UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
DEPARTAMENTUL ”FINANȚE ȘI BĂNCI”

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ
INTERNAȚIONALĂ JUBILIARĂ

„PARADIGME MODERNE ÎN DEZVOLTAREA ECONOMIEI NAȚIONALE ȘI MONDIALE”

CU OCAZIA ANIVERSĂRII

A 65 DE ANI

DE LA FONDAREA
FACULTĂȚII DE ȘTIINȚE ECONOMICE

02 – 03 NOIEMBRIE 2018

CHIȘINĂU, 2018
CEP USM

CZU 082:378.4(478-25)=135.1=111=161.1
P 32

COMITETUL DE ORGANIZARE:

1. **Galina Ulian** – *Președinte Comitet Organizatoric, decan FȘE, doctor habilitat, profesor universitar, USM*
2. **Olga Ștefaniuc** – *Vicepreședinte Comitet Organizatoric, șef departament "Finanțe și Bănci", doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
3. **Marian Jalencu** – *șef departament "Administrarea afaerilor", doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
4. **Cristina Dolghi** – *șef departament "Contabilitate și informatică economică", doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
5. **Maria Hămuraru** – *șef departament "Economie, marketing și turism", doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
6. **Svetlana Mironov** - *prodecan, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
7. **Ala Garștea** – *prodecan, lector superior universitar, USM*
8. **Buzdugan Adriana** – *prodecan, doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
9. **Ganea Victoria** - *doctor habilitat, profesor universitar, USM*
10. **Maria Cojocaru** - *doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
11. **Iulia Căprian** - *doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
12. **Andrei Mulic** - *doctor în economie, conferențiar universitar, USM*
13. **Cristina Lachi** – *drd., lector universitar, USM*
14. **Sveatoslav Labliuc** - *drd., lector universitar, USM*

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

"Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naţionale şi mondiale", conferinţă ştiinţifică internaţională jubiliară (2018 ; Chişinău). Conferinţă ştiinţifică internaţională jubiliară "Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naţionale şi mondiale" : cu ocazia aniversării a 65 de ani de la fondarea Facultăţii de Ştiinţe Economice, 02-03 noiembrie 2018 / com. de org.: Galina Ulian (preşedinte) [et. al.]. – Chişinău : CEP USM, 2018. – 529 p. : fig., tab.

Antetit.: Univ. de Stat din Moldova, Fac. de Ştiinţe Econ., Dep. "Finanţe şi Bănci". – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. rom., fr., engl., alte lb. străine. – Bibliogr. la sfârşitul art. – 90 ex.

ISBN 978-9975-142-57-1.

082:378.4(478-25)=135.1=111=161.1
P 32

©CEP USM, 2018

ISBN 978-9975-142-57-1

CUPRINS

Comunicări în sesiunea plenară

Irina Teodora Manolescu, Rodica Paula Roibu
ROLUL INTELIGENȚEI EMOȚIONALE ÎN ÎMBUNĂTĂȚIREA ANGAJABILITĂȚII TINERILOR..... 12

Dolghi Cristina
POLITICI ŞI PROCEDURI ÎN ASIGURAREA CALITĂȚII AUDITULUI FINANCIAR..... 18

Coreţchi Boris, Moroi Elena
DINAMICA ŞI STRUCTURA ANTREPRENORIATULUI ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ..... 22

Galina Ulian, Svetlana Mihaila
RAPORTAREA MANAGERIALĂ – PREMISE A SUCCESULUI ÎN PROCESUL DECIZIONAL..... 28

Hămuraru Maria, Buzdugan Adriana
TENDINȚELE COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI ÎN NOUA ECONOMIE..... 34

Șargu Lilia
SOLUȚIONAREA SITUAȚIILOR ATIPICE PRIN INTERMEDIUL FACTORULUI UMAN 41

Толмачева Ирина
АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА – ПРИОРИТАРНЫМ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА 48

Secțiunea I
Dezvoltarea sistemului financiar: probleme și perspective

Штефанюк Ольга
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ…… 57

Ștefaniuc Olga, Șargu-Rusu Ina
CADRUL INSTITUTIONAL AL ASIGURĂRII STABILITĂȚII FINANCIARE ALE SISTEMULUI BANCAR……..…… 61

Doga-Mîrzac Mariana, Caprian Iulia
LEASINGUL – FORMĂ DE SUSȚINERE A MEDIULUI DE AFACERI..... 67

Patraș Mihai
EVOLUȚIA ECONOMIEI ROMÂNIEI DUPĂ UN DECENIU DE LA ADERAREA EI LA UE..... 74

Данильченко Леонид
ВЗАИМОСВЯЗЬ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 82

Șestacovscaia Angela
MAXIMIZAREA VALORII DE PIAȚĂ A COMPANIEI – OBIECTIV PRINCIPAL A MANAGEMENTULUI FINANCIAR ÎN GESTIUNEA CAPITALULUI CORPORATIV..... 88

Dragomir Lilia, Secrieru Vasile, Darii Ina, Șargu Ina
FUNDAMENTAREA INDICATORILOR POLITICII FINANCIARE..... 92

Dragomir Lilia, Secrieru Vasile, Darii Ina, Țăranu Lilia
ROLUL AUDITULUI PERFORMANȚEI ÎN ORGANIZAȚIILE SECTORULUI PUBLIC..... 95

Filip Angela, Iadrîşnicova Sabina
PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE A SECTORULUI DE MICROFINANȚARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA..... 98

Filip Angela, Știrbu Valentin
IMPORTANȚA RATELOR CA INSTRUMENT DE GESTIUNE A FIRMELOR..... 104

Мулик Андрей, Михалаки Руслан
ВЛИЯНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА 108

Mihalachi Ruslan , Mulic Andrei
PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE A ASOCIAȚIILOR DE ECONOMIE ȘI ÎMPRUMUT DIN REPUBLICA MOLDOVA..... 121

Balan Aliona
ASPECTE ALE POLITICII FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA…… 124

Ciobu Stela , Iordachi Victoria
IMPACTUL IMPLEMENTĂRII BASEL III ASUPRA SECTORULUI BANCAR DIN UNIUNEA EUROPEANĂ..... 129

Postolache Victoria
ABORDAREA TEORETICĂ A GESTIUNII RISCULUI DE REGLEMENTARE ÎN SISTEMUL DE CONTROL INTERN AL BĂNCII..... 137

Postolache Victoria, Corceac Dorin
IMPACTUL MODIFICĂRILOR PRUDENȚIALE ACTUALE ASUPRA MANAGEMENTULUI ACTIVITĂȚII DE CREDITARE..... 142

Dumitru Gîrdea
SPECIFICUL EXAMINĂRII CRITERIULUI DE SELECTIVITATE ÎN CAZUL AJUTOARELOR DE STAT FISCALE..... 149

Raieţchi Eugeniu
CERINȚELE FAȚĂ DE CAPITAL ÎN CONTEXTUL IMPLEMENTĂRII ACORDULUI BASEL III ŞI IMPORTANȚA ACESTORA CA ŞI INSTRUMENTE DE SUPRAVEGHERE A ACTIVITĂȚII BĂNCILOR..... 155

Lachi Cristina
INDUSTRIA HOTELIERĂ A MUNICIPIULUI CHIŞINĂU: ASPECTE CANTITATIVE ŞI CALITATIVE..... 162

Doga – Mîrzac Mariana , Gheorghița Eugenia
BUGETUL PUBLIC NAȚIONAL – EVOLUȚIE ŞI CONȚINUT..... 166

Bumbac Daniela
TENDINȚELE SECTORULUI FINANCIAR NEBANCAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA..... 171

Labliuc Sveatoslav
PROPORȚIILE ŞI STRUCTURA COLECTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA..... 176

Secțiunea II
Implementarea strategiilor moderne de dezvoltare a contabilității, auditului şi tehnologiilor informaționale

Țurcanu Viorel
MODELE DE RAPORTARE FINANCIARĂ ALE ENTITĂȚILOR SECTORULUI MICULUI BUSINESS..... 184

Terzi Dmitri
BRANCH AND BOUND PENTRU REZOLVAREA PROBLEMELOR DE PROGRAMARE DISCRETĂ..... 190

Enache Teia, Ada Ștahovschi
CONTROLUL FISCAL CA INSTRUMENT DE COMBATERE A INFRACȚIUNILOR ECONOMICE ÎN CONDIȚIILE ECONOMIEI DE PIAȚĂ..... 197

Tcaci Natalia, Tcaci Alexandru, Dombrovschi Ina
DIAGNOSTICUL REZULTATELOR FINANCIARE PRIN INTERMEDIUL PRAGULUI DE RENTABILITATE..... 203

Долгий Владимир
БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ СТРАХОВОГО ДЕЛА И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗДЕЛЕНИЯ СТРАХОВОГО ОБЩЕСТВА НА ЦЕНТРЫ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ…….. 209

Щербатюк Василий
ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ..... 214

Папковская Пелагея Яковлевна
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД..... 220

Масько Людмила Владимировна
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АКТИВЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА..... 220

Замула Ирина, Травин Виталий
ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМАТИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ…… 230

Данькив Йосип, Макарович Виктория
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ……..... 233

К.Х. Барфиев, С.О. Мирзохонов
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ…….…… 241

Голочалова Ирина
КОНЦЕССИОННЫЙ ДОГОВОР И АРЕНДА КАК ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРТСВА: ПРИМЕНЕНИЕ И УЧЁТ… 245

Соболева Генриэтта, Попова Ирина, Терентьева Татьяна
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СООТВЕТСТВИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ И КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ ПРИ ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ УЧЁТНОЙ СФЕРЫ В ВУЗАХ РФ…….. 251

Lavrenciuc Lilia
INTERDEPENDENȚA SISTEMULUI CONTABIL ȘI FISCAL ÎN REPUBLICA MOLDOVA: PROVOCĂRI ȘI PERFORMANȚE..... 256

Cojocari Ala
ANALIZA FONDULUI DE RULMENT NET – METODE ȘI TEHNICI DE CALCUL A ECHILIBRULUI FINANCIAR..... 261

Costețchi-Jușca Oxana
PROBLEME AFERENTE ELABORĂRII POLITICILOR CONTABILE ÎN ACTIVITATEA DE TURISM 266

Petreanu Elena
ANALIZA ACTIVITĂȚII DE AUDIT INTERN ÎN SECTORUL CORPORATIV 270

Petreanu Elena
EVOLUȚIA ACTIVITĂȚII DE AUDT INTERN PE PLAN INTERNAȚIONAL 275

Скакунова Людмила
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ И ИХ РОЛЬ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ 279

Secțiunea III
Economie, marketing și turism

Zbîrciog Valeriu
TIMPUL, „APPREDRE A VIVRE" ȘI DEPĂȘIREA LIMITELOR ÎN SECOLUL XXI..... 283

Aureliu Mărgineanu
DECIZIILE INVESTIȚIONALE ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ: REALITĂȚILE REPUBLICII MOLDOVA 292

Онофрей Александр, Татьяна Дудогло
К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ 298

Bulat Veronica , Carp Elena
ROLUL STRATEGIILOR LOGISTICE ÎN ACTIVITATEA SISTEMULUI ECONOMIC OPERAȚIONAL 302

Bulat Veronica
INTEGRAREA FLUXULUI MATERIAL ÎN ACTIVITATEA SISTEMULUI LOGISTIC 309

Moroi Elena, Coreţchi Boris
ROLUL INTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN OCUPAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA 314

Nirean E., Mitriuc M.
DROUGHT RISK AND ITS IMPACT ON THE MAIN AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA 320

Нирян Елена
ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В МОЛДОВЕ 326

Онофрей А.З., Чайковский А.А.
ОЦЕНКА ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СОВРЕМЕННЫХ СТРАТЕГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА 331

Онофрей А.З., Дудогло Т.Д.
ОПЫТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ 335

Пармакли Д.М., Колева Д.Ф.
ОБ УПОРЯДОЧЕНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ 339

Пармакли Д.М., Тодорич Л.П.
ЦЕНОВОЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ 345

Gribincea Alexandru, Gribincea Alexandru
DEZVOLTAREA ECONOMIEI MONDIALE ÎN PERSPECTIVĂ SUSTENABILĂ .. 351

Oleiniuc Maria
TEORIILE EVOLUȚIONISTE PRIVIND CONCEPTUL DE DEZVOLTARE 358

Y.Kozak, O.Sulym
ETHNO-CULTURAL FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF A GLOBAL ECONOMY 362

Onofrei Alexandr, Guja Anatolie
ANALIZA COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA DUPĂ SEMNAREA ACORDULUI DE LIBER SCHIMB DINTRE REPUBLICA MOLDOVA ȘI UNIUNEA EUROPEANĂ 375

Guja Anatolie
OBLIGAȚIUNI ȘI RESTRICȚII PRIVIND EXPORTUL REPUBLICII MOLDOVA DUPĂ SEMNAREA ACORDULUI DE LIBER SCHIMB CU UNIUNEA EUROPEANĂ 380

Sorocean Olga
ПОТРЕБИТЕЛЬСТВО КАК СТИЛЬ ЖИЗНИ: ИСТОКИ И ИЗДЕРЖКИ 384

Grumeza Tatiana, Onofrei Alexandr
IMPACTUL GLOBALIZĂRII ASUPRA DEZVOLTĂRII DOMENIULUI DE SERVICII 387

Angela Dolgopol
COOPERAREA ECONOMICĂ MOLDO-ROMÂNĂ 394

Bradu Margareta
COMPETITIVITATEA INTERNAȚIONALĂ – UN CONCEPT MULTIDIMENSIONAL ȘI DIVERS 398

Ungurean Dragoș
PRINCIPII DE SUBVENȚIONARE AIPA ȘI APIA 404

Sergiu Garștea
DETERMINAREA CAPACITĂȚILOR OPTIME A FABRICILOR DE PROCESARE A MATERIEI PRIME AGRICOLE AMPLASATE ÎN SPAȚIUL RURAL 409

Silvia Zaharco, Olimpiu Gherman
PROMOVAREA ȘI DEZVOLTAREA AGRICULTURII ECOLOGICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA 415

Дилан Нели
ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА …… 419

Teleucă Lina
O ABORDARE ECONOMICĂ A CRIMEI ȘI PEDEPSEI 425

Secțiunea IV
Modalităţi moderne de atingere a performanţei manageriale

Jalencu Marian
ABORDAREA PERFORMANȚEI MANAGERIALE DIN PUNCT DE VEDERE ORGANIZAȚIONAL ŞI AL INDIVIDULUI (SALARIATULUI) …… 435

Mironov Svetlana
ASPIRAȚIILE TINERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA ȘI OPORTUNITĂȚILE DE DEZVOLTARE PROFESIONALĂ 441

Alic Bărcă
ANALIZA DE CONȚINUT ȘI COMPARATIVĂ A MEDELELOR PRIVIND SATISFACȚIA MUNCII 447

Nelli Amarfii-Railean
ABORDAREA MANAGEMENTULUI ÎNTREPRINDERII PRIN PRISMA REVOLUȚIEI INDUSTRIALE 4.0 453

Ala Garştea
EFICIENȚA MANAGEMENTULUI EDUCAȚIONAL 458

Благоразумная О.Н., Пестушко Н.Г.
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ …… 461

Simion Moraru, Tatiana Baran
EURO MANAGEMENTUL – NOUA DIMENSIUNE PENTRU MANAGEMENTUL DIN REPUBLICA MOLDOVA 465

Волосюк Анна, Соколова Анна
ИНДЕКС ЛОЯЛЬНОСТИ – ВСЕГО ОДИН ВОПРОС, КОТОРЫЙ ПОМОЖЕТ БИЗНЕСУ РАЗВИТЬСЯ 475

Соколова Анна, Волосюк Анна
ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МОЛДОВЕ 479

Соколова Анна, Волосюк Анна
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА МОЛДОВЫ 484

Balmuș-Andone Mihaela
IDENTIFICAREA NEVOILOR ȘI OPORTUNITĂȚILOR DE DEZVOLTARE A UNEI CARIERE ANTREPRENORIALE 488

Natalia Stefanco
REPERE TEORETICE CU PRIVIRE LA ROLUL ANGAJATORILOR ÎN FACILITAREA OCUPĂRII ADECVATE A ABSOLVENȚILOR CU STUDII SUPERIOARE 492

Natalia Stefanco
ROLUL SCHIMBĂRILOR ÎN ÎNVĂȚĂMÎNTUL SUPERIOR 496

Marilena Doncean, Gheorghe Doncean
CREATIVE THINKING – FROM IMAGINATION TO LOGIC 500

Паньков Павел
ДЕРИВАТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА:
ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 508

Awny Zrikat
THE QUALITY MANAGEMENT IN LOCAL AUTHORITIES IN ISRAEL 516

Anastasia Sivoconi, Alexandru Scutaru, Tatiana Bulimaga
PARADIGMELE FINANCIAR-CONTABILE ALE CADRULUI LEGISLATIV ȘI
NORMATIV PRIVIND INVESTIȚIILE STRĂINE ÎN REPUBLICA MOLDOVA ... 518

Anastasia Sivoconi
PARTICULARITĂȚILE ASISTENȚEI MACROFINANCIARE EXTERNE
RAMBURSABILE OFERITĂ GUVERNULUI REPUBLICII MOLDOVA 523

COMUNICĂRI

ÎN SESIUNEA PLENARĂ

ROLUL INTELIGENŢEI EMOŢIONALE ÎN ÎMBUNĂTĂŢIREA ANGAJABILITĂŢII TINERILOR

IRINA TEODORA MANOLESCU
dr., conf. univ, Universitatea Alexandru Ioan Cuza din Iaşi, România
RODICA PAULA ROIBU
economist, S.C. DAL Consulting SRL Iași, România

ABSTRACT: The main problem which our research is built on is the major imbalance between the demand and the supply of the labor force, focusing on young people resources. The relevant indicators are, on one side, the high unemplyment rate amongst young people, and the high proportion of the organisations which find difficulties in finding suitable employees for vacant jobs or for development, on the other.
There are many causes of this imbalance – low birth rate, migration, the unsuitable professional training of the youth, major deficiencies in recruiting, selection and induction processes. Each and every one of these aspects are complex enough to represent the topic of a vast research.
In our research we approached the aspects that have direct connection with human resources development and management of organizations. Therefore, we consider that a key role in generating and maintaining the above-mentioned differences is the poor communication, on both sides, in the recruiting, selection and induction processes, caused by an insufficient development of the participants' emotional intelligence and a cronical crisis of the organizational leadership.
The curent paper focuses on a first empirical investigation conducted during this research project, oriented towards the valorisation of emotional intelligence in the organizational leadership.

CUVINTE CHEIE: angajabilitate, inteligenţă emoţională, leadership

Introducere

Piaţa forţei de muncă, aflată sub influenţa directă a multiplilor factori educaţionali, politici, economici, ne transmite, din ce în ce mai acut, semnale de criză. Şomajul ridicat, structural şi conjunctural, competenţe în schimbare radicală, ameninţarea pe termen lung, însă ireversibilă, a pierderii locurilor tradiţionale de muncă din cauza progresului tehnologic, creşterea constantă la nivel global a ponderii organizaţiilor care indică reduceri semnificative ale volumului activităţilor din cauza imposibilităţii găsirii de angajaţi, reprezintă semnale care cer răspunsuri majore, susţinute în timp şi integrate de la actorii principali implicaţi în furnizarea resurselor umane adecvate în societate.

Un studiu sistematic derulat la nivel global [12] ne arată dezechilibrele majore existente pe pieţele naţionale, regionale şi globale ale forţei de muncă. Astfel, la nivel mondial, proporţia organizaţiilor care acuză lipsa resursei umane adecvate pentru acoperirea posturilor vacante a atins cel mai ridicat nivel, de 45%, cu valori crescătoare în mod constant în ultimii 10 ani. Ţările cele mai afectate din acest punct de vedere (dintre cele 43 de ţări incluse în studiu) sunt Japonia (89%), România (81%) şi Taiwan (78%), la polul opus situându-se Marea Britanie (19%), Irlanda (18%) şi China (13%). Dificultatea găsirii angajaţilor, aparent în mod paradoxal, este mai acută la companiile mari (cele care au procese de recrutare şi selecţie profesionalizate) – 67%, microîntreprinderile înregistrând în acest sens un procent de doar 32%. Ocupaţiile cu un deficit major sunt muncitorii calificaţi, reprezentanţii de vânzări, inginerii şi şoferii. Cauzele invocate de organizaţii pentru lipsa acoperirii posturilor vacante sunt baza de recrutare deficitară (lipsa candidaţilor) – 29%, experienţă insuficientă – 20%, competenţe profesionale (19%) şi de relaţionare (8%) inadecvate, aşteptări exagerate ale candidaţilor în ceea ce priveşte salariul (12%) şi pachetul de beneficii (2%). În România cifrele sunt mult mai îngrijorătoare, 81% din organizaţii indică probleme la acoperirea posturilor vacante (67% dintre microîntreprinderi şi 91% dintre companiile mari), dublu faţă de nivelul din 2014. Cauzele acestui dezechilibru sunt ierarhizate diferit faţă de situaţia globală – lipsa candidaţilor este de asemenea principalul factor, însă cu un procent de 41%, urmată de lipsa competenţelor profesionale (22%), lipsa experienţei (16%) şi de aşteptările

prea mari la salariu (15%). De remarcat faptul că lipsa competenţelor de relaţionare are un procent mult mai mic faţă de situaţia globală (doar 3%). Deşi acest rezultat contrazice, la o primă analiză, ipoteza noastră de cercetare, respectiv rolul important al competenţelor de relaţionare şi al inteligenţei emoţionale în atenuarea deficitului de resurse umane adecvate, demersul nostru îşi propune să analizeze influenţa indirectă pe care acest factor o exercită asupra angajabilităţii, prin intermediul celorlalte aspecte considerate prioritare.

Angajabilitatea tinerilor – o abordare structurală

Şomajul în rândul tinerilor (respectiv a persoanelor sub 25 – sau, în unele state, 29 - de ani, apte de muncă, care nu urmează o formă de învăţământ) reprezintă una dintre problemele structurale ale UE, generând un program de intervenţie complex, însă cu rezultate puţin vizibile până în prezent [13]. Profilul tinerilor în căutarea unui loc de muncă înglobează caracteristicile considerate de către companii piedici majore la angajare – lipsă de experienţă, competenţe profesionale insuficient formate, procrastinare în legătură cu participarea la concursurile de selecţie (considerându-se insuficient pregătiţi sau permiţându-şi perioade suplimentare pentru "a-şi trăi viaţa") şi, nu în ultimul rând, aşteptări exagerate de la angajator în ceea ce priveşte salariul şi pachetul de beneficii.

Caracteristicile generaţiei din care fac parte, *millenials* târzii (egoism, flexibilitate, meritocraţie) induc de asemenea bariere suplimentare în faţa unor specialişti în recrutare aparţinând generaţiilor anterioare, cu o atitudine faţă de muncă diferită [6].

Statisticile actuale [14] arată, pe de o parte, rate foarte ridicate ale şomajului în rândul tinerilor (53.7% în Africa de Sud, peste 30% în Spania şi Italia, în jur de 20% în Franţa şi Turcia), iar pe de altă parte, diferenţe nete persistente (în ultimii 10 ani) între ratele şomajului la nivelul grupelor de vârstă 15-24 de ani (media UE fiind de 15-25%) şi 25-74 de ani (media UE fiind de 5-10%), cu un decalaj de peste 10 puncte procentuale [13].

Diferenţele între ţări referitoare la aceste aspecte pot fi explicate şi cu ajutorul caracteristicilor culturale (dimensiunile culturale implicate direct fiind evitarea incertitudinii şi indulgenţa) [3], dar şi al politicilor din educaţie, orientare în carieră şi formare (o orientare mult mai clară spre piaţa muncii a sistemului de învăţământ se întâlneşte în Elveţia, Germania, Austria, în timp ce ţările mediteraneene şi estice abordează un sistem educaţional centralizat, orientat spre cunoştinţe şi competenţe de bază, generale) [5].

IQ vs. EQ

De-a lungul timpului, sistemele de educaţie şi formare s-au bazat pe componente de tip cognitiv, raţional, evaluarea având la bază elemente care măsoară capacitatea intelectuală (IQ). Abia în a doua jumătate a secolului trecut au apărut teorii consistente care ţin cont de diferenţele culturale şi propun o clasificare a tipurilor de inteligenţă, măsurători specifice şi corelaţii cu profesiile ce pot fi urmate cu succes [1]. Una dintre componentele cu un impact direct în viaţa profesională este inteligenţa emoţională, măsurată cu ajutorul coeficientului EQ. Cei mai mulţi dintre cercetătorii care au studiat inteligenţa emoţională consideră că aceasta poate fi aplicată în toate domeniile existenţei, deoarece comunicarea şi colaborarea cu oamenii este o abilitate de care nimeni nu se poate dispensa [10]. Se consideră că domeniul unde acest concept are aplicabilitate directă este mediul de afaceri deoarece, pentru ca o organizaţie să funcţioneze eficient, este necesară acordarea unui nivel ridicat de importanţă abilităţilor emoţionale ale membrilor săi. În organizaţiile moderne, responsabilitatea emoţională revine ca sarcină managemenului şi prevede *canalizarea emoţiilor colective într-o direcţie pozitivă şi îndepărtarea poluării create de emoţiile toxice* [2].

Componentele inteligenţei emoţionale – autocunoaştere, stăpânire de sine, empatie şi gestionarea relaţiilor umane – sunt esenţiale pentru coordonarea eficientă a personalului, facilitând aplicarea unor instrumente manageriale în domeniul persuasiunii, gestionării conflictelor, colaborării. Managementul relaţiilor le permite liderilor să pună în practică întregul lanţ al competenţelor inteligenţei emoţionale şi să crească şansele unei performanţe organizaţionale sporite.

Modele de leadership

Leadershipul se definește prin dorința de a risca, pasiunea pentru a-i schimba pe ceilalți, capacitatea de a-și asuma responsabilitatea atunci când alții își caută scuze și puterea de a folosi și a pune în mișcare ideile, energia și abilitățile celor din jur spre materializarea obiectivului comun [7].

Conceptul de leadership a fost preluat pe scară largă în literatura de specialitate şi a fost definit dintr-o varietate de puncte de vedere, fie ca *un proces de persuasiune prin care un individ induce grupului să urmeze obiectivele împărtășite de lider și subordonații săi* sau *un proces al influenței sociale în care o persoană este capabilă să obțină ajutor și sprijin din partea altora în realizarea unei sarcini comune* [9].

Se poate afirma că leadershipul, definit ca proces, este o relație funcțională între lider și discipolii săi, prin urmare liderul influențează și este influențat la rândul său de către ceilalți. Procesul de leadership are ca finalitate îndeplinirea obiectivelor comune ale unui grup care este direcționat de un lider, acesta din urmă fiind responsabil de inițierea unor relații, crearea unor legături de comunicare și menținerea acestora. O altă calitate a liderului este abilitatea de a renunța la propriile obiective și de a fuziona cu cele ale grupului.

Leadershipul este asociat cu cuvinte precum *risc asumat, dinamicitate, creativitate, putere de schimbare și viziune*, pe când cuvintele care definesc managementul sunt *eficiență, planificare, proceduri și control* [4]. Se poate considera că managementul este un proces rațional care presupune abilități mai degrabă specifice componentelor măsurate prin IQ, iar leadershipul este intuitiv și implică inteligență emoțională (EQ).

Frecvența schimbărilor cu care se confruntă o organizație în prezent, precum creșterea volumului de muncă și complexitatea acesteia, inclusiv în ceea ce privește angajarea de personal, revendică din partea oricărui lider să adopte un stil de leadership flexibil, adaptiv și inovativ. Liderii care demonstrează că sunt adaptabili reușesc să lucreze în mod eficient indiferent de schimbările rapide suferite de mediu, mai mult aceștia tind să obțină o performanță ridicată, deoarece reușesc să genereze noi idei și soluții creative pentru grupul lor, direcționându-și discipolii spre îndeplinirea obiectivelor cu succes [9].

Cu un impact asupra angajării şi perioadei de inducţie, apar două categorii de leaderhip: transformaţional şi tranzacţional. Leadershipul transformațional este procesul prin care angajații împărtășesc valorile și viziunea cu liderul, în timp ce leadershipul tranzacțional apare atunci când managerii oferă recompense angajatului pentru acțiunile acestuia [8]. Leadershipul transformațional este definit ca fiind rezultatul următoarelor componente [11]:

- **Influență idealizată**: Liderii au o viziune clară a scopului și au abilitatea de a câștiga încrederea și respectul grupului din care fac parte. Aceștia sunt preocupați să construiască o bază solidă pentru viitoarele acțiuni.
- **Considerație individuală**: Liderii acordă atenție nevoilor și potențialului de dezvoltare pentru fiecare membru al grupului său. Acesta are abilitatea de a delega, de a oferi un feedback constructiv și de a îndruma.
- **Stimulare intelectuală**: Deschiderea spre idei și modalități noi de a face lucrurile.
- **Inspirația**: Capacitate de a motiva, de a genera entuziasm, de a stabili un *exemplu de urmat*.

Liderul transformațional clarifică problemele apărute și oferă o viziune nouă asupra acestora. Toate aceste caracteristici au o susținere directă în cadrul conceptului de inteligență emoțională. Motivația inspiratoare este vitală atunci când se dorește gruparea unor oameni cu scopul îndeplinirii unui ideal/ obiectiv. Liderul care posedă această abilitate are funcția de mentor, el este cel care motivează și inspiră, optimist, cel care se folosește de greșeli pentru a aduna experiențe și a crea relații de încredere.

Rezultate ale cercetării empirice

Subiectul propus în cadrul acestei prime secvențe ale cercetării empirice este valorificarea inteligenței emoționale în leadership, cu trimitere la problematica recrutării, selecţiei şi perioadei de inserţie a noilor angajaţi. S-au urmărit următoarele aspecte:

- Măsurarea nivelului de inteligenţă emoţională a antreprenorilor şi managerilor participanţi la studiu;
- Stabilirea subiecţilor care se încadrează în stilul de leadership transformaţional;
- Identificarea măsurii în care noţiunile de inteligenţă emoţională şi leadership transformaţional sunt cunoscute;
- Extragerea unor *elemente cheie* care definesc *liderul performant* în procesul de asigurare a resurselor umane din propria organizaţie.
- Verificarea existenţei unei legături directe între leadershipul transformaţional şi succesul atragerii şi menţinerii noilor angajaţi.

Am utilizat atât metode de cercetare cantitative – chestionarul, cât şi calitative - focus grupul.

S-au folosit două chestionare pentru a urmări nivelul inteligenței emoționale și stilul de leadership pentru antreprenorii şi managerii participanţi. Primul chestionar folosit este cel propus de Daniel Goleman și adaptat de Mihaela Roco [10], care măsoară gradul de inteligență emoțională, iar al doilea chestionar aplicat este chestionarul *Multifactor Leadership*, care are ca scop măsurarea stilurilor de leadership şi individualizarea leadershipului transformațional. Modul de notare și interpretare a primului chestionar se bazează pe însumarea punctajelor obținute, după o grilă specifică, obținânde-se nivelul de inteligență emoțională. Cotarea testului se efectuează pe baza a cinci componente, după cum urmează: autocontrol – itemii: 1, 4; stimă de sine – itemii: 3, 8; auto-motivare – itemii: 2, 10; conștiință socială – itemii: 6, 9; managementul relațiilor – itemii: 5, 7. Rezultatul celor 10 itemi se raportează la următorul etalon: până la 100 reprezintă un punctaj sub medie; între 100 şi 125 reprezintă un punctaj mediu; între 125 şi 175 reprezintă un punctaj peste medie, iar între 175 şi 200 este punctajul excepțional.

În cea de-a doua etapă am aplicat chestionarul *Multifactor Leadership* (MLQ), care este cel mai răspândit şi utilizat instrument de evaluare a leadershipului. Instrumentul cuprinde 45 de itemi şi se axează pe comportamentul liderului faţă de membrii echipei sale. Cele 45 de întrebări sunt dispuse sub forma a douăsprezece scale:

1. IA – Construiește încrederea – itemii: 6, 19, 25, 41.
2. IB – Acționează integru în diverse situații – itemii: 14, 18, 21, 23.
3. IM – Inspiră – itemii: 13, 26, 34, 39.
4. IS – Dezvoltă gândirea inovativă – itemii: 8, 9, 29, 32.
5. IC – Dezvoltă oamenii din jurul său – itemii: 2, 15, 31, 37.
6. CR – Oferă recompense pentru rezultate – itemii: 1, 16, 35, 36.
7. MBEA – Monitorizează greșelile – itemii: 3, 4, 24, 27.
8. MBEP – Găsește soluții pentru probleme – itemii: 12, 20, 22, 43.
9. LF – Evită să se implice în majoritatea situațiilor – itemii: 5, 7, 28, 33.
10. EE – Generează efort suplimentar din parte celor implicați – itemii: 30, 42, 44.
11. EFF – Eficacitatea – itemii: 11, 17, 40, 44.
12. SAT – Generează satisfacție – itemii: 10, 38.

Leadershipul transformațional este evaluat prin prisma primelor cinci scale (1-5), după care urmează scalele 6, 7 care evaluează leadershipul tranzacțional, scalele 8, 9 se axează pe leadershipul *laisser-faire*, iar ultimele scale, respectiv 10-12 măsoară rezultatele implicării leadershipului în activitățile de la locul de muncă.

Subiecții care au luat parte la acest studiu sunt 8 femei antreprenor din cadrul *Asociației Femeilor de Afaceri din Iași,* din diverse domenii de activitate, cu vârste cuprinse între 28 şi 60 de ani, cu un minim de 11 angajați, şi 4 manageri (cu minim 5 subalterni), cu vârsta cuprinsă între 32 şi 61 de ani.

În urma aplicării chestionarelor, s-au obţinut următoarele rezultate:

- distribuţia subiecţilor în funcţie de scorul obţinut la inteligenţă emoţională evidenţiază scoruri sub medie la un singur subiect, 5 subiecţi au scoruri medii, şi 6 subiecţi scoruri peste medie;

- nu apar diferenţieri în funcţie de gen şi număr de subalterni direcţi / angajaţi, însă apar pentru vârstă – categoria cu scorul cel mai mic este în intervalul 28-36 de ani, iar cele mai mari scoruri apar pentru persoanele peste 50 de ani;

- stilul de leadership predominant este cel transformaţional, pentru 7 subiecţi, şi tranzacţional, pentru 5 subiecţi; există o corelaţie pozitivă puternică între scorul obţinut pentru inteligenţa emoţională şi apartenenţa la stilul transformaţional.

Focus-grupul s-a derulat în două etape – prima de cunoaştere şi problematizare, a doua pentru detalierea aspectelor prezentate şi identificarea percepţiilor şi soluţiilor pentru problema asigurării cu resurse umane a organizaţiilor.

În cadrul primei întâlniri, s-a constat faptul că cele 2 noţiuni prezentate sunt puţin cunoscute de către participanţi, doar 2 persoane putând să indice caracteristici sau componente ale inteligenţei emoţionale şi ale leadershipului transformaţional. De asemenea, un participant a considerat că cele două noţiuni au o slabă aplicabilitate, caracteristicile care contează la angajare fiind cele care ţin de competenţele profesionale. Toţi participanţii au afirmat că există o creştere a gradului de dificultate în angajarea personalului, în special a celui tânăr.

În cadrul celei de-a doua întâlniri, au fost delimitate trăsăturile liderului de succes, în opinia participanţilor, cu trimitere directă la succesul în asigurarea şi menţinerea resurselor umane. Profilul liderului de succes ilustrat de către fiecare participant a corespuns propriului profil, ceea ce reprezintă o confirmare a rezultatelor obţinute în urma aplicării chestionarelor. În ceea ce priveşte soluţiile identificate pentru îmbunătăţirea procesului de angajare a tinerilor, s-a putut evidenţia eficacitatea sporită a liderilor transformaţionali: subiecţii care aparţin acestui stil au avut cele mai multe propuneri şi au identificat măsuri pe care deja le-au introdus în propriile organizaţii: disponibilitate de a investi în formare, flexibilitate mai mare a programului de lucru, ajustarea condiţiilor impuse la recrutare şi selecţie.

Concluzii

Discrepanţele majore întâlnite pe piaţa forţei de muncă nu se pot atenua într-un timp scurt. Fiind însă o problemă cu grave şi profunde implicaţii la nivelul societăţii, măsurile în vederea îmbunătăţirii angajabilităţii tinerilor merită un efort major, susţinut şi integrat, atât la nivelul sistemului de educaţie, cel care formează viitorii angajaţi, cât şi la nivelul organizaţiilor angajatoare şi a intermediarilor de pe piaţa muncii, pentru găsirea soluţiilor potrivite de atenuare a barierelor identificate în procesele de recrutare, selecţie şi inducţie. Cercetarea de faţă, deşi limitată ca arie de acoperire, a reuşit să pună în evidenţă avantajele dezvoltării inteligenţei emoţionale a participanţilor în cadrul acestui proces.

BIBLIOGRAFIA

1. Gardner, H., Frames of mind: the theory of multiple intelligence, Basic Books, New York, 1983
2. Goleman, D., Inteligența emoțională în leadership, Ed. Curtea Veche, București, 2007
3. Hofstede, G., Hofstede, G.J., Minkov, M., Culturi și organizații. Softul mental. Cooperarea interculturală și importanța ei pentru supraviețuire, Ed. Humanitas, București, 2012
4. Hughes, R., Ginnett, R., Curphy, G., Leadership – Enhancing the lesson of experience, Ed. McGraw-Hill, U.S.A, 2006
5. Kogan, I., Gebel, M., Noelke, C. (ed.), Europe enlarged. A handbook of education, labour and welfare regimes in Central and Eastern Europe, The Policy Press, Bristol, 2008
6. Kowske, B., Rasch, R., Wiley, J., Millennials' (Lack of) Attitude Problem: An Empirical Examination of Generational EFFects on Work Attitudes, in Journal of Business and Psychology, June 2010, vol. 25, issue 2, pp. 265-279
7. Maxwell, J., Leadershipul de aur – lecții învățate într-o viață de lider, Ed. Amaltea, 2008
8. Murary, K., Impact of leadership styles on employee empowerment, Ed. Partridge Publishing, India, 2015

9. Rîlea, V., Leadership: teorii, modele și aplicații, Ed. Lumen, Iași, 2006
10. Roco, M., Creativitate și inteligență emoțională, Ed. Polirom, Iași, 2001
11. Sadler, P., Leadership, Ed. Kogan Page, Marea Britanie, 2003
12. * Solving the Talent Shortage. Build, Buy, Borrow and Bridge,** 2018 Talent shortage survey, ManpowerGroup, disponibil la www.manpowergroup.com/talent-shortage-2018, accesat în august 2018
13. *** Șomajul în rândul tinerilor – au reușit politicile UE să schimbe situația? O evaluare a Garanției pentru tineret și a Inițiativei privind ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor, Raportul special nr. 5/2017, Curtea de Conturi Europeană, disponibil la https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR17_5/SR_YOUTH_GUARANTEE_RO.pdf, accesat în august 2018
14. *** https://tradingeconomics.com/romania/youth-unemployment-rate, accesat în septembrie 2018

POLITICI ŞI PROCEDURI ÎN ASIGURAREA CALITĂŢII AUDITULUI FINANCIAR

DOLGHI CRISTINA

Conferenţiar universitar, doctor în ştiinţe economie,
Departamentul Contabilitate şi Informatică economică, USM

ABSTRACT: In the current context characterized by the increasing trend in importance to the quality of the audit, organizing and conducting an effective quality control process is a prerequisite for providing competitive services. This concept of quality shows a great degree of evolution from the 90's to the present and it can be said that this subject is a topical one, which is in the attention not only of a certain category, but on the contrary manages to preoccupy a variety of categories natural and legal persons, being a topic that is increasingly benefiting from the interest of a large proportion of the population in supporting the auditing profession.

Key words: auditing, auditing companies, individual auditor, auditing standards, system control of the quality, control policy of the quality, strategies based on quality.

Controlului calităţii în organizarea şi derularea auditului are o importantă deosebită, acesta fiind un instrument de verificare a întregului proces. Gradul de responsabilitate cu care se realizează controlul exercită cea mai mare influenţă asupra calităţii în privinţa dacă procesul de auditare a surprins într-adevăr cele mai importante aspecte ale activităţii respective, dacă procedurile referitoare la calitate stabilite de actele legislative şi normative în vigoare sunt respectate, dacă rezultatele auditului incluse în raportul de audit, constituie o reflectare fidelă şi precisă a situaţiei reale ce constituie subiectul auditării.

Calitatea auditului depinde de un şir de factori, dintre care: rigurozitatea cu care se parcurg etapele misiunii de audit, realitatea şi acurateţea surselor utilizate în realizarea auditului, eşantionarea corectă, gradul de pregătire, capacitatea de a sintetiza şi exprima rezultatele obţinute a auditorului, capacitatea auditorului de a aplica raţionamentul şi de a fi obiectiv în expunerea opiniei asupra veridicităţii situaţiilor financiare a entităţii auditate.

Consiliul pentru Standarde Internaţionale de Audit şi Asigurare (IAASB) a elaborat un Cadru pentru Calitatea Auditului (Cadru), care descrie factorii privind rezultatele iniţiale, procesul propriu-zis şi rezultatele obţinute, care contribuie la calitatea auditului la nivelul misiunii, firmei de audit şi la nivel naţional, pentru auditurile situaţiilor financiare. Cadrul pentru Calitatea Auditului demonstrează, de asemenea, importanţa interacţiunilor adecvate dintre părţile interesate şi importanţa diferiţilor factori contextuali.

Cadrul dat, elaborat de IAASB vine în interesul publicului, deoarece acesta [2, pag.2]:

- va încuraja firmele naţionale de audit, reţelele internaţionale de firme de audit şi organizaţiile profesionale de contabilitate să reflecte asupra modului în care poate fi îmbunătăţită calitatea auditului şi a unei mai bune comunicări a informaţiilor privind calitatea auditului;
- va creşte gradul de conştientizare şi înţelegere a elementelor importante referitoare la calitatea auditului, în rândul părţilor interesate;
- le va permite părţilor interesate să recunoască acei factori care pot merita o atenţie deosebită în vederea creşterii calităţii auditului;
- va sprijini acţiunile de normalizare, atât la nivel internaţional cât şi naţional.
- va facilita dialogul şi relaţiile de lucru mai strânse între IAASB şi principalele părţi interesate, precum şi în rândul acestor principale părţi interesate înseşi;
- va stimula cercetarea academică pe această temă; şi
- va ajuta studenţii la audit să înţeleagă mai bine bazele profesiei la care aspiră să se alăture.

Termenul, *calitatea auditului* înglobează elementele cheie care asigură un mediu ce maximizează probabilitatea desfăşurării unor audituri de calitate, în mod consecvent.

Scopurile profesiei de auditor conform prevederilor normative reprezintă desfășurarea activității în corespundere cu cele mai înalte standarde de profesionalism, atingerea celui mai înalt nivel de performanță a serviciilor prestate și respectarea cerințelor intereselor publice [3, pag.846]. Societatea are nevoie de informație autentică și de sisteme informaționale adecvate și în acest context scopurile menționate impun patru necesități de bază ale utilizatorilor de servicii și anume: autenticitate, profesionalism, calitate și încredere, care presupune că, utilizatorii trebuie să fie siguri de existența unui cadru de conduită profesională și reglementare a serviciilor prestate de auditor.

Asigurarea unui standard înalt de calitate într-o societate de audit presupune asumarea si îndeplinirea unei succesiuni de măsuri detaliate, care necesită monitorizare și permanentă îmbunătățire. În acest context este important de menționat faptul că respectarea standardelor de calitate impune de asemenea respectarea standardelor internaționale, dar și implementarea de standarde proprii de calitate de către firma de audit. Potrivit Legii privind activitatea de audit [1, art.10], societățile de audit, auditorii întreprinzători individuali sunt obligați să elaboreze şi să respecte politica şi procedurile de control al calității lucrărilor de audit în conformitate cu cerințele standardelor de audit şi ale Codului etic. Politica şi procedurile de control al calității lucrărilor de audit se aprobă de conducerea societății de audit, de auditorul întreprinzător individual printr-un document intern – ordin, dispoziție, etc.

Procedurile de control al calității lucrărilor de audit aplicate de societățile de audit, de auditorii întreprinzători individuali se documentează conform criteriilor stabilite în standardele de audit şi în Codul etic [3, pag.45] şi cuprind:

- responsabilitatea conducerii societății de audit, a auditorului întreprinzător individual privind calitatea lucrărilor de audit;
- cerințe relevante de etică, inclusiv independența;
- acceptarea şi continuarea relațiilor cu clienții şi a misiunilor specifice;
- resursele umane, inclusiv desemnarea echipelor misiunii;
- realizarea misiunii, inclusiv: consultarea, revizuirea controlului calității misiunii, diferențele de opinie și documentarea misiunii;
- monitorizare, inclusiv: monitorizarea politicilor şi procedurilor de control al calității, evaluarea, comunicarea şi remedierea deficiențelor identificate, plângerilor şi contestațiilor.

Societatea de audit, auditorul întreprinzător individual începe procesul de elaborare și implementare a standardelor proprii de calitate prin stabilirea politicilor și practicilor privind calitatea și apoi se introduc procedurile de control al calității ce vor oferi garanția respectării acestora. Se monitorizează ca acestea să permită, nu să interzică inițiativa auditorului atunci când natura situației necesită adaptabilitate şi flexibilitate. În același timp pus în fața unei situații concrete, auditorul va fi dator să-și argumenteze poziția de a devia de la tehnicile de audit aplicabile, să evidențieze nevoia alegerii acestei variante şi de a demonstra că noua abordare conduce la o satisfacere superioară a obiectivelor auditului.

Natura politicilor şi procedurilor elaborate de fiecare societate de audit, auditorul întreprinzător individual în scopul respectării Standardelor Internaționale de Audit depinde de diferiți factori precum mărimea și caracteristicile operaționale ale acestora.

Responsabilitatea societăților de audit și auditorilor întreprinzători individuali pentru sistemul propriu de control al calității este tratată de Standardul internațional privind controlul calității 1 „Controlul calității pentru firmele care efectuează audituri și revizuiri ale situațiilor financiare, precum și alte misiuni de asigurare și servicii conexe" (ISQC). Consiliul pentru Standarde Internaționale de Audit și Asigurare – IAASB a stabilit standarde și recomandări suplimentare referitoare la responsabilitățile personalului unei firme cu privire la procedurile de control al calității pentru anumite tipuri de misiuni, și anume ISA 220 „Controlul calității pentru un audit al situațiilor financiare", care tratează procedurile de control a calității în cadrul exercitării auditului situațiilor financiare.

Sistemul de control al calității este format din politici create pentru atingerea obiectivelor firmei legate de asigurarea rezonabilă, că firma şi personalul său se conformează standardelor profesionale conform cerințelor legale și de reglementare aplicabile, iar rapoartele emise de firmă sau de

partenerii de misiune sunt adecvate în circumstanțele date și din proceduri necesare pentru implementarea și monitorizarea conformității cu aceste politici.

Societățile de audit și auditorii întreprinzători individuali conform cerințelor ISQC 1 sunt obligați să instituie și să mențină un sistemului de control al calității, care să includă politici și proceduri care să adreseze fiecare din următoarele elemente: responsabilitățile liderilor privind calitatea la nivelul firmei; cerințele relevante de etică; acceptarea și continuarea relațiilor cu clienții și a misiunilor specifice; resursele umane; realizarea misiunii și monitorizare [3, pag. 135].

Politica generală și procedurile de control al calității lucrărilor de audit trebuie comunicate personalului societății de audit într-o formă care să permită o asigurare rezonabilă că această politică și proceduri au fost înțelese și se aplică în procesul auditului. Un sistem eficient de control al calității este necesar să fie format din politici create pentru atingerea obiectivelor menționate și din proceduri necesare pentru implementarea și monitorizarea modului de respectare al acestor politici.

Societatea de audit este obligată să angajeze personal care a atins și urmează standardele profesionale tehnice, precum și menține competența profesională necesară pentru exercitarea funcțiilor la nivel cuvenit și să respecte principiile de independență, onestitate, obiectivitate, confidențialitate și comportament profesional. Societatea de audit de asemenea are obligația să încredințeze lucrările de audit personalului care dispune nu numai de pregătire profesională tehnică, dar și de experiența suficientă, necesară în circumstanțele create, iar personalul mai puțin pregătit este necesar de asigurat în măsura necesității de consultanță din partea persoanelor mai experimentate în cadrul firmei și prin participare la cursurile de instruire continuă.

În obligațiile liderilor societății de audit este supravegherea controlului calității exercitării lucrărilor de audit la toate nivelurile în scopul obținerii unei asigurări rezonabile că lucrările executate corespund standardelor respective de calitate.

De exemplu. Societatea de audit „X" a angajat un nou auditor în legătură cu acceptarea paralelă a altei misiuni de audit în aceiași perioadă. Noul angajat a fost desemnat partener a misiuni de audit acceptată suplimentar în cadrul căreia s-a provocat un conflict etic cu angajații entității auditate despre care n-a fost informată conducerea societății de audit. Nesoluționarea conflictului apărut mai târziu a adus la afectarea independenței societății de audit.

Deci, din situația creată de angajații societății de audit „X" în cadrul realizării misiunii de audit vedem că, conducerea societății de audit nu s-a asigurat în primul rând că deține personal cu competența profesională necesară pentru exercitarea funcțiilor la nivel cuvenit și să respecte principiile de independență, onestitate, obiectivitate, confidențialitate și comportament profesional. Liderii societății de audit responsabili, au ignorat procedurile legate de calitate ca proceduri esențiale pentru realizarea misiunii (de evaluare a personalului în scopul siguranței că dețin personal cu capacități și competențe) și procedura ce impune personalului responsabilitatea personală privind calitatea, încurajarea acestuia asupra importanței calității și modului în care se poate obține practic.

Liderii societății de audit și exemplele pe care le oferă aceștia, influențează cultura internă a firmei. Promovarea unei culturi interne orientată spre calitate depinde de acțiunile și mesajele frecvente, clare și consecvente venite de la toate nivelurile de conducere din cadrul firmei, prin care e necesar să se pună accentul pe politicile și procedurile de control al calității și prin care trebuie să se solicite: realizarea activităților în conformitate cu standardele profesionale și cu cerințele legislației în vigoare din domeniu, iar rapoartele emise să fie adecvate în circumstanțele date. Acțiunile menționate trebuie incluse în documentele interne și materialele de pregătire profesională, precum și în procedurile de evaluare a partenerilor și a angajaților astfel încât aceste mesaje și acțiuni să susțină și să întărească viziunea firmei asupra importanței calității și modului în care aceasta se poate obține practic [4, pag.75].

De o importanță deosebită în promovarea culturii interne bazată pe calitate, este și nevoia ca conducerea să recunoască că strategia de afaceri a firmei este supusă cerinței de verificare a calității pentru ca firma să respecte calitatea în toate misiunile pe care le efectuează. Promovarea unei astfel de culturi interne include:

- stabilirea politicilor și procedurilor firmei, care privesc evaluarea performanțelor, compensarea și promovarea personalului (inclusiv sistemele de stimulare) în măsură să demonstreze implicarea firmei în verificarea calității misiunii;
- firma își desemnează responsabilitățile de conducere astfel încât considerentele comerciale să nu afecteze calitatea muncii prestate; și
- firma alocă resurse suficiente pentru dezvoltarea, documentarea și sprijinirea politicilor și procedurilor de control al calității.

Experiența, autoritatea și abilitatea corespunzătoare a persoanelor responsabile de implementarea și menținerea sistemului de control al calității în cadrul societății de audit permite să identifice și să înțeleagă aspectele privind controlul calității și să dezvolte politici și proceduri relevante pentru realizarea obiectivelor acesteia.

În cadrul sistemului de control al calității un element important este monitorizarea permanentă a acestuia ce acoperă atât gradul de adecvare al sistemului cât și eficacitatea modului de operare a acestuia. Scopul monitorizării conformității cu politicile și procedurile de control al calității este acela de a oferi o evaluare a respectării standardelor profesionale și a cerințelor legale și de reglementare; elaborării adecvate și implementării eficiente a sistemului de control al calității, și aplicării adecvate a politicilor și procedurilor de control al calității ale firmei, astfel încât rapoartele emise de firmă sau de partenerii de misiune să fie adecvate în condițiile date.

În caz când rezultatele indică faptul că un raport ar putea fi inadecvat sau că s-au omis unele proceduri în timpul efectuării auditului, societatea de audit trebuie să determine ce măsuri ulterioare sunt adecvate pentru conformitatea cu standardele profesionale relevante și cu cerințele legale. Cel puțin o dată pe an rezultatele monitorizării calității lucrărilor de audit sunt aduse la cunoștință conducerii societății de audit sau consiliului de administrație ale acesteia ce permite adoptarea măsurilor necesare prompt, acolo unde este cazul, în concordanță cu rolurile și responsabilitățile specifice acestora.

Concluzii. În contextul dezvoltării economice actuale la nivel național și mondial, fenomenele care au avut loc pe plan național și mondial readuc în discuție calitatea și credibilitatea informațiilor prezentate de entități în situațiile financiare.

Investitorii, dar și autoritățile de reglementare prezintă interes în ceea ce privește detalierea informațiilor prezentate în situațiile financiare ale entității economice. Înainte de includerea lor în situațiile financiare, entitățile sunt obligate să revizuiască informațiile prezentate în exercițiul anterior, pentru a stabili relevanța acestora și faptul că nu induc în eroare utilizatorii. Revizuirea dată se efectuează în cadrul auditului situațiilor financiare de către auditori, care apără interesul public prin informarea corectă a utilizatorilor.

Auditorii au responsabilitatea de a asigura calitatea informațiilor financiare, precum și de a respecta dispozițiile impuse de cadrul de reglementare în vigoare. Toate acestea pot fi menținute prin implementarea unui sistem eficient de control al calității, format din politici pentru atingerea obiectivelor firmei legate de asigurarea rezonabilă a calității lucrărilor de audit, care necesită o permanentă monitorizare și îmbunătățire.

Bibliografie:

1. Legea privind activitatea de audit nr.61 din 16 martie 2007: În Monitorul oficial al Republicii Moldova nr.117-126 din 10 august 2007.
2. Cadru pentru Calitatea Auditului. http://mf.gov.md. Ordinul Ministerului de Finanțe al Republicii Moldova nr. 113. În Monitorul Oficial al RM Nr. 265-276, art Nr : 1301 din 05.08.2016.http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=366293
3. Manual de Standarde Internaționale de audit și Control de calitate. Codul etic al profesioniștilor contabili. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, ediție specială din 24 august 2012.
4. Dolghi Cristina, Culegeri de lucrări științifice. Problemele socioeconomice ale Republicii Moldova: reflecții și sugestii. Volumul II. „Politici și strategii de asigurare a calității auditului financiar conform reglementărilor actuale", CEP USM, Chișinău, 2016, pag. 73-81.

DINAMICA ȘI STRUCTURA ANTREPRENORIATULUI ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ

COREȚCHI BORIS
doctor în științe economice, conferențiar universitar, USM
MOROI ELENA
doctor în științe economice, conferențiar universitar, UASM

REZUMAT: În acest articol științific este analizată dinamica și structura antreprenoriatului în economia Republicii Moldova ca o forță motrică a economiei naționale. Baza analitică sunt întreprinderile mici și mijlocii care reprezintă piatra de temelie a sustenabilității dezvoltării economiei naționale, deoarece ele au cele mai mari contribuții la crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenței, favorizarea inovațiilor și tehnologiilor. Prezența acestui sector asigură dezvoltarea economică, stabilității acesteia, creșterii mobilității și adaptabilității economiei naționale la condițiile fluctuante de ordin intern și extern cât și a securității naționale.
Scopul businessului mic și mijlociu constă în modificarea condițiilor concurențiale și adaptarea lor la cerințele pieței internaționale și a competitivității producției, combinând calitatea factorilor lor de producție la natura și accelerarea schimbărilor economice. Totodată evidențiind care este structura întreprinderilor mici și mijlocii pe principalele genuri de activitate cât și importanța lor în activitatea economică a statului.

CUVINTE CHEIE: business, concurență, securitate economică, activitate economică, profit.

ABSTRACT: In this scientific article is analyzed the dynamics and structure of entrepreneurship in the Moldovan economy as a driving force of the national economy. The analytical base is represented by the Small and Medium-sized enterprises that are the cornerstone of sustainability of the national economic development, because they have the biggest contribution in the creation of new jobs, encouragement of the innovation and technology. The presence of this sector ensures the economic development and stability, the increase of mobility and adaptability of the national economy to the fluctuating internal and external conditions as well as national security.
The purpose of the Small and Medium-sized business consists in the modification of the competitive conditions and their adaptation to the requirements of the international market and the competitiveness of production, combining the quality of the production's factors to the nature and acceleration of the economic changes. At the same time, it highlights the structure of Small and Medium-sized Enterprises on the main types of activity and their importance in the economic activity of the state.

KEYWORDS: business, competition, economic security, economic activity, profit.

Antreprenoriatul se manifestă în economie sub o multitudine și diversitate de forme, cu rezultate foarte diferite care nu se reflectă doar în bunăstarea economică și financiară. În aceeași măsură, antreprenoriatul este corelat cu progresul tehnologic, crearea locurilor de muncă și reducerea inechităților sociale sau cu problematica de mediu.

În ceea ce privește mediul de afaceri, Republica Moldova este departe de valorile europene, deși a progresat de-a lungul anilor în asigurarea unor condiții prielnice unui mediu antreprenorial stimulativ. Republica Moldova se situează pe locul 63 din 189 de state incluse în clasamentul țărilor care au cel mai favorabil mediu de afaceri. În pofida dificultăților întâlnite de agenți i economici care doresc să inițieze o activitate pe cont propriu în Moldova există persoane care doresc să rișteși să lanseze o afacere. Iar numărul doritorilor este mai mare decât în marea parte a țărilor din Europa și o bună parte a statelor din CSI. În Republica Moldova, conform studiului efectuat de Institutul american de Cercetare a Opiniei Publice Gallup, 8% din adulții care încă nu au o afacere, intenționează să creeze una, în următoarele 12 luni.

După calitatea mediului de afaceri Georgia deține poziția 15, Estonia este situată pe locul 17, Letonia - 23, Lituania - 24, Armenia - 45, Belarus - 57 și Rusia - poziția 62. Conform cercetărilor Gallup, intențiile antreprenoriale în aceste țări sunt mai slabe decât în Moldova, între 1-6%, chiar dacă mediul pentru desfășurarea unor afaceri este mai prielnic. În plus, Moldova are o intenție antreprenorială mai puternică decât majoritatea țărilor europene.

Un indicator mai favorabil o dețin doar trei țări europene incluse în studiu: Ciprul și autoproclamatele Ciprul de Nord și Kosovo, cu indici între 10% și 18%.

Pentru o bună parte din țări un nivel mai nefavorabil (mai înalt) al performanței mediului de afaceri este corelat cu un nivel mai accentuat (mai înalt) al intenției antreprenoriale.

Altfel spus, țările care au un mediu pentru afaceri mai puțin prielnic sunt mai probabile de a avea un nivel mai mare al intenției antreprenoriale. Conform studiului realizat de institutul Gallup, intențiile de lansare a unei afaceri sunt mai mari în țările mai puțin dezvoltate și unde nivelul de angajare full-time al persoanelor adulte este mai mic. Trebuie precizat că, atunci când există un mediu prielnic afacerilor, se realizează și un nivel mai înalt al angajării în câmpul muncii [3].

În pofida faptului că Republica Moldova a urcat 19 poziții în clasamentul țărilor cu cel mai favorabil mediu de afaceri, unii experți consideră că realitatea este una diferită și că schimbările înregistrate sunt departe de așteptările mediului de business.

Corigențele existente în mediul businessului din Moldova, care se referă la taxe, controale, autorizații, export, forță de muncă necalificată, protecția drepturilor de proprietate, dar nu numai, nu se cer a fi rezolvate doar pentru ca acest mediu prielnic afacerilor să existe [2]. Dar cei responsabili de crearea unui astfel de mediu trebuie să ia în considerare și faptul că avem în țară persoane care doresc și au intenția de a crea și dezvolta afaceri.

Analizând perioada anilor 2011-2016 agenții economici au înregistrat o evoluție pozitivă la toți indicatorii, ceea ce arată că sectorul antreprenorial, în întregul său, este rentabil și contribuie pozitiv la formarea venitului național. Rezultatele cele mai bune au fost înregistrate la categoria întreprinderilor mici și mijlocii a căror număr a crescut de la 47,3 mii la 51,6 mii întreprinderi.

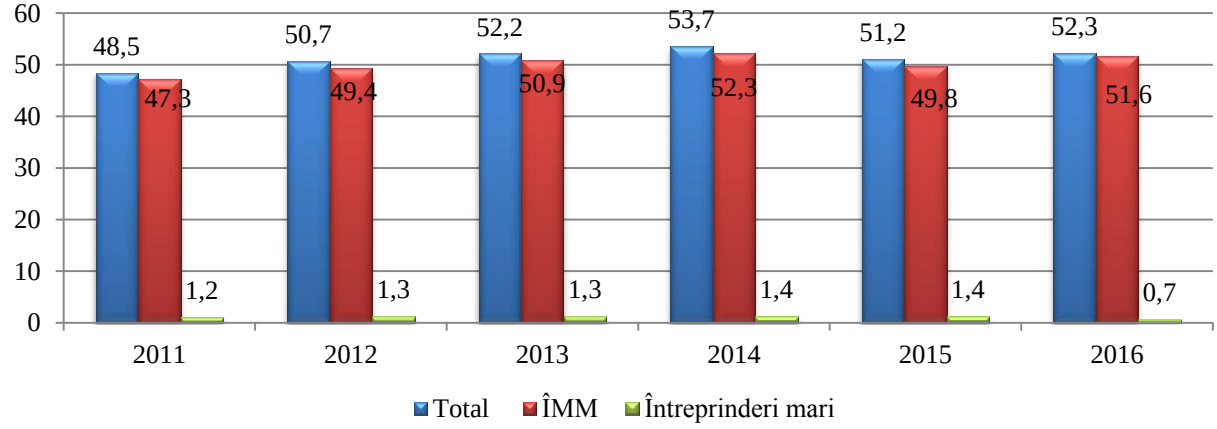


Figura 1. Evoluția antreprenoriatului în Republica Moldova
Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Analizând perioada anilor 2011-2016 agenții economici au înregistrat o evoluție pozitivă la toți indicatorii, ceea ce arată că sectorul antreprenorial, în întregul său, este rentabil și contribuie pozitiv la formarea venitului național. Rezultatele cele mai bune au fost înregistrate la categoria întreprinderilor mici și mijlocii a căror număr a crescut de la 47,3 mii la 51,6 mii întreprinderi.

Antreprenoriatul este considerat de pretutindeni o forță motrică a economiei naționale, întreprinderile mici și mijlocii reprezentând piatra de temelie a durabilității și sustenabilității dezvoltării acesteia. În lume întreprinderile mici și mijlocii sunt numite „coloana vertebrală a economiei” grație celei mai mari contribuții la crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenței, favorizarea inovațiilor și tehnologiilor.

În țările dezvoltate din punct de vedere economic, unde micul business este considerat promotor al dezvoltării economice grație avantajelor pe care le oferă, el cunoaște o dezvoltare accelerată mai ales în domeniile serviciilor și a producerii mărfurilor de larg consum. Întreprinderile micului business sunt mai flexibile și reacționează mai rapid la schimbările mediului de afaceri și la cerințele pieței. Din acest considerent investițiile în micul business aduc venituri mai mari decât investițiile în întreprinderile mari. De astfel, acestea din urmă beneficiază din plin de serviciile întreprinderilor mici și mijlocii și într-un fel sunt dependente de ele.

În Republica Moldova, sectorul micului business a apărut ca urmare a reformelor structurale efectuate în procesul trecerii de la economia centralizată la cea de piață, ceea ce este caracteristic pentru majoritatea statelor în curs de dezvoltare. Pe parcursul acestor ani, micul business din Republic Moldova a atins un nivel de dezvoltare, chiar dacă în același timp se confruntă cu numeroase probleme de ordin financiar, al instabilității legislației, birocrației excesive și altele.

Urmărind în evoluție dezvoltarea antreprenoriatului în Republica Moldova în comparație cu alte state cu o economie funcțională constatăm că au fost destul de modeste. Astfel, dacă în anul 2011 la 1000 de locuitori le reveneau 13 întreprinderi mici și mijlocii, atunci în anul 2016 cifra a crescut până la 14 întreprinderi mici și mijlocii, pe cînd în țările din Uniunea Europeană acest indicator oscilează între valori mult mai înalte ajungând chiar și la 70 de întreprinderi mici și mijlocii la 1 000 de locuitori. Deci, creșterea sectorului dat este semnificativă doar la nivel național, pe când pe arena internațională a economiilor de piață funcționale numărul întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova rămâne a fi unul extrem de mic [4].

Un alt indicator generalizator care caracterizează nivelul de dezvoltare a antreprenoriatului în Republica Moldova este cota producției întreprinderilor mici și mijlocii în Produsul Intern Brut. Dacă în majoritatea țărilor cu o economie de piață funcțională acest indicator depășește 50%, iar în unele state ajunge chiar și până la 70%, apoi în Republica Moldova pe seama sectorului micului business se creează circa 32% din PIB.

Nivelul redus al acestui indicator încă o dată ne dezgolește rezervele și necesitățile acute de susținere pe care le are sectorul dat pentru o dezvoltare eficientă.

În Republica Moldova, întreprinderile mici și mijlocii dețin circa 98,7 % din numărul total al întreprinderilor din țară și reflectă o creștere stabilă a sectorului atât datorită îmbunătățirii mediului de afaceri, cât și perfecționării cadrului regulator ce ține de activitatea antreprenorială (tabelul 1).

Tabelul 1. Evoluția ponderii întreprinderilor mici și mijlocii în totalul întreprinderilor din Republica Moldova

Indicatorii	Numărul de întreprinderi, mii unități					Ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în totalul întreprinderilor din Republica Moldova, %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Total întreprinderi mici și mijlocii, mii unități, din care:	49,4	50,9	52,3	49,8	51,6	97,5	97,5	97,4	97,2	98,7
- întreprinderi mijlocii	1,5	1,6	1,6	16	1,3	3,0	3,1	3,0	3,2	2,5
- întreprinderi mici	9,6	9,9	10,1	10,0	5,8	18,9	19,0	18,8	19,5	11,0
- întreprinderi micro	39,4	39,5	40,6	38,2	44,5	75,6	75,7	75,6	74,5	85,1

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Analizând datele evoluției ponderii întreprinderilor mici și mijlocii în totalul întreprinderilor din Republica Moldova, relevăm faptul că în anul 2016 numărul

întreprinderilor mici și mijlocii a constituit 51,6 mii întreprinderii, sau cu 1,8 mii întreprinderi (cu 3,61%) mai mult față de anul 2015 și cu 2,2 mii întreprinderi (cu 4,45%) mai mult față de anul 2012, cel mai mult crescând numărul întreprinderilor micro de la 39,4 mii unități în anul 2012 la 44,5 mii unități în anul 2016 sau cu 12,94% în perioada de referință.

Analizând anul 2016, în Republica Moldova ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în totalul întreprinderilor a constituit 98,7% , care s-a redus cu 1,2 puncte procentuale față de anul 2012. Cauza principală a fost reducerea ponderii întreprinderilor mici cu 0,5 puncte procentuale și a întreprinderilor mijlocii cu 7,9 puncte procentuale în anul de gestiune față de anul 2012. Întreprinderile micro dețin o pondere însemnată în totalul întreprinderilor mici și mijlocii (figura 2).

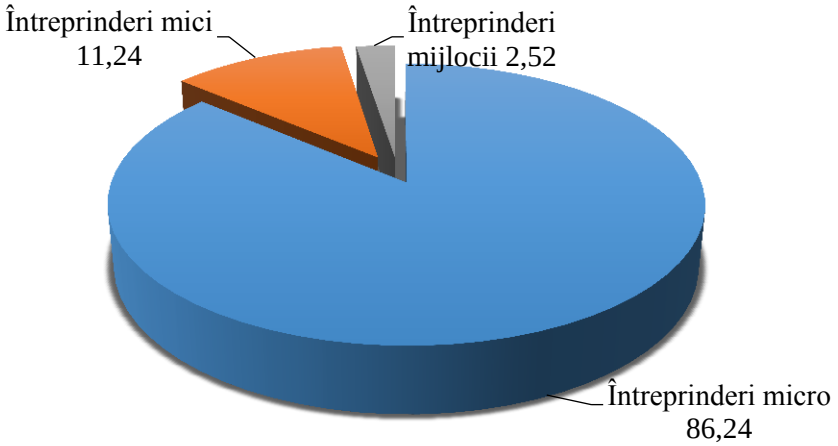


Figura 2. Structura întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova în anul 2016
Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

În anul 2016, întreprinderile micro dețin o pondere de 86,24% din totalul întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova, ceea ce este cu 9,53 puncte procentuale mai mult față de anul 2015. Ponderea întreprinderilor mici în perioada analizată s-a micșorat de la 19,43% în anul 2012 până la 11,24% în anul 2016, ceea ce nu este deloc benefic pentru economia națională.

Amplasarea teritorială a întreprinderilor mici și mijlocii constituie un proces de complexitate deosebită, deoarece depinde de o mulțime de factori ce acționează direct și se condiționează reciproc, complexitatea amplificată de mutațiile din activitatea economică, în special din agricultură, precum și tendințele ecologiste ce își fac loc într-o măsură tot mai mare.

Astăzi, în lume se manifestă tot mai mult participarea statului în sprijinirea și orientarea întreprinderilor mici și mijlocii, în apărarea acestora împotriva fluctuațiilor pieței, totul grevat pe o componentă majoră de protecție a mediului ambiant.

Având în vedere aceste raționamente, considerăm că în abordarea problematicii de amplasare în teritoriu a întreprinderilor mici și mijlocii trebuie avute în vedere următoarele:

1. necesitatea asigurării securității alimentare a populației;
2. necesitatea protecției mediului ambiant;
3. necesitatea luării în considerare a condițiilor locale (oferta ecologică, conții economice, sociale etc.);
4. necesitatea revigorării întregii activități economice din mediul rural, a celei agricole în special.

Ca urmare a diferențierii condițiilor naturale și a cerințelor economico-sociale din țara noastră, au apărut în decursul perioadei analizate și se pot evalua întreprinderilor mici și mijlocii în diferite regiuni de dezvoltare economică de pe teritoriul țării (tabelul 3).

Tabelul 3. Distribuția teritorială a întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova

Regiuni de dezvoltare economică	Numărul de întreprinderi, mii unități					Structura, %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Regiunea de Nord	5,8	6,0	6,2	6,1	6,3	11,74	11,79	11,85	12,25	12,21
Regiunea de Centru	7,0	7,4	7,7	7,4	7,8	14,17	14,54	14,72	14,86	15,12
Regiunea de Sud	2,5	2,6	2,7	2,6	2,7	5,06	5,11	5,16	5,22	5,23
UTA Găgăuzia	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4	2,83	2,75	2,49	2,61	2,71
Municipiul Chișinău	32,7	33,5	34,4	32,3	33,4	66,20	65,81	65,77	64,86	64,73
Total pe republică	49,4	50,9	52,3	49,8	51,6	100	100	100	100	100

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Dezvoltarea micului business este sesizabilă, deocamdată, doar în municipiul Chișinău, unde sunt concentrate circa 65 la sută din numărul total de întreprinderi mici și mijlocii. Altele 15,12% din întreprinderi ale micului business sunt înregistrate în Regiune de dezvoltare Centru și 12,21% în Regiunea de dezvoltare Nord. Cea mai mică pondere a întreprinderilor mici și mijlocii o deține UTA Găgăuzia, care are o tendință descendentă în anul 2016 cu 0,12 puncte procentuale față de anul 2012.

De-a lungul perioadei analizate micul business a jucat un rol major în ceea ce privește crearea de locuri de muncă, catalizatori pentru informație, generează capital social pentru dezvoltarea economică, contribuie la diversitatea economică.

Partea preponderentă a întreprinderilor mici și mijlocii își desfășoară activitatea în domeniul comerțului, constituind în anul 2016 circa 20,3 mii unități sau 39,3% din totalul întreprinderilor mici și mijlocii. În industria prelucrătoare au activat 4,4 mii de întreprinderi mici și mijlocii sau 8,5 % din totalul întreprinderilor micului business. Tranzacții imobiliare dețin doar 18,7% din totalul întreprinderilor mici și mijlocii, a căror număr a crescut de două ori față de anul 2012 (figura 3).

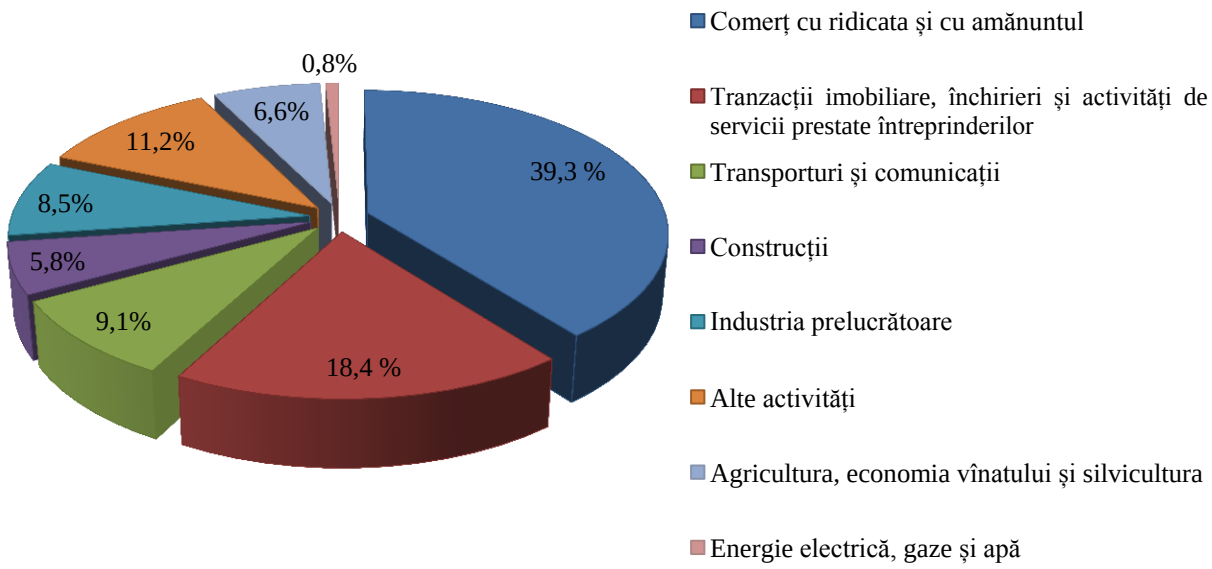


Figura 3. Structura întreprinderilor mici și mijlocii pe principalele genuri de activitate în Republica Moldova în anul 2016

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Implicarea unui număr din ce în ce mai mare de întreprinderi mici și mijlocii în sectorul serviciilor, în perioada de referință, dovedește că acest sector se află în dezvoltare –

proces cu multiple implicații, deoarece în întreprinderile mici și mijlocii din acest sector au loc procese organizatorice complexe, care induc infrastructură performantă, personal calificat și stabilitate pe piață.

Concluzii

În urma analizei dinamicii și structurii antreprenoriatului în economia națională putem concluziona că:

1. Micul business în lume este numit „coloana vertebrală a economiei" grație celei mai mari contribuții la crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenței, favorizarea inovațiilor și tehnologiilor. Astfel, dacă în anul 2011 la 1000 de locuitori le reveneau 13 întreprinderi mici și mijlocii, atunci în anul 2016 cifra a crescut până la 14 întreprinderi mici și mijlocii, pe când în țările din Uniunea Europeană acest indicator oscilează între valori mult mai înalte ajungând chiar și la 70 de întreprinderi mici și mijlocii la 1 000 de locuitori.
2. Cota producției întreprinderilor mici și mijlocii în Produsul Intern Brut în majoritatea țărilor cu o economie de piață funcțională depășește 50%, iar în unele state ajunge chiar și până la 70%, pe când în Republica Moldova pe seama sectorului micului business se creează circa 32% din PIB.
3. În Republica Moldova, întreprinderile mici și mijlocii dețin circa 98,7 % din numărul total al întreprinderilor din țară și reflectă o creștere stabilă a sectorului atât datorită îmbunătățirii mediului de afaceri, cât și perfecționării cadrului regulator ce ține de activitatea antreprenorială. În anul 2016 numărul întreprinderilor mici și mijlocii a constituit 51,6 mii întreprinderii, sau cu 1,8 mii întreprinderi (cu 3,61%) mai mult față de anul 2015 și cu 2,2 mii întreprinderi (cu 4,45%) mai mult față de anul 2012, cel mai mult crescând numărul întreprinderilor micro de la 39,4 mii unități în anul 2012 la 44,5 mii unități în anul 2016 sau cu 12,94% în perioada de referință. Dezvoltarea micului business este sesizabilă, deocamdată, doar în municipiul Chișinău, unde sunt concentrate circa 65 la sută din numărul total de întreprinderi mici și mijlocii.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea privind cu privire la întreprinderile mici şi mijlocii: Nr. 179 din 21.07.2016. În: Monitorul Oficial. 2016, nr. 306-313, art. Nr: 651 [accesat 14 septembrie 2016]. Disponibil: http://lex.justice.md/md/366638/
2. Aculai E. ş.a. Dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii: contribuţie, provocări şi direcţii de perspectivă. IEFS, Chişinău, 2012.
3. Crudu R., Cebotari E. Mediul de afaceri în Republica Moldova: constrângeri şi perspective. În: „Economica", nr. 3 (89), 2014.
4. Uşurel L., Balaban E., Iabanji I., Taxe şi impozite pentru întreprinderile mici şi mijlocii, proiectul ACED/USAID, Chişinău, 2012.
5. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. www.statistica.md

RAPORTAREA MANAGERIALĂ - PREMISĂ A SUCCESULUI ÎN PROCESUL DECIZIONAL

GALINA ULIAN
dr. hab., prof. univ., USM
SVETLANA MIHAILA
dr., conf. univ., ASEM

ABSTRACT. An entity's performance is reflected in its results, the effectiveness being measured in relation to strategic and operational objectives. Nowadays, for a manager of any level of responsibility,the information obtained on the results of the short term economic and financial activity is not sufficient, and the data from the financial statements can no longer be used to immediately influence the results of the entity's activity in the desired direction.

In order to answer more questions of the entity's top management, the management report comes up. In this article, the authors have proposed to highlight the need, importance and role of managerial reporting within an entity. At the same time, the present problems were highlighted. Also a study of the specialized literature on the notion of managerial reporting was provided. It was stated the place of the managerial reports in the management accounting, the stages of the organization of the managerial reporting system and the correlation of the managerial reports with the levels of management of the entity

CUVINTE CHEIE: raportare managerială, performanță, proces decizional, strategie, decizii.

Introducere. Pentru a garanta o gestiune eficientă a entității, este necesară aplicarea unui sistem de gestiune și control, care ar cuprinde toate domeniile de activitate, inclusiv mediul înconjurător și nemijlocit factorii de influență externă. Astfel, problema principală, în asigurarea eficienței maxime a sistemului de control, constă în adaptarea acestuia la structura organizațională a entității, care determină și divizarea responsabilităților în cadrul entității. Pornind de la condițiile create, în economia modernă, practica internațională a elaborat un concept relativ nou – *raportare managerială*, care înglobează toți factorii necesari pentru asigurarea unei gestionări eficiente, un control riguros și adoptare de decizii manageriale corecte.

Raportarea managerială vine ca o necesitate pentru entitățile care activează în carul unei piețe aflate în continuă schimbare, cu o concurență sporită ca urmare a liberalizării piețelor de desfacere iar modernizarea nu se referă doar la procesele tehnologice, dar și la domeniul comunicațiilor și tehnologiilor de comunicare. Astfel, pentru atingerea succesului și obținerea profitului maximal, nu este suficientă utilizarea eficientă a potențialului economic și volumul de producție. Cheia succesului entității fiind nu doar bunurile produse de ea, dar însuși mecanismul de producere si realizare a acestora.

Motivația și importanța cercetării. Studiul se bazează pe cercetarea fundamentală și este menit să conducă la descoperirea unor noi aspecte ale esenței rolului raportării manageriale în cadrul entităților. La nivel național, tratarea problemelor cu referire la raportarea managerială au fost abordate în cadrul diverselor Conferințe Științifice Internaționale [noiembrie 2017, USM, aprilie 2016, martie 2017, 2018, ASEM] cât și în unele acte normative în domeniu.

Deoarece suntem la o etapă de tranziție și de armonizare la normele europene, problemele ce țin de raportarea managerială în Republica Moldova, sunt vaste și importante. *Spre exemplu*: în cadrul entităților nu există o subdiviziune (persoană) responsabilă de sistemul de raportare managerială; rapoartele manageriale se bazează, cu preponderență, doar pe datele contabilității financiare; rapoartele manageriale nu au un destinatar bine definit; rapoartele se întocmesc doar de unele subdiviziuni/departamente, mai cu seamă de Departamentul vânzări, etc.

Multe dintre acestea probleme rămân insuficient dezbătute, necesitând aprofundări, precizări, argumente, completări și actualizări prin adaptare la conjunctura actuală.

Cercetarea noastră se rezumă la unele aspecte privind perspectivele raportării manageriale în Republica Moldova, reprezentând o investigare destul de complexă, care nu poate elucida, într-un singur articol, toate aspectele privind domeniul abordat, ci, dimpotrivă, valoarea sa este dată de capacitatea de a genera noi întrebări în căutare de răspunsuri.

Conținutul de bază. În literatura de specialitate în ultima perioadă, au fost realizate cercetări variate privind structura, funcțiile și rolul rapoartelor manageriale în cadrul activității entității. Unii autori numesc rapoartele - segmentare, alții - rapoarte interne sau rapoarte manageriale. Astfel, în opinia savantului rus Ivaşkevici V. „rapoartele manageriale reprezintă un ansamblu de date reale, planificate, prognozate interdependente şi indicatori calculaţi ce reflectă activitatea unei organizaţii economice în calitate de unitate economică şi de producție" [7, p. 517]. Aceeași interpretare se regăsește și la economistul rus Vahruşeva O., dar care abordează noțiunea de rapoarte interne nu de rapoarte manageriale[6, p. 249]. Profesorul rus, Palii V. consideră că „scopul rapoartelor manageriale constă în realizarea controlului asupra strategiilor şi obiectivelor" [8, p.125]. Aceiași opinie susțin și economiștii din Republica Moldova Nederiţa A. și Panuş V., vorbesc despre „rolul rapoartelor contabile interne în procesul decizional" [3,p.101].

Deci, suntem de acord, că *raportarea managerială* reprezintă un sistem integru de date şi indicatori financiari și nonfinanciari corelaţi privind situaţia patrimonială şi rezultatele activității interne a enității, care reflectă condiţiile şi rezultatele funcţionării subdiviziunilor structurale și anumitor direcţii ale activității întreprinderii, în scopul evaluării, analizei, controlului, planificării și luării deciziilor. Această afirmație este adaptată conform definițiilor prezentate în lucrările unor autori [5, p.104; 9, p.159]. Toți autorii afirmă că, rapoartele manageriale vin în ajutor procesului decizional, finalitatea fiind luarea deciziilor corecte.

Susținem că, calitatea deciziilor manageriale depinde, în mare măsură, de modalitatea și forma de transmitere, de furnizare şi de prezentare a informației contabile. Informațiile obținute prin intermediul instrumentelor contabile trebuie generalizate în diferite rapoarte, care sunt indispensabile în luarea deciziilor și reprezintă o etapă finală a contabilității de gestiune. Informațiile, în general, şi cele contabile, în special, cunosc o schimbare continuă a sferei de interes în condițiile actuale. Astfel, și raportarea managerială va suporta schimbări și va fi adaptată cerințelor interne a managementului de vârf. Elaborarea unor decizii corecte, va fi mai ușoară, dacă indicatorii analizați vor fi în concordanţă cu realitatea şi va contribui la soluționarea problemelor apărute în activitatea economica-financiară a entității.

În cadrul raportării manageriale, informația contabilă deține rolul esențial, iar, în acest sens, pot fi aduse o serie de argumente, precum [1, p.259]:

- marea majoritate a informațiilor vehiculate în cadrul unei economii sunt de natură contabilă;
- oferă posibilitatea unei reprezentări exacte a fenomenelor şi proceselor economice;
- au gradul cel mai ridicat de certitudine;
- caracterizează mărimea şi valoarea fluxurilor ce iau naştere în cadrul procesului reproducţiei sociale atât la nivel micro, cât şi macroeconomic.

Astfel, organizarea contabilității de gestiune este influențată de diverşi factori, dar care are loc cu ajutorul unui suport documentar, fapt prezentat în figura 1, unde vom ilustra și locul rapoartelor manageriale.

Organizarea procesului de pregătire a rapoartelor manageriale, în regulamentele interne, trebuie stipulate sursele de informație. Acestea vor facilita obținerea fiecărui indicator din rapoarte în baza necesității serviciilor de gestiune ale entității: informație contabilă despre patrimoniu, obligațiuni și procesele de gestiune necesare, fapt ce va permite stabilirea gradului de detaliere în conturile de evidenţă analitică [4, p.306]. Indicatorii din rapoarte se formează în baza datelor din documentele primare, cu ajutorul cărora se efectuează înregistrarea operațiilor economice, analiza activității economice şi se stabilesc cauzele încălcărilor (în cazul când apar). În acest context, menționăm că documentația îndeplinește funcții analitice și de control. Astfel, în scopul adoptării deciziilor, managementul de vârf al entității utilizează

informații de natură financiară cât și nefinanciară, care este obiectul evidenței operative, cum ar fi informația privind contractele cu clienții și furnizorii, existența și mișcarea personalului angajat etc. Deci, prelucrarea și corelarea informațiilor, atât de natură financiară, cât și de natură nefinanciară formează sistemul de raportare managerială.

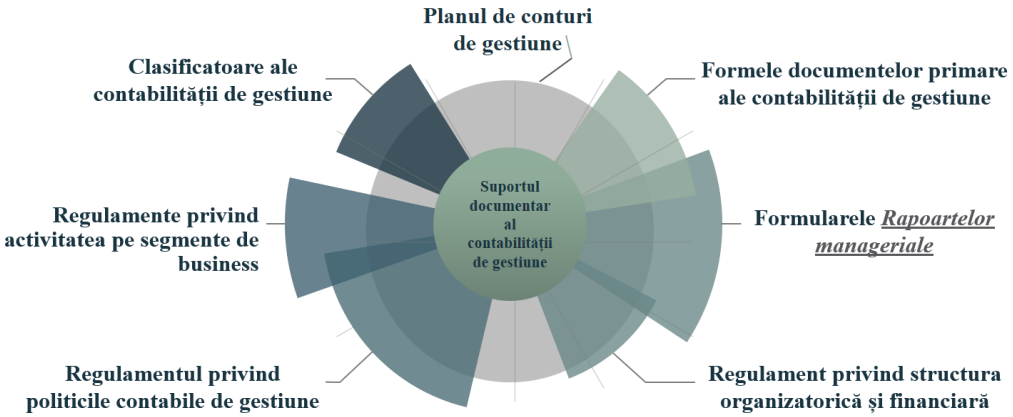


Figura 1. Locul rapoartelor manageriale și suportul documentar al organizării contabilității de gestiune

Sursa: elaborat de autori

Rapoartele manageriale pot fi foarte diverse în funcție de nevoile specifice ale managementului. Formatul lor nu este standardizat, fiecare firma va dezvolta rapoartele critice pentru respectiva afacere. Aceste rapoarte ajuta managementul în trei etape principale pentru o buna administrare a afacerii:

- √ Planificarea obiectivelor (*ex. pregătirea bugetului de venituri și cheltuieli pentru creșterea profitabilității anul viitor cu 8%*);
- √ Controlul și analiza rezultatelor comparativ cu cel planificat (*ex. vânzările in trimestrul I sunt sub cele bugetate cu 5% , trebuie luate acțiuni de creștere a vânzărilor*)
- √ Luarea deciziilor (*campanii de marketing pentru atragerea clienților și creșterea vânzărilor*).

Deci, rapoartele manageriale diferă în funcție de necesități, cerințe, perioade, de aceea, ele nu pot avea un conținut identic. La formarea sistemului de raportare managerială se recomandă următoarele etape:

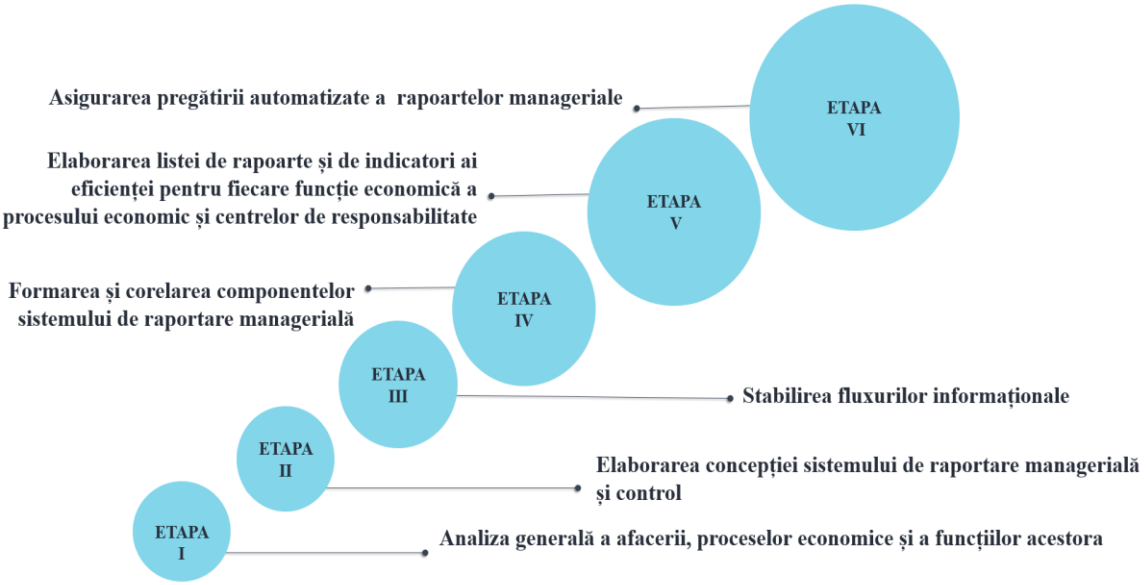


Figura 2. Etapele organizării sistemului de raportare managerială

Sursa: elaborat de autori

Analiza informațiilor ilustrate în figura 2 denotă că, organizarea sistemului de raportare managerială la entități poate fi efectuat în cinci etape, în cadrul cărora, sunt propuse spre executare diverse lucrări aferente etapelor corespunzătoare.

Pentru formarea sistemului rapoartelor manageriale este necesară examinarea complexă a entității în vederea descrierii activității a acesteia, a structurii organizaționale și financiare a entității, identificării subordonării ierarhice a centrelor de responsabilitate, particularităților circulației documentelor etc. Astfel, pentru a înțelege procesul de funcționare a entității, este necesară crearea unui model al activității ei (model de afaceri), ale cărui elemente structurale de bază sunt procesele economice.

Pregătirea rapoartelor manageriale, în funcție de procese, asigură cuprinderea întregii activități a entității. Astfel, este rezonabil de utilizat procese desfășurate în cadrul entității în calitate de bază pentru elaborarea rapoartelor manageriale. În opinia noastră, rapoartele manageriale pot fi divizate în trei blocuri [4, p.312]:

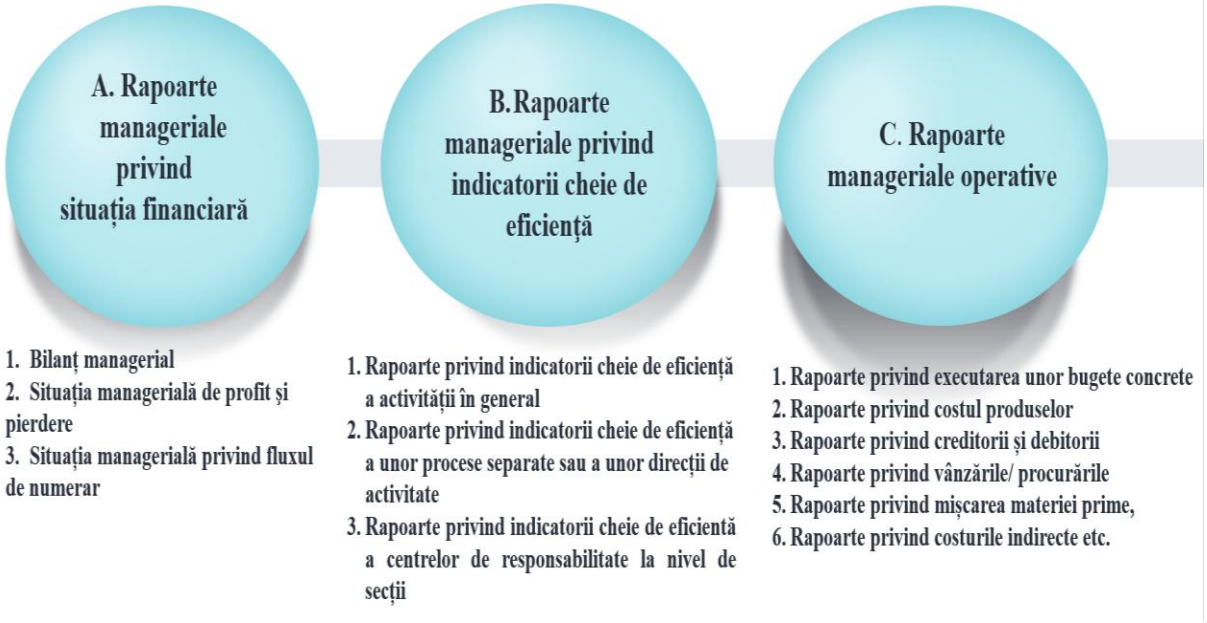


Figura 3. Corelarea rapoartelor manageriale cu nivelele de gestiune a entității

Sursa: elaborat de autori în baza [4, p.312]

Un criteriu de bază privind gruparea rapoartelor manageriale, este orizontul planificării, conform căruia ele se împart în *tactice* și *strategice*.

Rapoartele tactice conțin informații înregistrate în starea curentă a afacerilor în cadrul centrelor de profit, cheltuieli, centrelor de investiții, cu un orizont de planificare de până la 1 an.

Rapoartele strategice asigură furnizarea informației despre perspectivele de desfacere a produselor curente, despre ciclul longevității produsului și despre portofoliul de produse și permit estimarea produselor care se vor bucura de succes în rândurile cumpărătorilor în viitor. La pregătirea rapoartelor strategice este contraindicat de a se limita doar la întreprinderea însăși, este necesar de identificat avantajele întreprinderii în raport cu concurenții care activează în același domeniu.

Menționăm că, nemijlocit despre rapoartele manageriale strategice în literatura de specialitate nu este descris. Considerăm, că *raportarea managerială strategică*, vine cu o filozofie proprie. Specific este faptul că, informația trebuie transpusă în limbaj managerial, cu ajutorul schemelor de analiză și indicatori specifici entității.

De exemlu, pentru o perioadă anumită entitatea, stabilește patru indicatori KPI (Key Performance Indicators), tabelul 1.

Tabelul 1. Analiza performaței entității în baza KPI

KPI	Mod de calcul	Nivel de apreciere
1. *Volumul vânzărilor*	Mii litri vândute	Maxim
2. *EBITDA* ***(Earnings before interest, tax, depreciation and amortization)***	Operational Profit + Interest + Income Tax+ Depreciation + Amortization	Maxim
3. *EBIT* ***(Earnings Before Interest and Tax)***	Operational Profit + Interest + Income Tax	Maxim
4. *FCF* ***(Free cash flow)***	Net Income + Depreciation - Change in Working Capital – Capital Expenditures + Proceeds from sales of PPE	Maxim

Sursa: elaborat de autori după [2, pag. 51]

Desigur, acești indicatori, trebuie să se regăsească în *strategiile* elaborate de entitate, aceasta fiind și o parte componentă a raportării manageriale strategice.

Elaborarea strategiilor reprezintă o etapă semnificativă în procesul de implementare a raportării manageriale, deoarece anume așa entitatea își atinge obiectivele. În același timp e necesar de nu a confunda strategia cu un plan de acțiuni. Sarcina de bază a unei strategii este crearea unui complex de avantaje competitive necesare pentru realizarea businessului desfășurat pe termen lung. După ce compania și-a ales și formulat strategia vine rândul procesului de definire a obiectivelor strategice, care constă în alegerea unui număr limitat de obiective.

Astfel, entitatea va încerca să-și identifice KPI-urile relevante. Este evident faptul că ceea ce ține de cheltuieli/costuri, ca obiectiv major va fi reducerea acestora, prin optimizarea lor. Însă este important de menționat că în practica economică, această optimizare trebuie să aibă loc prin respectarea condițiilor principiului „ceteris paribus", adică să nu se modifice alți indicatori în același timp cu costurile, cum ar fi volumul produselor fabricate sau indicatori de calitate ai acestora.

Concluzie. Managementul entității, are responsabilitatea de a administra diverse arii în cadrul organizației și trebuie sa ia în mod constant decizii operaționale și strategice, totodată are nevoie de rapoarte financiară specifică cât și de raportare managerială pentru necesități interne. Raportarea managerială are scopul de a răspunde cerințelor particulare ale managementului. Luând în considerare diversele tipuri de rapoarte şi informația pe care acestea o pot prezenta utilizatorilor, specialiștii în domeniu, din cadrul entității, trebuie să determine direcțiile (produsele, regiunile, centrele de responsabilitate) care formează activitățile de bază ale entității, să determine termenele de pregătire a rapoartelor (pe termen lung, pe termen scurt) și utilizatorii fiecărui raport.

Raportare managerială, pentru entități profitabile trebuie să răspundă la diverse întrebări: *De ex.* Care au fost principalele cauze ce au dus la scăderea profitabilității (*ex. scăderea vânzărilor pentru o anumita gamă de produse, sau creşterea anumitor costuri, etc.*).

BIBLIOGRAFIE:

1. Bădicu G., Mihaila S., AVORNIC A., Contabilitatea managerială, ed. Învățătorul modern, Chișinău, 2015, 277 p., ISBN 978-9975-3038-8-0

2. Jieri N., Mihaila A., Graur A. Eficiența indicatorilor KPI în dezvoltarea durabilă a întreprinderii. În: Materialele Conferinței Științifice Internaționale Studențești „Provocările contabilității în viziunea tinerilor cercetători", 17 martie 2017, Chișinău: Academia de Studii Economice din Moldova, pag. 46-53, ISBN 978-9975-75-859-8

3. Nederiţa A., Panuş V. Rolul rapoartelor contabile interne în procesul decizional. În: Economica, 2010, nr. 1, p. 99-106.

4. Mihaila S. Raportarea managerială – bază informațională a deciziilor manageriale și aprecierii performanței entității. În: Culegere de comunicări în cadrul colocviului științific „Abordări teoretice și practice ale contabilității moderne”, Ed. Arva Color, 10 iulie, ASEM, Chișinău 2015, pp. 306-326
5. Аврова И. Управленческий учет . Москва: Изд-во Бератор-паблишинг, 2007. 324 с.
6. Вахрушева О. Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2012. 252 с.
7. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебник. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011. 576 с.
8. Палий В. Ф., Соколов Я. В. Введение в теорию бухгалтерского учёта. М.: Финансы, 1979. 217 с.
9. Шеремет А. Управленческий учёт: учеб. пособ. Москва: Изд-во ИДФБК ПРЕСС, 2000. 510 с.

TENDINȚELE COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI ÎN NOUA ECONOMIE

HĂMURARU MARIA
dr., conf. univ., *Universitatea de Stat din Moldova*
BUZDUGAN ADRIANA
dr., conf. univ., *Universitatea de Stat din Moldova*

ABSTRACT. Through this article, we intednd to identify the megatrends of the modern consumer society through which we will analyze the mega-trends of the consumer's behavior, the megatrends of the competitive behavior, the megatrends of the distribution channels and the technological megatrends. Consumer behavior addresses to the entire behavior of the end user of material and immaterial goods under the transformations that take place in the new economy, which are driven by a variety of factors, including the development of information technologies and nanotechnologies, increased competition and economic globalization.

CUVINTE-CHEIE : comportamentul consumatorului, consumator, consum, marketing.
KEY WORDS: consumer behaviour, consumer, consumption, marketing.

Introducere. Dezvoltarea economică a naţiunilor, diversificarea ofertei de produse şi servicii, intensificarea concurenței, accelerarea apariţiei de noi produse, evoluția mișcărilor consumeriste şi ecologiste, creşterea interdependenţei dintre pieţele naţionale sunt doar cîțva factori care determină entitățile economice să se orientate nu atît spre obţinerea de profit, cît spre atingerea altor categorii de obiective. Studierea comportamentului consumatorului devine, astfel, un răspuns la întrebările apărute la nivel organizaţional în legătură cu căile posibile de dezvoltare a afacerilor în noua economie.

Consumatorii actuali din Republica Moldova sunt dinamici la trasformările cu care se confruntă societaea, abordând standardele și cultura consumului din țările dezvoltate din Europa. Acest lucru se datorează nu numai creșterii veniturilor populației active, dar și schimbării stilului de viață al persoanelor care călătoresc mult, folosesc internetul pentru a căuta, a evalua alternativele în achiziționarea de bunuri sau servicii, sunt interesați de apariția bunurilor ecologice pentru a menține un stil de viață sănătos.

Metodele utilizate. În acest articol , în vederea realizării scopului s-au utilizat mai multe metode de cercetare științifică, printre care: metoda de analiză a literaturii în domeniul cercetat, inducția și deducția, abstracția științifică, metoda grafică, etc. Utilizarea acestor metode a permis sintetizarea abordărilor cu referire la comportamentul consumatorului și analiza tendințelor comportamentului consumatorului. Sursele informaționale a articolului includ lucrări ale cercetătorilor străini şi autohtoni în domeniul comportamentului consumatorului.

Abordări privind comportamentul consumatorului. Primele încercări de a dezvolta o teorie a consumului sunt legate de marii savanți ale științei sociale din secolele XIX-XX.

Economistul francez, filosoful şi matematicianul *Antoine Augustine Cournot* (1801-1877), pentru prima dată a definit și a reprezentat grafic funcția cererii, introducînd conceptul de „cerere elastică”.

Economistul german Hermann Heinrich Gossen (1810-1858) a dezvoltat principiile matematice de bază ale teoriei utilității marginale. Utilizarea mărimilor marginale în analiza proceselor economice a determinat baza doctrinei economice de la sfârșitul secolului al XIX-lea, numit „marginalism”, care a dezvoltat abordarea economică a studiului consumatorului.

Karl Marx (1818–1883) a avansat ideea „fetișismului de mărfuri” care vizează că relațiile dintre oameni în legătură cu producția și schimbul de mărfuri sunt percepute ca fiind relații dintre mărfuri și oameni sau între însuși mărfurile. Astfel, fetișismul mărfurilor transformă aspectele subiective și abstracte ale valorii economice în lucruri obiective, reale, care, potrivit oamenilor, au valoare intrinsecă. [5]

Americanul Thorstein Veblen (1857-1929) a propus teoria consumului ostentativ (prestigios): mulți oameni iau decizia de a cumpăra sub influența dorinței de a demonstra puterea sa mare de cumpărare sau prestigiul său social.

Sociologul german George Simmel (1858-1918) a prezentat ideile cheie ale teoriei moda: predominarea anumitor gusturi, limitată în timp, adoptată de oameni bogați spre cei săraci, iar cu cât mai repede aceasta este adoptată de toți, cu atît ea se schimbă mai repede.

Sociologul și economistul german Werner Sombart (1863-1941) a propus conceptul de lux: străduința unei persoane de a avea un surplus a dat naștere capitalismului, altfel spus a determinat progresul social.

Un alt sociolog german, istoric și economist Max Weber (1864-1920) a formulat conceptul de clase sociale: grupuri de persoane unite prin statut social, au caracteristici proprii în structura bunurilor achiziționate.

Printre teoreticienii moderni de cercetare a comportamentului consumatorilor de bunuri personale, pot fi menționați și următorii autori.

Pierre Bourdieu (1930-2002) - sociolog și filozof francez, reprezentant al poststructuralismului, este creatorul teoriei cîmpului social, teoria habitusului. Structuralistul consideră că hainele, literatura, eticheta, mitul, gesturile sunt numeroase "limbi" în care comunică reprezentanții unei anumite culturi și caută să descopere algoritmii generali ai diferitelor procese sociale. Teoria cîmpului social este teoria, conform căreia comportamentul individual sau al grupului social este rezultatul interacțiunii forțelor existente într-o situație socială concretă. Habitus - întruchiparea stilului de viață și a modului de gândire a individului unei anumite clase, profesii, naționalitate (evaluare, gusturi, comportament, răspunsuri la evenimente etc.).

Sociologul și psihologul american Irving Hoffman (1922-1982), reprezentantul interacțiunii simbolice - învățăturile, conform căreia la baza analizei comportamentului uman se află interacțiunile sociale. Aceste interacțiuni se bazează pe un sistem de simboluri (simbolul nu implică atât un obiect cît locul său în sistemul mediului, reacția la acesta).

Sociolog francez, Jean Baudrillard (1929-2007), analist de studii culturale, filosof postmodern, este un critic al societății de consum. Modernismul este un tip de viziune asupra lumii filosofice care implică un progres unilinear, bazat pe o uniformizare, unificare și standardizare a tuturor aspectelor culturii și activităților umane. Postmodernismul este un sistem de opinii, care respinge progresul liniar pentru toți, implică diferențierea valorilor culturale, pluralismului cultural și de consum. [7]

Logica dezvoltării comportamentului consumatorului ca știință constă în faptul că știința economică a determinat apariția marketingului, iar unul din compartimentele esențiale ale acestei era „comportamentul consumatorului”. Ulterior, „Comportamentul consumatorilor” a devenit ca ca domeniu distinct şi ştiinţă separată cu obiectul său de cercetare (1950).

Dezvoltarea ştiinţei comportamentului consumatorului a fost determinată atât de factorii obiectivi ai dezvoltării sociale, cât şi de dezvoltarea paralelă a altor ştiinţe raportate la comportamentul consumatorilor. Pe parcurs, aceasta absoarbe treptat un număr colosal de metode, proprii şi altor domenii ale cunoaşterii.

În studiul comportamentului consumatorului, sunt luate în considerare noi concepte, precum: experienţa de consum, percepţia senzorială, coeziunea socială etc.

Noul consumator în contextul noii economii este în căutarea unui sens pentru tot ceea ce întreprinde, sens care nu întotdeauna este compatibil cu noţiunea de raționalitate sau utilitate.

Astfel, consumul nu mai apare doar ca rezultat al prelucrării informaţiilor primite, practic, este stil de viaţă.[4]

Comportamentul consumatorului. Noţiunea de comportament al consumatorului este abordată de marketing ca ştiinţă atât în sens restrâns, cât şi în sens larg, dar cei mai mulţi specialişti se plasează cu definirea lui între cele două extreme.

Florescu, într-o abordare restrânsă a acestui domeniu, defineşte comportamentul consumatorului drept "conduita oamenilor în cazul cumpărării şi/ sau consumului de bunuri şi servicii".

Kroeber-Riel, iniţiator al cercetărilor în domeniul comportamentului consumatorului în Germania, defineşte comportamentul consumatorului în sens larg considerând că acesta "cuprinde întreaga conduită a utilizatorului final de bunuri materiale şi imateriale, incluzând, de exemplu, şi comportamentul alegătorilor, al pacienţilor unui medic sau al enoriaşilor faţă de biserică".

Engel, Blackwell şi Miniard consideră comportamentul consumatorului "acele acţiuni ale indivizilor implicaţi direct în procesul de obţinere şi utilizare a bunurilor şi serviciilor, inclusiv procesul de decizie care precede şi determină aceste acte". [1]

Iacob Cătoiu îl defineşte astfel : "totalitatea actelor decizionale realizate la nivel individual sau de grup, legate direct de obţinerea şi utilizarea de bunuri şi servicii, în vederea satisfacerii unor nevoi actuale sau viitoare, incluzînd procesele decizionale care preced şi determină aceste acte"**.**

Philipp Kotler relevă că comportamentul consumatorului sunt: "acele activităţi observabile, alese pentru a maximiza saisfacţia prin obţinerea de bunuri şi servicii".

Asociaţia Americană de Marketing enunţă: "comportamentul consumatorului reprezintă o interacţiune referitoare la impresie şi percepţie, conduită şi întâmplări naturale comune prin care fiinţele umane îşi dirijează schimbările survenite în propriile vieţi". [4]

Concluzionînd, se poate menţiona că comportamentul consumatorului este definit drept un ansamblu de reacţii exterioare prin care individul răspunde la stimuli.

Stimulii cu care se confruntă consumatorul, după Ph. Kotler, sunt de natură endogenă şi exogenă ce prezintă: situaţia economică, preţul, calitatea, utilitatea, posibilitatea de alegere, prezentarea, cultura care ajung în "calculator" (psihicul uman) prin intermediul unor canale: reclamă, cunoştinţe, observaţie personală. Reacţiile exterioare se concretizează în: alegerea produsului, a unităţii comerciale, frecvenţa cumpărării, amânarea cumpărării.

Conform opiniei, psihologului american Harold Leavit, sunt 3 elementele esenţiale ce definesc comportamentul uman: *stimulul* ce reprezintă cauza; *nevoia* care este dorinţa ce se poate înfăptui; *obiectivul* care este scopul acestuia. Cum nevoile se multiplică în proporţie exponenţială, datorită progresului tehnico-ştiinţific ce conduce la inventarea altora, iar nevoia satisfăcută duce la apariţia altora, evident comportamentul individului se schimbă şi el.

Comportamentul de cumpărare şi de consum. În ciuda relaţiilor de intercondiţionare, există o distincţie între comportamentul de cumpărare şi cel de consum, precum şi între cumpărător şi utilizator, căci adeseori aceştia nu sunt una şi aceeaşi persoană.

Conform lui Schifmann, comportamentul de cumpărare vizează următoarele aspecte:

1. ceea ce se cumpără – spre exemplu ce tip de automobile;
2. de ce se cumpără – nevoia practică de transport, nevoia de imagine, de status social etc.
3. de unde se cumpără – reprezentanţă, dealer autorizat, piaţa liberă etc.
4. cât de des se cumpără – odată la 3 ani, odată la 10 ani etc.

cât de des se utilizează – zilnic, o dată pe săptămână, în vacanţe etc. [3]

Ph. Kotler consideră că sunt relevante următoarele dimensiuni în definirea comportamentului de cumpărare:

1. motivele de cumpărare sau necumpărare;
2. preferinţele cumpărătorilor;
3. intenţiile de cumpărare;
4. obişnuinţele de cumpărare;
5. obiceiurile de consum;
6. atitudinile cumpărătorilor;

imaginea mărcilor. [2]

Motivele cumpărării sunt determinate de motivaţia economică: gradul de accesibilitate al preţului, destinaţia în consum, personalitatea cumpărătorului, temperament, stare de spirit etc. Cercetarea în acest sens se poate face pe baza chestionarelor scrise care conduc la realizarea de statistici relevante. Serviciile de marketing ale entităților economice pot da informaţii asupra semnificaţiei motivaţionale a unor componente ale produsului sau serviciului (ambalaj, etichetă, denumire, marcă, preţ) în luarea deciziei de cumpărare.

Preferinţele cumpărătorilor reprezintă o motivaţie pozitivă, exprimată prin compatibilitatea afectivă faţă de produs, serviciu sau formă de comercializare. Ele apar numai în cazul unor motivaţii puternice, ca de exemplu: caracterisitcile importante ale mărfii; elemente referitoare la marcă; nume; statutul pe care-l conferă celui ce-l achiziţionează.

Intenţiile de cumpărare reprezintă estimări probabilistice ale comportamentului viitor. Au o mare importanţă mai ales în situaţia pregătirii lansării pe piaţă a unor produse noi, şi cu atât mai mult pentru produse de cerere rară şi cu valoare ridicată. Determinarea intenţiilor de cumpărare ridică pentru compartimentele de marketing ale entităților economice, două probleme metodologice:

1. asigurarea reprezentativităţii informaţiilor privitoare la intenţiile de cumpărare;
2. garantarea statistică a rezultatelor investigaţiei.

Pentru acest tip de studii se recomandă cercetarea de tip longitudinal, realizată pe baza unui panel de cumpărători care permite stabilirea corelaţiei între intensitatea intenţiei şi nivelul de solvabilitate al purtătorilor cererii, precum şi determinarea gradului în care intenţia s-a transformat în faptă, într-un interval de timp determinat.

Deprinderile de cumpărare, ca forme de manifestare a comportamentului consumatorului, se structurează pe următoarele trei direcţii:

1. deprinderi temporale – cumpărări sezoniere, cumpărări în anumite zile ale săptămânii sau în anumite ore ale zilei;
2. deprinderi spaţiale – distanţa medie parcursă pentru achiziţionarea bunului, tipuri de magazine preferate de consumatori;
3. deprinderi modale – formele de vânzare preferate de cumpărători, asocierea produselor în momentul achiziţionării, fidelitatea faţă de marcă ori formă de prezentare.

Comportamentul de consum include:

- *obiceiurile de consum* - sunt aproximativ constante, ceea ce îi determină pe specialişti să depună eforturi educaţionale şi promoţionale intense, mai ales când este vorba de obiceiuri în curs de formare;
- *atitudinile* – fiind rezultatul unor procese afective şi de cunoaştere – crează predispoziţia de a acţiona pe baza unor convingeri;
- *imaginea,* ca dimensiune a comportamentului consumatorului, este rezultatul modului în care sunt percepute mărfurile sau firmele de către consumatorii potenţiali.

Pe cercetătorii de marketing îi interesează modul de formare a imaginii în rândul clientelei şi evoluţia acesteia (componentele calitative ale bunurilor; posibilele modificări pe care consumatorii şi le prefigurează privitor la bunuri/firmă). De asemenea, este necesar să se determine intensitatea imaginii (gradul de preferinţă faţă de bun/firmă ce face obiectul investigaţiei) şi specificitatea ei (gradul de departajare faşă de imaginea altor bunuri/firme). [3]

Comportamentul consumatorului în noua economie. Ca rezultat al unui flux informațional major și a experienței fiecărui consumator în achizițiile de diverse bunuri, societatea modernă a consumului este în schimbare dinamică, de aceea în viziunea autorilor, economia ce caracterizează această societate o numesc noua economie.

Profesorul John Naisbitt subliniază că trăim într-o perioadă de tranziție între două tipuri de societate: industrială și informațională. Catalizatori ai accelerării procesului de tranziție nu sunt alcineva decît antreprenori. Datorită eforturilor lor, mulți consumatori refuză să cumpere mărfuri depășite în favoarea celor noi, care au o valoare mai mare. Migrarea preferințelor

consumatorilor sunt mai vizibile în utilizarea cărților și filmelor pe suport digital, folosirii internetului pentru cumpărături, foilor turistice, precum și pentru comunicarea interpersonală.

Daniel Bell a înaintat conceptul societății postindustriale, caracterizată printr-o cotă și valoare industrială redusă din cauza creșterii sferei serviciilor și a informațiilor. Potrivit lui, deși progresul tehnic este un factor important în formarea cererii la produsele noi, deja nu mai este unicul reper al consumatorului actual. În lumea modernă, se observă o tendință de tranziție de la progresul tehnic la confortul spiritual (cu cât mai multă tehnologie are la dispoziție o persoană, cu atât mai mult își dorește spiritualitate și simplitate în viața cotodiană). Tot mai mulți oameni sunt interesați de problemele legate de conservarea mediului, de modul sănătos de viață, de globalizarea culturii, calitatea serviciilor. Astfel, se creează noi standarde de consum: de la „consumul în masă" la „consumul individual". În acest context, producătorii sunt nevoiți să-și mărească cheltuielile atît pentru tehnologii, cît și pentru cercetări de marketing, astfel încât să satisfacă nevoile și preferințele în continuă schimbare ale consumatorilor.

În acest sens, obiectivul principal al marketingului este de a identifica megatendințele în schimbarea comportamentului consumatorilor și în altele sfere de activitate ale întreprinderilor în cadrul pieței. Se pot distinge patru sfere ce definesc megatendințele noii economii (figura 1):

1. Megatendițele comportamentului consumatorului.
2. Megatendițele comportamentului competitiv.
3. Megatendițele canalelor de distribuție.
4. Megatendițele tehnologice. [6]

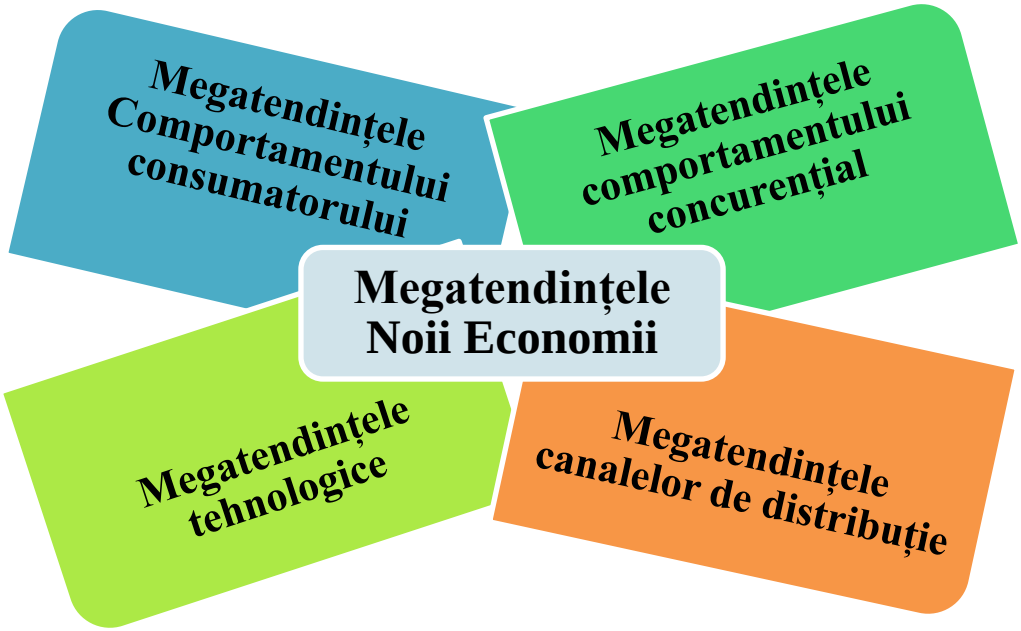


Figura 1. Megatendințele noii economii.
Sursa: 6, p.15

Megatendițele comportamentului consumatorului. Piața consumatorilor nu mai este „în masă", adică societatea devine mult mai segmentată pe stiluri de viață. Consumatorul cere să fie abordat individual. În același timp, are loc integrarea globală și locală a stilurilor de consum. De exemplu, blugii și adidașii preferă să poarte persoane de vîrste diferite. Utilitatea consumatorilor scade și este nevoie de mult efort pentru a satisface clienții.

Efectele schimbărilor demografice sunt resimțite din ce în ce mai mult:

✓ numărul persoanelor în etate este în creștere, iar în orașe aceștia doresc să ducă un stil de viață asemănător tinerilor;

✓ numărul familiilor formate din trei persoane scade (de exemplu în Statele Unite, aproape 55% sunt formate din una sau două persoane) și este în creștere numărul femeilor care activează pe piața muncii.

Comportamentul femeilor devine mai emancipat - acestea își fac cu succes carieră și sunt consumatori activi de bunuri pentru „bărbați" cum ar fi automobilele, calculatoarele, imobilile. În Vest este populară mișcarea feministă, susținătorii căreia sunt pentru drepturi egale ale bărbaților și femeilor. În același timp, o femeie consumator dorește să achiziționeze produsele diferențiate, destinate lor. De exemplu, consumatorii de sex feminin vor ca blugii să fie conecționați special pentru ele. Prin urmare, în multe companii, a apărut direcția „marketingul pentru femei".

Crește numărul persoanelor care nu dorm în perioada nocturnă, ceea ce a condus la dezvoltarea serviciilor non-stop: magazine, curățătorii chimice, biblioteci, restaurante etc.

Tot mai mulți consumatori se confruntă cu problema deficitului de timp, de aceea ei doresc să fie deserviți repede și mărfurile să fie livrate la domiciliu. Din aceste motive, este mare cererea pentru „servicii expres"și semifabricate pentru pregătirea hranei.

O altă tendință constă în faptul că o parte din consumatori au devenit mai critici:

✓ demonstrează neîncredere;
✓ pun mai multe întrebări;
✓ identifică criterii sigure;
✓ au mai puțină încredere în publicitate;
✓ țin cont mai mult de factorii care afectează sănătatea (preferă produse ecologice și naturale).

O parte din consumatori au devenit mai sensibili la: preț, deservire, atenția acordată de vânzători, exagerările facute în publicitate sau de către vânzători.

Consumatorii au devenit mai exigenți cu privire la:

✓ calitate (dorește să cunoască în ce loc și din ce materii prime a fost produsă mărfa);
✓ calificarea vânzătorului;
✓ îndeplinirea obligațiunilor de serviciu a vânzătorului;
✓ consultațiile vânzătorului;
✓ imaginea vânzătorului.

Scade procentual numărul de adepți ai unei mărci comerciale. Potrivit unor studii, 2/3 din consumatori nu văd o deosebire semnificativă dintre mărcile comerciale. O parte din consumatori au nevoie de încredere. Piețele sunt supraîncarcate de mărfuri contrafăcute, calitatea multor mărfuri scade, deoarece producătorii trebuie continuu să facă față creșterii costurilor de producție și de tranzacție a măfurilor. Materiile prime și materialele de calitate sunt substituite cu altele mai ietine. Mărfurile produse în Europa sau în SUA sunt fabricate acum în Europa de Est sau Asia. Prin urmare, cumpărătorul dorește să vadă în vânzător un consultant, un asistent onest și un partener.

Megatendițele comportamentului competitiv. Are loc globalizarea afacerilor, pe noi piețe apar companii mari care le absorb pe cele mai slabe. Datorită resurselor financiare semnificative, în mai multe țări ex-socialiste au apărut companiile de succes integrate pe verticală și pe orizontală, care concurează cu succes cu firmele occidentale, deoarece pot să-și permită reducerea costurilor de achiziționare, de depozitare,de producție și de comercializare.

Principalele instrumente ale luptei concurențiale sunt tot mai active: prețul, calitatea, deservirea, termenul de executare a comenzilor, marketingul direct. În acest context, activele intangibile ale companiilor: brand–ul, know how, competențele angajaților, imaginea și reputația devin factori importanți ai avantajului competitiv.

Megatendițele canalelor de distribuție. În ceea ce privește canalele de distribuție se pot menționa următoarele:

- Se creează mari centre comerciale și de divertisment (mall-uri), care înglobează magazine de diferite mărfuri și pentru toate gusturile și buzunarele, farmacii, cinematografe etc.

- Creşte influenţa retail - lurilor de reţea pe piaţă, a căror cota este în creştere rapidă din volumul total al vânzărilor cu amănuntul.
- Se extinde spectrul serviciilor suplimentare oferite pentru consumatori de către marile centre comerciale.
- Creşte nivelul de cultură generală a deservirii clienţilor.
- Se dezvoltă rapid comerţul electronic.

Megatendiţele tehnologice. Internetul câştigă din ce în ce mai multă popularitate pentru comunicare şi efectuarea tranzacţiilor on-line. Apariţia de noi tehnologii în aşa domenii precum wireless, producţia de bunuri transgenice, nanotehnologii, creşterea artificială a ţesuturilor de organisme vii, inteligenţa artificială facilitează adaptarea rapidă a producătorului la necesităţile individuale ale consumatorului. Sunt mai solicitate mărfurile de generaţie nouă: televizoare şi monitoare plasma şi LCD, notebook-uri şi netbook-uri, legătură mobilă, maşini cu motoare hibride, echipamente şi aparate digitale ultramoderne pentru diagnostic etc. [6]

Concluzii. Atâta timp cât consumatorii trăiesc într-o economie a abundenţei, având la îndemână alegeri multiple, comportamentul consumatorului prezintă o importanţă supremă pentru specialistul în marketing. În noua economie, pe lângă faptul că consumatorul reprezintă un subsistem social-psihologic complex şi complicat, el devine rege. Consumatorul este din ce în ce mai bine „educat", mai sceptic şi chiar mai cinic faţă de încercările de persuasiune care se exercită asupra lui prin feluritele tehnici, mijloace şi strategii. El a devenit mult mai inteligent inteligent în cotextul transformărilor noii economii. Entităţile economice care nu au grijă de propriii clienţi, precum şi cele care credeau că sarcina lor este numai fabricarea unui produs la un preţ cât mai mic, nu vor supravieţui în secolul XXI. Toate entităţile trebuie să pună în centrul preocupărulor cunoşterea şi anticiparea cerinţelor pieţei, pentru a-şi putea adapta activităţile în vederea producerii, promovării şi distribuirii raţionale şi eficiente a bunurilor şi serviciilor solicitate.

.

BIBLIOGRAFIE:

1. Engel, J.F., Blackwell, R.D., Miniard, D. T. Consomer behavior. The Dryden Press 1986.
2. Morariu D. Pizmaş D., Comportamentul vonsumatorului: dileme, realităţi, perspective, Editura Bibliofor, Deva 2001.
3. Pascu R., Comportamentul Consumatorului, curs electronic.
4. Remeşovschi N., Abordarea comportamentului consumatorului sub aspectul evoluţiei conceptului în: Revista „Economica" nr.1 (103) 2018, p. 51-66.
5. Воронкова О.В., Поведение Потребителей, Изд. ФГБОУ ВПО «ТГТУ», Тамбов, 2012 , с.7-8.
6. Наумов В.Н., Модели поведения потребителей в маркетинговых системах, Учебное Пособие, изд. Санкт-Петербургского Государственного Университета Экономики и Финансов, Санкт-Петербург 2009.
7. Ястремская П. В., Поведение Потребителей, Изд БГТУ, Минск 2011, с.9-11.

SOLUȚIONAREA SITUAȚIILOR ATIPICE PRIN INTERMEDIUL FACTORULUI UMAN

ȘARGU LILIA
Conferențiar universitar, doctor în științe economice
Decanul Facultății Științe economice
Universitatea de Studii Europene din Moldova

SUMMARY: The management of atypical situations ensures the processes of organization, coordination, decision and control in the solution of atypical situations. The authors outline and argue the theory of leadership in solving atypical situations at macroeconomic level. The article is a study of the author regarding the identification of solutions for atypical situations that arise in the context of the implementation and implementation of long-term strategies at national level. In research, the role of the Lead Manager as a laureate of decisions in the formation of a professional team for dealing with atypical situations is outlined.

KEY WORDS: atypical situation, leadership, the resolution process, the theory of management.

REZUMAT: Managementul situațiilor atipice asigură procesele de organizare, coordonare, decizie și control în soluționarea situațiilor atipice. Autorii conturează și argumentează teoria conducerii în soluționarea situațiilor atipice apărute la nivel macroeconomic. Articolul reprezintă un studiu al autorului în privința identificării soluțiilor pentru situațiile atipice apărute în condițiile realizării și implementării strategiilor de lungă durată la nivel național. În cercetare se conturează rolul managerului lider drept element de laure a deciziilor în formarea echipei profesioniste pentru soluționarea situațiilor atipice.

CUVINTE CHEIE: situație atipică, leadership, proces de soluționare, teoria conducerii.

Introducere. Actualitatea cercetării rezumă din rolul fundamental al factorului uman în soluționarea problemelor manageriale, inclusiv în procesul de conducere a situațiilor neprevăzute. Practica managerială în condițiile actuale demonstrează cât de imprevizibil poate fi comportamentul uman în procesul de soluționare a problemei apărute pe moment. Omul este predispus după natură sa, să se adapteze ușor la schimbările conjuncturale, fapt ce denotă o oportunitate în plus pentru procesul de organizare a echipei în cazul situațiilor atipice. Prin afirmația "managementul, în general, înseamnă atingerea unor obiective prin intermediul oamenilor"[1] profesorul Ioan Cindrea a definit rolul resurselor umane în managementul modern. Aceasta fiind o bună afirmație și în scopul adaptării resursei umane cu ușurință în situațiile neprevăzute și căutarea soluțiilor optime problemelor apărute. Evoluția factorului uman în practica managerială a conturat elementele de creativitate și adaptabilitate la condiții noi, managerului implicat în procesul de tranziție prin situații neprevăzute. Punerea în aplicare a gândirii, abilităților, competențelor, intențiilor și caracterului, i-au conferit factorului uman rolul de componentă cheie în soluționarea problemelor manageriale în procesul de realizare și implementare a strategiilor de lungă durată.

Scopul cercetării constă în căutarea soluțiilor de înlăturare a situațiilor atipice bazate pe factorul uman. În contextul procesului organizațional să se identifice argumentele și caracteristicile managerului – lider, ca conducător al echipei.

Metoda utilizată. În scopul cercetării autorul a identificat drept oportune următoarele metode: de sinteză a componentei teoretice, de argumentare a problematicii abordate, de generalizare și centralizare a rezultatelor ipotezei, de reprezentare grafică a teoriei propuse, de fundamentare a teoriei prin formula succesului în soluționarea situațiilor atipice, de identificare a caracteristicilor cheie a managerului – lider, etc.

[1] Cindrea I., Managementul resurselor umane, Sibiu, 2008, http://didu.ulbsibiu.ro/myself1/x-resurse/resurse/r_1570925323926_Managementul_resureselor_umane/1/Managementul_resurselor_umane.%20Cindrea_I..pdf

Rezultate și discuții. În literatura de specialitate tot mai mult se afirmă rolul leadershipu-lui în soluționarea problemelor. Aceste argumente sunt fundamentate de aptitudinile determinante ale liderului precum: inteligența, creativitatea, diplomația, capacitatea de convingere, potențialul de comunicare, sociabilitatea, capacitatea de organizare eficientă a timpului, flexibilitatea, inițiativa, tenacitatea, originalitatea, verticalitatea, etc. Chan Kim în lucrarea Oceanul albastru prezintă situațiile atipice sub aspect de "depășire a obstacolelor organizatorice[2]" bazate pe patru elemente distinctive: cognitivul, resursele limitate, motivarea și politica. Savantul propune drept ofertă de soluționare conducerea în punctul critic, care va permite depășirea celor patru obstacole. Filip Cotlet[3] în argumentează rolul controlului în procesul de monitorizare și luare a deciziilor în condițiile coordonării proceselor de planificare operațională a situațiilor neprevăzute. Aceasta constă în compararea continuă a rezultatului scontat cu poziția planificată pentru găsirea soluțiilor de moment prompte de către managerul coordonator.

Un lider este preocupat de trei elemente ce interacționează: persoanele, problema și mediul în activitatea de conducere. Coordonarea efectivă a acestor trei elemente poate aduce rezultatele dorite în activitatea sa. Unul din argumentele contemporane de organizare a leadershipu-lui o constituie "abordarea situațională[4]" prezentată de autorul român Doina Popescu în manualul Managementul general al firmei în cinci viziuni: Modelul Fiedler al leadershipu-lui contextual; Modelul rutei către obiectiv în leadership; teoria situațională de leadership a lui Hersey și Blanchard; Abordarea de schimb lider-angajat și Modelul de leadership Vroom-Jago.

Modelul Fiedler presupune abordarea prin intermediul factorilor favorabili de mediu al leadershipu-lui adică: relațiile lider-membru (încrederea), structura pe sarcini (pentru fiecare subordonat separat) și impunerea autorității (puterea aparține poziției mai înalte). Acest model poate fi preluat parțial pentru liderul – manager a echipei de soluționare a situațiilor atipice în deosebi pentru relațiile de încredere și structurarea sarcinilor după nivelul de competențe a membrilor echipei.

Modelul rutei către obiectiv elaborat de Robert House este mai puțin caracteristic pentru liderul – manager al grupului de soluționare a situațiilor atipice, pentru că el urmărește încurajarea angajaților în scopul realizării personale și creșterii în carieră. În cazul nostru membrul grupului va fi motivat de acumularea experienței și creșterea profesionalismului.

Teoria situațională a lui Ken Hersey și Paul Blanchard reprezintă cel mai potrivit model de conducere a echipei de soluționare a situațiilor atipice. Aceasta fiind manifestată de comportamentul managerului prin identificarea nivelului de pregătire a membrilor echipei, alegerea unuia dintre cele patru stiluri de leadership disponibil managerului, ulterior urmată de intuirea direcțiilor de soluționare. Există dovezi de aplicare practică a teoriei situaționale de leadership fundamentate de Ken Hersey și Paul Planchard aplicate asupra grupurilor mari și mici de angajați, fapt ce poate rezuma un efect pozitiv în aplicarea modelului pentru liderul – manager al echipei de soluționare a situațiilor atipice.

Teoria abordării de schimb lider – angajat vine cu un argument inovator în care rolul de lider poate fi executat în manieră diversă în confront cu fiecare angajat. Rezumă că liderul manifestă atitudine diversă față de fiecare angajat în parte, ceia ce nu poate fi caracteristic unui comportament pentru grupul format cu scopul soluționării situațiilor atipice. Aceștia sunt tratați în identică măsură de liderul – manager în procesul de lucru, de soluționare, de coordonare, etc.

În teoria generală a conducerii, cercetătorii au identificat mai multe direcții de fundamentare a teoriilor manageriale. Cele mai evidente fiind de natură sociologică, filosofică

[2] Chan Kim W., Renee Mauborgne, (2015), Strategia oceanului albastru, București: Publica, 213 pag. (368 p.)
[3] Котлер Ф., Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 25 с. (132 с.)
[4] Popescu Doina I., Managementul general al firmei, ed.a. 4-a. – București, Editura ASE, 2017, pag. 250 (416 p.)

și matematică. Teoria sociologică este argumentată de lipsa potențialului de cunoaștere a problemei în fond din cauza insuficienței de recunoaștere a stereotipului psihologic. Aceasta poate fi soluționată prin ilustrarea și suprapunerea faptelor în scheme și figuri grafice, ce pot asigura recunoașterea problemei sub forma unor iluzii reale. În unele cazuri logica devine o abordare abstractă, dar cu viziune destul de clară.

Teoria filosofică reprezintă o abordare a dispoziției, emoțiilor, cu alte cuvinte viziunea individuală a problemei prin prisma experienței proprii de viață. Abordarea filosofică nu identifică problema inițial, dor în procesul discuțiilor, caracteristicilor, factorilor de influență, procesului de abordare, poate fi identificată și catalogată. Natura omului presupune catalogarea unor probleme ca reflex sau ca situație ordinară, aparent cu potențial de soluționare de la sine. Convingerea că problemele apar și se soluționează de la sine pot fi interpretate din punct de vedere filosofic nu doar în situații de probleme ordinare dar și a celor neordinare.

Fundamentarea matematică a soluționării problemelor este una dintre cele mai reale. Aceasta poate fi bazată pe teoria probabilității, modele matematice, procese logice, metode de programare, etc. Toate acestea pot prezenta o caracteristică clară a procesului de conducere și să asigure formarea unui model sigur de soluționare a problemei. Toate procesele bazate pe rațiune și logică structurate într-o interdependență ierarhică pot asigura soluționarea oricărui nivel de probleme, cât și un proces de conducere eficient. Orice proces de soluționare bazat pe rațiune poate fi subiectiv și obiectiv. Cu caracter subiectiv organizarea procesului de soluționare este caracteristic doar în cazul situațiilor reale la care se vor face iluzii nereale. Obiective reprezintă situațiile în care soluționarea este influențată de factorii subiectivi ai mediului extern.

În teoria bazată pe procesul logic autorul focusează atenția pe tipologia individuală a managerului de clasificare a potențialului personal într-un top și de posibilitățile de conducere predestinate personalității lui într-un mediu managerial. Capacitatea de conducere a managerului a unui grup în condiții de situație atipică este caracterizată de abilitățile teoretico – practice, concentrate pe soluționarea problemei, dar și pe faptul îmbunătățirii capacităților și calităților manageriale personale. Unicul dezavantaj al procesului de îmbunătățire a performanțelor manageriale de conducere prin situații practice, îl constituie faptul că toată această experiență a managerului matur nu poate fi transmisă unui alt manager, la fel nu poate fi înlocuită cu o experiență similară. Rolul dezvoltării abilităților manageriale de soluționare a situațiilor atipice va fi asigurat doar de performanța unui individ, iar metodele folosite vor deveni exemple de preluat în practica similară a următoarelor generații. În comparație cu condițiile de conducere a proceselor manageriale mai mult sau mai puțin comune la nivel microeconomic, în situațiile atipice logica de gestiune este de fiecare dată diferită. Astfel în cazul organizării managementului situației atipice nu există terminologie clară de operare, doar în fiecare situație concretă ea se va stabili și va depinde de membrii echipei formate pentru soluționare. În aceste condiții constatăm că managerul va conduce în dependență de situație și nu în dependență de teoriile clasice existente. Principalul avantaj al succesului în procesul de conducere al situațiilor atipice îl va reprezenta capacitatea managerului de a purta discuții cu membrii echipei – specialiști în diverse domenii ale economiei naționale și convingerea lor de a asigura soluționarea problemei cu eforturi comune.

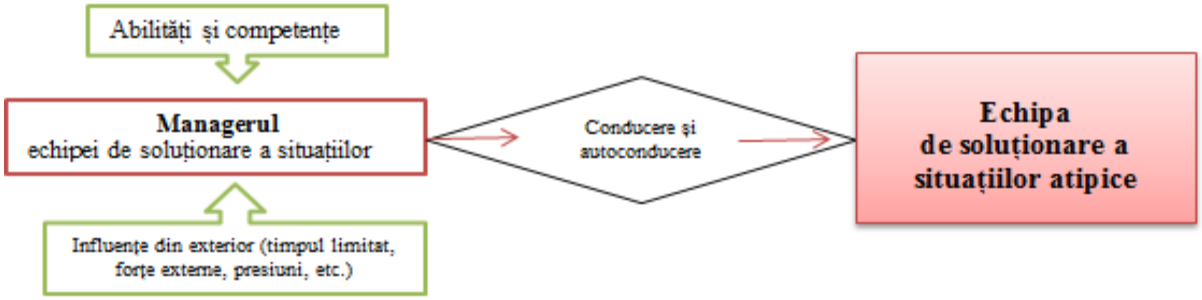


Figura 1. Teoria de conducere în procesul de soluționare a situațiilor atipice

Sursa: Elaborată de autor

Autorul propune pentru soluționarea problemelor apărute în cazul situațiilor atipice prin intermediul echipelor profesioniste formate după necesitate din persoane cu experiență de lucru în echipă ce pot asigura un rezultat efectiv și eficient. Membrii echipei cu ușurință vor împărți responsabilitățile și vor crea un spirit de lucru de la prima întrunire. Aceștia după temperament vor fi persoane active, energice și cu potențial creativ foarte dezvoltat. Selectarea cadrelor pentru membrii echipei se va realiza în baza necesităților, domeniului de activitate, tipului problemei de soluționat, rolul și locului membrului din echipă, etc. Avantajele selectării echipei excelente în soluționarea problemei va permite următoarele:

- Asigurarea maximă a conlucrării echipei de lucru cu celelalte nivele organizaționale;
- Acumularea informațiilor lipsă despre particularitățile specifice ale situației atipice create;
- Asigurarea întocmirii profesionale a documentelor de referință pentru depășirea situației atipice;
- Identificarea altor specialiști competenți pe domeniul problemei de soluționat din afara echipei;
- Căutarea unor soluții fără cheltuieli suplimentare a bugetului planificat;
- Plasarea scopului de soluționare mai presus decât propriile interese.

Numărul membrilor acestei echipe nu este restricționat pe motiv că orice idee poate fi utilă. Grupul de lucru poate fi constituit doar din profesioniști dar ședințele grupului de lucru pot fi lărgite cu implicarea persoanelor responsabile de proces sau cu reprezentanți ai structurilor afectate de problema în cauză. Se recomandă ca grupul de lucru să fie complet în așa mod să poată prelucra volumul de informații necesare pentru cunoașterea tuturor particularităților, factorilor de influență, elementelor tangențiale, care pot servi drept bază pentru luarea deciziilor concrete și corecte în procesul de soluționare a problemei.

În aceste condiții provocarea soluționării problemelor apărute în contextul situațiilor atipice este destul de mare. Chan Kim[5] numește această provocare drept un "obstacol cognitiv" pentru membrii din echipa de soluționare care vor fi puși în situația de schimbare a strategiei. Liderul echipei trebuie să fie o persoană din domeniu cu experiență de organizare, coordonare și motivare a personalului ce se bucură de respect din partea colegilor și care permite tuturor membrilor să participe la adoptarea deciziei. Adoptarea deciziei în condițiile situațiilor atipice se realizează în lipsa stabilității și certitudinii, dar cu prezența scopului și a obiectivului clar de obținut. În aceste condiții se vor asigura unele măsuri de siguranță pentru atingerea rezultatelor dorite. Acestea fiind:

- Managerul va selecta membrii echipelor de lucru precum un expert calificat, în conformitate cu cerințele față de specialistul solicitat. Selectarea personalului se va efectua în baza dosarelor personale cu confirmările competențelor profesionale de bază și a altor calități profesionale, talente, performanțe, hobby, etc. Nu se acceptă recomandările neîntemeiate sau preferențiale ale unor șefi superiori.

- Se vor lua în calcul disponibilitatea și mobilitatea pretendentului. În unele situații se vor propune deplasări în teritoriu, mobilități cu schimb de experiență, promptitudine la orice oră în afara orelor de program, etc. la care persoana trebuie să reacționeze decis și executoriu.

- Să fie pregătit de a schimba, reangaja sau elibera operativ angajații în situațiile de soluționare a problemelor în regim de urgență sau în cazul necorespunderii personalului cu cerințele solicitate, fără preferințe sau solidaritate față de unele persoane. Implicarea tuturor categoriilor de vărsă a personalului în deosebi profesioniști, fără limită și influență la cadrul legal.

[5] Chan Kim W., Renee Mauborgne, (2015), Strategia oceanului albastru, București: Publica, 211 pag.

- Luarea deciziilor asupra formării echipelor de lucru fără factori de influență sau supunere unor manageri de top, ci doar în condiții de necesitate a soluționării problemelor în condiții reale.

- Stabilirea clară a sarcinilor față de fiecare angajat și a responsabilităților pentru nerealizare. Controlul realizării sarcinilor de lucru și aprecierea eficienței fiecărui membru al echipei.

- Să nu admită inițierea conflictelor între membrii echipelor de lucru sau a grupului de interes. Crearea spiritului de echipă reprezintă principalul element definitoriu pentru funcționalitatea și productivitatea ei.

Se consideră că în cazul respectării acestor recomandări managerul va asigura toate punctele critice cu personal competent și va reuși să soluționeze orice situație atipică existentă. Managerul responsabil de soluționarea problemei apărute poate fi doar o persoană apropiată domeniului problemei de soluționare. Aceasta va permite evitarea unor riscuri de organizare, coordonare și motivare în activitatea managerială. Competențele profesionale trebuie să corespundă la cel puțin două domenii profesionale, ce vor putea asigura siguranță în soluționarea problemei. De regulă în aceste condiții cu succes se vor manifesta personalitățile, și profesioniștii, cărora le vor reuși cele mai complicate soluții. Aceste persoane pot asigura activitatea în condiții de incertitudine, pot gândi analitic, pot stabili corect obiectivele de realizare și identifica diverse alternative de soluționare. Totuși considerăm că principalul element al funcționalității eficiente al echipei îl constituie – managerul coordonator. În contextul studiului literaturii de specialitate privind calitățile unui manager – lider considerăm reprezentative și recomandate următoarele calități – cerințe față de persoana dată. Aceste cerințe se referă la:

1. *Adaptabilitate* – una dintre cele mai importante calități ce va permite managerului să se adapteze la condițiile și cerințele situației atipice. Implicarea rațiunii, logicii și analiticului pentru construirea modelelor de acțiune asupra situației create cu scop de modificare a comportamentului în așa mod, ca obiectivul strategic stabilit să fie realizat. Arta de modelare a situației sub aspect favorabil este în potențialul doar a unui manager înțelegător, cumpătat, competent, experimentat și inovativ.

2. *Flexibilitatea* – acțiunea ce conferă managerului comportament de lider democrat-autoritar și potențial de recunoaștere a ideilor constructive din partea membrilor echipei pentru soluționarea problemelor minore și majore, parte componentă din proces. Schimbarea opiniei asupra unor acțiuni, modificarea deciziei cu acceptarea argumentelor fundamentate, etc. sunt elemente ale flexibilității managerului coordonator.

3. *Comunicarea* – cu membrii echipei și cu mediul de aplicare și implementare a soluțiilor privitor la situațiile atipice. Procesul de comunicare are un rol fundamental în situația transmiterii informațiilor, metodelor, cerințelor, etc. corecte pentru punerea în aplicare. Operativitatea proceselor de comunicare între membrii echipei sunt un factor de relevanță asupra eficienței procesului de soluționare a situației atipice.

4. *Capacitatea de convingere* – metodă eficientă de influență asupra mediului de aplicare și implementare a soluțiilor identificate pentru situațiile atipice create. Asigurarea părților terțe în corectitudinea soluției și efectul în procesul de atingere a obiectivelor stabilite inițial reprezintă doar o parte a capacității de convingere. Menținerea spiritului de echipă și a duhului de succes în soluționarea problemei puse în fața echipei, încurajarea membrilor echipei în puterea și potențialul lor de asemenea fac parte din capacitățile psihologice de convingere.

5. *Profesionalismul* – cunoașterea particularităților problemei în cauză, deținerea competențelor ce vor permite înțelegerea problemei, stabilirea parcursului de soluționare, atragerea resurselor necesare sunt elementele reprezentative ale managerului coordonator.

6. *Organizare* – caracteristică de eficientizare a muncii personale cât și a echipei. Organizarea și conducerea ședințelor operative, monitorizarea activității, repartizarea sarcinilor de lucru reprezintă doar unele dintre caracteristicile acestei cerințe față de

managerul coordonator. Asigurarea unei organizări eficiente prevede și reducerea timpului rezervat soluționării situației atipice, dar și realizării obiectivelor propriu zise.

7. *Creativitate* – una dintre cerințele fundamentale în soluționarea situațiilor atipice. Operativitatea căutării soluțiilor, varietatea alternativelor, formularea probabilităților, determinarea factorilor pozitivi și negativi ai acțiunilor, gândirea strategică sunt doar unele dintre caracteristicile prețioase ale unui manager de succes în soluționarea situațiilor atipice prin prisma creativității.

Autorul prezintă formula succesului în soluționarea situațiilor atipice drept o conlucrare constructivă dintre managerul – lider al echipei și profesionalismul membrilor echipei ad-hoc de soluționare a situațiilor atipice identificate în procesul planificării strategice durabile.

$$S_a = M_l + E_p \qquad (1.1)$$

Unde:

S_a – succesul soluționării situației atipice

M_l – competențele unui manager lider în soluționarea problemelor

E_p – profesionalismul membrilor echipei de soluționare a situațiilor atipice

Managerul – conducător al echipei de soluționare a situației atipice va prezenta o persoană puternică, flexibilă, cu logică și intelect ce va purta o responsabilitate deosebită pentru acțiunile de coordonare a grupului de intervenție și a acțiunilor proprii în procesul de asigurare a realizării obiectivului stabilit. În lucrarea sa Braian Treisy[6] afirmă că un manager performant este acela care, nu obține rezultate și performanță doar pentru sine, dar care împărtășește toată experiența sa pentru realizarea întregii echipe pe care o conduce.

În contextul abordării manageriale și a factorului uman în soluționarea problemelor apărute în procesul de realizare și implementare a strategiilor la nivel macroeconomic, managerul –lider al echipei poartă responsabilitatea pentru performanțele și angajamentele asumate. Rezultatul succesului este în mare măsură asigurat de competența managerului, dar și de intervențiile membrilor echipei formate profesional pentru realizarea obiectivului stabilit. Practica managerială a demonstrat că factorul uman poate avea un rol impunător în rezolvarea problemelor și o influență deosebită asupra factorilor ce creează aceste probleme. Obiectivul principal în soluționarea situațiilor atipice aparținând modificării parcursului acestor evenimente în realizarea obiectivului strategic planificat indiferent de conjunctură, or cu alte cuvinte indiferent de situație. Identificarea potențialului uman al liderului de echipă nu trebuie să creeze premise în defavoarea membrilor, ci să fie privit ca un fenomen managerial complex în care se manifestă deopotrivă fiecare membru. Totodată în calitate de lider al grupului este responsabil de rezultatul final, adică de performanță. În aceste condiții se recomandă o abordare prin sistemul de management al calității[7]. Autorul propune în competența managerului – lider al echipei următoarele responsabilități:

- Formularea obiectivelor. Obiectivele reprezintă jumătate din succesul presupus, iar formularea lor necesită seriozitate, competență, experiență și informații clare asupra problemei înaintate spre soluționare. Un manager – lider al echipei va stabili obiectivele clare pentru membrii echipei în funcție de situația apărută, dar în conformitate cu obiectivul strategic fundamental al strategiei afectate de situația atipică. Formularea obiectivelor necesită o viziune per-ansamblu a problemei, iar acțiunile formulate vor reprezenta direcțiile urmate de membrii echipei pentru transformarea problemei în soluție.

- Asigurarea realizării. În procesul de stabilire a direcțiilor de soluționare preponderent calea este cunoscută de managerul – lider al echipei. Scopul acestei responsabilități va consta în termeni optimi de a asigura realizarea obiectivelor. Comunicarea cu membrii echipei reprezintă funcția importantă la această etapă, iar fiecare pas reușit va asigura atingerea

[6] Брайн Трейси, Менеджмент- 2-е издание. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – с.11 (144 с.)

[7] Șargu Lilia, Management of atipical situations through the quality management system, In the: Collective monograph, management of innovative development the economic entities, in 2 Vol., Higher School of Social and Economic, Prezevorsk, Polska, 2018.

obiectivelor preconizate. Lucrul în echipă şi monitorizarea schimbărilor în scopul realizării fiecărui obiectiv va deveni performanţa întregului grup asigurată de managerul – lider. În pofida faptului că fiecare membru reprezintă un profesionist, managerul nu va fi nevoit să stabilească sarcinile pentru fiecare membru, el se va asigura că rezultatele operativ vor trece prin lanţul de soluţionare creat.

- Eficienţa soluţionării. Rezultatul scontat în procesul de soluţionare a situaţiilor atipice este prevăzut şi aşteptat în sensul derulării procesului de realizare şi implementare strategică fără abateri de la program sau plan. Aceasta va constitui cea mai mare performanţă a realizării. Efectiv se poate de vorbit şi despre eficienţa managerială a liderului, care a contribuit la soluţionarea situaţiei atipice. Eficienţa managerială este asigurată atât de factorii individuali cât şi de factorii situaţionali. Soluţionarea în sine reprezintă atingerea obiectivelor, iar pentru membrii echipei devine încă o experienţă, cunoaşterea unei modalităţi noi de soluţionare şi formarea unor abilităţi specifice.

Profesionalismul membrilor echipei de soluţionare a situaţiilor atipice va depinde în fond de tipul situaţiei apărute, de circumstanţele de soluţionare, de domeniul planificării strategice şi alţi factori determinanţi. Membrii echipei preponderent trebuie să fie profesionali în domeniul de planificare strategică cu tangenţă profesională în tipul situaţiei atipice şi obligatoriu cu experienţă de activitate în soluţionarea situaţiilor atipice. Astfel, autorul propune formarea unei baze de date a profesioniştilor în soluţionarea situaţiilor atipice, implicaţi cel puţin o dată în soluţionare, pentru a limita perioada de timp de căutare a membrilor echipei şi a mări eficienţa procesului de soluţionare. Baza de date poate fi constituită de o structură nonguvernamentală, ce poate face parte din echipele societăţii civile de consultanţă, întocmită conform capacităţilor şi domeniilor de competenţă a fiecărui membru al echipei şi catalogat în dependenţă de tipul situaţiilor atipice apărute în ultimii ani la nivel macroeconomic. Informaţia despre profesioniştii în domeniul situaţiilor atipice va si păstrată de către organizaţia nonguvernamentală şi va fi pusă la dispoziţia solicitanţilor în scopul acţiunilor de solidaritate şi patriotism faţă de întreaga societate. Deoarece fenomenul avalanşei în comportamentul problemelor economice poate afecta şi alte domenii, precum şi întreaga economie naţională, elementul de autoapărare este mult mai eficient în situaţiile atipice apărute şi conlucrarea tuturor structurilor în soluţionarea lor cât mai rapidă ar fi unica variantă optimă.

Concluzii. Factorul uman este considerat o soluţie cheie în orice situaţie indiferent de dimensiunile problemei de caracterul sau circumstanţele ei. Asigurarea procesului de conducere managerială în situaţii atipice devine o problemă tot mai actuală în condiţiile de incertitudine strategică de lungă durată. Pentru asigurarea eficienţei acestui proces, autorul a identificat metoda lucrului în echipă a experţilor profesionişti în problema concretă, organizată de managerul lider prin selecţie din lista experţilor profesionişti pe anumite dimensiuni. Formarea echipei profesioniste reprezintă una dintre condiţiile ce va contribui la soluţionarea situaţiilor atipice, iar a doua componentă fiind determinată de competenţa liderului.

Factorul uman reprezintă principalul element al activităţii manageriale. Organizarea proceselor manageriale în condiţiile apariţiei situaţiilor atipice se realizează prin resursele umane antrenate în soluţionarea problemei. Soluţionarea problemelor depinde de profesionalismul şi competenţa persoanelor implicate în realizare.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА - ПРИОРИТАРНЫМ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

ТОЛМАЧЕВА ИРИНА
доктор экон. наук, доцент,
Национальный Институт
Экономических Исследований

ABSTRACT: This article reflects the author's views on the ability of the budget system to effectively use budget funds in the process of performing the functions of regulating economic development. In this regard, conducting state budget research is becoming an increasingly topical issue, and assessing the country's financial security is the basis for making management decisions and implementing fiscal policy. Under these conditions, the key position of the financial system in ensuring the smooth functioning of the economy and the stability of the fiscal system predetermines a high degree of dependence of economic security on the state of the socio-political system.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: анализ, финансовый сектор, обеспечения финансовой безопасности, Республика Молдова.

На современном этапе развития первоочередным в РМ является создание такой системы, которая бы способствовала возникновению стимулов к проведению экономической политики, направленной на преодоление негативных макроэкономических трендов и переход к устойчивому росту. При этом необходимым становится обеспечение безопасности как ключевого базиса нормального функционирования страны. В условиях рынка ключевым рычагом определения основных направлений развития экономики, воздействия государства на общественное воспроизводство и обеспечения финансовой безопасности, от которого зависит стабильность финансовой системы государства, выступает бюджетный компонент, реализуемый в рамках бюджетной политики.

Нарастание кризисных явлений в национальной экономике, необходимость ее перехода на траекторию устойчивого социально-экономического развития, обеспечивающего экономическую безопасность государства в условиях нарастания турбулентности мировой экономики. Данный переход предполагает увеличение расходов, выделяемых на повышение уровня и качества жизни населения, развитие человеческого капитала, стимулирование предпринимательской инициативы и инвестиционной активности. Для этого требуется прочная финансовая основа, что актуализирует проблему обеспечения устойчивости доходной базы бюджета государства.

Таким образом, первоочередное значение для Республики Молдова в создании механизма экономической и финансовой безопасности - это внедрение систем безопасности, основанных на нормах и стандартах ЕС. Показатели финансового сектора связаны, в частности, с процессом интеграции, поскольку одним из четырёх принципов конвергенции для стран, которые хотят присоединиться к ЕС, - это устойчивость публичных финансов. В этом контексте напоминаем, что в 2014 году был принят Закон о публичных финансах и бюджетно-налоговой ответственности, который определяет общие правовые основы в области публичных финансов [1].

Согласно действующему закону бюджетно-налоговая политика разрабатывается в соответствии с другими сопутствующими политиками и обеспечивает, чтобы предельный размер годового дефицита национального публичного

бюджета, без учета грантов, к 2018 году, не превысил 2,5 процента валового внутреннего продукта.

Отступление от правил, установленных в части), допускается лишь на определенный период, не превышающий трех лет, и только в случаях:

а) стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций, угрожающих национальной безопасности;

б) спада экономической деятельности и/или превышения прогнозируемого/планируемого уровня инфляции на 10 процентных пункта;

в) необходимости покрытия дебетового сальдо общего резервного фонда Национального Банка Молдовы, а также в ситуации системного финансового кризиса – для капитализации банков и гарантирования срочных кредитов, выданным банкам Национальным Банком Молдовы [1].

Анализируя национальный бюджет за 2006-2017 годы, можно отметить, что после кризиса 2009 года перед Правительством встала важная задача по сокращению бюджетного дефицита. В течение 2010-2011 гг. последовал период бюджетно-налоговой консолидации, что привело к сокращению дефицита бюджета до 2,4% ВВП к концу 2011 года. В то же время, сокращение доходов, отчасти из-за замедления экономического роста и частично из-за потерь, недостатков налогового законодательства и проблем, связанных с налоговым администрированием, а также из-за принятия новых обязательств по расходам привели к замедлению бюджетно-налоговой корректировки. В 2015 году ситуация была удручающей. События, произошедшие в банковском секторе, оказали непосредственное влияние на состояние публичных финансов. Однако 2017 год был более благоприятным периодом для исполнения национального публичного бюджета, как при поступлении доходов, так и в осуществлении расходов, и носил ярко выраженный социальный характер. Несмотря на пессимистические прогнозы, были получены доходы национального публичного бюджета в сумме 53,4 млрд. леев или на 16,2% (6 061,5 млн. леев) больше, чем за аналогичный период прошлого года. Таким образом, в 2017 году дефицит бюджета по сравнению с ВВП составлял -0,8% (рисунок 1.).

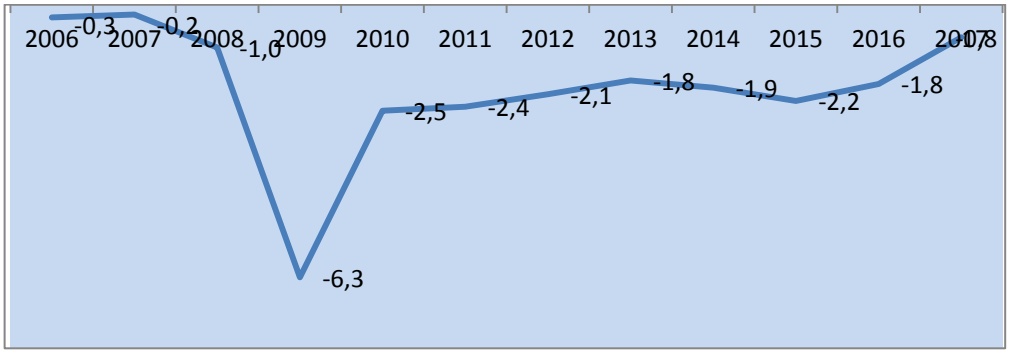


Рисунок 1. Динамика дефицита бюджета к ВВП, на 2006-2017 годы (%)

Источник: разработан автором согласно данным Министерства Финансов [2].

Доход от налогов и сборов за отчетный период составил 34 476,0 млн. леев, что на 17,9% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Аналогичными были и доходы от уплаты взносов обязательного государственного социального страхования, которые составили 16,9%, а неналоговые доходы - 14,8%. В то же время было отмечено сокращение поступлений от грантов на 26,5%.

Таким образом, источниками формирования доходов Национального публичного бюджета являются:

- налоги на товары и услуги на 46,11% (или 71,4% от общей суммы налоговых поступлений), из которых НДС составил 31,60% от общей суммы национального

публичного бюджета, акцизы - 11,15%, наибольшая часть которых, около 96% - акцизы на импортные товары;

- поступления от подоходного налога способствовали формированию доходов НПБ только на 14,47%;
- налоги и сборы от внешней торговли - 2,98%;
- налоги на недвижимое имущество составили незначительную величину - 1,02%.

Проведенный анализ еще раз доказывает, что экономическая модель Республики Молдова построена на массированном импорте продукции и внутреннем потреблении, учитывая, что удельный вес подоходного налога очень низок по сравнению с долей налогов и сборов на товары и услуги.

Доля *расходов национального публичного бюджета* в 2017 году составила 54 524,1 млн. леев, что на 12,5% больше, чем в предыдущем году. По отношению к ВВП, эти расходы показывают снижение на 4,86% и были распределены по следующим компонентам НПБ:

- государственный бюджет – 35 479,20 млн. леев, включая перечисления в сумме 18 086,50 млн. леев;
- бюджет государственного социального страхования – 17 616,10 млн. леев;
- фонды обязательного медицинского страхования – 6 260,80 млн. леев;
- местные бюджеты – 13 274,60 млн. леев.

Исполнение национального публичного бюджета за 2017 год привело к дефициту бюджета в размере 1 144,7 млн. леев, тогда как в 2017 году был установлен целевой показатель дефицита бюджета 3,0% ВВП (рисунок 2.). Это самый низкий уровень дефицита бюджета за последние годы и обусловлен более высоким темпом роста доходов бюджета, чем расходов.

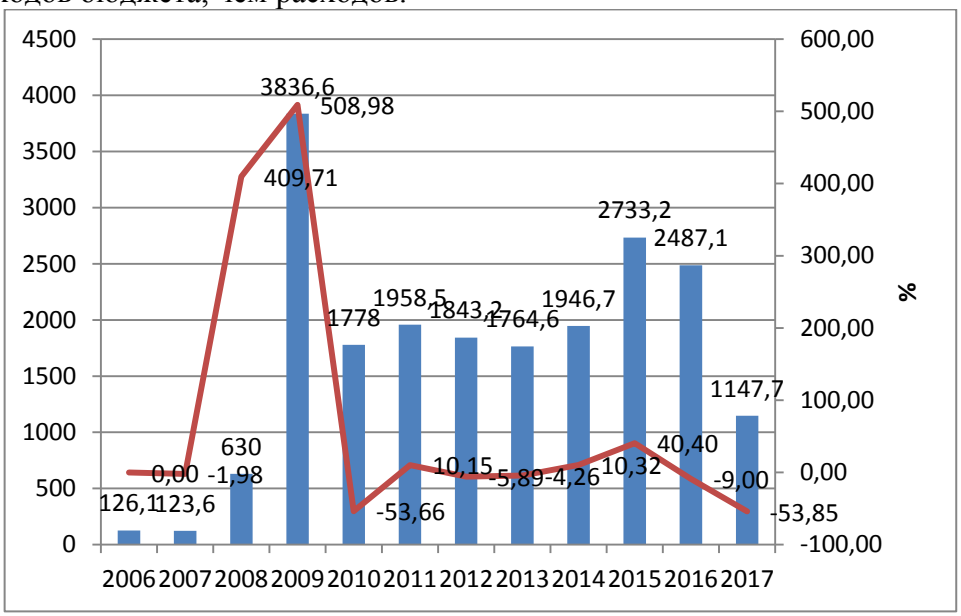


Рисунок 2. Динамика дефицита бюджета в Республике Молдова на 2006-2017 годы

Источник: разработан автором согласно данным Министерства Финансов [2].

Основными источниками финансирования дефицита национального публичного бюджета являются: возвратная финансовая помощь, предоставленная Правительству Республики Молдова правительством Румынии в размере 90,0 млн. Евро (1 908,3 млн. леев), кредит, предоставленный Международным валютным фондом в размере 26,4 млн. долл. США (475,9 млн. леев) и гранты выданные Европейской комиссии на сумму 36,3 млн. Евро (739,6 млн. леев) [3].

Анализируя долг публичного сектора, констатируем, что на 31 декабря 2017, сальдо долга публичного сектора составило 58 451,7 млн. леев. В 2017 году по отношению к предыдущему году сальдо долга публичного сектора уменьшилось на 851,4 млн. леев (-1,4%). По сравнению с предыдущим годом *удельный вес долга публичного сектора в ВВП* на 31.12.2017 зарегистрировал снижение на 4,9 процентных пункта, составив 38,9%

Снижение сальдо долга публичного сектора по сравнению с концом 2016 года обусловлено, в частности, уменьшением остатка долга НБМ на 1,3 млрд. леев. Также сократилось сальдо прямого долга предприятий публичного сектора на 386,8 млн. леев и прямого долга АТЕ на 18,6 млн. леев. В то же время сальдо государственного долга увеличилось на 874,5 млн. леев, составляя значительную часть удельного веса общего долга публичного сектора (88,4%) [4, pag 2.].

Таким образом, в 2017 году политика в области государственного долга была направлена на достижение фундаментальной цели в процессе государственного управления долгом [5]. Основной целью управления государственным долгом является обеспечение потребностей в финансировании дефицита государственного бюджета на приемлемом для расходов уровне в среднесрочной и долгосрочной перспективе в условиях ограничения сопутствующих рисков. Для достижения данной основной цели в течение 2017 года установлено несколько конкретных целей управления государственным долгом: развитие внутреннего рынка государственных ценных бумаг; улучшение управления операционным риском, связанным с государственным долгом.

Таким образом, в таблице 1 показаны пороговые значения параметров риска и устойчивости, связанные с государственным долгом. Для оценки и управления рисками, связанными с государственным долговым портфелем и условными обязательствами (риск рефинансирования, валютный риск, риск процентной ставки), велись наблюдения за параметрами риска, связанные с государственным долгом.

Таблица 1. Параметры риска и устойчивости, связанные с государственным долгом

№ п/п	**Параметры риска для периода 2017-2019 годов**	**Пороговые значения параметров согласно Программе «Управление государственным долгом в среднесрочной перспективе (2017-2019 годы)».**	**Фактические значения (на конец 2017 г.)**
1.	Государственный долг, подлежащий оплате в течение одного года (% из всего)	≤ 25%	20,6%
2.	Внутренний государственный долг (% из всего)	≥ 20%	43,7%
3.	Государственный долг в определенной иностранной валюте (% из всего)	≤ 50%	27,1% (евро)
4.	Государственный долг с переменной процентной ставкой (% из всего)	≤ 40%	30,2%
5.	Параметры устойчивости для периода 2017-2019 гг.	≤ 15%	5,9%

Источник: разработки автора согласно данным Министерства Финансов [6].

Согласно положениям Программы, в течение 2017 года был проведён мониторинг *показателя устойчивости, связанного с государственным долгом* и по состоянию на 31 декабря 2017 года, зарегистрированное значение находилось в

пределах устойчивости и это не создавало дополнительных рисков для макроэкономической стабильности в стране. Таким образом, доля обслуживания государственного долга в доходах государственного бюджета, без учета грантов, снизилась на 0,6 процентных пункта по сравнению с концом 2016 года, но увеличилась на 1,9 процентных пункта по сравнению с концом 2015 года (Таблица 2).

Таблица 2. Показатель устойчивости, связанного с государственным долгом (%)

Показатель	**2015** г.	**2016** г.	**2017** г.	**Значение установленное в программе**
Доля обслуживания государственного долга в (доходах государственного бюджета-Гранты)	4	6,3	5,9	15

Источник: [7].

Исходя из анализа структуры государственного долга выделяются определенные риски. Основными видами рисков затрат, связанных с обслуживанием государственного долга Республики Молдова являются: валютный риск, риск рефинансирования и риск процентной ставки.

Итак, валютный риск является одной из основных категорий рисков, связанных с портфелем государственного долга, поскольку он влияет как на *затраты на обслуживание государственного долга*, так и на его объем. Таким образом, в 2017 году портфель государственного долга был подвержен в большей степени валютному риску, так как около 56,3% остатка государственного долга представлено в иностранной валюте. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля внешнего государственного долга сократилась на 1,3%, а по сравнению с концом 2015 года, она снизилась на 22,1%. Уменьшение этой доли в общем государственном долге, связано с увеличением внутреннего государственного долга, который утроился в 2016 году за счёт эмиссии ГЦБ для выполнения обязательств и платежей, вытекающих из государственных гарантий.

Таким образом, в 2017 году *внешний долг публичного сектора* составил около 2,0 млрд. долл. США (эквивалент 34,2 млрд. леев), или 58,5% от остатка долга публичного сектора, а *внутренний долг публичного сектора* составил 24,3 млрд. леев (41,5%). В течение 2017 года долг публичного сектора уменьшился, главным образом, под влиянием внешнего долга публичного сектора, который зарегистрировал тенденцию снижения на 3,8% [8, pag 14-18].

Структура государственного долга по видам валют с разделением валютной корзины по СПЗ (специальные права заимствования) подчеркивает уязвимость государственного долгового портфеля к большей части евро и доллара США, что подразумевает необходимость постоянного контроля за курсом этих валют. Таким образом, доля государственного долга в *евро и долларах США* составляла чуть более 45% портфеля государственного долга. Исходя из этого, значительное увеличение обменного курса лея по отношению к этим иностранным валютам приведет к тому, что портфель государственного долга будет подвержен валютному риску и создаст дополнительное бремя для обслуживания внешнего долга

В таблице 4 показано, что 38,3% внутреннего государственного долга должно быть погашено в течение одного года, что подразумевает, что новый долг, который будет получен для финансирования дефицита государственного бюджета, будет подвержен и риску процентной ставки. В то же время, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, государственный долг, подлежащий оплате в течение одного года, увеличился на 0,8%, а средний срок до погашения государственного долга уменьшился на один год. Это связано также с тем, что в октябре 2016 года были

выпущены ГЦБ для исполнения Министерством финансов платежных обязательств, вытекающих из государственных гарантий, что подразумевает значительное увеличение сумм для возврата долга, начиная с 2018 года.

Таблица 4. Динамика риска рефинансирования государственного долга РМ

Показатель	**Внутренний государственный долг**			**Внешний государственный долг**			**Итого государственный долг**		
Годы	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Средний срок до погашения государственного долга (ATM), лет	0,5	10,1	9,1	9,8	9,8	8,8	7,6	10,0	9,0
Долг к погашению в течение 1 года, %	98,0	37,5	38,3	4,9	4,8	6,8	25,0	18,7	20,6

Источник: разработана автором согласно [9].

Из данных таблицы можно сделать вывод, что внешний долг по долгосрочным инструментам находится в безопасных пределах, а общий государственный долг подвержен умеренному риску рефинансирования, так, как только 20,6% из них должны быть погашены в течение одного года.

В 2017 году *внутренний государственный долг* состоял на 62,8% из долга по фиксированным процентным ставкам, зарегистрировав незначительное увеличение на 0,1 процентного пункта по сравнению с 2016 годом. Таким образом, в 2017 году инструментом фиксированной процентной ставки и сроком обращения более одного года являются государственные облигации со сроком погашения 1, 2 и 3 года, а также ГЦБ, выпущенные для исполнения Министерством финансов платежных обязательств, вытекающих из государственных гарантий [9].

Анализируя структуру внешнего государственного долга по виду процентной ставки, отмечается относительно низкий процентный риск, чему способствует небольшая тенденция к снижению внешнего долга с плавающей процентной ставкой за последние три года. Таким образом, в 2017 году, внешний государственный долг с плавающей ставкой составил 24,8 процента от общего внешнего долга, уменьшившись на 1,4 процентных пункта по сравнению с ситуацией в 2016 и 2015 годах. Доля долга с плавающей ставкой составляет 30,2% и показывает снижение на 0,7 процентных пункта по сравнению с концом 2016 года и 11,5 процентных пункта по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Относительно высокая доля долга с плавающей процентной ставкой в государственном долговом портфеле обусловлена как внешним государственным долгом, так и внутренним государственным долгом, который в связи с инструментами с остаточным сроком погашения до одного года представляет собой риск процентной ставки, а также повышенный риск рефинансирования. Чем выше показатель средний период рефиксации государственного долга (ATR), тем он более определен, так же, как и показатель риска рефинансирования - средний период рефиксации государственного долга (таблица 5).

Таблица 5. Динамика среднего периода рефиксации государственного долга и долга с процентной ставкой, подлежащей рефиксации в течение одного года

Показатель	**Внутренний государственный долг**			**Внешний государственный долг**			**Итого государственный долг**		
Годы	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Средний период рефиксации государственного долга (ATR), лет	0,5	10,1	9,1	7,9	7,8	7,1	6,3	8,8	8,0
Долг с процентной ставкой, подлежащей рефиксации в течение одного года, (% из всего)	98,4	38,1	38,9	29,6	29,7	30,2	44,5	33,2	34,0

Источник: разработана автором согласно [9].

Таким образом, в таблице показано, что внутренний долг подвергается более высокому процентному риску, так как 38,9% государственного долга должны быть рефиксированы по новым процентным ставкам в течение одного года. *Это означает что повышение процентных ставок по ГЦБ на внутреннем рынке напрямую скажется на стоимость внутреннего государственного долга.*

Внешний государственный долг характеризуется показателями, отражающими умеренный риск изменения процентных ставок. Эта ситуация обусловлена тем, что внешний долг государства с фиксированной процентной ставкой является преобладающим в долгосрочной перспективе, а долг с процентной ставкой, подлежащей рефиксации по отношению к рыночным условиям в течение одного года, составляет около 30% от внешнего государственного долга. Что касается государственного долга в целом, хотя срок рефиксации всего портфеля составляет около 8 лет, однако 34,0% должны быть рефинансированы по новым процентным ставкам в течение 1 года, поэтому *портфель государственного долга подвержен риску процентной ставки.*

Дальнейшее укрепление бюджетно-налоговой позиции и повышение ответственности управления публичными финансами продолжает оставаться главной задачей Правительства в среднесрочной перспективе на 2018-2020 годы. В этом контексте планирование и исполнение бюджета будут соответствовать бюджетно-налоговому правилу, которое ограничивает бюджетный дефицит до 2,5% ВВП, без учета грантов. В то же время следует отметить, что в 2018 году Министерство Финансов прогнозировало, что дефицит бюджета составит 7 543,9 млн. леев или 4,7% ВВП. Вместе с тем, объем капитальных вложений, финансируемых из внешних источников (проекты финансируются из внешних источников) составил 3 540 млн. леев или 2,2% ВВП.

Кроме того, Правительство предлагает предпринять следующие ключевые меры на 2018-2020 годы [10]:

- укрепление налоговой базы за счет рационализации налоговых освобождений, улучшения отчетности по подоходному налогу и консолидация налогового администрирования;
- финансирование социального и медицинского страхования на более устойчивой основе;

- повышение эффективности публичных расходов, реструктуризацию системы государственного управления, лучшую направленность социальных льгот и улучшение финансирования и управления государственной инвестиционной программой;

- расширение и углубление внутреннего рынка государственных ценных бумаг, в том числе как ответ в связи с сокращением возможностей для льготных иностранных займов;

- укрепление мониторинга и управления бюджетно-налоговыми рисками.

В заключение, можем утверждать, что наиболее важной задачи по обеспечению экономической безопасности Республики Молдова является развитие и поддержка реального сектора, ориентированного главным образом на внутренний рынок. Решение этой задачи требует совершенствования технологий, используемых в производстве на базе достижений научно-технического прогресса, развития новых высокотехнологичных производств и модернизации существующих. В этих условиях, ключевое положение финансовой системы в обеспечении бесперебойного функционирования экономики и устойчивости бюджетно-налоговой системы предопределяет высокую степень зависимости экономической безопасности от состояния социально-политической системы. Уровень организованности и стабильности финансовой системы выступает в роли доминанта безопасности экономики и одновременно характеризует эффективность проводимой денежно-кредитной и финансовой политики государства.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Legea finanţelor publice şi responsabilităţii bugetar-fiscale, Nr. 181 din 25.07.2014. Publicat la 08 august 2014 în Monitorul Oficial Nr. 223-230.
2. www.mf.gov.md (vizualizat la 12 septembrie 2018).
3. Tendințe în Economia Moldovei, nr 29 (trim I.)/2018, Chişinău: INCE, 92 pag.
4. Raportul lunar din 31 decembrie 2017 al Ministerului Finanţelor (vizualizat la 12 septembrie 2018):
http://mfinante.ro/static/10/Raportprivinddatoriapublicadecembrie2017.pdf
5. Программа «Управление государственным долгом в среднесрочной перспективе (2017-2019 годы)» Постанов. Правительства № 1372 от 20 декабря 2016 г., 13 стр.
6. http://mf.gov.md/sites/default/files/programul_de_management_a_datoriei_de_stat_2017-2019.pdf (vizualizat la 29 septembrie 2018).
7. http://mf.gov.md/ro/datoria-sectorului-public/rapoarte/datoria (vizualizat la 29 septembrie 2018).
8. Raport privind situația în domeniul datoriei sectorului public, garanțiilor de stat și recreditării de stat pe anul 2017. Chişinău: Ministerul Finanţelor, 2018, 34 pag.
9. http://mf.gov.md/ro/datoria-sectorului-public/rapoarte/datoria (vizualizat la 29 septembrie 2018).
10. Cadrul Bugetar pe Termen Mediu 2018-2020. 88 pag. (vizualizat la 29 septembrie 2018): http://mf.gov.md/default/files/atasamente/comunicate/cbtm_2018-2020.pdf

SECȚIUNEA I

DEZVOLTAREA SISTEMULUI FINANCIAR: PROBLEME ȘI PERSPECTIVE

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

ШТЕФАНЮК ОЛЬГА
конференциар, доктор экономических наук
Государственный Университет Молдовы

ABSTRACT: in the article the basic concepts of quality management in a commercial bank, the methods used in banks of developed countries are considered. It is noted that the modern quality management system should optimally combine the actions, methods and tools that ensure customer loyalty, as well as compliance with the economic interests of the bank.

CUVINTE CHEIE: банк, качество, клиент, менеджмент, услуга, стандартизация, сертификация

Высокое качество на сегодняшний день представляет одно их важнейших конкурентных преимуществ. Однако понятие качества применительно к банку имеет свою специфику, связанную с особенностью его деятельности. Банк ничего не производит, а финансовые ресурсы, которыми он управляет, в основном являются привлеченными. Банки формируют финансовые потоки, благодаря чему добиваются максимальной эффективности. Выполняя свою основную функцию, которая заключается в распределении финансовых потоков в экономике при помощи кредитов, банки оказывают существенное влияние на реальный сектор экономики, формируя тот финансовый климат, благодаря которому развиваются предприятия. Однако банки – это еще и сервисные организации, которые предлагают своим клиентам различные услуги. Многие банки называют себя клиентоориентированными и заявляют, что ставят удовлетворение потребителей в центр своей политики, однако на практике они не отличаются высоким качеством услуг. Основная причина заключается в том, что современный банк представляет собой многогранную структуру, прибыльность которой зависит в большей степени от деятельности подразделений, которые не имеют прямого отношения к сервису, уделяя много внимания таким направлениям как управление активами, риск-менеджмент, обработка транзакций. Поэтому внутренние бизнес-процессы оптимизированы для удобства самого банка, но не для его клиентов.

Кроме того, в банковской системе прослеживается наличие двух тенденции: с одной стороны растет роль зарубежной банков на местном рынке, а с другой стороны растет конкуренция за стабильную клиентуру. Учитывая данные тенденции, работа по улучшению качества банковских услуг приобретает особенно важное значение, так как конкурентоспособность банка и его позиция на рынке напрямую зависит от качества услуг и продуктов, стабильности бизнес-процессов, удовлетворенности и доверия клиентов. На современном этапе развития банковского дела основное оружие в борьбе за клиента – это качество. Что представляет собой качество банковского продукта или услуги? В современном толковании «качество» – это способность продукта или услуги удовлетворять потребности и ожидания каждого конкретного клиента, что служит гарантией не только его сегодняшних предпочтении, но и будущего осознанного выбора. Если услуги не соответствуют ожиданиям клиентов, то они заведомо некачественны, а следовательно, и неконкурентоспособны.

В банковской практике развитых стран разработаны и успешно применяются различные методики управления качеством: TQM, SiX Sigmas, ISO 9000. Понятие качества связано в современном понимании с всеобщим управлением качеством (Total Quality Management – TQM), который приобрел свою значимость в 80-х годах прошлого столетия. Согласно современных взглядам, система менеджмента подразумевает наличие ряда элементов, позволяющих реализовать управление качеством в полном объеме. К этим элементам относятся [2]:

- наличие политики в области качества;
- постоянное соотношение качества и удовлетворенности клиента;
- создание системы планирования качества, которая включает установление целей в области качества, обучение персонала, вовлечение каждого сотрудника в процесс управления качеством;
- описание процессов, блок-схемы, процедуры, инструкции, т.е. организация процессной модели управления;
- система контроля качества;
- система мониторинга удовлетворенности клиентов;
- система внутренних проверок качества;
- система управления информацией о качестве процессов и анализа качества со стороны руководства;
- система непрерывного совершенствования качества.

Основная идея концепции всеобщего управления качеством – это глобальное расширение понятия качества и утверждение процесса управления им как основной задачи менеджмента.

Согласно TQM общее управление системой качества включает такие составляющие как оперативное управление качеством на всех стадиях жизненного цикла банковских продуктов, обеспечение внутреннего и внешнего качества, планирование и улучшение качества. Концепция TQM для банка ориентируется для клиента, приоритетность удовлетворения его потребностей, создание у клиентов положительного опыта сотрудничества с банком, непрерывное совершенствование качества обслуживания. Все это способствует лояльности клиентов, которая больше всего проявляется во время кризиса, когда клиенты массово отказываются поддерживать отношения с банками, не оправдавшими их ожидания. При этом, основными направлениями TQM являются: оптимизация времени обработки ключевых транзакций и продуктов, таких как платежи, ссуды, платежные карты и т.д.; сокращение времени ожидания клиентов; дружелюбность и компетентность персонала, обслуживающего клиентов; открытость тарифов и комиссионных, отсутствие скрытых платежей, быстрота реагирования на клиентские вопросы, обработка письменных и устных жалоб клиентов, поддержание обратной связи; точность и своевременная передача информации клиентам, включая данные о проведенных транзакциях и т.д.

Обеспечение должного уровня качества подразумевает комплекс мер, направленных на достижение уверенности в качестве продукта или услуги у существующих и потенциальных клиентов банка, персонала и партнеров.

Одним из путей создания системы менеджмента качества в коммерческих банках – это внедрение международных стандартов серии ISO 9000. Многие западные банки уже имеют сертификаты соответствия ISO, однако у молдавских банков подобные сертификаты отсутствуют ввиду крайне сложной и дорогой процедуры внедрения данных стандартов.

Тем не менее, в условиях жесткой конкуренции, повышении запросов и требований клиентов к банковским продуктам и услугам, прихода на рынок крупных западных банков с высшими стандартами оборудования, потребность в создании системы менеджмента качества в молдавских банков на основе международных стандартов будет расти. В целях улучшения корпоративного управления и качественных показателей деятельности молдавских банков было бы целесообразно разработать стандарты качества банковской деятельности, основанные на принципах, которые лежат в основе международных стандартов управления качеством серии ISO 9000.

Согласно терминологии и определениям в соответствии с методическими рекомендациями и стандартам ISO 9000 услуга – это итог непосредственного

взаимодействия поставщика и потребителя, а также внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителя. Предоставление услуги – это деятельность поставщика, необходимая для обеспечения услуги. Качество услуги – это совокупность свойств и характеристик услуги, обеспечивающих удовлетворение обусловленных или предполагаемых потребностей. Требования к качеству – это выражение определенных потребностей потребителя и их перевод в набор количественных и качественных характеристик услуги.

Есть различные подходы к определению категории качества. В частности Р.Исаев предлагает устанавливать требования и оценивать качество банковских продуктов и процессов по следующим категориям [1]:

1. интегрирование – включает итоговые и обобщенные требования к качеству;
2. продуктовая и стоимостная - предполагает требования к материальным и нематериальным параметрам, качественным и количественным характеристикам продукта, требования к тарифам и стоимости продуктов;
3. техническая и технологическая – требования к оборудованию, программному обеспечению, технологиям по реализации продуктов, требования по организации и управлению информационными потоками;
4. персонал – требования к качеству обслуживания клиентов, компетентности и личным качествам персонала, соблюдение сотрудниками инструкций;
5. безопасность – требования к безопасности выполнения всех банковских операций, сохранение конфиденциальности, страхование рисков;
6. процессно-организационная - требования к проектированию и организации процессов по реализации продуктов, требования к управлению и контролю бизнес-процессов, распределению ответственности и к оргструктуре.
7. законодательство и методология – требования к методологической и юридической части реализации продукта, соблюдению законодательства;
8. рабочая обстановка - требования к офису обслуживания, внешний вид, интерьер, комфортность, удобство и доступность офиса для клиентов.

Качество банковского продукта и услуги напрямую влияет на удовлетворенность клиентов, которая оценивается с помощью такого показателя как индекс удовлетворенности. В идеале, клиент должен быть удовлетворен всеми категориями качества продукта.

Структура стандарта ISO состоит из 8 разделов, из которых 5 описывают непосредственно требования к системе менеджмента качества: 1.область применения, 2.нормативные ссылки, 3.термины и определения, 4.система менеджмента качества, 5.ответственности руководства, 6.менеджмент ресурсов, 7.процессы жизненного цикла продукта, 8.измерение, анализ и улучшение.

Принято считать, что достижение требуемого качества возможно благодаря строгому следованию этапам процессов, описанных в стандарте и работе по общему управлению качеством. Учитывая, что система качества – это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для управления, то все элементы системы качества должны быть должным образом задокументированы.

Документация системы менеджмента качества должна включать:

- стратегию, политику и цели в области качества;
- руководство по качеству, которое представляет собой документ, в котором определены основные бизнес-процессы, их взаимодействие, регламенты и рабочие инструкции, распределение ответственности, необходимые ресурсы и требования, реализация требований ISO 9000.

Внедрения системы управления качеством жизненно необходимо для молдавских банков, результатом которого можно отметить:

- повышение качества предоставления банковских услуг;
- повышение удовлетворенности клиентов;
- увеличение продаж банковских продуктов и услуг, усиление конкурентного преимущества;
- повышение прибыли и имиджа банка;
- формализация и оптимизация деятельности банка;
- факт наличия сертификата соответствия ISO9000 у банка расширяет возможности сотрудничества с иностранными инвесторами и партнерами, крупными финансовыми организациями.

Экономический эффект стандартизации банковской деятельности в соответствии с международными требованиями заключается в снижении расходов на работу с претензиями клиентов; снижении расходов на внутренние ошибки и несоответствия, которое достигается благодаря постоянному улучшению процессов оказания услуг и повышению компетентности персонала; в повышении продаж и, соответственно, доходов банка.

Безусловно, что главная роль при управлении качеством должна принадлежать топ-менеджменту банка, потому что управление качеством нельзя делегировать. Именно руководство банка должно выстроить процессы, позволяющие проводить и контролировать эффективную работу по постоянным изменениям бизнес-процессов с целью улучшения качества обслуживания клиентов, и расширять каналы коммуникаций, по которым банк может принимать жалобы и обращения клиентов. Получив инструмент для измерения удовлетворенности клиентов, эффективно выстроив системную работу с жалобами и обращениями клиентов и постоянно улучшая бизнес-процессы, банк решает несколько важных стратегических задач, такие как:

- увеличение конкурентоспособности банковских продуктов;
- выявление потребностей клиентов;
- осознание тенденций развития банковских услуг и понимание будущих потребностей клиентов;
- увеличение уровня удовлетворенности клиентов.

Решение этих задач позволит банку получить конкурентное преимущество на все более насыщаемом рынке банковских услуг. При этом банкам придется не только научиться рассчитывать уровень удовлетворенности клиентов, но и, вероятнее всего, изменить принципы и систему обучения, развития и даже управления персоналом. Эти изменения также будут отражаться на процессах планирования и формирования управленческой отчетности, в которой, помимо финансовых показателей, будут присутствовать показатели степени удовлетворенности клиентов, аналитические данные по жалобам и обращениям клиентов и изменениям в бизнес-процессах.

БИБЛИОГРАФИЯ :

1. Исаев Р. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг: в 2т. Том 2. – М.: ИНФРА-М, 2018
2. Турбанов А. Тютюнник А. Банковское дело: операции, технологии, управление.- М.: Альпина Паблишерз, 2010
3. Юдинцева Л. О стандартизации качества банковской деятельности.//Финансы и кредит, № 19, 2012, стр. 75-78.
4. Юшкова С. Стандартизация банковских процессов (методологический аспект).// учет, анализ, аудит, №2, 2015, стр 73-80.

CADRUL INSTITUȚIONAL AL ASIGURĂRII STABILITĂȚII FINANCIARE ALE SISTEMULUI BANCAR

ȘTEFANIUC OLGA
Conferențiar universitar, doctor în științe economice
ȘARGU-RUSU INA
doctorand, *Universitatea de Stat din Moldova*

ABSTRACT: With a view to global financial reform, a new international institutional framework has been created, which has taken over the policy initiative on strategic decision-making to implement financial stability measures.

Cuvinte-cheie: stabilitate financiară, sistemul bancar, supraveghere, vulnerabilitate

Menţinerea stabilităţii financiare urmăreşte ca scop major contribuirea la asigurarea unui cadru macroeconomic capabil să evite întreruperile importante ale funcţiilor vitale ale sistemului financiar ca întreg, funcţii exercitate în cadrul economiei, şi care fac referinţă la: sistemul de plăţi şi decontar; intermedierea dintre cei care economisesc şi cei care investesc; asigurarea împotriva riscului. Beneficiarii de ultimă instanţă a stabilităţii sectorului bancar sânt persoanele fizice şi juridice ale unei ţări, precum şi economia ei. Luând în consideraţie semnificaţia crescândă a sistemului bancar rezultă importanţa determinării cadrului instituțional al asigurării stabilității financiare ale sistemului bancar.

Prezentând un aspect cu o importanţă deosebită pentru orice economie, stabilitatea financiară a instituţiilor financiare face referință la starea de normalitate în care se realizează activităţi vitale pentru alte sectoare economice: plăţi, schimburi valutare, achiziţii de companii, finanţări etc. Inversul stabilității financiare este instabilitatea ca urmare a crizei sistemului financiar care duce la adevărate blocaje economice, măsurate atât în pierderi directe, cât şi în reduceri ale ritmului de creştere economică sau chiar în cazuri mai grave, la recesiune. Una dintre caracteristicile crizelor sistemelor financiare constă în caracterul pro-ciclic al acestora: ele tind să se declanşeze atunci când activitatea economică marchează un regres şi, la rândul lor, după producere, tind să adâncească acest regres [2].

Este important să evidenţiem că cât la nivel internațional, atât și național sunt create instituții, care au scop asigurarea menținerii stabilității financiare [3].

Fondul Monetar Internațional (FMI) are un rol important în promovarea stabilităţii sistemului financiar global. Înființat în scopul creării unor structuri de guvernare economice coerente care să sprijine dezvoltarea economică, prin reintegrarea economiilor naţionale, sistemul monetar internaţional de la Bretton Woods (1944) a contribuit la crearea unei economii mondiale care a devenit cu timpul tot mai integrată. FMI a constituit punctul de plecare în discutarea problemelor din *sistemul financiar global*, iniţial activitatea acestuia fiind axată pe relaţia dintre economiile dezvoltate şi promovarea unor programe necesare de ajustare a cursului de schimb.

Ultima criza financiară globală a învederat importanţa monitorizării eficiente a riscurilor sistematice, iar activitatea FMI a fost orientată către asigurarea stabilităţii financiare şi supravegherea politicilor financiare, îndeosebi în dimensiunea macroprudențială. A devenit evident faptul că, în momente dificile, este nevoie de o instituţie care să aibă o imagine despre fiecare economie în contextul global. Astfel, începând cu anul 2012, pe baza Decizii privind Supravegherea Integrată FMI s-a axat în analizele sale pe evoluţiile financiare interne şi internaţionale şi pe impactul acestora asupra restului economiei.

Instrumentele de analiză utilizate de FMI în acest scop sunt:

- exerciţiile de avertizare timpurie, efectuate în colaborare cu FSB (*Financial Stability Board - FSB*), în cadrul cărora FMI efectuează analize de risc referitoare la aspectele

economice, macro-financiare şi suverane, iar FSB efectuează evaluări pe aspecte de reglementare şi supraveghere;

- rapoarte privind efectele de contagiune, în care se prezintă analize ale evoluţiilor financiare şi ale externalităţilor care se transmit de la o economie la alta;
- exerciţii de vulnerabilitate, care sunt rapoarte confidenţiale interne, în care se identifică ţările care sunt cel mai probabil să cunoască evoluţiile nefavorabile pe termen scurt;
- matricea globală de evaluare a riscurilor, care evaluează trimestrial potenţialele riscuri globale şi regionale, precum şi probabilitatea apariţiei acestora;
- sistemul de indicatori privind soliditatea financiară, care sunt utilizaţi pentru evaluarea vulnerabilităţilor sistemelor financiare din ţările membre.

Consiliului pentru Stabilitate Financiară (*Financial Stability Board - FSB*), a fost creat de către G-20 în anul 2009, ca succesor a Forumului de Stabilitate Financiară, însărcinat cu promovarea stabilităţii financiare internaţionale, întărirea cooperării internaţionale în domeniul reglementării precum şi supravegherea acţiunilor necesare pentru implementarea reformei financiare internaţionale. De asemenea, FSB este mandatat cu coordonarea activităţii autorităţilor financiare naţionale şi cea a organismelor de standardizare internaţionale, cu scopul eliminării eventualelor suprapuneri sau lacune de reglementare şi pentru a se asigura că aceste politici sunt oportune, coordonate şi axate pe priorităţi.

În iniţiativele sale de reglementare, FSB a urmărit elaborarea unor principii cheie privind crearea unui cadru de reglementare şi supraveghere unitar la nivel global care privesc: cerinţe minime de capital şi lichiditate, pentru creşterea capacităţii de absorbţie a pierderilor în cazul instituţiilor de importanţă sistematică la nivel global (G-SIBs); regim de redresare şi rezoluţie al instituţiilor financiare; intensificarea supravegherii instituţiilor de importanţă sistemică; consolidarea pieţelor derivatelor; supravegherea şi reglementarea aşa numitului "sector bancar din umbră".

Comitetul de la Basel pentru Supraveghere Bancară (*Basel Committee on Banking Supervision - BCBS*) este principala autoritate de reglementare şi supraveghere bancară la nivel mondial. Acest organism de standartizare, a fost creat pentru a consolida *stabilitatea globala* prin: stabilirea unor norme prudenţiale de reglementare şi supraveghere a băncilor internaţionale; schimbul de informaţii privind practicile de supraveghere; îmbunătăţirea cooperării transfrontaliere; identificarea riscurilor sistemului financiar global prin schimbul de informaţii cu privire la evoluţiile din sistemele bancare.

După criza financiară globală, BCBS a dezvoltat un amplu program de reformă pentru a valorifica învăţămintele crizei, concentrându-se pe întărirea supravegherii microprudenţiale în scopul creşterii capacităţii de rezistenţă a instituţiilor de credit, precum şi de introducerea supravegherii macroprudenţiale referitoare la abordarea riscurilor la nivel de sistem.

Primul regulament internaţional a fost "Acordul Basel I" (1988), care s-a axat pe riscul de credit, considerat principalul risc din industria bancară la vremea respectivă. Acest document a prevăzut ca fiecare bancă cu activitate semnificativă la nivel internaţional să deţină un minim de capital în sumă de 8% din activele sale totale, ponderate ca coeficienţi de risc. Ulterior, proiectul "Acordului Basel II", publicat iniţial în iunie 2004, a fost conceput ca reacţie la criticile privind creşterea ineficienţei "Acordului Basel I", în special legate de "arbitrajul de reglementare". "Acordul Basel II", mult mai complex decât precedentul a introdul trei piloni:cerinţele minime de capital(pilonul unu)au fost completate cu un rol important atribuit supravegherii (pilonul doi) şi cerinţe privind transparenţa şi disciplină pe piaţă (pilonul trei). Criza financiară a evidenţiat necesitatea unui cadru macroprudenţial de abordare a riscului sistemic provenit din prociclicitate şi, respectiv, din contagiunea financiară, două elemente specifice sistemului bancar. În acest context, "Acordul Basel III" apare ca un element central al reformei reglementării financiare. Elementul de noutate este faptul că prezintă inclusive o dimensiune explicit macroprudenţială, care are în vedere aplicarea unor instrumente, de natură să asigure stabilitatea sistemului financiar în ansamblu

şi protecţia acestuia împotriva riscului sistemic, asociat concentrării capitalului şi interconexiunilor existente în cadrul sistemului financiar.

Elementele cheie ale cadrului de reglementare introdus prin "Acordul Basel III" sunt [1]: creşterea calităţii şi nivelului capitalului minim reglementat; creşterea gradului de acoperire a riscurilor(riscul de securitizare, riscul de credit, riscul contrapartidei ş.a); reglementarea "efectului de levier"; limitarea expunerilor mari; limitarea riscului de lichiditate; adăugarea unei dimensiuni macroprudenţiale de reglementare.

Creşterea calităţii şi volumului capitalului, reprezintă "piatra de temelie" a reformelor implementate prin Acordul Basel III. Calitatea capitalului a fost sporită prin stabilirea unor criterii mai stricte în definiţia capitalului de rang 1 CET1 (capital comun de rangul 1) - de exemplu, aşa numitul "capital hibrid" nu mai este recunoscut drept capital de reglementare ş.a. Cantitativ, rata minimă de capital CET 1 a fost majorată la 4,5% din valoare expunerilor ponderate la risc, faţă de 2%, conform Acordului Basel II. Creşterea semnificativă a cerinţei privind capitalului de primă calitate CET 1 pentru bănci, fiind incluse şi aşa numitele "amortizare macroprudenţială".

Noua reglementare macroprudenţială a luat în considerare ambele dimensiuni ale riscului sistemic, introducând o serie de cerinţe de capital sub formă de "rezerve" atât pentru acoperirea riscurilor provenite din prociclicitate, cît şi a riscurilor rezultate din interconexiunile între băncile mari. Pentru atenuarea prociclicităţii au fost reglementate următoarele mecanisme [2]:

- amortizorul de conserve a capitalului (Capital Conservation Buffer) - care a fost introdus pentru a determina băncile să constituie rezerve de capital în vremuri bune, care pot fi utilizate în perioade de stres financiar pentru a menţine creditarea economiei reale;
- amortizorul anticiclic de capital (Countercyclical Capital Buffer) - a fost introdus pentru constituirea de rezerve suplimentare de capital în vremuri bune, în scopul creşterii suplimentare a rezilienţei şi limitării prociclicităţii.

Pentru acoperirea riscurilor structurale au fost introduse standarde care reglementează:

- băncile de importanţă sistematică la nivel global: standardele finale au fost aprobate în iulie 2013 şi cuprind metodologia de evaluare şi cerinţe mai riguroase privind absorbţia pierderilor. Cerinţele se implementează gradual cu începerea de la 1 ianuarie 2016;
- băncile de importanţă sistemică la nivel naţional: în octombrie 2012 BCBS a emis un set de principii privind metodologia de evaluare şi cerinţe mai riguroase pentru acoperirea pierderilor de către băncile importante la nivel naţional, aplicabile de la 1 ianuarie 2016;
- cadrul de supraveghere pentru măsurarea şi supravegherea expunerilor mari: BCBS a emis standardul final în aprilie 2014, prin care a stabilit un cadru de supraveghere pentru măsurarea şi supravegherea expunerilor mari. Limita se aplică la expunerile între GSIBs, şi a fost stabilită la nivelul de 15% din Tier 1 (capitalul de rang 1).

Pentru atenuarea riscului de lichiditate, Acordul Basel III a introdus pentru prima dată două standarde minime globale de lichiditate, care sunt complementare şi care reglementează:

- rata de acoperire a lichidităţii: băncile sunt obligate să deţină un stoc de active lichide înaltă calitate, care pot fi utilizate pentru a acoperi ieşirile nete de numerar pe o perioadă de 30 de zile;
- rata privind finanţarea netă stabilită - se impune băncilor să susţină activităţile de afaceri prin surse stabile de finanţare.

La nivelul UE a fost stabilită o diviziune a competenţelor între ***Banca Centrală Europeană*** (BCE) şi autorităţile naţionale de supraveghere. Evidenţiem faptul că BCE răspunde de funcționarea generală a mecanismului unic de supraveghere asupra sistemului bancar. Aceasta supraveghează direct toate băncile „semnificative" din zona euro (în special băncile mari, sistemice) în strânsă cooperare cu autorităţile naţionale de supraveghere. Băncile care fac obiectul supravegherii directe sunt cele care deţin active de peste 30 de miliarde € sau care echivalează cu cel puțin 20% din PIB-ul țării lor de origine. În prezent, există

aproximativ 120 de astfel de bănci în zona euro, reprezentând aproape 85% din activele bancare totale ale acesteia.

De asemenea, BCE mai are competențe de a acorda sau de a retrage licențe bancare, în cooperare cu autoritățile naționale de supraveghere, precum și pe cea de a sancționa băncile în cazuri de nerespectare a normelor. În plus, BCE monitorizează supravegherea băncilor mai mici realizată de autoritățile naționale de supraveghere. Evidențiem că BCE poate decide să supravegheze direct orice bancă din statele membre care participă la mecanismul unic de supraveghere pentru a asigura aplicarea coerentă a standardelor de supraveghere. BCE răspunde în fața Consiliului UE și a Parlamentului European pentru punerea în aplicare a acestor norme. BCE a încheiat acorduri specifice privind transparența și responsabilitatea atât cu Parlamentul European, cât și cu Consiliul. Sarcinile de supraveghere ale BCE se execută de către un Consiliu de supraveghere special instituit. Deciziile consiliului se consideră adoptate, cu excepția cazului în care sunt respinse de Consiliul guvernatorilor BCE.

Autoritatea Bancară Europeană este responsabilă de asigurarea punerii în aplicare efective și coerente a cadrului de reglementare unic în sectorul bancar. De asemenea, aceasta participă la pregătirea testelor de rezistență bancară care urmează să fie executate de BCE, în timp ce ABE coordonează exercițiul testului de rezistență la nivel de ansamblu, în întreaga UE. ABE este agenția UE care se ocupă de implementarea unui set standard de norme privind reglementarea și supravegherea sistemului bancar din toate țările Uniunii. Scopul său este de a crea o piață unică eficientă și transparentă a produselor bancare.

Principala sarcină a ABE este să contribuie, prin adoptarea ghidurilor şi standardelor tehnice obligatorii, la crearea cadrului de reglementare unic european în sectorul bancar. Cadrul de reglementare unic are ca obiectiv furnizarea unui set unic de norme prudenţiale armonizate pentru instituţiile financiare de pe întreg teritoriul UE, contribuind la crearea unor condiţii de concurenţă echitabile şi oferind un nivel ridicat de protecţie deponenţilor, investitorilor şi consumatorilor. Autoritatea are, de asemenea, un rol important în promovarea convergenţei practicilor de supraveghere pentru a asigura aplicarea armonizată a normelor prudenţiale. ABE are, de asemenea, mandatul de a evalua riscul şi vulnerabilităţile sectorului bancar al UE, în special prin rapoarte periodice privind evaluarea riscurilor la nivel european. Alte sarcini prevăzute în mandatul ABE includ:

- investigarea aplicării insuficiente a legislaţiei UE de către autorităţile naţionale, luarea deciziilor în situaţii de urgenţă, medierea dezacordurilor între autorităţile competente în situaţii transfrontaliere şi funcţionarea ca organism consultativ independent pentru Parlamentul European, Consiliu sau Comisia Europeană;
- contribuie la crearea unui set standard de norme pentru sistemul bancar din UE - cadrul unic de reglementare, asigură comunicarea centralizată a informațiilor privind supravegherea băncilor din UE (pentru a crește transparența, disciplina pieței și stabilitatea financiară peste tot în uniune);
- promovează cooperarea între autoritățile naționale în ceea ce privește supravegherea grupurilor bancare care operează în cel puțin două țări și mediază litigiile în care sunt implicate cel puțin două țări.

În Republica Moldova institutul responsabil de securitatea financiară sistemului bancar este ***Banca Națională a Moldovei***. Conform legislației în vigoare ea este responsabilă față de Parlament și este unică instituție, care efectuează licenţierea, supravegherea şi reglementarea activităţii instituţiilor financiare. Astfel, BNM este în drept să execute un ansamblul de activități și anume:

- emiterea actelor normative necesare şi luarea măsurilor în vederea exercitării împuternicirilor şi atribuţiilor ce decurg din legislația în vigoare, prin licențierea activității băncilor comerciale şi elaborarea de standarde de supraveghere a acestora, dar și stabilirea modului de aplicare a actelor normative și măsurilor necesare în materie de reglementare și supraveghere bancară;

- efectuarea controale asupra tuturor băncilor comerciale prin intermediul funcţionarilor sau al altor specialişti calificaţi antrenaţi în acest scop, precum şi recurgerea la examinarea documentelor şi conturilor băncilor comerciale, dar şi modului sau a condiţiilor în care băncile îşi desfăşoară activitatea, şi respectă prevederile legislaţiei;

- impunerea oricărei bănci comerciale a măsurilor de remediere sau aplicarea sancţiunilor în conformitate cu legislația în vigoare, în situațiile în care s-a depistat că banca comercială sau salariaţii acesteia prezintă dovezi privind încălcarea actelor normative ale Băncii Naţionale; sau au încălcat obligaţiuni fiduciare; s-au au fost angajați în operaţiuni riscante sau incorecte ale băncii comerciale.

În vederea asigurării stabilităţii sistemului financiar [4], în situaţii de criză financiară sistemică sau de pericol al apariţiei acesteia, Banca Naţională este în drept a adopta unele măsuri de stabilizare financiară, prin care poate impune suspendarea sau limitarea oricărei obligaţii de plată sau de livrare care rezultă din orice contract la care o entitate supravegheată de Banca Naţională este parte, sau oricărei activităţi a acesteia, începând de la data publicării deciziei pe pagina web oficiala a Băncii Naţionale, pe un termen de până la 6 luni. Decizia privind aplicarea măsurilor de stabilizare financiară se ia de către Banca Naţională în consultare cu Guvernul. Măsurile de stabilizare financiară pot fi aplicate tuturor sau anumitor categorii de persoane, precum şi tuturor sau anumitor tipuri de activităţi financiare, în valută străină sau în monedă naţională. Condiţiile şi modul de aplicare a măsurilor de stabilizare financiară se stabilesc de către Banca Naţională a Moldovei. În contextul alinierii la standardele și practicile internaționale, Banca Națională a Moldovei, în calitate de autoritate de supraveghere, are drept scop promovarea unui sistem financiar puternic și competitiv ce asigură gestionarea adecvată a riscurilor. Având în vedere că activitatea bancară din Republica Moldova este supusă unui spectru larg de riscuri: riscul de credit, riscul structurii netransparente a acționarilor, riscul de spălare a banilor și finanțare a terorismului etc., pentru un management prudent al activității băncilor, Banca Națională a Moldovei urmărește implementarea în domeniul supravegherii bancare a abordării bazate pe riscuri. În acest sens, BNM își propune crearea la nivel central a unei platforme pentru asigurarea obiectivelor supravegherii prudențiale. Crearea centralei riscurilor va asigura Băncii Naționale capacitatea necesară de a analiza și monitoriza informația în timp real furnizată de băncile licențiate, cu scopul evaluării riscurilor de credit, al structurii netransparente a acționarilor și de spălare a banilor și finanțare a terorismului. Astfel, va fi evaluat adecvat gradul de risc pe bancă, grup de bănci sau sector.

Totuși, în vederea perfecționării activității BNM în domeniul asigurării stabilităţii sistemului financiar este de dorit că stabilirea obiectivelor să urmărească consolidarea integrităţii şi stabilităţii sistemului bancar și să facă referință la identificarea, evaluarea şi gestionarea riscurilor la adresa stabilităţii financiare a băncilor supravegheate prin îmbunătăţirea calităţii, eficienţei şi coerenţei activităţii de supraveghere, precum şi trecerea la sistemul de supraveghere bazat pe principiile de Basel III, prin racordarea deplină la practicile europene în materie de supraveghere bancară.

Banca Națională a Moldovei în cadrul procesului de supraveghere a sistemului bancar autohton, trebuie să prezinte și să implementează o abordare anticipativă, o abordare bazată pe risc şi o abordare de judecată, în conformitate cu standardele Uniunii Europene în materie de reglementare și supraveghere bancară. BNM trebuie să se implice activ la depistarea aspectelor sensibile privind activitatea băncilor, care afectează stabilitatea acestora în particular și a sistemului bancar în general, și să recurgă la rezolvarea problemelor de prudență la un stadiu incipient.

În final, considerăm că supraveghere bancară de calitate reprezintă o condiţie necesară, dar nu şi suficientă pentru a avea un sistem bancar stabil. Este nevoie și de alte cerințe care trebuie respectate cu scopul menținerii un sistem financiar sănătos și anume: asigurarea unui cadru macroeconomic stabil, consolidarea unui sistem juridic funcţional, existența unui sistem contabil care să permită reflectarea situaţiei patrimoniale corecte a companiilor, proiectarea

unui sistem de impozitare echitabil a profiturilor băncilor și o cultură a responsabilității privind realizarea calitativă a fiecărei acțiuni, măsuri de politică economică, juridică, financiar-bancară.

BIBLIOGRAFIA:

1. Consiliul Uniunii Europene. https://www.consilium.europa.eu/ro/policies/banking-union/single-rulebook/capital-requirements/
2. Donath Liliana. Reforma supravegherii bancare și stabilitatea financiară în Uniunea Europeană.- Timișoara: Editura Universității de Vest, 2017
3. FMI (Fondul Monetar Internațional), 2013. Membership in the Financial Stability Board, Retrieved: http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/022213,pdf
4. Lege cu privire la Banca Naţională a Moldovei nr. 548-XIII din 21.07.1995. Publicată în Monitorul Oficial al R.Moldova nr.56-57/624 din 12.10.1995

LEASINGUL – FORMĂ DE SUSȚINERE A MEDIULUI DE AFACERI

DOGA-MÎRZAC MARIANA
doctor habilitat, conferențiar univeristar, Universitatea de Stat din Moldova
CAPRIAN IULIA
doctor în ştiinţe economice, conferenţiar unibersitar, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: Atragerea surselor de credit cu o dobândă acceptabilă este actuală pentru investiţiile destinate extinderii şi modernizării procesului de producere. În comparaţie cu întreprinderile mari, cele mici şi mijlocii obţin cu greu credite de lungă durată din cauza lipsei unei asigurări suficiente. O altă problemă ar fi dobânzile foarte ridicate la credite, care le face mai puţin accesibile, acesta fiind un dezavantaj destul de însemnat al întreprinderilor mici şi mijlocii faţă de cele mari. În aceste condiţii, cea mai eficientă modalitate de finanţare pentru mediul de afaceri poate fi numit leasingul. În comparaţie cu variantele alternative de finanţare, procedurile de finanţare prin leasing sunt mult mai simple şi solicită, din partea agentului economic, un aport iniţial de lichidităţi mult mai redus. Întreprinderea poate direcţiona astfel resursele financiare proprii în alte scopuri.

CUVINTE CHEIE: leasing, leasingul financiar, serviciile de leasing, mediul de afaceri.
ABSTRACT: Leases are an important source of funding and allows for easy usage rights on some machines, technological equipment, which leads to increased productivity efficient enterprises. Investment activity is the most important "consumer" external resources. Since the company has more opportunities to finance its activities, the question is to choose those that best fit their needs. This selection is done considering the specific conditions that limit the opportunities for acquiring resources. Bridging the long-term resources can be achieved by resorting to banking, capital markets, specialized companies or state. Since these resources are part of the permanent capital, being found in the financial mechanism of the company for a long period of time, it requires a background relevant financing decision. Compared with alternative financing options, leasing financing procedures are much simpler and calls the operator, an initial cash contribution much lower. The organization may thus direct their financial resources for other purposes.

KEY WORDS: leasing, financial leasing, leasing services, business environment,

Introducere

Leasingul financiar, din experienţa ţărilor member a UE, reprezintă o oportunitate de finanţare şi una dintre cele mai bune opţiuni pentru întreprinderile agricole, care vor să-şi dezvolte activitatea şi prin reducerea costurilor să-şi eficientizeze afacerea. Totodată, el reprezintă o tehnică de finanţare pe termen lung pentru entităţile economice din sectorul agricol, care au necesitatea de a achiziţiona utilaje şi echipamente, dar nu dispun de surse suficiente de finanţare. În acelaşi timp, ar fi şi avantajele fiscale, ca achitarea a TVA-ului pe parcursul perioadei de leasing, amortizarea bunului de către utilizator şi protecţie împotriva efectelor inflaţioniste, atunci când sunt negociate contractele pe termen lung [1].

Autorul manualului "Economia întreprinderii" *Petru Roşca* tratează noțiunea de leasing ca tip special de arendă a diverselor mașini de transport, construcții, calculatoare, instalații de producție ș.a. de regulă, cu transmiterea lor ulterioară în proprietatea beneficiarilor de leasing. Grație leasingului întreprinderea are posibilitatea să-și ia mijloacele necesare de producție în folosință provizorie fără prea mari investiții de capital [2].

Dna *Nadejda Botnari* în lucrarea "Finanțele întreprinderii" menționează precum că leasing este o sursă externă de finanțare în cadrul entităților economice și presupune o operaţiunea prin care o instituţie financiară specializată cumpără, la cererea unei întreprinderi, bunuri pentru a le închiria acesteia, în schimbul unor plăţi periodice [3].

Conform dicționarului „Bănci, finanțe, comerț internațional" de *Ghr. Rusu,* noțiunea de leasing este descrisă ca tehnică de creditare profesională care comportă un contract de închiriere a echipamentelor mobiliare și imobiliare, însoțit de o promisiune de vânzare în favoarea arendașului.

Dicționarul economic, la rândul său, descrie această noțiune ca, operațiune de finanțare indirectă a investițiilor, care constă din închirierea de agenți economici, conform contractului a echipamentelor de producție ce se află în proprietatea unor societăți specializate, în schimbul unei chirii.

Piaţa autohtonă a serviciilor de leasing este în continuă dezvoltare, fiind marcată, pe parcursul evoluţiei sale, de câteva etape importante. Lansarea activităţii în sectorul prestării serviciilor de leasing în Republica Moldova a apărut în anul 1996, atunci când a fost aprobată prima lege a leasingului.

Următoarea etapă, ce a marcat evoluţia pieţei serviciilor de leasing, a fost în anul 2002, când au apărut primele companii cu servicii exclusiv de leasing – companiile MAIB Leasing şi Euroleasing și BS-Leasing Grup, iar în anul 2004, servicii de leasing a început să presteze așa companii ca: Excelent-Leasing, Galas-Leasing şi Compania Consulting Grup sub brândul IMC Leasing [4].

Conform Legii cu privire la leasing nr. 59-XVI din 28.04.2005, se menționează că: ,,leasingul reprezintă totalitatea raporturilor care iau naştere în scopul şi în cadrul realizării unui contract de leasing, în baza căruia o parte (locator) se obligă, la cererea unei alte părţi (locatar), să îi asigure posesiunea şi folosinţa temporară a unui bun, contra unei plăţi periodice (rata leasingului), achiziţionat sau produs de locator, iar la expirarea contractului, să respecte dreptul de opţiune al locatarului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing, ori de a face să înceteze raporturile contractuale" [5].

Leasingul, ca formă de finanţare pe termen mediu şi lung a mediului de afaceri, presupune un risc moderat, dar în aceeaşi măsură, contribuie la creşterea performanţelor tehnice şi economice ale întreprinderilor care nu pot să obţină credite de la bănci sau nu vor să-şi greveze patrimoniul prin instruirea de ipoteci sau gajuri [6].

Principalele *avantaje* de care beneficiază subiecţii raportului de leasing: acordarea finanţării în totalitate cu termen îndelungat de rambursare; asigurarea finanţării în dependenţă de necesităţile individuale (este avantajoasă pentru întreprinderile mici şi mijlocii, care nu au acces la finanţarea flexibilă sau la creditele bancare, de care beneficiază întreprinderile mari); majoritatea întreprinderilor au planuri investiţionale de lungă durată, pe parcursul realizării cărora posibilităţile financiare sunt restrânse; periodicitatea plăţilor de leasing, conform graficului stabilit, acordă locatarului posibilităţi de a corela cheltuielile pentru finanţarea investiţiilor cu încasările de la comercializarea producţiei fabricate, asigurând o stabilitate a previziunilor financiare, în comparaţie cu cumpărarea utilajului; beneficierea de înlesniri fiscale la plata impozitului pe venit în cazul profitabilităţii scăzute a procesului de producţie şi a leasingului returnabil; procurarea la o valoare avantajoasă a obiectului de leasing la finele perioadei contractuale, ceea ce este un avantaj la alegerea în favoarea leasingului [7].

Leasingul prezintă şi următoarele *dezavantaje*: în cadrul tranzacţiei de leasing financiar, plăţile de leasing nu se întrerup până la expirarea termenului de referinţă, chiar dacă realizările progresului tehnico-ştiinţific amortizează moral obiectul de leasing; locatarul nu câştigă de la majorarea costului rezidual al obiectului; tranzacţiile de leasing internaţional nu exclud riscurile valutare; costuri mai ridicate decât în cazul creditului bancar; afectează inevitabil autofinanţarea viitoare ca urmare a obligaţiilor periodice de plată; pierderea valorii reziduale a activului; facilitarea obţinerii poate antrena întreprinderea în operaţiuni mai puţin rentabile; echipamentul nu este proprietatea întreprinderii şi nu poate servi drept garanţie bancară [8].

Elementul de importanţă majoră în efectuarea tranzacţiilor de leasing îl constituie argumentarea economică a plăţilor de leasing. Plăţile de leasing sunt achitate de locatar sub formă de rate separate pentru utilizarea obiectelor livrate prin contractul de leasing. În contractul de leasing părţile coordonează: suma totală a plăţilor de leasing, forma lor, modalitatea de calculare, periodicitatea şi modalităţile de achitare. Formele plăţilor de leasing sunt prezentate în Figura 1.

În general, forma plăţilor de leasing stabilită în contractul de leasing depinde, în mare măsură, de starea financiară şi solvabilitatea locatarului.

Piaţa serviciilor de leasing depinde de starea economiei în ansamblu şi de evoluţia acesteia. În prezent, pe piaţa de leasing din Moldova lideri la capitolul produse oferite în leasing sunt următoarele companii: SRL "BT Leasing MD", SA "Total Leasing", SRL „Capital Leasing", SRL "Finance Leasing Company" şi SRL "Raiffeisen Leasing", care au acordat 78,1% din valoarea totală a mijloacelor fixe în anul 2016 şi respectiv 83,2% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing de SRL "BT Leasing MD", SRL „Capital Leasing", SA "Total Leasing", SRL "Victoria Leasing" şi SRL "Finance Leasing Company" pentru anul următor.

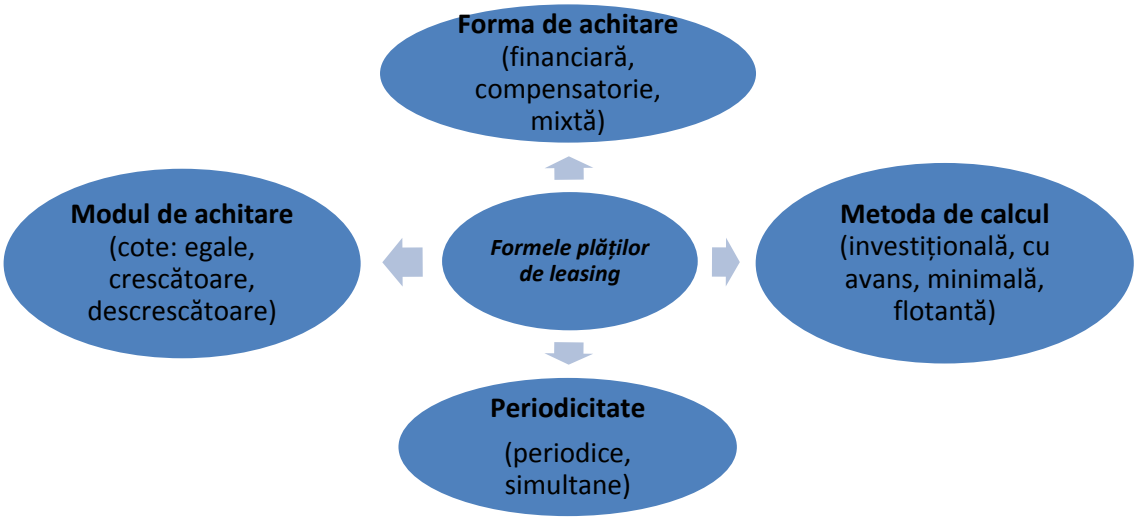


Figura 1. Formele plăţilor de leasing
Sursa: [9, p.22]

Conform Raportului Biroului Naţional de Statistică, din perioada anilor 2005-2008, putem menționa că mijloacele fixe acordate de companiile de leasing erau în creştere atingând cifra de 1246,5 mil. lei. În 2009 totalul mijloacelor fixe s-a micşorat considerabil cu 834 mil. lei faţă de anul precedent.

Cauza principală o constituie criza financiară, care a generat o scădere a cererii pentru utilizarea serviciilor de leasing. Conform datelor furnizate de companiile de leasing, s-a micşorat cererea pentru automobilele noi, fiind înregistrate imposibilităţi de plată ale locatarilor. Majoritatea companiilor de leasing nu au dus lipsă de resurse financiare, însă volumul mijloacelor fixe acordate în leasing a scăzut din motivul lipsei cererii din partea locatarilor [10].

Datele ne arată că în anul 2012 companiile de pe piaţa locală de leasing au acordat mijloace fixe în valoare de 816 mil. lei, sau cu 21 mil. lei (cu 2,5%) mai puţin decât în anul 2011 şi cu 280 mil. lei (cu 52%) mai mult faţă de anul 2010. Din 2013 totalul mijloacelor fixe s-a micşorat ajungând până la suma de 1071,1 mil. lei în anul 2014, micşorânduse cu 65,7,6 mil. lei faţă de anul precedent. Pe parcursul a trei ani consecutiv suma la acest compartiment creşte ajungând în 2017 până la 1426,6

Tabelul 1. Valoarea şi structura mijloacelor fixe acordate în leasing în anii 2005-2017

Anii	**Unitatea de măsură**	**Mijloace fixe acordate în leasing - total,**	mijloace de transport	maşini şi utilaje	clădiri şi construcţii speciale	alte mijloace fixe
2005	mil. .lei	**53,2**	51,5	1,6	-	0,1
	în %	**100**	96,8	3,0	-	0,2
2006	mil .lei	**725,6**	640,7	44,2	35,0	1,3

	în %	**100**	88,3	6,1	4,8	0,2
2007	mil .lei	**982,2**	891,7	31,4	55,4	2,3
	în %	**100**	90,8	3,2	5,7	0,2
2008	mil .lei	**1246,5**	1105,3	103,1	28,8	9,4
	în %	**100**	88,7	8,3	2,3	0,8
2009	mil .lei	**412,5**	370,8	30,7	9,5	1,5
	în %	**100**	89,9	7,4	2,3	0,4
2010	mil .lei	**535,4**	449,1	46,3	39,5	0,5
	în %	**100**	83,9	8,6	7,4	0,09
2011	mil .lei	**837,1**	661,5	94,3	57,7	23,7
	în %	**100**	79,0	11,3	6,9	2,8
2012	mil .lei	**816,1**	712,3	64,9	20,6	18,3
	în %	**100**	87,3	7,9	2,5	2,2
2013	mil .lei	**1136,8**	961,5	99,7	74,4	1,2
	în %	**100**	84,6	8,8	6,5	0,1
2014	mil .lei	**1071,1**	997,7	27,3	32,4	13,7
	în %	**100**	93,1	2,5	3,1	1,3
2015	mil .lei	**1089,2**	981,8	60,5	28,1	18,8
	în %	**100**	90,1	5,6	2,6	1,7
2016	mil .lei	**1231,5**	1085,2	88,5	55,4	0,5
	în %	**100**	88,1	7,2	4,5	0,04
2017	mil .lei	**1426,6**	1335,6	54,8	36,2	0,0
	în %	**100**	93,6	3,8	2,6	0,0

Sursa: Calculat conform BNS

Din structura mijloacelor fixe acordate în leasing pe perioada menționată în Tabelul 1 partea preponderentă o constituie mijloacele de transport. În anul 2017 ele au atins o valoare de 712 mil. lei (sau 87,3% din totalul mijloacelor fixe acordate în leasing).

Operatorii de pe piaţa financiară susţin că calitatea şi flexibilitatea acestui serviciu financiar îi deosebeşte de băncile comerciale. Sunt însă şi asemănări. Atât la un credit, cât şi la un leasing, contractantul trebuie să aibă un aport propriu, care denotă şi intenţia serioasă a întreprinderii. Şi companiile de leasing, şi băncile vor oferi finanţare pe anumite maturităţi în funcţie de obiectul finanţat, activitatea clientului şi situaţia financiară a acestuia [1].

De asemenea, pentru entitatea economică este importantă și perioada acordării mijloacelor fixe în leasing necesare activității operaționale. După termenul de achitare, obiectele ce sunt acordate în leasing pot fi repartizate în felul următor: cu termen de achitare și recuperarea mijlocului până la 3 ani, de la 3 până la 5 ani şi mai mult de 5 ani.

Experienţa mondială demonstrează că premise instituţionale de formare şi promovare a afacerilor de leasing ca o componentă a activităţii investiţionale este fondarea unei asociaţii naţionale de profil. În majoritatea ţărilor, membrii unor astfel de asociaţii cum sunt companiile de leasing deţin o pondere mai mare de 95 la sută din piaţa serviciilor de leasing.

Federația ,,Leaseurope” reunește 46 de asociații din întreaga Europă cu un număr de 1400 companii de leasing. Domeniul de aplicare a produselor reglementate de membrii ,,Leaseurope” variază de la cumpărarea în rate utilizând leasingul financiar și leasingul operațional pentru toate tipurile de active (auto, echipamente și imobil) și, de asemenea, include închirierea autoturismelor, utilajului și camioanelor. Se estimează că Leaseurope reprezintă aproximativ 94% din piața europeană de leasing în anul 2016.

În Tabelul 2, sunt incluse țările membre ale UE pe teritoriul cărora au fost fondate și activează Asociații membre ale Federației “Leaseurope”.

Tabelul 2. Denumirea Asociațiilor membre ale Federației “Leaseurope”

Țara	**Denumirea Asociației**
Austria	Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (AT)
Bulgaria	Bulgarian Association for Leasing (BG)
Belgia	*Belgische Leasing Vereniging*

	Renta
Niderland	Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NL) Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen (NL)
Cipru	Schweizerischer Leasingverband (CH)
Cehia	Czech Leasing and Finance Association (CZ)
Danemarca	Finans Og Leasing (DK)
Estonia	Estonian Leasing Association (EE)
Finland	Federation of Finnish Financial Services
Franța	Association française des Sociétés Financières (FR) Fédération Nationale des Loueurs de Véhicules (FR)
Germania	Bundesverband Deutscher Leasing (DE) Bundesverband der Autovermieter Deutschlands
Grecia	Association of Greek Leasing Companies (GR) Greek car Rental Companies Association
Ungaria	Hungarian Leasing Association (HU)
Italia	Associazione Italiana Leasing (IT) Associazione Nazionale Industria dell Automobilistici
Luxemburg	Fédération Luxembourgoise des Loueurs de Véhicules (LU)
Lituania	Association of Lithuanian Banks (LT)
Letonia	Association of Latvian Commercial Banks (LV)
Norvegia	Finansieringsselskapenes Forening (NO)
Polonia	Polish Leasing Association (PL)
Portugalia	Associacao Portuguesa de Leasing e Factoring (PT) ARAC
România	Romanian Leasing and Non- Banking Financial Services Association (RO)
Slovacia	Association of Leasing Companies of the Slovak Republic (SK)
Slovenia	Banking Association of Slovenia (SI),
Spania	Asociación Española de Leasing y Renting (ES), Association Espanola de Renting de Vehículos (ES), FENEVAL
Suedia	Associations of Swedish Finance Houses (SE),
Turcia	AFI/FKB Tokkder
Marea Britanie	Finance and Leasing Association (UK). British Vehicle Rental and Leasing Association
Rusia	United Leasing Association of Russia (RU),
Ukraina	Ukrainian Union of Lessors (UA),

Sursa: conform datelor Leaseurop [11]

În anul 2016 activitatea companiilor membre a "Leaseurope" în volumul total al serviciilor acordate a costituit 333,7 mld. €. Aceasta reprezintă o creştere de 10,3 % faţă de anul precedent. Portofoliul de active închiriate (outstandings) în Europa a crescut cu 6,4 %, atingând 779,1 mld. € la finele anului 2016. Marea Britanie a format cea mai mare piaţă europeană orientată spre serviciile de leasing în 2016, cu o valoare de 73,8 mld. €, urmată de Germania (55 mld. €) şi Franţa (47,8 mld. €).

Activitatea companiilor de leasing în ultimii trei ani este larg răspândită în toate ţările membre şi totodată prezintă rezultate positive în dezvoltarea acestor servicii. [12]

În anul 2012, în Moldova a fost creată Asociaţia companiilor de leasing (ACL). În calitate de fondatori sunt companiile Express Leasing, MAIB-Leasing, Raiffeisen Leasing şi Total Leasing care, acordă aproximativ 70 la sută din servicii de pe piaţa de leasing din Moldova.

Asociaţia naţională a companiilor de leasing, cu statut de organizaţie nonguvernamentală şi necomercială, are următoarele direcţii principale de activitate: promovarea şi încurajarea dezvoltării afacerilor de leasing în Moldova; reprezentarea şi apărarea intereselor şi drepturilor membrilor Asociaţiei în instituţiile de stat şi organizaţiile

obşteşti din Moldova, precum şi de peste hotare; contribuirea la elaborarea programului strategic de extindere a leasingului şi la îmbunătăţirea cadrului legal existent; contribuirea la elaborarea proiectelor de legi, de acte juridice şi lejislative care reglementează tranzacţiile de leasing intern şi internaţional în conformitate cu prevederile Convenţiei de la Ottava cu privire la leasingul financiar de afaceri; coordonarea activităţii companiilor, firmelor membre ale Asociaţiei, organizarea tranzacţiilor de leasing comune, relaţiilor de afaceri; transmiterea companiilor de leasing a tehnicilor moderne de derulare a tranzacţiilor de leasing, acordarea managerilor companiilor de leasing a suportului şi a consultaţiilor profesionale în diferite probleme de interes reciproc; asigurarea membrilor asociaţiei cu acte legislative, normative şi de alt gen; organizarea seminarelor, conferinţelor, reunirilor de afaceri pentru popularizarea leasingului, schimbului de experienţă, inclusiv instruirea şi reciclarea angajaţilor în domeniul leasingului; stabilirea şi menţinerea relaţiilor de colaborare cu Asociaţia europeană de leasing, cu asociaţiile naţionale de profil din statele Europei Centrale şi de Est, din SUA, Federaţia Rusă, Ucraina şi din alte ţări [13].

Membrii ACL de pe piaţa financiară vin cu o ofertă nouă pentru clienţi, *lease back-ul* sau *finanţarea în doi paşi*. Lease back nu este altceva decât o formă a contractului de leasing şi presupune vânzarea de către o întreprindere (aceasta devine apoi utilizator) a unor bunuri către o societate de finanţare, fiind urmată de preluarea lor imediată în regim de leasing. Acest tip de operaţiuni este foarte atractiv pentru întreprinderi, din motivul că printr-un astfel de contract pot beneficia de un aport important de lichidităţi ce pot fi utilizate ca investiţii pe termen lung sau drept capital de lucru. Întreprinderea păstrează drepturile de utilizare a acestor bunuri pe toată perioada de leasing.

Liberalizarea economiilor statelor Europei Centrale şi de Est, amplificată de dorinţa lor de a se integra în circuitul economic mondial, a asigurat o dinamică ascendentă a pieţei de leasing atrăgând investiţii străine semnificative în acest sector. La acest capitol Republica Moldova nu este o excepţie, dar nivelul actual de dezvoltare al pieţei de leasing nu corespunde potenţialului său. Ritmul de creştere comparativ modest de dezvoltare a pieţei serviciilor de leasing în Moldova este condiţionat, în bună parte, nu numai de declinul investiţional din economie, dar şi de **absenţa unui interes permanent** din partea instituţiilor statale în promovarea acestui sector al economiei.

Un pas efectiv al Guvernului Republicii Moldova în oferirea mediului de afaceri surse de finanţare accesibile şi pe termen lung pentru dezvoltarea antreprenoriatului prin accesul **serviciilor de leasing preferențial** pentru antreprenori din sectorul agricol sunt programele:

- ✓ *2KR: Programul dezvoltării sistemelor de irigare la scară mică*

Rata dobânzii: 0%; Termenul:2 ani; Facilităţi: procurarea tehnicii agricole scutită de TVA conform Achitarea tehnicii în rate după schema: (a) 40% avans – 30% - 30%; Bugetul Total: 24,9 mln. lei

- ✓ *Livada Moldovei*

Rata dobânzii: 5-7%; Perioada de grație: maximum 4 ani; Termenul: 10 ani; Bugetul Total: 120,0 mln. Euro.

- ✓ *2KR:Proiectul securității alimentare pentru fermierii neprevilegiați*

Rata dobânzii: fără dobândă; Termenul: 2 ani; Facilităţi: procurarea tehnicii agricole scutită de TVA Achitarea tehnicii în rate după schema: (a) 50% avans inițial – 25% - 25%. (anual in următorii 2 ani)

Bugetul Total: 157,9 mln. lei.

- ✓ *Filiera vinului*

Rata dobânzii: 5-7%; Perioada de grație: maxim 4 ani; Termenul: maxim 10 ani; Bugetul Total: 75,0 mln. Euro.

ce sunt finanțate de Guvernul Japoniei, Uniunea Europeană, Banca Europeană de Investiții.

Concluzii

Lipsa transparenţei şi a informaţiei veridice pe piaţa de leasing creează probleme de coordonare între companiile din această industrie, iar în unele cazuri, favorizează publicitatea falsă ce induce în eroare consumatorii de aceste servicii. Şi, în sfârşit, problema „universală" pentru majoritatea companiilor constă în dificultăţile de atragere a resurselor ieftine pentru a oferi condiţii de finanţare competitive.

În contextul celor relatate, menţionăm că facilitarea de către Guvern în continuare a condiţiilor de finanţare vor face leasingul un instrument tot mai accesibil. Anume această sursă financiară poate şi trebuie să devină factorul principal în crearea şi renovarea capitalului în activitatea mediului de afaceri, în special celui din sectorul rural.

BIBLIOGRAFIE

1. Platon L. Antreprenorii moldoveni sunt "constrânşi" în activitate. In: Capital market, 2014, nr.05 (525). http://capital.market.md/ro/content/antreprenorii-moldoveni-sunt-constransi-activitate
2. Roşca P., Economia întreprinderii, ULIM, Chişinău,2004, p.278
3. Botnari N., Finanţele întreprinderii, ASEM, Chişinău, 2006, p.239.
4. Bugaian L., Malcoci G. Leasingul o oportunitate investiţională în Republica Moldova, În: Meridian Ingineresc, 2009, nr.3, p.55-58.
5. Legea Republicii Moldova cu privire la leasing. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 08.07.2005, nr. 92-94.
6. Erhan L. Strategii financiare de dezvoltare a întreprinderilor mici şi mijlocii prin prisma asigurării unei economii de piaţă funcţionale. Teză de dr. în economie. Chişinău, 2013. 214 p.
7. Малафеева М.В. Методология оценки эффективности лизинговых операций. In: Финансы и кредит, 2003, nr.3, с.48-61.
8. Кушева Е. Основные способы финансирования организаций: достоинство и недостатки. In: Предпринимательство, 2007, nr. 6., с.72-78.
9. Bizpro Moldova. Leasingul în Moldova: situaţia actuală şi oportunităţi, Chişinău, 2002. 77 p.
10. Malcoci G. Leasingul ca oportunitate investiţională în industria Republicii Moldova. Autoref. tezei de dr.în şt. economice, Chişinău, 2010. 26 p.
11. http://www.leaseurope.org/index.php?page=member-list
12. http://www.leaseurope.org/uploads/documents/LeaseuropeFF_16.pdf
13. Clocotici D. Operaţiuni de leasing. Bucureşti, 2000. 172 p.

EVOLUȚIA ECONOMIEI ROMÂNIEI DUPĂ UN DECENIU DE LA ADERAREA EI LA UE

PATRAȘ MIHAI
profesor universitar, doctor în economie, USM,
Laureat al Premiilor AȘM și al Academiei Române

ABSTRACT: The paper presents the socio-economic and political achievements realised by Romania during a decade of upward development within the EU. As a result of the well-being of Romania's European and international status after 2007, it has become attractive to foreign investors. Following the rapid and substantial increase in EU and US investment (up to $ 9-12 billion), Romania has become the country with the largest GDP in the region (equal to about $ 200.0 billion), overtaking not only Ukraine, but also Greece. At the same time she managed to diminish by 24 pp. for one decade, its gap between GDP per capita and current average.
Significant success is that in the second quarter of 2018 an average salary of almost 1,000 dollars / month was achieved, which is an important socio-economic point of view: on the one hand, the number of people with intentions to go to work in other states, and on the other hand there is an increase in the number of Romanians who want to return to their homeland.
In recent years Romania has the highest economic growth rates in the EU, it is the main trading partner of the Republic of Moldova.

CUVINTE CHEIE. *Comerț exterior, creștere economică, dezvoltare, investiții, PIB.*

Potrivit ultimului recensământ general (a.2011) populația României a constituit 20,12 mil. loc. Comparativ cu datele precedentelor două recensăminte, realizate aproximativ o dată la 10 ani, se poate constata o tendință clară de diminuare a numărului populației: în a.1992 – 22,81 mil. și în a.2001 – 21,70 mil. Această scădere este legată, cel puțin, de următorii factori: pe de o parte, regimul comunist dur (în totalitate de import forțat)[8], existent până la reformele radicale efectuate în prima lor fază (ultimul deceniu al sec. XX) cu mai multor dificultăți și, pe de alta, de liberalizarea frontierelor după revoluția anticomunistă din decembrie 1989, petrecută cu multiple jertve umane. Majoritatea absolută a populației, 88,9%, o constituie cetățenii de etnie română. Peste 9/10 din populație sunt creștini: BOR fiind una dintre cele mai mari bisericii ortodoxe, dacă nu chiar cea mai mare (ca număr de **credincioși reali**). Spre deosebire alte spații estice dominate timp de câteva decenii de totalitarism în România în perioada comunistă nu au fost destruse bisericile, mănăstirile etc. (pentru informații comunicăm, că în FR în perioada comunistă au fost distruse peste 76,0 mii de biserici, mănăstiri și alte edificii de cult etc.; (http://xn--80afce4b.xn--p1ai/skolko-i-kak-zakryvalos-cerkvej-v-sssr/)[9]). Cea mai numeroasă minoritate națională este maghiara – 1,23 mil. sau 6,1% din totalul populației. (Până la cel de-al Doilea Război Mondial, potrivit recensământului general din 1930, în România Regală o minoritate importantă constituia cea evreească – cca. 800,0 mii loc., una dintre cele mai numeroase din Europa și din lume[10]). În afară României locuiesc un număr semnificativ de cetățeni/ etnici români. Numărul românilor respectivi, părinții sau buneii cărora s-au născut în România, constituie cca. 12,0 mil. persoane[11].

România ocupă primul loc în UE după cota persoanelor (94,7%), care dețin locuință proprie; este caracterizată ca o țară cu un nivel înalt de cultură și dezvoltare a învățământului (în

[8] După cum se știe, neamului nostru românesc nu-i sunt caracteristice „ideile" aberante ale comunismului utopist, inclusiv cel în variantă bolșevică.

[9] După „construcția nefinalizată" a comunismului nu se știe cu exactitate câți credincioși reali au mai rămas în FR, dacă ținem cont de zecile de mil. de comuniști, comsomoliști, pionieri și octombrei, care „100 la 100" erau devotați ideologiei respective/ ateiste, așa cum se afirma oficial atunci.

[10] Cu cca. jumătate de secol în urmă, pe parcursul a mai multor ani, din cauza ruperii relațiilor diplomatice dintre ex-URSS și Israel, acestea erau efectuate prin intermediul Ministerului de Externe al României.

[11] Potrivit unor estimări, în Italia locuiesc/ lucrează cca. 2,0 mil. români, în Germania – 800,0 mii, Marea Britanie – cca. 500,0 mii, Franța – cca. 500,0 mii etc. În Parlamentul României sunt reprezentați și românii din afară granițelor actuale.

1930 ocupa locul 11 în lume la capitolul știință de carte, cu mult devansând majoritatea vecinilor săi): limba engleză posedă peste 5,0 mil. persoane, franceză – cca. 4,5 mil., germană, spaniolă sau italiană posedă între 1 și 2,0 mil. loc.[12]

Capitala țării – București, 1,9 mil. loc. (cu suburbii – 2,2 mil. loc.). Noua Constituție a fost adoptată la 8 decembrie 1991. În 2003 a fost efectuat un Referendum Național, prin care au fost introduse 79 de amendamente. Parlamentul constă din două camere: în Senat sunt 137 membri, în Camera Deputaților – 314 membrii. Ședințele au loc în cea mai mare clădire civilă din lume – Palatul Republicii. Fiecare cameră este aleasă pentru 4 ani, președintele țării – pe 5 ani.

Până la 1989 România era cunoscută prin faptul, că a fost singura țară din ex-lagărul socialist, care a reușit în totalitate să restituie (martie 1989) toate datoriile sale externe, o parte din care chiar înainte de termen. Deși trebuie recunoscut faptul, că aceasta s-a produs cu mari eforturi a întregului popor, inclusiv din contul reducerii simțitoare a consumului intern, diminuării nivelului de viață a populației. În perioada 1975 până în martie 1989 România a rambursat o datorie externă de 21,0 mld. dol., din care dobânzile au reprezentat 7,0 mld. dol. (Bistriceanu Gh. Lexicon de finanțe, bănci, asigurări. Vol. II, pag. 8)[13]. În timpul de față (2018) România are unul dintre cele mai reduse solduri ale datoriei externe raportate la PIB din UE, cca. 36-37%. România este una din puținele țări ale Europei asigurate în totalitate cu resurse energetice (petrolul românesc și produsele petroliere erau și sunt cunoscute în lume **de mai mult de un secol**, iar **până în 1989 România era al treilea producător și al doilea exportator din lume de echipament petrolier**). Ba chiar mai mult, este exportator net de energie; **deține cele mai mari rezerve de aur din Europa**, dispune de resurse semnificative de soluri fertile, sare, resurse de apă, inclusiv ape termale lecuitoare, de material lemnos, de materiale de construcții etc. România este singura țară din Europa, posibil și din lume, vecinii istorici ai căreia sunt popoare venite de pe alte meleaguri, stabilite pe fostele moșii ale autohtonilor[14], străbunilor noștri.

După aderarea (1 ianuarie 2007) României la UE, eveniment apreciat ca fiind al doilea ca importanță după actul Marii Uniri de la 1918, economia României s-a dezvoltat ascendent. (Cota cetățenilor României, care s-au pronunțat pentru aderare la UE, a fost una dintre cele mai mari, comparativ cu alte state din Europa Centrală și de Est/ ECE, 80%). Ritmurile de dezvoltare ale economiei au fost mai înalte, decât ale vecinilor, precum și ale majorității statelor UE. Drept urmare, pe parcursul unui deceniu de dezvoltare România a reușit să reducă cu 24 puncte procentuale decalajul dintre nivelul său de dezvoltare și cel mediu european, mai mult decât oricare alt stat. În 2017 mărimea PIB per capita a constituit 63% față de media UE (http://cursdeguvernare.ro). Respectiv, țara a realizat și cel mai mare PIB absolut din regiune (2017) – 187,43 mld. euro. Acest indicator la alți vecini mai importanți constituie (mld. euro): Grecia – 177,73; Ungaria – 123,40; Bulgaria – 50,43; Serbia – 36,80; Moldova – 6,12; Ucraina (2016) – 84,26 etc. (datosmacro.com). Menționăm, că Grecia este țara cu enorme datorii publice, acestea constituind cca. 180-190% din PIB („locul" doi în lume).

O sursă importantă de dezvoltare susținută a economiei țării constituie investițiile străine/ IS. Creșterea palpantă a acestora poate fi identificată încă cu câțiva ani înainte de aderare[15]. La sfârșitul a.2016 (potrivit Norld Investment Report, 2017) volumul total al IS a constituit 71,804 mild. dol. sau peste 3100 dol. per capita. Cei mai activi s-au dovedit a fi investorii europeni (% din total): Olanda (25,0), Austria (14,2), Germania (12,4), Cipru (6,4), Franța (6,7), Italia (5,2),

[12] După cota populației, care cunoaște sau studiază limba engleză, România ocupă prestigiosul loc 20 în lume.

[13] Unor țări le-au fost iertate sume importante ale datoriilor lor externe: de ex., Poloniei – cca. 20,0 mld. dol.

[14] Bulgarii au sosit la sud de Dunăre de pe Volga (de aici se și trage denumirea lor; câteva sute de ani a și existat Țaratul Vlaho-Bulgar la sud de Dunăre, însă către sfârșitul sec. XV volohii autohtoni au fost asimilați de „oaspeții" bulgari), ungurii sunt veniți din zona munților Altai, sârbii – din sudul Poloniei actuale, iar Imperiul Rus s-a tot extins în toate direcțiile, inclusiv în spațiul estic al neamului nostru, cel mai vechi din Europa (potrivit Institutului Britanic de Arhiologie). După cum să știe, primul om în Europa, potrivit cercetătorilor Institutului Britanic de Arheologie, a apărut în spațiul Carpaților românești [1].

[15] Tratativele privind aderarea au demarat încă în a.1999.

Luxemburg (4,2), Suedia (3,5), Grecia (2,7), precum și SUA (2,5). Cei mai mari beneficiari ai IS sunt companiile:

Grupul austriac OMN a investit în „SNP Petrom" câteva mld. euro. Drept urmare, compania a reușit-o cifră de afaceri de cca. 5 mld. euro; „KazMunayGaz", precum și grupul chinez „CEFC" au investit în compania „Rompetrol" cca. 3,0 mld. euro. Cifra anuală de afaceri a companiei a atins volumul de 4,0 mld. euro; Uzina de automobile „Dacia", în care gigantul francez „Renault" a investit 2,5 mld. euro, a realizat o cifră de afaceri de cca. 5,0 mld. euro (2016); Companiile de desfacere Carrefour, Kaufland, Metro, Mega Image au investit câte 1 mld. euro, drept consecințe fiecare a realizat o cifră de afaceri de cca. 1 mld. euro; cel mai mare producător de anvelope, precum și a componentelor electronice „Continental" a investit în România 1,2 mld. euro, iar drept urmare cifra anuală de afaceri a ajuns la 2,0 mld. euro, asigurând peste 18,0 mii de locuri de muncă bine remunerate, inclusiv 500 loc. inginerești [2]. Investițiile străine anuale au crescut substanțial în anii premergători și în primii ani după aderare până la un volum de 9-12,0 mld. dol.

În anul aderării la UE România și Bulgaria erau considerate cele mai corupte din comunitate. Eforturile depuse de România în sensul reducerii corupției i-a permis nu doar să obțină rezultate remarcabile economice, dar și să devină un exemplu regional pozitiv de luptă cu corupția. În ultimii doi ani au fost intentate peste 1000 de dosare, în care figurau conducători de rang înalt, inclusiv miniștri, deputați, conducători de departamente, de județe etc., dintre care cca. 250 au fost condamnați la diferiți termeni de detenție[16]. Prin intermediul diferitor programe de dezvoltare România beneficiază anual (net) cca. 2,5-3,0 mld. euro din fondurile europene [3]. În primul rând trebuie să menționăm, că de un sprijin palpant se bucură agricultorii. Aceștia beneficiază anual din fondurile europene între 50 și 500 euro la hectar în funcție de cultură și zonă geografică. Finanțările în cauză au permis ca fermierii români să obțină rezultate semnificative în domeniu atât în sensul veniturilor proprii, cât și a creșterii volumului producției.

Succesele economice, inclusiv rezultatele palpabile în lupta cu corupția i-au permis țării într-un timp scurt să asigure creșteri semnificative a veniturilor bănești și a nivelului de viață a populației. De exemplu, salariul minim a crecut de la 1450 RON în ianuarie 2016 la 1900 RON (sau echivalentul a cca. 8500 LMD, 1 dol. ≈ 4,1-4,2 RON) în ianuarie 2018, adică este cu cca. 1/3 mai mare, decât salariul mediu pe economie din R.Moldova (!) sau de cca. 6-7 ori superior salariului minim bugetar de la noi. În 2017 România a avut cea mai mare creștere a salariului (19%) din UE [4]. Majorarea substanțială a salariului minim, alături de altele, este o metodă sigură, eficientă de diminuare rapidă a economiei tenebre/ neînregistrate și de creștere a veniturilor bugetare[17]. De asemenea un salariu minim decent permite valorificarea eficientă și cât mai deplină a potențialului uman și intelectual societății, creșterea rolului stimulatoriu al salariului ca sursă principală de venit, diminuarea unor alocări nestimulatorii, precum și soluționarea unor probleme sociale. Salariul mediu brut în România constituie, potrivit estimărilor noastre (sf. tr.II 2018) cca. 860-880 euro și este substanțial mai mare, decât în Ucraina (cca. 230 euro), R.Moldova (cca. 280 euro), FR (550 euro)[18], precum și în Bulgaria sau Serbia etc. În mod deosebit au fost majorate salariile medicilor. Din martie a.c. acestea au crescut până la 2,0-3,0 mii euro/ echivalentul a 40,0-60,0 mii LMD în funcție de mai multe

[16] Cunoscutul om de afaceri Gigi Becali (care deține active de peste 700 mil. euro) după „sejurul" la răcoare pentru infracțiuni economice a declarat: „Cel mai mult îi mulțumesc lui Dumnezeu pentru că am fost la inchisoare. Acolo am avut suficient timp pentru a înțelege mai bine viața (a mea și a altora)". După eliberare întreprinde mai multe măsuri de ajutorare a săracilor, sprijinire a construcției diferitor biserici etc.

[17] Explicația acestui fenomen este destul de simplă: la un salariu mic patronul poate să plătească suplimentar „în plic", iar dacă salariul oficial va crește, „în plic" se va plăti tot mai puțin sau deloc.

[18] Menționăm, că în FR se constată discrepanțe semnificative dintre diferite categorii ale populației în funcție de venituri. Potrivit datelor oficiale, raportul dintre veniturile cele mai mari/ prima decilă (10%) a populației și cele ale ultimei decile (10%), adică cu veniturile cele mai mici, constituie 15-18 la 1, însă conform datelor studiilor specializate acest decalaj este cu mult mai mare, de cca. 48:1. Respectiv, salariul în capitala României este superior celui din or. Moscova (cca. 1100 dol.).

criterii calificaționale[19]. Această decizie a avut drept scop stoparea emigrării medicilor români în alte state. În a.c. se prevăd și alte majorări de venituri ale populației (salariile minime, pensiile, alocările pentru copii etc.). De asemenea, au avut loc și alte majorări de venituri ale populației (pensii, alocări pentru copii etc.). Potrivit unor studii efectuate cu 3 ani în urmă, acest nivel de salarizare (echivalentul a cca. 1000 dol./ lună) reprezintă un important „prag psihologic". În primul rând, la atingerea acestui prag este descurajată în proporție determinantă emigrarea forței de muncă; într-al doilea rând, nivelul menționat de salarizare, în principiu bun pentru orice țară, este un stimulent real pentru reîntoarcerea în România a mai multor cetățeni, plecați în străinătate mai înainte, când salariile erau de 2-3 ori mai mici. Așadar, anul centenarului Marii Uniri ar putea servi drept început al reîntoarcerii lor acasă. În acest contexe menționăm, că potrivit unui studiu specializat efectuat în martie 2018 [5], moldovenii care lucrau legal în FR câștigau lunar 35,3 mii rub. (477 euro), iar cei care activau ilegal – 33,2 mii rub. (449 euro). Deci și România din acest punct de vedere, al veniturilor, a devenit deja mai atractivă pentru românii basarabeni. După anul 2007 tot mai mulți dintre aceștia se stabilesc cu traiul în partea dreaptă a Prutului.

Menționăm, că nivelul prețurilor la majoritatea produselor în România este comparabil sau chiar inferior celui din R.Moldova. Nivelul relativ al prețurilor în România este cu cca. 40% mai jos, decât cel mediu european. Aceasta înseamnă, că puterea reală de cumpărare a monedei euro în România este mai mare (cu peste 65%), decât în majoritatea statelor UE (cu excepția Bulgariei).

România este unul dintre cele mai democratice state din lume în partea, ce ține de drepturile minorităților naționale. Președinte al României este Klaus Iohannis, de etnie germană. Anterior dânsul pe parcursul a mai multor ani a excercitat funcția de primar al municipiului Sibiu, oraș care a fost numit capitală culurală europeană (2007). Specificăm, că cota etnicilor germani și Sibiu este una nesemnificativă (de doar câteva procente).

Menționăm, că minoritatea germană în România constituie cca. 40-45,0 mii persoane. (În 1930, conform recensământului general al populației, minoritatea germană din România constituia cca. 745,0 mii persoane). Deci, președintele țării efectiv a fost ales (în 2014) de milioane de etnici români (în calitate de contracandidat președintele l-a avut pe premierul de atunci Victor Ponta, român de etnie). Este singurul caz din Europa, unde președinte este un reprezentant al minorităților naționale.

Potrivit legislației, în Parlament sunt reprezentanți ai tuturor minorităților naționale – 17 la număr, indiferent de numărul populațiilor respective, inclusiv minoritățile armeană, greacă, ruteană, croată, sârbă, bulgară, slovacă, germană, italiană, turcă, lipovenească (rusă de stil vechi), poloneză, ucraineană, macedoniană, albaneză, țigănească. Efectiv România este singura țară din lume, în care pe larg sunt reprezentate minoritățile, numărul majorității cărora constituie doar 5-25,0 mii persoane (!). Minoritatea maghiară, cea mai numeroasă, în perioada de după decembrie 1989 a avut în parlament (Camera Deputaților și Senat) peste 100 de reprezentanți. Pe larg aceștia au fost reprezentați și în Guvern etc.

Economia României este una deschisă. Comerțul exterior al României evoluează în mod dinamic. În 2017 el a constituit 138,24 mld. euro (creștere față de anul precedent de 10,8%), balanța comercială însă este negativă și constituie 6,4% din PIB. Peste ¾ din comerțul exterior revine statelor UE. Trebuie menționat faptul, că nivelul înalt de integrare comercială europeană cu mult mai înalt, decât alte state din ECE, România realizase încă înainte de aderarea propriu-zisă la UE. Principalii parteneri comerciali actualmente sunt (% din volumul exportului-importului): Germania – 20,0-23,0; Italia – 10,0-11,0; Franța – 5,0-7,0. Rezervele valutare sunt suficiente (5-6 luni de import) pentru finanțarea deficitului comercial și menținerea unui curs

[19] După majorările în cauză, salariile medicilor români depășesc salariile medii ale medicilor din UE. Acum devine tot mai actuală problema informării cât mai depline a cetățenilor români, aflați la muncă peste hotare, despre majorările salariale semnificative din ultimii ani. Mai ales în contextul deficitului forței de muncă (șomajul s-a redus până la 4%), care se compensează prin lucrătorii ce vin din Serbia, Ucraina, R.Moldova, dar și Vietnam.

valutar stabil pe termen lung.

România este stat membru la majoritatea structurilor internaționale și europene: la ONU din 1955, la FMI și BIRD din 1972, la OMC – din 1995, la Consiliul Europei – din 1993, la BERD – din 1991. Din 2 aprilie 2004 este membră NATO (alianța de apărare colectivă), iar din 1 ianuarie 2007 – membră UE cu reprezentare largă în structurile europene (peste 800 specialiști – economiști, juriști, informaticieni, traducători etc. bine remunerați). În calitate de stat membru NATO, potrivit statutului acestei organizații, precum și cerințelor noului președinte american, România din 2017 cheltuiește 2% din PIB (cca. 4,0 mld. dol.) pentru apărare.

Spre deosebire de R.Moldova în România de cca. un deceniu sumele garantate ale depozitelor populației constituie 100.000 euro. Aceasta înseamnă ca de fapt depunerile bănești sunt asigurate în proporție de „100 la 100". Pentru informare comunicăm, că în R.Moldova garanțiile în cauză constituie doar 300 euro.

Pentru agenții economici din R.Moldova România reprezintă un interes deosebit. Aceasta se explică prin următoarele. În primul rând, deja de câțiva ani România este principalul partener comercial, inclusiv pentru Regiunea Nistreană. Potrivit Balanței de Plăți (elaborate de BNR) în 2017 exportul în România a constituit 678,4 mil. dol. (1/4 din exportul înregistrat al RM), iar importul din România – 1061,7 mil. dol. (comerțul exterior cu FR este cu cca. 2/5 mai mic). Pentru România însă relațiile comerciale cu R.Moldova nu sunt atât de importante, fiindcă ele constituie doar 0,25-0,30% din circuitul ei extern.

România este principalul creditor extern. De ex., în anii 2015-2017 Guvernul României a acordat R.Moldova un credit de 150,0 mil. euro. Dacă ținem cont de faptul, că după liberalizarea prețurilor din 2 ianuarie 1992 Balanța comercială a R.Moldova este anual negativă (în ultimii ani deficitul constituie 2,0-2,5 mld. dol., iar raportul dintre export și import este de cca. 1:2), atunci ne devine mai clar faptul, că fondurile în cauză sunt necesare pentru menținerea unui curs valutar relativ stabil, precum și pentru formarea rezervelor valutare suficiente, menținerea unei rate a dobânzii relativ joase (inferioare celor din Ucraina sau FR).

În a.2011 România a acordat R.Moldova un împrumut nerambursabil de 100,0 mil. euro. Cu ajutorul acestor fonduri au fost reparate/ modernizate/ reechipate peste 1000 de grădinițe din toate raioanele republicii. (Amintim, că creditul de urgență acordat de România încă în 1999 pentru achiziționarea energiei electrice în valoare de 19,0 mil. dol. așa și nu a mai fost restituit de către R.Moldova). Compania românească EuroTransGaz în perioada 2018/19 se va preocupa de construcția conductei de gaz Ungheni-Chișinău (120 km, cu capacitatea anuală de 1,5 mld. m^3). Investițiile vor constitui 93,0 mil. euro.

Anual România acordă până la 5000 de burse pentru tinerii basarabeni. Aceștia beneficiază de manuale și studii gratuite, locuri în cămine, precum și burse lunare de 65 euro (comparabile cu pensia medie din Basarabia). Aici trebuie să mai adăugăm, că diplomele de absolvire a instituțiilor de învățământ românești sunt recunoscute în UE.

Românii basarabeni beneficiază și de pașapoarte românești. (Până în prezent au reușit să redobândească cetățenia română cca. 1 mil. de basarabeni, inclusiv cca. 70 de membri ai Parlamentului, aleși în 2014). Pașaportul românesc permite efectuarea călătoriilor fără de vize în peste 100 țări ale lumii, precum și activitate legală în statele UE. Acest ultim drept „convertit" în cifre înseamnă anual venituri bănești de până la 1 mld. euro. Intrările respective de valută, precum și de bunuri (autovehicule, îmbrăcămintte, încălțăminte, produse alimentare, diferit echipament etc.) sunt strict necesare societății moldovenești. De ex., preponderent din țările UE în R.Moldova au fost achiziționate/ aduse în ultimele 2 decenii peste 500.000 de automobile de diferite tipuri. Activitatea în unele țări UE de asemenea permit cetățenilor noștri să beneficieze și de pensii respective (cu statele cu care deja au fost semnate acorduri – Italia, Germania etc.) și/sau îndemnizații de șomaj, superioare salariului mediu din R.Moldova.

Pentru a.c. ritmurile estimate de dezvoltare ale economiei României vor fi cele mai mari din UE.

Despre consecințele benefice (pentru locuitorii R.Moldova) ale reunirii Basarabiei cu România. În ședința sa festivă din 27 martie 2018 Parlamentul României a adoptat o decizie,

prin care Patria-mamă este gata să îmbrățișeze Basarabia, dacă aceasta dorește. Mai menționăm, că legislativul de la București a luat o decizie, potrivit căreia în a.2019 se va petrece un Referendum național, având posibila reunire drept subiect principal. Reunirea firească, pașnică, benevolă (pe cale parlamentară) și cât mai rapidă posibilă a R.Moldova cu România ar avea multiple și rapide consecințe favorabile pentru întreaga populație a Basarabiei, indiferent de vârstă, stare socială, apartenență etnică, religie etc.[20]. Unele consecințe favorabile vor avea un efect chiar imediat, începând cu „a două zi" după reintegrare, altele – cu o nesemnificativă „întârziere", pe măsura soluționării adecvate a „problemelor tehnice", juridice etc. aferente fiecărei chestiuni, precum și a identificării fondurilor necesare.

1. Redobândirea cetățeniei române pentru toți, cei care s-au născut și au locuit în România întregită până la 28 iunie 1940 și urmașii acestora, precum și dobândirea cetățeniei pentru cei, care au venit pe aceste meleaguri după cel de-al Doilea Război Mondial (după înstrăinarea forțată a acestui spațiu). Nu este exclus ca anumite persoane, care acum locuiesc în R.Moldova, din considerente personale (culturale, științifice, religioase, de business, morale, de rudenie etc.) după reunire să emigreze în țările lor de origine (în primul rând în FR și Ucraina) sau în alte state. Însă cetățenia română înseamnă un statut european și internațional înalt. Ea, după cum se știe, permite călătorii fără vize în peste 100 state ale lumii, precum și lucru legal în statele UE și alte zone. Lucrul legal înseamnă nu doar salarii/ venituri mai mari, dar și statut social (asigurare/ protecție socială) sporit, inclusiv dreptul de a beneficia de pensie europeană, cu mult (de zeci de ori) superioară celei moldovenești (media cărora e acum de 65-70 euro lunar).

2. Cetățenii României au drepturi substanțial mai sporite comparativ cu cei ai R.Moldova. În primul rând, ei pot fi aleși în calitate de deputați în Parlamentul European, cu toate consecințele respective favorabile (de a influența politicile europene etc.). Toate persoanele care cu adevărat au capacități reale, palpabile intelectuale, politice, administrative, manageriale, științifice, diplomatice, lingvistice, cultural-artistice etc. vor avea posibilități extinse de a se manifesta și de a fi apreciate la nivel european, dar și internațional. Afară de aceasta în viitorul Parlament al României reîntregite, unde ar putea activa cca. 50-70 deputați din partea actualei R.Moldova politicienii de asemenea vor avea posibilități semnificativ mai înalte comparativ cu actualele posibilități ale unui parlamentar de la Chișinău.

3. O bună parte din basarabeni (câteva sute) vor putea activa în structurile UE și alte structuri europene și internaționale la care România este parte (bănci, companii, agenții, asociații, fonduri, corporații, uniuni, comisii etc.) bine remunerate. Actualmente din partea României la Bruxelles activează peste 800 de specialiști români (economiști, juriști, informaticieni, traducători, finanțiști, diplomați, diferiți consilieri etc.), cunoscători ai limbilor materne europene (în primul rând engleză și franceză, dar și germană). Toți aceștia sunt bine plătiți (cu până la 50-100,0 mii euro anual) în mod legal și transparent.

4. A locui în România înseamnă a fi în siguranță. Începând cu a.2004 ea este țară membră NATO, alianță internațională militară, de apărare colectivă. A fi în siguranță, afară de altele, înseamnă a fi atractiv pentru investiții străine, aceasta înseamnând locuri de muncă bine remunerate, salarii sporite, vânzări garantate de produse și servicii, previzibilitate etc., deci creștere durabilă și eficientă a economiei. Cei cca. 27 de ani „de independență" au arătat, că R.Moldova de fapt este o sursă de instabilitate (economică, politică, cu exod masiv al populației/ forței de muncă etc.) și prezintă un pericol pentru această parte a Europei.

5. Fermierii moldoveni/ basarabeni vor putea beneficia de sprijin financiar european pentru dezvoltarea unei agriculturi eficiente și durabile. Câteva exemple. În România acum subvențiile încep de la 180 euro/ ha; subvențiile pentru 1 ha de livadă constituie 384 euro; pentru fiecare animal de carne subvențiile ajung până la 480 euro; pentru fiecare bovină de lapte – 442 euro; pentru fiecare tonă de lapte – 24 euro; pentru fiecare hectar de sere – 3000 euro; pentru fiecare

[20] Autorul acestui material este primul din RM, care a scris (încă în 2005) despre avantajele reunirii (integrării europene). Ulterior unele idei ale noastre au fost preluate de diferite surse.

Sondajele petrecute în 2017-2018 în R.Moldova la subiectul reunirii arată, că procentajul adepților reintegrării este în creștere și variază între 25-40%, inclusiv în mun. Chișinău – peste 50%.

hectar plantat cu cartofi timpurii şi semitimpurii – 2291 euro; pentru fiecare hectar de tomate crescute la câmp şi date spre industrializare – 7128 euro etc. Se acordă subvenţii semnificative (de zeci de mii de euro) pentru achiziţii de maşini şi utilaje agricole.

6. Fiindcă România şi alte state UE actualmente reprezintă principalele pieţe de desfacere a produselor moldoveneşti (peste 3/5) reintegrarea politică a neamului nostru, cel mai vechi din Europa, ar însemna practic dispariţia în măsură determinantă a problemei vânzării/ comercializării bunurilor fabricate acum la noi. Economiile actualei Românii şi a Basarabiei sunt, în mare măsură, complementare. Respectiv garantarea vânzărilor ar însemna beneficii (profituri, locuri suplimentare de muncă decent remunerată, reducere a pierderilor naturale, plata impozitelor aferente, încasări bugetare sporite etc.) pentru entităţile din Basarabia. Aceste efecte importante ar fi imediate. Reamintim, că piaţa UE este constituită din peste 550 mil. consumători. Evident, că toate acestea nu ar însemna o rupere artificială a relaţiilor cu ţările din est.

7. Reunirea efectiv va însemna aderarea la UE. În primul rând, aceasta va însemna aplicarea legislaţiei europene. Documentele UE reprezintă în sistem de peste 90,0 mii de acte (în volum fizic câteva vagoane), care vor fi obţinute gratuit şi imediat: în România ele deja există şi se aplică de peste un deceniu. Amintim, că în aprilie 2005 Parlamentul R.Moldova în unanimitate, cu 101 voturi, a decis orientarea noastră europeană, iar reunirea ar fi cea mai scurtă cale de integrare în UE.

8. Aplicarea normelor UE pentru românii basarabeni va mai însemna garanţii aproape totale pentru depozitele bancare ale cetăţenilor. Dacă actualmente în R.Moldova garanţiile în cauză constituie doar cca. 300 euro (6000 LMD) pentru un deponent, atunci în România această suma constituie 100,0 mii euro. Adică efectiv ar fi garantate în proprţii aproape „100 la 100" depunerile băneşti ale populaţiei ! Respectiv ar spori substanţial depunerile ca sursă de investiţie bancară. Drept urmare se vor reduce dobânzile bancare, respectiv vor spori investiţiile interne, inclusiv pe termen lung.

9. Normele juridice UE, dar şi economice vor mai însemna diminuarea semnificativă a criminalităţii. Studiile efectuate până în prezent arată, că una din principalele cauze a crimelor economice din R.Moldova reprezintă veniturile (salariile, pensiile, îndemnizaţiile etc.) mizerabile ale populaţiei, venituri ce pentru mulţi nu permit nici măcar supravieţuirea. Sute de mii de cetăţeni actualmente au venituri sub nivelul „coşului minim" oficial de consum.

10. Creşterea investiţiilor şi aplicarea legislaţiei UE/ României va conduce într-un termen relativ scurt la sporirea accelerată a veniturilor garantate şi puterea de cumpărare a populaţiei: salariile medii – de la cca. 5700/ 6100 LMD în RM (2017/ 2018) la cca. 18,0-19,0 mii LMD (peste 1000 dol.); pensiile medii – de la 70 euro în 2017 la pensii de 3-3,5 ori mai mari (250-270 euro) etc. (Până la sfârşitul a.c. se prevăd alte majorări ale veniturilor legale ale populaţiei). Menţionăm, că preţurile medii în actuala Românie (constituie cca. 60% din nivelul preţurilor medii din UE) sunt comparabile cu cele din Basarabia, iar la multe produse (carne, salamuri, apă minerală etc.) sunt chiar mai mici. Urmare a eventualei dispariţii a vamelor de la Prut vor dispărea şi taxele vamale la produsele, ce acum se importă din UE (de ex., la automobile etc.), respectiv preţurile de achiziţie se vor reduce semnificativ.

11. În actuala Românie există un deficit al forţei de muncă. Tinerii disponibili din Basarabia ar putea beneficia de aceasta fără să plece la mare depărtare de locurile lor natale: cel mai îndepărtat loc al României de azi (faţă de Chişinău) este mai aproape, decât cel mai aporopiat loc al FR (de ex., reg. Breansk). Nu există problema integrării baştinaşilor basarabeni în spaţiul cultural românesc. Dacă mai ţinem cont de faptul, că până în Rusia oricum vor rămâne două vămi, iar cea de la Prut va dispare, atunci diferenţa de „timp", legată de călătoriile în cadrul României sau spre FR, va fi încă mai mare (în favoarea spaţiului românesc)[21].

[21] Confruntările le facem cu FR din cauza, că anume acolo sunt cei mai mulţi români basarabeni, comparativ cu alte state (peste 700,0 mii, potrivit informaţiilor ex-premierului rus D.Rogozin). Însă după criza acută de după 2014 (legată de războiul ruso-ucrainean şi de aplicarea sancţiunilor din partea SUA şi UE) şi devalorizarea semnificativă rublei (de cca. 2 ori) numărul consângenilor noştri substanţial s-a diminuat (potrivit presei FR, cu

12. Educația românească este cu mult mai performantă și fără mită (urmare a salariilor semnificativ mai mari ale cadrelor didactice din România – de 3-5 ori). Respectiv, tinerii capabili ar putea să studieze la alegere proprie în orice instituție de învățământ din întreaga Românie. Dat fiind faptul, ca studiile din România sunt recunoscute reciproc și în alte state europene, tinerii ar putea aplica pe larg mobilitatea studiilor etc., corespunzător se vor putea aranja la locuri de muncă, dacă vor dori, în întreg spațiul european.

13. Dacă ținem cont de faptul, că România este una din puținele state europene asigurate în totalitate cu resurse energetice (are un export net de energie), iar Basarabia tradițional suportă un deficit semnificativ (de 95-97% din consum), atunci ajungem la concluzia, că acest deficit în totalitate și pe termen lung va fi asigurat din contul actualei Românii. Nu va fi nevoie de a.n. tratative cu numeroase cedări, unele chiar absolut nejudicioase (cedarea la prețuri de nimic a unor întreprinderi către FR în contul datoriilor externe, cedări secrete de bucăți de teritoriu, cedări a rețelelor de gaze aflate la balanțele primariilor și edificate din contul cetățenilor, cedări a anumitor posturi importante administrative către diferite persoane necalificate, promovate din exterior etc.).

14. R.Moldova este spațiul european cu cea mai proastă asigurare a populației cu apă potabilă. Peste 9/10 din fântânile de la sate conțin apă dăunătoare sănătății (cu un conținut sporit de nitrați, metale grele etc.). Drept urmare numărul bolnavilor de rinichi, ficat, alte boli interne etc. este semnificativ și în continuă creștere. Respectiv durata vieții este de doar 68 ani la bărbați și 70 – la femei (cea mai scurtă din Europa). Actuala Românie are un grad sporit de aprovizionare cu apă potabilă (dar și cu ape termale lecuitoare). Ținând cont de caracterul vital al apei pentru viață umană (dar și pentru sănătatea faunei și florei), reintegrarea spațiului românesc ar contribui la diminuarea treptată a numărului bolnavilor respectivi în spațiul basarabean, la creșterea duratei de viață. Ar putea fi eficient utilizat potențialul râului Prut, precum și arealul respectiv. (Cândva acesta era considerat ca fiind cel mai curat din Europa). În anumite condiții râul Prut ar putea deveni navigabil.

15. R.Moldova nu dispune de material lemnos (pentru industria mobilei, materialelor de construcții, industria vinului etc.). Pe de altă parte, Carpații românești sunt acoperiți cu diferite specii de copaci.

16. Cele menționate ar conduce în mod firesc la revitalizarea și repopularea localităților basarabene, urmare a reîntoarcerii acasă a mai multor sute de mii de băștinași de-ai noștri.

BIBLIOGRAFIE

1. „Vocea poporului”din 30 iulie 2008
2. P.G. Peiu. „Se mai poate face astăzi unirea”, 2018.
3. „Economistul” nr. 24/274, 2016.
4. „Экономическое обозрение”, 8.05.2018, p. 8.
5. „Экономическое обозрение”, 18.05.2018, p. 8.
6. Anuarele statistice ale României pentru anii 2016-2017. INSE, București.

mult peste 100,0 mii în doar 3 ani). În ultimii ani moldovenii chiar dacă emigrează, atunci în statele UE, Canada, SUA etc.

ВЗАИМОСВЯЗЬ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ДАНИЛЬЧЕНКО ЛЕОНИД
доктор хабилитат, профессор, Молдавский Государственный Университет

ABSTRACT. Describes a problem analysis and forecasting financial condition of the enterprise, the relationship of analytical procedures in the financial analysis of the enterprise. Determined that the basic methods of forecasting methods, peer reviews are proportional and dependency trend method.

KEY WORDS: analysis, analytical techniques, finance, forecasting, methods of forecasting.

Финансовый анализ предприятия представляет собой комплексную оценку финансового состояния, выявление факторов, определяющих его уровень и разработку мероприятий по стабилизации или улучшению. Ключевыми показателями в таких оценках являются показатели рентабельности продаж и капитала, платежеспособности, ликвидности баланса и активов, финансовой независимости и стабильности. К сожалению, во многих изданиях авторы ограничиваются изложением методик финансового анализа и не увязывают его результаты с планированием и прогнозированием финансового состояния предприятия, например, [1 - 7, 10, 11, 12, 16].

Увязка финансового анализа (анализа финансового состояния предприятия) с плановыми и прогнозными расчётами финансового состояния предприятия имеет важное значение не только в подготовке экономистов финансового профиля, но и в практике финансового менеджмента. По этой причине рассмотрим эту проблему в аспекте взаимосвязи методических приёмов анализа и планирования (прогнозирования) финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ на предприятии сводится не только к оценке финансового состояния предприятия, также оценивается ряд показателей, относящихся косвенно к финансовому состоянию, например, эффективность инвестиций, но ключевым элементом анализа является оценка финансового состояния. Что мы понимаем под финансовым состоянием предприятия?

Мы разделяем точку зрения, изложенную в [13], что финансовое состояние - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота, и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое состояние предприятия характеризуется: составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме и др. Есть и другие определения понятия финансовое состояние предприятия. Например, Недосекин С.В. и Иванов М.А. дают такое определение: «Под финансовым состоянием предприятия понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью…» [14]. И ещё одно определение: «Финансовое состояние предприятия…— совокупность экономических и финансовых показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, в том числе к выполнению им финансовых обязательств. Финансовое состояние предприятия — уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала предприятия, а также уровень эффективности их использования» [15]. Последние два определения не в полной мере выражают сущность финансового состояния, они является характеристикой лишь нескольких важных элементов финансового состояния.

Вопросам теории финансового анализа предприятия посвящено множество публикаций, в которых обстоятельно рассматриваются разнообразные подходы и методы анализа. Однако имеется и общее в прочитанных нами публикациях – это содержание и последовательность выполнения аналитических процедур. Наиболее полно изложили методику финансового анализа Шеремет А.Д., Сайфулиным Р.С. в популярном издании [16], хотя и эта методика не лишена некоторых недостатков, о которых будет сказано дальше. С нашей точки зрения цитируемая методика [16] является базовой, исходным материалом, для многочисленных публикаций по вопросам финансового анализа предприятия не только в России, но и во многих постсоветских республиках. И она действительно этого заслуживает.

В соответствии с этой методикой содержание финансового анализа представляет собой последовательное выполнение следующих аналитических процедур: анализ финансовых результатов предприятия; анализ финансового состояния предприятия; анализ деловой активности и эффективности деятельности предприятия и комплексный анализ и оценка хозяйственной деятельности. По нашему мнению, комплекс перечисленных аналитических процедур излишне перегружен.

В практике финансового анализа возможно совмещение оценок финансовых результатов и эффективности функционирования предприятия, а анализ деловой активности в большей степени относится к оценке управления текущими активами нежели к оценке финансового состояния предприятия. Комплексный анализ и оценка хозяйственной деятельности лишь косвенно относится к финансовому анализу, но по своей сути – это фрагмент управленческого анализа.

В определённой степени схожа с методикой [16] методика Игнатьева Е.В., который считает, что основными направлениями финансового анализа являются: анализ структуры баланса; анализ прибыльности деятельности предприятия и структуры производственных затрат; анализ платежеспособности (ликвидности) и финансовой устойчивости предприятия; анализ оборачиваемости капитала; анализ рентабельности капитала; анализ производительности труда [2]. Приведенные направления финансового анализа по сути своей не в полной мере отражают содержание финансового анализа. Такое содержание финансового анализа эклектично: прибыльность и рентабельность капитала предприятия не следует выделять в разные аналитические процедуры. Соответствующие показатели целесообразно оценивать в рамках одной процедуры анализа, а анализ производительности труда вообще не относится к финансовому анализу. Структура производственных затрат несомненно представляет интерес в финансовом анализе, но соответствующие показатели структуры невозможно увязать с показателями финансового состояния предприятия.

Для иллюстрации различных подходов к формированию направлений и содержания финансового анализа рассмотрим ещё одну публикацию. В статье [5] Бочаров В.В. утверждает, что объективную оценку финансового состояния предприятия можно дать на основе анализа: «…изменений в структуре активов и пассивов; динамики расчетов с дебиторами и кредиторами; величины прибыли и убытков, уровня рентабельности активов, собственного капитала и продаж; изменений в оборачиваемости активов и собственного капитала; наличия чистого оборотного капитала на начало и конец исследуемого периода и т. д. Перечисленные оценки разносторонних финансовых показателей безусловно представляют интерес для анализа, но не являются целостной системой пригодной для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия.

Как видим, авторы различных публикаций по-разному определяют понятие финансовое состояние предприятия и по-разному рассматривают направления и содержание финансового анализа предприятия. Это естественно. Однако, с нашей точки зрения, такое сложное явление, как финансовое состояние предприятия, должно анализироваться целостной системой взаимосвязанных процедур и показателей, пригодных не только для объективных оценок сложившегося положения, но и для

планирования и прогнозирования. Таким требованиям в наибольшей степени соответствует Методика финансового анализа [16]. Приняв её за основу, можно предложить следующий состав процедур анализа и прогнозирования финансового состояния предприятия.

Первый этап. Анализ финансовых результатов (операционной, инвестиционной и финансовой деятельности) и эффективности функционирования предприятия (рентабельности продаж, рентабельности собственного и совокупного капитала). Первый этап финансового анализа имеет непосредственное отношение к оценке финансового состояния предприятия, но выделен нами в самостоятельную аналитическую процедуру в силу особенностей её выполнения. Сущность данной аналитической процедуры заключается в оценке уровней и динамики финансовых результатов от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также прибыли до налогообложения и чистой прибыли. Информацией для анализа являются Отчёты о прибылях и убытках (Форма 2).

Второй этап. Анализ финансового состояния предприятия (общая оценка динамики и структуры статей бухгалтерского баланса, анализ финансовой устойчивости и ликвидности баланса, анализ финансовых коэффициентов, анализ финансового и операционного левериджей). Этот этап финансового анализа обычно начинают с общей оценки динамики и структуры актива и пассива бухгалтерского баланса, в соответствии с методикой [16] и её клонами, опубликованными в различных изданиях. Анализ чаще всего проводится с использованием годового отчётного бухгалтерского баланса. В качестве базы для сравнения принимаются показатели на начало периода и с ними сравниваются показатели на конец анализируемого периода.

Такой анализ позволяет определить изменения статей баланса в пределах одного года (или другого периода). Результаты анализа могут дать информацию о сложившихся тенденциях изменения показателей в прошлом году и не более того. Такие результаты не пригодны для прогнозирования. Они могут служить основанием лишь для принятия решений по некоторым финансовым операциям, например, уточнению величины заёмных средств в плановом году, или улучшению структуры актива. По этой причине целесообразно оценивать динамику и структуру укрупнённых статей бухгалтерского баланса за более продолжительный период времени, например, за три предшествующих года. Расчёты целесообразно выполнять в табличной форме по показателям статей баланса на конец каждого анализируемого года, или по среднегодовым показателям.

Третий этап. Разработка плановых (прогнозных) документов и показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия в плановом (прогнозном) периоде (бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках; показателей рентабельности продаж и капитала; показателей ликвидности баланса и основных финансовых коэффициентов). До начала планирования или прогнозирования финансового состояния предприятия необходимо иметь согласованную с партнёрами по бизнесу и контрагентами производственную программу. На основе производственной программы разрабатываются прогнозный баланс мощностей предприятия, бухгалтерский баланс и приложения к нему (отчёт о прибылях и убытках, движение капитала предприятия и др.), а также основные показатели, характеризующие ожидаемое в плановом (прогнозном) году финансовое состояние предприятия.

Для прогнозирования перечисленных финансовых документов и показателей могут быть использованы различные методы, хотя количество таких методов весьма ограниченно. Основными методами прогнозирования финансовых показателей и коэффициентов являются метод пропорциональных зависимостей и метод экспертных оценок, а в некоторых случаях можно использовать и методы экстраполяции и трендов (имею в виду планирование показателей финансового состояния исходя из достигнутых в прошлом темпов их изменения). Безусловно, любые методы планирования и прогнозирования финансового состояния не могут дать точных результатов. Но точность

при прогнозировании и не требуется. Главное оценить возможный «коридор» изменения показателей финансового состояния, т.е. оптимистический и пессимистический варианты и выбрать наиболее приемлемый. Что касается планирования показателей финансового состояния, то здесь возможна определённая точность рассчитываемых показателей финансового состояния, поскольку базой для планирования является реальная плановая производственная программа и плановый бухгалтерский баланс с приложениями.

Для прогнозирования бухгалтерского баланса и приложений к нему могут применяться методы прогнозирования финансовой отчётности, которые подразделяются на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из её индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм. Действительно, различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, так как они характеризуют одну и ту же экономическую систему [9]. Стохастические методы не приемлемы в планировании и прогнозировании финансового состояния из-за невозможности формирования достаточного (корректного) количества независимых и зависимых переменных, хотя некоторые авторы считают (полагаю ошибочно) что такие методы приемлемы в прогнозировании финансового состояния предприятия [8, 9].

Есть и другие суждения по вопросу применения методов прогнозирования, например, автор статьи [10] считает, что финансовое состояние предприятия может быть достаточно корректно описано с помощью трех классических моделей: баланса доходов и расходов, баланса активов и пассивов и баланса поступлений и платежей. Эти же модели позволяют оценить результативность и эффективность деятельности предприятия. Поэтому методологической основой прогнозирования финансового состояния и результатов деятельности предприятий должны быть эти три баланса.

В силу ограниченности объёма статья рассмотрим на условном примере фрагмент планирования укрупнённых статей бухгалтерского баланса, используя методы экстраполяции и экспертных оценок. За основу для плановых расчётов приняты соответствующие отчётные балансы. Показатели этих балансов сведены в табл.1 и 2, которые дополнены графами для отражения плановых величин бухгалтерского баланса.[22]

Таблица 1

Прогноз укрупнённых статей активов бухгалтерского баланса

(Макет расчётно-аналитической таблицы)

№ строки	Актив баланса	На конец периода N-2		На конец периода N-1		На конец периода N		План на конец года N+1
		тыс. леев	в % к итогу	тыс. леев	в % к итогу	тыс. леев	в % к итогу	
1	Имущество, всего	1100	100	1200	100	1300	100	1417
	То же, в % к году N-2	100	-	109	-	118	-	129
1.1	Иммобилизованные активы	900	81.8	920	76.7	950	73.1	992
	То же в % к году N-2	100	-	102	-	106	-	110
1.2	Мобильные оборотные активы	200	18.2	280	23.3	350	26.9	425
	То же, в % к году N-2	100	-	140	-	175	-	213

В табл.1 рассматриваются две укрупнённых статьи актива – иммобилизованные активы и мобильные оборотные активы. В реальном планировании, разумеется, необходимо анализировать и планировать все статьи актива в соответствии с их

[22] В таблице приведены показатели на конец соответствующих периодов, но можно в расчётах использовать среднегодовые показатели стоимости активов предприятия.

типовой номенклатурой. Мы убеждены, что даже неточное планирование или прогнозирование -реальный инструмент финансового менеджмента. И это лучше, чем отсутствие такого инструмента.

В табл. 2 также рассматривается только два раздела пассива – собственный и заёмный капиталы. Их детализация необходима в реальном анализе и прогнозе[23].

Таблица 2

Прогноз укрупнённых статей пассивов бухгалтерского баланса

(Макет расчётно-аналитической таблицы)

№	Пассив баланса	На конец периода N-2		На конец периода N-1		На конец периода N		План на конец года N+1
		тыс. леев	в % к итогу	тыс. леев	в % к итогу	тыс. леев	в % к итогу	
1	Источники имущества, всего	1100	100	1200	100	1300	100	1417
	То же, в % к году N-2	100	-	109	-	118	-	129
1.1	Собственный капитал	600	55	650	54	715	55	850
	То же в % к году N-2	100	-	108	-	119	-	142
1.2	Заёмный капитал	500	45	450	46	585	45	567
	То же, в % к году N-2	100	-	90	-	117	-	113

Комментарии к табл.1. Методами экстраполяции и экспертных оценок устанавливаем рост общей стоимости активов предприятия на конец планового года N+1 по сравнению с годом N (предыдущий год) на 109% (1300X1.09 = 1417 тыс. леев); доля иммобилизованных активов в общей стоимости активов – 70% и соответственно мобильных оборотных активов – 30%.

Комментарии к таблице 2. Названными методами определяем общую величину пассивов на конец года N в 1300 тыс. леев, а рост на конец года N+1 по сравнению с годом N на 109%. Доля собственного капитала в плановом году возрастёт до 60% а заёмного, соответственно, составит 40%.

На основе данных таблиц 1 и 2 определяем некоторые плановые финансовые коэффициенты, играющие важную роль в оценке финансового состояния предприятия: коэффициент финансового левериджа, коэффициент финансовой автономии, коэффициент самофинансирования активов. Значения названных коэффициентов в плановом и базовом годах приведены в табл.3.

Таблица 3

Финансовые коэффициенты предприятия X

Название коэффициентов	Год N-2 (базовый)	Год N+1 (плановый)	Нормальные значения
Коэффициент финансового левериджа	0,83	0,67	≤0,5
Коэффициент финансовой автономии	0,54	0,60	≥0,5
Коэффициент самофинансирования активов	0,55	0,60	>0,5

Поскольку пример условный ограничимся краткими комментариями. Из таблицы видно, что в прогнозном году два из трёх приведенных коэффициентов соответствуют нормальным значениям.

[23] В таблице приведены стоимости статей пассива на конец соответствующих периодов, но можно использовать в расчётах среднегодовые стоимости статей пассива.

Итак, анализ финансового состояния предприятия необходимо завершать планированием и прогнозом этого состояния. Анализ без планирования или прогноза приносит мало пользы руководству предприятия. Такой анализ некоторые экономисты справедливо сравнивают с анализом покойника. Актуальной также является проблема преподавания в университетах предмета «Финансовый анализ предприятия». С нашей точки зрения куррикулум, лекционный курс и практические занятия по предмету не должны ограничиваться только преподаванием и изучением студентами аналитических процедур. В программу предмета обязательно следует включить вопросы планирования и прогнозирования показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учёт, 2002.
2. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. 2015. №5. С. 272-275. — URL https://moluch.ru/archive/85/15991/ (дата обращения: 06.12.2017).
3. Методика анализа финансового состояния… www.cis2000.ru/.../MethodOfAnaly...Condition.shtml
4. Методики финансового анализа в Audit… www.expert-systems.com/financial/methods.php
5. Методы финансового анализа для оценки деятельности…www.elitarium.ru/.../
6. Методика анализа финансового состояния… cyberleninka.ru/...
7. Методы финансового анализа для оценки деятельности…www.elitarium.ru/.../
8. Методы прогнозирования финансового состояния…creativeconomy.ru/lib/3026
9. . Методы прогнозирования финансового состояния…bizoffice.ru/.../metody-prognoz...organizacii.html
10. Прогнозирование финансового состояния и результатов… iteam.ru/.../finances/section_11/article_1275
11. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов ВУЗОВ, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2013.
12. Финансовый анализ предприятия. Коэффициенты и… www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis
13. Финансовое состояние - Финансовый анализ 1fin.ru/?id=281&t=59
14. Финансовое состояние предприятия: сущность и… edu.rgazu.ru/.../data/20140519154903/020.pdf
15. Финансовое состояние предприятия discovered.com.ua/.../
16. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА, 1995.

MAXIMIZAREA VALORII DE PIAȚĂ A COMPANIEI – OBIECTIV PRINCIPAL A MANAGEMENTULUI FINANCIAR ÎN GESTIUNEA CAPITALULUI CORPORATIV

ȘESTACOVSCAIA ANGELA
doctor în științe economice, conf.univ. Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: The most important goals of financial management in the present is maximizing company's value. So the causes of increasing importance of this problem are explained as well as the five component of the system of Value Based Management. The author presents some of indicators that can be used for determining company's market value. The content of the process of Value Based management also is presented in this article.

CUVINTE CHEIE: capitalizare , maximizarea bunăstării , valoarea de piață a companiei.

La etapa actuală de dezvoltare a teoriei financiare scopul strategic a managementului financiar este considerat maximizarea valorii de piață a entităților economice corporative. Totodată există și o altă opinie privind obiectivul principal a managementului financiar. Merge vorba despre maximizarea profitului . Aceste două abordări în opinia noastră nu se contrazic , ci se suplimentează din următoarele considerente.

Creșterea bunăstării proprietarilor poate fi obținută în baza celor două posibilități:

a) creșterea remunerării proprietarilor pentru investirea capitalurilor;

b) valoarea acțiunilor (cotei părți) deținute de către proprietari[2;4]

Însă acestea două posibilități pot fi realizate doar în cazul dezvoltării unei activități reușite , ce însemnă că entitatea economică produce și comercializează produse și mărfuri, prestează servicii competitive - ce rezultă în obținerea profitului entității economice.

Dezvoltarea reușită a întreprinderii în vedere realizării obiectivelor principale a managementului financiar necesită resurse financiare și aici de la proprietari se cere adoptarea unei politici de dividende raționale, ce v-a îmbina cât interesul lor în dividende, atât și punerea la dispoziția managerilor unei părți din profitul net pentru finanțarea activității a întreprinderii. Toate acestea în mod generalizat contribuie la formarea unei valori a entității economice , ce trebuie să fie corect determinată , analizată și sporită. Cu alte cuvinte în cadrul managementului financiar se conturează ca o funcție specifică – gestiunea valorii întreprinderii .

Practica internațională demonstrează o creștere a intereselor față de acest aspect ai managementului financiar în ultimii 30 de ani.

Cauzele acestui fenomen sunt [5] :

1) Modernizarea proceselor , ce dezvoltă afacerile. Acestea au devenit mai dinamice , a crescut semnificativ rolul resurselor intelectuale , ce poate fi privit ca un factor de reușită în mediul competitiv.

2) Înăsprirea concurenței ce provoacă necesitatea de a satisface interesele tuturor participanților a relațiilor financiare , care sunt formate de o entitate economică în procesul de dezvoltare a activităților sale.

Acești participanți frecvent sunt denumiți ca "persoane cointeresate" și includ : proprietarii , consumatorii , furnizorii , personalul angajat , organele de stat .

3) Relațiile dintre proprietari și aparatul managerial au la baza sa diferite interese, dar totuși în ultimii ani tot mai pronunțată este tendința de trecere a controlului efectiv asupra companiei de la proprietar la managerii angajați.

Gestiunea valorii companiei poate fi privită ca un proces complex , care își stabilește ca obiectiv capitalizarea fluxurilor de numerar. Pe de o parte acest proces urmărește realizarea consecutivă a participanților modelului financiar și elaborarea în baza acestui model a diferitor decizii importante pentru companie – strategice și operative , financiare și

nefinanciare (tehnologice , umane, sociale , etc) . Pe de altă parte gestiunea valorii întreprinderii trebuie să țină cont de importanța satisfacerii "persoane cointeresate". [5]

Reieșind din cele menționate se v-a structura sistemul gestiunii valorii întreprinderii

Acest sistem include 5 componente:

I) Planificarea strategică valorii investiționale a capitalizărilor proprietarilor cu implementarea gîndirii valorice în deciziile strategice.

II) Crearea sistemului de indicatori pentru evaluarea activităților operative subdiviziunilor interne a companiei la diferite niveluri manageriale, în care se v-a ține cont de repartizarea responsabilității, limitele împuternicirilor managerilor de la diferite nivele . Acest sistem de indicatori v-a fi ajustat cu parametrii individuali, specifici sectorului în care activează întreprinderea . Cu ajutorul acestui sistem perfecționat de indicatori managerii vor evalua influența deciziilor operative, care se preconizează să fie realizate în cadrul fiecărui nivel , asupra valorii întregii companii.

III) Monitorizarea factorilor decisivi a valorii entității ,având sarcina de identificare a fenomenelor negative și cauzelor acestora.

IV) Motivația - este o parte importantă a procesului de gestiune a valorii întreprinderii . În favoarea acestei componente vorbește faptul , că în compania renumită "Siemens" circa 60% din remunerarea celor 500 Top – manageri este în legătură directă cu creșterea profitului ; pentru managerii de alte niveluri proporția aceasta constituie 15-20% . [5]

Altă modalitate de a motiva personalul managerial este acumularea bonurilor și achitarea lor în cazul atingerii obiectivelor privind creșterea valorii companiei.

A treia modalitate de motivare constă în remunerarea parțială prin opțiune la procurarea acțiunilor companiei. De exemplu în Cadburry Schweppes pe parcursul implementării gestiunii valorii companiei 20 % din angajați au devenit posesori de acțiuni.

Experiența companiilor ce promovează gestiunea valorii capitalului mărturisește, că circa jumătate din Top – manageri sunt salarizați în funcție de indicatorul valorii întreprinderii . [3]

V) Perfecționarea procesului de comunicare cu părțile cointeresate a companiei și în primul rând cu investitorii .Componenta acesta apare în legătură cu crearea indicatorilor noi de evaluare a activității întreprinderii , cu aplicarea modelelor economice noi, algoritmelor de fundamentare a deciziilor .Toate acestea necesită o informare suficientă a persoanelor cointeresate – proprietarilor (acționarilor),investitorilor.

Realizarea succesivă a gestiunii valorii companiilor rezultă în creșterea cursului acțiunilor .Concomitent cresc și așteptările pozitive ale investitorilor față de rezultatele activității companiei. În toate cazurile, în companii se utilizează programe speciale de comunicare cu investitorii, bazate pe informații despre factorii decisivi a valorii companiei și rândul de măsuri, orientate spre creșterea ei sau neutralizarea proceselor posibile negative.

Valoarea de piață a entității economice se formează sub influența deciziilor manageriale și poate fi exprimată ca o funcție matematică , ce tinde spre un maximum. Valoare de piață poate fi determinate în baza fluxurilor viitoare de numerar actualizate. Comparația sumei acestor fluxuri actualizate cu investiția inițială determină rezultatul financiar actualizat (valoarea NPV – Net Present Value). Dacă valoarea actualizată netă este pozitivă, aceasta înseamnă activitate profitabilă , eficientă – când veniturile actualizate sunt superioare cheltuielilor efectuate .

Managerii companiei realizează procesul de gestiune a entității economice, făcând accent asupra gestiunii valorii (Value Based Management - VBM). Concepția VBM prevede că activitatea de gestiune a managerilor este orientată spre decizii manageriale și acțiuni , ce vor avea ca efect creșterea profitului, nu doar în perioada curentă, dar și pe o perspectivă mai îndelungată. Evidențierea acestor perspective v-a spori valoarea entității la momentul prezent – ce este foarte important.

Managerii entității trebuie să fie capabili să determine ce valoare v-a avea întreprinderea după adoptarea anumitor decizii manageriale, ce provoacă modificări

semnificative (privind implementarea proiectelor investiționale; perfecționarea structurii de conducere), având drept scop creșterea eficienței activității economic-financiare. La examinarea valorii entității economice drept obiectiv al gestiunii financiare, conducătorii se orientează spre creșterea ei durabilă.

Problema măsurării valorii întreprinderii este primordială în gestiunea ei. Abordarea VBM prevede aplicarea unui instrument eficient, ce v-a permite evaluarea randamentului capitalului investit. La fel este necesar de identificat factorii (drivers) de influență asupra valorii companiei

Pentru determinarea corectă a factorilor(drivers) de creare a valorii se recomandă de luat în considerație următorii trei principia :

- Factorii trebuie să fie legați de crearea valorii și aduși la toate nivelurile structurii întreprinderii;
- Factorii se vor stabili în calitate de indicatori de obiective și se vor evalua prin aplicarea indicatorilor de eficiență –financiari și operaționali;
- Factorii trebuie să reflecte nivelul de eficiență deja atins și perspectivele de creștere viitoare.(Koynleng, Koller, Murrin, 2008)[4]

În calitate de factori principali de influență asupra valorii întreprinderii pot fi prezentați:capitalul propriu;capitalul împrumutat;veniturile generate de utilizarea resurselor financiare efective (aceste venituri pot fi prezentate ca profit ,flux de numerar,etc).

La sfîrșitul secolului trecut au fost propuși un șir de indicatori ce reflectă procesul de creare a valorii. Cel mai des se utilizează :

- Valoarea economică adăugată (Economic Value Aded - EVA). (Stewart,1991).

EVA=NOPAT – IC*WACC, unde

NOPAT – profitul net (Net Operational Profit After Taxation);

IC – Capitalul inițial (Initial Capital);

WACC – Costul mediu ponderat a capitalului (Weighted Average Cost of Capital).

Dacă EVA este valoarea pozitivă,aceasta înseamnă că managemnetul financiar a reușit să sporească valoarea companiei pentru acționari.

Dacă EVA este negativ,aceasta înseamnă o scădere.

- Valoarea adăugată acționară (Stakeholder's Value Aded- SVA), (Rappoport, 1986).

$SVA=PV(NCF_n) + ([PV(TV_n- PV(TV_n-1)]$,unde

PV- Valoarea actualizată (Present Value);

NCF_n- Fluxul net de numerar (Net Cost Flow);

TV- Valoarea reziduală (Termen Value);

După esența sa,formula exprimă suma fluxului net actualizat și diferența dintre valoarea reziduală la sfîrșitul și începutul anului.

- Valoarea de Piață Adăugată (Macket Value Aded - MVA).

$MVA=TC_m- TC_b$,unde

TC_m - Valoarea de piață a capitalului (Total Capital);

TC_m - Valoarea totală de bilanț a capitalului.

MVA stabilește valoarea de piața viitoare,deoarece ia în calcul evaluările de piață a capitalului propriu și împrumutat,ce în condiții de piață eficientă se determină în baza evaluării veniturilor viitoare.[4]

Realizarea gestiunii valorii companiei este un proces multilateral și în conformitate cu VBM va parcurge un rînd de etape.

În cazul dat se vor prezenta 7 etape, care reflectă detaliat conținutul gestiunii valorii entității economice.[3]

La prima etapă se va efectua diagnosticul situației financiare în baza căreia se va determina valoarea coompaniei la momentul inițial.Aici se va examina valoarea și structura activelor (materiale,nemateriale,financiare,imobilizate și circulante),structura financiară (capitalul propriu,datorii pe termen lung,datorii curente).Se vor analiza indicatorii lichidității

curente şi solvabilităţii generale; echilibrului financiar; recuperării resurselor financiare; eficienţei utilizării capitalului; eficienţei activităţii operaţionale.Evaluarea se va efectua pentru întreaga companie şi pentru fiecare direcţie de activitate, dacă business-ul în cadrul companiei este diversificat. Informaţia acumulată este foarte importantă, deoarece planificarea strategică se va întemeia pe această diagnosticare.

La etapa a doua se vor identifica factorii diverşi de influenţă asupra valorii companiei şi se va desrie acţiunea lor directă sau indirectă. Facrotii aceştea pot fi divizaţi în cei interni (ce se formează în cadrul companiei şi pot fi gestionaţi de către managerii companiei) şi externi (ce există şi funcţionează în mediul exterior a întreprinderii şi nu pot fi controlaţi de managerii entităţilor economice,dar în mod obligatoriu trebuie să fie cunoscuţi de conducători pentru a ajuta activitatea companiei la modificările mediului extern).

La etapa a treia nemijlocit se va determina valoarea de piaţă a companiei la o anumită dată de raportare (cea mai apropiată din perioada trecută).Există mai multe abordări cu privire la evaluarea companiei - prin venit, prin cost ,prin compararea vânzărilor.Experţii în domeniu recomandă aplicarea tuturor metode pentru a avea o imagine completă asupra valorii.[1]

La etapa a patra se va elabora strategia de dezvoltare a companiei (pe termen mediu şi lung),ce va fi orientată spre maximizarea valorii companiei.Strategia va include planuri şi prognoze de dezvoltare activităţii economico-financiarre,ce vor avea ca obiectiv – optimizaraea resurselor financiare şi structurii financiare,creşterea venitului din vânzări,ameliorarea calităţii ,implemenetarea tehnologiilor performante,optimizarea structurii interne a companiei.

La etapa a cincea se va efectua bugetarea, ce va solda cu elaborarea bugetului general şi se va elabora programa privind maximizarea valorii de piaţă a companiei pe perioade concret determinate.

Etapă a şasea a însemna realizarea strategiei elaborate prin realizarea obiectivelor stabilite.Probabil va dura mai mult şi se va manifesta prin implementarea proiectelor investiţionale prin perfecţionarea întregului sistem managerial,eficienţă financiară sporită şi creşterea valorii de piaţă a întreprinderii.Ca un rezultat concomitent cu cele menţionate va fi creşterea dividendelor la acţionari.

Etapa a şaptea este în logic ultima,dar activităţile specifice deja trebuie să fie pornite în procesul realizării strategiei.Se are în vedere analiza rezultatelor obţinute,identificarea cauzelor dificultăţilor apărute, factorilor de influenţă pozitivă şi altele, precum şi elaborarea recomandărilor cu privire la ameliorarea situaţiei, fortificarea punctelor de creştere a valorii întreprinderii.

Valoarea de piaţă a companiei concentrează în sine rezulatul managementului financiar,reflectă situaţia financiară şi patrimoniul acumulat.Conexiunea valorii de piaţă şi maximizarea bunăstării este indiscutabilă.Gestiunea valorii de piaţă a companiei la etapa actuală capătă o importanţă deosebită în managementul entităţilor corporative şi trebuie să fie luată în seamă la elaborarea strategiei financiare şi generale a entităţilor economice.

BIBLIOGRAFIE:

1.Albu S.,Albu I.,Evaluarea patrimoniului-Chişinău:UTM,2009-271p.
2.Cojocaru M,Şestacovscaia A.,Mihalachi R.Bazele managementului financiar:Note de curs.-Chişinău:CEP USM,2018-195p.
3. Аслапов Т.,Управление стоимостью компании.supersales.ru/terminy-i-opredelenia/upravlenie-stoimostyu-kompanii (accesat 02.10.2018).
4. Ковалев в.в. финансовый менеджмент:теория и практика -М:ТК Велби, Изд-20 протект,2006-1016с.
5. http://delovoimir.biz/upravlenie_stoimostyu_kompanii (accesat 02.10.2018).

FUNDAMENTAREA INDICATORILOR POLITICII FINANCIARE

DRAGOMIR LILIA
doctor în ştiinţe economice, conferenţiar universitar, USM
SECRIERU VASILE
doctorand, USM, Departamentul Finanţe şi Bănci
DARII INA
doctorandă, USM, Departamentul Finanţe şi Bănci
ŞARGU INA
doctorandă, USM, Departamentul Finanţe şi Bănci

REZUMAT: Deşi domeniul său de manifestare îl reprezintă activitatea financiară, prin conţinutul său repercutează asupra întregii activităţi a entităţilor de la care emană. Instrumentele şi tehnicile de realizare a obiectivelor politicii financiare reprezintă, la rândul lor, componente ale acesteia, prin care se conturează modul concret de înfăptuire a fluxurilor băneşti, în corespondenţă cu scopurile cărora le sunt subordonate activităţile financiare.
Politica financiară diferă în funcție de interesele claselor și grupurilor sociale pe care le exprimă partidul sau partidele aflate la putere și de condițiile interne și externe ale fiecărei perioade.

ABSTRACT? Although its field of manifestation is the financial activity, through its content passed on to the entire business of the entities from which it emanates. The tools and techniques of accomplishment of the objectives of the financial policy are, in their turn, components of the its, which outlines the concrete way of realising cash flows, in correspondence with the purposes to which they are subordinated to financial activities.
Financial policy differs depending on the interests of classes and social groups that express the party or parties in power and of the internal and external conditions of each period.

CUVINTE CHEIE: politică financiară, politică bugetară, politică fiscală, politică monetară.

Ca parte integrantă a politicii economice a statului politica financiară apare ca un instrument al Guvernului în influenţarea economiei, aplicarea căreia constă, în esenţă în determinarea utilizării instrumentelor financiare guvernamentale unei combinaţii a acestora care să ducă la realizarea scopurilor stabilite.

Politica financiară trebuie să realizeze folosirea conştientă a întregului ansamblu de instrumente şi procedee cu caracter financiar, monetar şi fiscal pentru stabilirea corectă a nivelului şi structurii prelevărilor obligatorii, operaţiunilor monetare, achiziţiilor guvernamentale, operaţiilor impozabile al regimului exonerărilor şi al deducţiilor în procesul repartiţiei produsului social şi în special, al venitului naţional pentru asigurarea rezervelor necesare la bugetul administraţiei de stat şi al administraţiilor locale în scopul realizării obiectivelor politice economice şi sociale din ţară. Analiza minuțioasă a politici financiare joacă un rol important în determinarea și evaluarea economiei unui stat.

Deşi domeniul său de manifestare îl reprezintă activitatea financiară, prin conţinutul său repercutează asupra întregii activităţi a entităţilor de la care emană. Instrumentele şi tehnicile de realizare a obiectivelor politicii financiare reprezintă, la rândul lor, componente ale acesteia, prin care se conturează modul concret de înfăptuire a fluxurilor băneşti, în corespondenţă cu scopurile cărora le sunt subordonate activităţile financiare.

Politica financiară diferă în funcție de interesele claselor și grupurilor sociale pe care le exprimă partidul sau partidele aflate la putere și de condițiile interne și externe ale fiecărei perioade. Politica financiară diferă și de la o țară la alta în funcție de potențialul economic, de gradul de dezvoltare economică, de orînduirea socială, de metodele de conducere a economiei și a altor factori.

Obiectivele de bază ale politicii financiare constau:

1. în stabilirea, dezvoltarea şi creşterea economică;
2. reducerea şomajului;

3. reducerea inflaţiei;
4. creşterea nivelului de trai al populaţiei.

Politicile implementate pentru realizarea unei strategii macroeconomice trebuie să se situeze într-o perspectivă de lungă durată, evitîndu-se modificările frecvente. Fluctuaţiile brutale constituie şocuri pe ansamblul economiei, crescînd incertitudinea, neîncrederea, încetinirea proceselor investiţionale etc..

În prezent, politica de creştere economică se bazează pe planificarea bugetară pe termen mediu, precum şi pe coordonarea permanentă între politica bugetară şi politica monetară, în condiţiile compatibilităţii tuturor politicilor economice. În acest context, rolul politicii bugetar-fiscale constă în acceptarea sau respingerea dezechilibrelor bugetare.

În situaţia actuală a structurii sistemului bugetar al Republicii Moldova, pîrghiile de gestiune a resurselor financiare publice, la care se mobilizează veniturile, sunt: bugetul de stat, bugetele locale, bugetul asigurărilor sociale de stat, fondul asigurărilor obligatorii de asistenţă medicală, etc.. Acest sistem unitar şi corelat de fonduri evidenţiază fluxurile financiare publice de formare a veniturilor fiscale şi nefiscale şi de repartizare a acestora pe destinaţii, în conformitate cu nevoile sociale şi cu obiectivele de politică financiară la nivel macroeconomic.

Provocarea principală pentru anul 2018 și pe termen mediu reprezintă implementarea în continuare a reformelor structurale, consolidarea finanțelor publice și a stabilității financiare drept condiții primordiale pentru atingerea obiectivului durabilității bugetar-fiscale, prin menținerea unui deficit al bugetului public național la nivel sustenabil, evitînd riscurile legate de șocurile interne și externe, precum și dependența de asistența financiară externă.

În perioada 2018-2020, Guvernul își va consolida progresele înregistrate în recuperarea stabilității și sustenabilității finanțelor publice, protejînd, în același timp, alocările pentru cheltuielile sociale și de capital.

Măsurile-cheie care necesită a fi întreprinse sînt [1]:

- consolidarea bazei fiscale prin raționalizarea scutirilor fiscale, îmbunătățirea raportării privind impozitul pe venit și consolidarea administrării fiscale;
- finanțarea asigurărilor sociale și de sănătate pe o bază mai durabilă;
- cheltuieli publice mai eficiente, restructurarea administrației publice, o mai bună orientare a beneficiilor sociale și îmbunătățirea finanțării și gestionării programului de investiții publice;
- extinderea și aprofundarea pieței interne a valorilor mobiliare de stat, inclusiv ca răspuns la oportunitățile reduse de împrumuturi externe concesionale;
- consolidarea monitorizării și gestionării riscurilor bugetar-fiscale.

Agregatele bugetare pentru perioada 2018-2020 confirmă faptul că Republica Moldova se află în continuă redresare, dar încă într-un cadru bugetar-fiscal foarte constrîns (tabelul 1).

Tabelul 1. Agregate bugetare

Agregate bugetare	mil. lei				% din PIB			
	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
	Aprobat	Prognozat	Prognozat	Prognozat	Aprobat	Prognozat	Prognozat	Prognozat
Total venituri	**51 593**	**56 559**	**60 679**	**65 203**	**36,1**	**34,9**	**34,4**	**33,9**
Impozite și taxe	46 493	52 301	56 670	61 482	32,6	32,3	32,1	32,0
Alte venituri	2 075	2 178	2 814	2 629	1,5	1,3	1,6	1,4
Granturi	3 026	2 080	1 195	1 092	2,1	1,3	0,7	0,6
Total cheltuieli	**55 883**	**60 388**	**65 198**	**70 028**	**39,1**	**37,3**	**37,0**	**36,4**

Cheltuieli curente	**49 553**	53 051	56 991	60 804	34,7	32,8	32,3	31,6
Cheltuieli capitale	6 330	7 337	8 207	9 224	4,4	4,5	4,7	4,8
Soldul bugetar	**-4 290**	**-3 829**	**-4 519**	**-4 825**	**-3,0**	**-2,4**	**-2,6**	**-2,5**
Finanțat din:								
împrumuturi externe	5 717	4 115	1 661	427	4,0	2,5	0,9	0,2
împrumuturi interne	-268	505	3 570	4 810	-0,2	0,3	2,0	2,5
alte surse de finanțare	-1 380	-1 002	-922	-622	-1,0	-0,6	-0,5	-0,3

Sursa: Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova

Interdependenţele obiective dintre opţiunile şi deciziile referitoare la organizarea şi desfăşurarea fluxurilor financiar-monetare, respectiv la constituirea, distribuirea şi utilizarea fondurilor băneşti, conduc la o abordare integratoare a lor, în cadrul unei politici financiar-monetare (a autorităţilor publice) cu un conţinut mai complex, care implică modalităţile de folosire a banilor, începând cu formele concrete ale acestora, continuând cu tehnicile de procurare, alocare şi utilizare a sumelor de bani şi încheind cu măsurile de influenţare asupra activităţilor economice şi sociale prin instrumentele financiare.

Prin prisma obiectivelor şi instrumentelor specifice, politica financiar-monetară vizează atât problematica financiară în sens restrictiv (a finanţelor publice), cât şi pe cea monetară.

Dată fiind complexitatea problematicii politicii financiar-monetare, considerăm că pentru abordarea componentelor sale şi conţinutului specific acestora se impun câteva delimitări de ordin conceptual, asupra diferitelor accepţiuni ale componentelor acesteia.

BIBLIOGRAFIE:

1. Cadru Bugetar pe Termen Mediu (2018-2020). Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova.
2. Gheorghe Filip, Mihaela Onofrei – *Politici financiare.* Iaşi: Sedcom Libris, 2001, p. 246
3. Daniel Dăianu – *Funcţionarea economiei şi echilibrul extern.* Bucureşti: Academiei Române, 1992, p. 71
4. Gheorghe Manolescu (coord) – *Politici economice. Concepte, instrumente, experienţe.* Bucureşti: Economică, 1997, p. 265
5. Secrieru A., Dragomir (Rotaru) L. GIDUL AUTORITĂȚILOR PUBLICE LOCALE. Managementul finanțelor publice locale. Chişinău: S. n., 2016 (Tip. "Bons Offices"). - 88 p.

ROLUL AUDITULUI PERFORMANŢEI ÎN ORGANIZAŢIILE SECTORULUI PUBLIC

DRAGOMIR LILIA
doctor în ştiinţe economice, conferenţiar universitar, USM
SECRIERU VASILE
magistru în economie, Curtea de Conturi a Republicii Moldova
DARII INA
magistru în economie, Ministerul Finanţelor al Republicii Moldova
ŢĂRANU LILIA
magistru în economie, Ministerul Finanţelor al Republicii Moldova

ABSTRACT: In conducting performance audit, the Court of Accounts shall assess the economy, efficiency and effectiveness of a particular aspect of the operations of an entity or a part thereof or in the framework of a programme or an activity. The need to conduct a performance audit in public sector institutions is important given the growing interest of society towards their performance and concern for the manner in which they are spending public money.

CUVINTE CHEIE: audit financiar, audit al conformității, audit al performanței.

Necesitatea abordării auditului performanţei este importantă prin faptul că alocarea resurselor publice se înfăptuieşte pentru a realiza obiectivele sociale şi economice dorite, însă avînd în vedere că resursele sînt limitate şi alocate în rezultatul stabilirii priorităţilor şi necesităţilor, acestea trebuie gestionate de utilizatori pe baza principiilor de economicitate, eficienţă şi eficacitate. Necesitatea efectuării unui audit al performanţei în instituţiile din sectorul public este importantă date fiind interesul tot mai mare al societăţii faţă de performanţa acestora şi preocuparea pentru modul în care sînt cheltuiţi banii publici. [2]

Audit al performanței în baza prevedrilor Legii nr. 260 din 07.12.2017 **privind organizarea și funcționarea Curții de Conturi a Republicii Moldova,** Publicat: 05.01.2018 în Monitorul Oficial nr. 1-6, este activitate de evaluare independentă, obiectivă și de încredere a modului în care entitatea auditată respectă principiile economicității, eficienței și eficacității.

Curtea de Conturi efectuează următoarele tipuri de audit:

a) audit financiar;
b) audit al conformității;
c) audit al performanței.

La efectuarea **auditului financiar anual,** Curtea de Conturi:

a) verifică și evaluează situațiile financiare, sistemele financiare și operațiunile entității auditate;
b) examinează situațiile financiare anuale și conturile/rapoartele entității auditate în scopul de a evalua dacă rapoartele sînt întocmite corect și dacă conturile sînt prezentate veridic și fidel;
c) evaluează respectarea cerințelor de raportare financiară;
d) evaluează sistemul de management financiar și de control și auditul intern ale entității auditate;
e) realizează misiuni intermediare de audit pe parcursul exercițiului financiar, inclusiv monitorizarea implementării recomandărilor de audit anterioare și analiza măsurilor întreprinse pe baza acestor recomandări.

La efectuarea **auditului conformității**, Curtea de Conturi stabilește dacă activitatea entităților auditate este conformă cu legislația și cu regulile stabilite de autorități. Auditul conformității se finalizează cu o concluzie sau opinie a auditorului cu privire la conformitate.

La efectuarea **auditului performanței**, Curtea de Conturi evaluează economicitatea, eficiența și eficacitatea unui anumit aspect al operațiunilor desfășurate de o entitate sau de o parte a acesteia ori în cadrul unui program sau al unei activități.

Este necesară efectuarea unui audit al performanţei în organizaţiile sectorului public? Cu siguranţă da, îndeosebi în plin proces de globalizare, când performanţa organizaţiilor din sectorul public prezintă un interes tot mai mare, iar preocuparea pentru modul în care au fost cheltuiţi banii publici îşi găseşte numeroşi protagonişti. ***Audit al performanţei în organizaţiile sectorului public*** este un audit al economicităţii, eficienţei şi eficacităţii cu care entitatea auditată îşi foloseşte resursele în îndeplinirea responsabilităţilor; angajamente care oferă asigurare sau concluzii bazate pe evaluarea unor suficiente probe adecvate de audit în baza criteriilor enumerate ca: cerinţe specifice, măsuri sau practici operaţionale definite. Auditele performanţei oferă o analiză a obiectivelor astfel încât conducerea şi cei responsabili de conducere şi supraveghere să poată utiliza informaţiile pentru a îmbunătăţi performanţele şi operaţiunile de program, a reduce costurile, a facilita procesul de luare a deciziilor de către părţi cu responsabilitatea de a prevedea sau iniţia răspunderea.

Un audit al performanţei este un proces dinamic care prevede respectarea standardelor aplicabile în cadrul activităţii de audit. Evaluarea continuă a obiectivelor, riscurilor de audit, procedurilor de audit şi probelor în timpul efectuării auditului facilitează munca auditorilor în ceea ce priveşte alegerea informaţiei spre prezentare şi a contextului potrivit pentru concluziile de audit, inclusiv discuţia despre existenţa unor probe suficiente şi adecvate care ar sta la baza concluziilor de audit. Concluziile auditului performanţei rezultă logic din toate aceste elemente şi oferă o evaluare a constatărilor de audit şi a semnificaţiei acestora. [2]

Cum este definit conceptul de audit al performanţei? În viziunea Standardelor Internaţionale de Audit INTOSAI, auditul performanţei reprezintă o evaluare sau o examinare independentă a măsurii în care o activitate, un program sau o organizaţie funcţionează în mod eficient şi eficace, cu respectarea economiciţăţii.

În exercitarea auditului performanţei auditorul trebuie să aplice în activitatea sa următoarele principii de bază:

- ✓ legalitate;
- ✓ responsabilitate;
- ✓ integritate;
- ✓ obiectivitate şi independenţă;
- ✓ competenţă;
- ✓ rigurozitate;
- ✓ perseverenţă;
- ✓ comunicare clară;
- ✓ plusvaloarea.

Reglementările naţionale în domeniu, prevăd că scopul auditului performanţei este de a oferi informaţii relevante privind maniera de implementare şi consecinţele activităţilor publice. Auditul performanţei se concentrează numai pe rezultatele obţinute de organizaţiile sectorului public, caracterizate prin determinarea celor trei E-uri, respectiv economicitate, eficienţă, eficacitate.

Economicitatea reprezintă măsura în care se asigură minimizarea costului resurselor utilizate într-o activitate, fără a influenţa realizarea în condiţii optime a obiectivelor declarate ale acesteia (calitatea acesteia). Economicitatea se referă la buna administrare a banului public.

Eficienţă – utilizarea resurselor disponibile la maxim. Eficienţa are legătură cu economia. Aici de asemenea aspectul central se referă la resursele distribuite. Întrebarea principală este dacă aceste resurse au fost utilizate în mod optimal sau satisfăcător sau dacă aceleaşi rezultate sau rezultate similare în termeni de calitate şi timp de producere ar fi putut fi obţinute cu mult mai puţine resurse.

Eficacitatea reprezintă gradul de îndeplinire a obiectivelor declarate ale unei activităţi şi relaţia dintre impactul dorit şi impactul efectiv realizat.

Auditul performanţei se focalizează nu numai pe analiza concertată a celor trei E-uri, deoarece complexitatea examinărilor celor 3E este dependentă în mare parte de obiectivele auditului. În cazul în care auditul performanţei are ca obiectiv formularea unor concluzii privind economicitatea şi eficienţa, auditorul trebuie să aibă în vedere şi o analiză a eficacităţii. În cazul unui audit al eficacităţii, auditorul va trebui să ţină seama şi de aspectele referitoare la ecoonomicitate şi eficienţă. Aşadar, putem afirma că măsurarea performanţelor în raport cu obiectivele propuse în concordanţă cu cei 3E reprezintă o necesitate pentru managerii de la toate nivelele. Auditul performanţei încearcă să ofere răspuns la două întrebări: S-a lucrat în mod corect? S-a făcut ceea ce trebuia?

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea nr. 260 din 07.12.2017 privind organizarea şi funcţionarea Curții de Conturi a Republicii Moldova. În Monitorul Oficial nr. 1-6 din 05.01.2018.
2. MANUAL DE AUDIT AL PERFORMANŢEI. Curtea de Conturi a Republicii Moldova. Chişinău: 2009. - 100 p.
3. Secrieru A., Dragomir (Rotaru) L. GIDUL AUTORITĂȚILOR PUBLICE LOCALE. Managementul finanțelor publice locale. Chişinău: S. n., 2016 (Tip. "Bons Offices"). - 88 p.

PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE A SECTORULUI DE MICROFINANȚARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

FILIP ANGELA
doctor în economie, conferențiar universitar,USM
IADRÎŞNICOVA SABINA, *USM*

ABSTRACT: The continuous growth of the demand for non-banking financial services creates the necessity of studying the development of the microfinance segment in Moldova. This article aims to identify the possibilities to improve the activity of microfinance organizations, to determine the impact of the banking crisis and the new legislation. The evolution analysis of non-banking sector in connection with the financial and economic situation on national and international markets will help to outline the role of microfinance for the sustainable economic development of the country and to detect the trends of the sector.

CUVINTE CHEIE: creditare nebancară, credite neperformante, criză bancară, microfinanţare, portofoliu de împrumuturi.

Microfinanțarea reprezintă furnizarea de servicii financiare, în special împrumuturilor mici destinate tinerilor antreprenori, întreprinderi mici și persoane fizice sărace, care nu au acces la serviciile bancare tradiționale [1].

Pe plan mondial, produsele de microfinanțare sunt destinate în mod special zonelor rurale și semi-urbane, femeilor, imigranților, minorităților etnice și persoanelor cu venituri reduse. Pe plan național, rolul și impactul economico-social al microfinanțării este caracterizat prin influența acestuia atât direct asupra unor segmente ale societății, prin promovarea inițiativei de antreprenoriat, dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, crearea locurilor de muncă noi și susținerea celor existente, cât și indirect asupra reducerii ratei șomajului, îmbunătățirea condițiilor de trai, diminuării nivelului de sărăcie

Organizațiile de microfinanțare sunt jucătorii de bază a sectorului dat în Republica Moldova, acestea orientându-se strict către clienții micro, comparativ cu Asociaţiile de Economii şi Împrumut, care sunt orientate către persoane fizice. OM-urile deseori activează în calitate de intermediar financiar dintre instituțiile financiare internaționale, fondurile de dezvoltare, organizațiile sociale și clienții. Asociațiile de economii și împrumut existente în Republica Moldova, sunt echivalente băncilor rurale din statele în curs de dezvoltare. Acestea atrag plasamente de la membrii asociației și oferă altor membri împrumuturi.

Organizațiile de microfinanțare s-au dezvoltat ca o alternativă a sectorului bancar. Scopul microfinanțării în Republica Moldova constă în creditarea clienților care nu prezintă suficiente garanții pentru a obține credite de la bănci sau locuiesc în zone unde serviciile bancare nu sunt disponibile. „Microfinanțarea este orientată spre finanțarea afacerilor mici, preponderent din zonele rurale, facilitând, în acest mod, accesul la resurse financiare ieftine și stimulând inițiativa privată” [2]. Evoluția sectorului de creditare nebancară din Republica Moldova, în perioada 2015-2017, demonstrează că deși acesta deține o pondere redusă în economia statului, comparativ cu sectorul bancar, raza lui de cuprindere este foarte vastă, oferind servicii de creditare complementare celor bancare, disponibile persoanelor individuale și întreprinderilor mici și mijlocii pe întreg teritoriul țării.

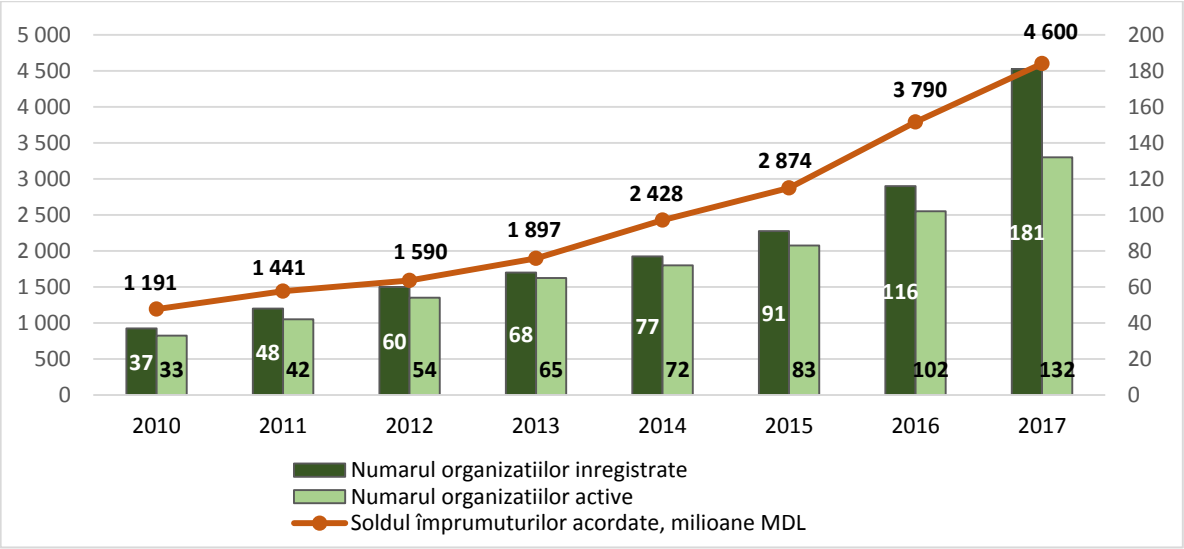


Figura 1. Evoluția numerică a organizațiilor de microfinanțare și a soldului portofoliului de împrumuturi, perioada 2010-2017

Sursă: calculele autorilor în baza datelor CNPF.

Conform graficului prezentat se observă o evoluție pozitivă a numărului de organizații de microfinanțare existente, fiind condiționată de reorganizarea unor asociații de economii și împrumut în OMF-uri. Cu toate că valoarea numerică a companiilor prezintă o dinamică continuă, structura portofoliului de împrumuturi acordate își păstrează valorile constante. Astfel, la finele anului 2017, 87% al sectorului de creditare nebancară este deținut de organizațiile de microfinanțare și doar 13% de AEI-uri.

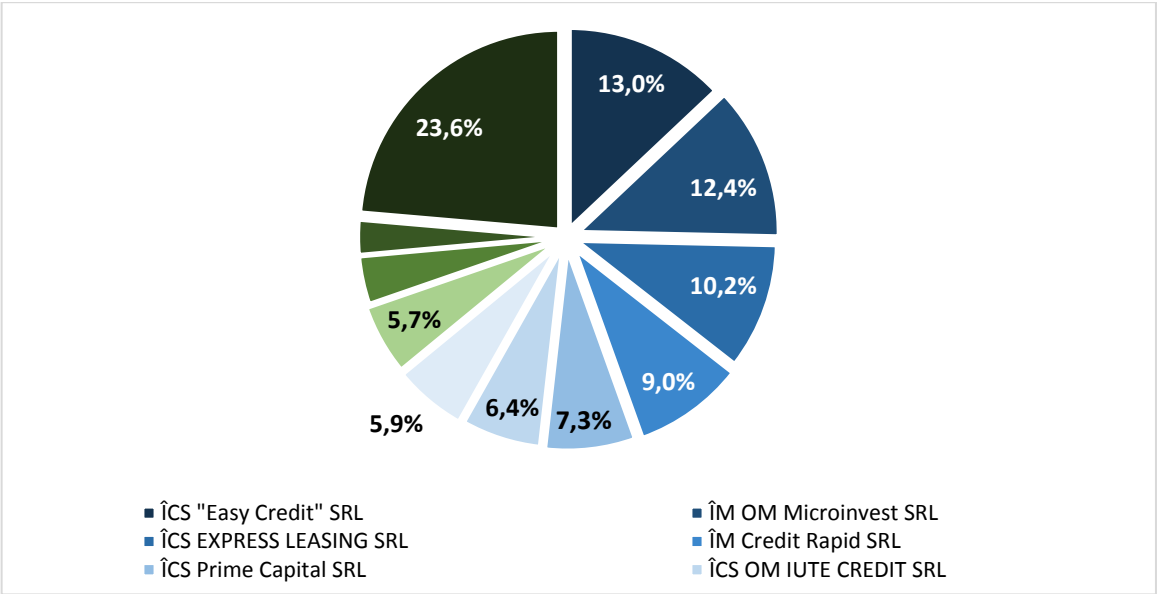


Figura 2. Cotele de piață deținute de organizațiile de microfinanțare, la situația din 31.12.2017

Sursă: calculele autorilor în baza datelor CNPF.

Conform figurii 2. se observă caracter concentrat al sectorul de microfinanțare autohton, astfel încât zece cele mai mari organizații dețin o cotă de 76,4% din piața de microfinanțare, conform situației din 31.12.2017. Cota maximă de 13,0% a pieței o deține ÎCS "Easy Credit" SRL, cu un portofoliu de 596,5 mln lei, urmat de ÎM OM Microinvest SRL cu un portofoliu de 458,4 mln lei, ce reprezintă 12,4% din totalul împrumuturilor acordate de organizațiile de microfinanțare. A treia poziție în topul celor mai mari companii după volumul împrumuturilor, o ocupă organizația ÎCS EXPRESS LEASING SRL, cu un portofoliu de

469,2 mln lei. Topul este completat de următoarele organizații: ÎM Credit Rapid SRL (9,0%), ÎCS Prime Capital SRL (7,3%), ÎCS OM IUTE CREDIT SRL (6,4%), OM BEST INVEST SRL (5,9%), ÎCS "TOTAL LEASING & FINANCE" SA (5,7%), Corporația de Finanțare Rurală SA (3,9%), OM CREDIT CMB SRL (2,8%). Restul organizațiilor de microfinanțare dețin o cotă de 23,6%.

La aceeași data, pe teritoriul Republicii Moldova activau 2 Asociații de Economii și Împrumut Centrale (AEI Asociația Centrală de Economii și Împrumut și ACEÎ Uniunea Centrală), 63 AEI licențiate cu categoria B și 216 AEI de categoria A. Evoluția portofoliului de împrumuturi acordate de către asociații, cât și numărul clienților care au beneficiat de finanțare din partea acestora, este prezentată în figura 3.

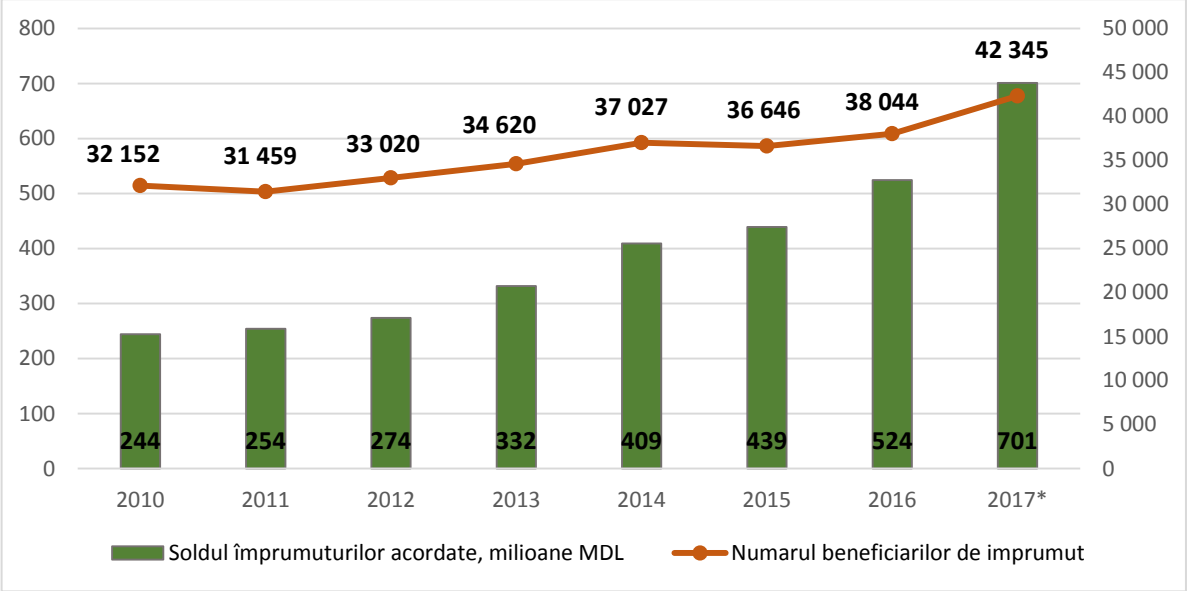


Figura 3. Evoluția numerică a asociaților de economii și împrumut și a numărului de beneficiari
Sursă: calculele autorilor în baza datelor CNPF.

Evoluția sectorului de microfinanțare, înregistrată în ultimii doi ani, denotă o creștere semnificativă a ratei de penetrare a sectorului de microfinanțare. Similar anului precedent, în 2017 a fost consemnată o creștere a indicatorilor de bază ale activității sectorului de microfinanțare. Dezvoltarea sectorului de microfinanțare în 2017 a fost influențată de îmbunătățirea principalilor indicatori care reflectă tendințele pe acest segment important al pieței financiare, astfel au devenit tot mai evidente avantajele pe care segmentul de microfinanțare îl aduce în scopul dezvoltării economice a statului. Deși tendința sectorului este una pozitivă, observându-se o continuă îmbunătățire la acest capitol, sectorul, deocamdată, deține cote reduse în PIB, dar și comparativ cu sectorul bancar. Oferirea unor servicii de creditare complementare, ar permite impulsionarea consolidării instituțiilor de creditare nebancare. În același timp, sunt necesare eforturi adiționale și coordonate pentru întărirea sectorului de microfinanțare, fapt ce va asigura inevitabil oportunități adecvate de finanțare pentru economie.

Indicatorul, care descrie importanța sectorului de microfinanțare pentru economia națională, este gradul de intermediere financiară, care se calculează ca raport dintre portofoliul de împrumuturi acordate și PIB. Ascensiunea gradului de intermediere financiară a organizațiilor de creditare nebancare cu 1,4 p.p. pe parcursul ultimelor 5 ani, în combinație cu diminuarea practic dublă a acestui indicator pentru sectorul bancar, scoate în evidență politica activa de atragere a clienților urmărită de OM-uri și AEI-uri, cât și creșterea continuă a încrederii populației în serviciile financiare nebancare.

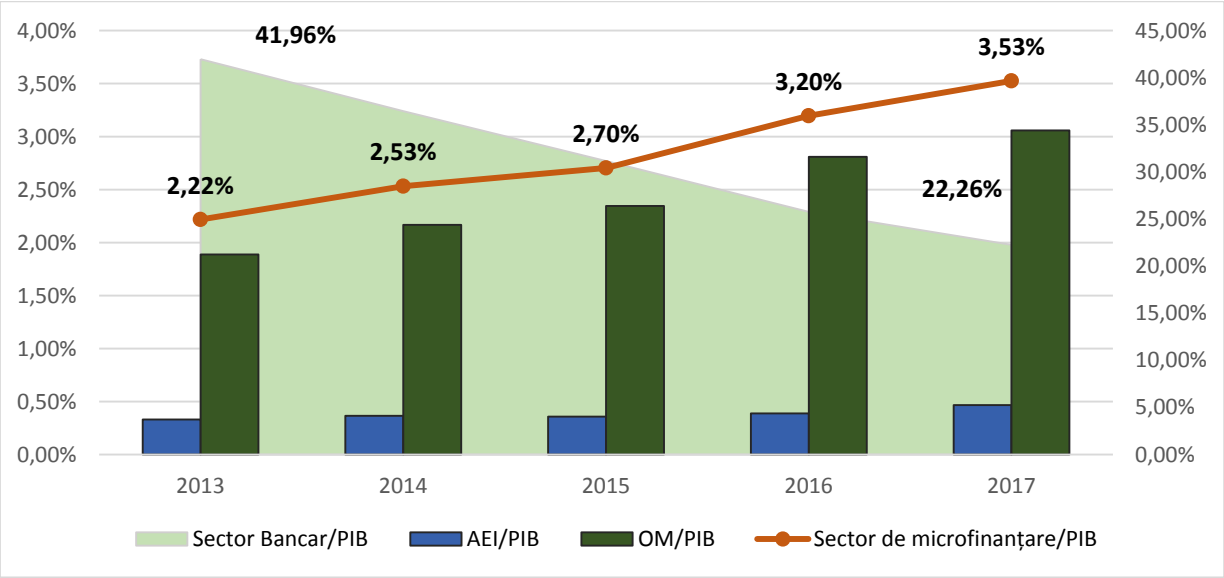


Figura 4. Gradul de intermediere financiară

Sursă: calculele autorilor în baza datelor CNPF și BNM..

Calitatea portofoliului este un domeniu crucial de analiză, deoarece cea mai mare sursă de risc pentru orice instituție financiară este reprezentată de portofoliul său de credite. Indicatorul cel mai răspândit de evaluare a calității portofoliului în industria de microfinanțare este Portfolio at Risk (PAR), care măsoară partea portofoliului de credite care se află în restanță pentru un anumit număr de zile, ca procent din portofoliul total. Pe parcursul ultimelor 5 ani, managementul asociațiilor a reușit să păstreze calitatea portofoliului în limitele admisibile de maxim 5%, în același timp, mărind gradul de provizionare până la valori mai mari ca 100%. În timp ce sectorul bancar se confruntă cu o înrăutățire a calității portofoliului de împrumuturi acordate, indicatorul PAR90 fiind la nivelul de 18,4%.

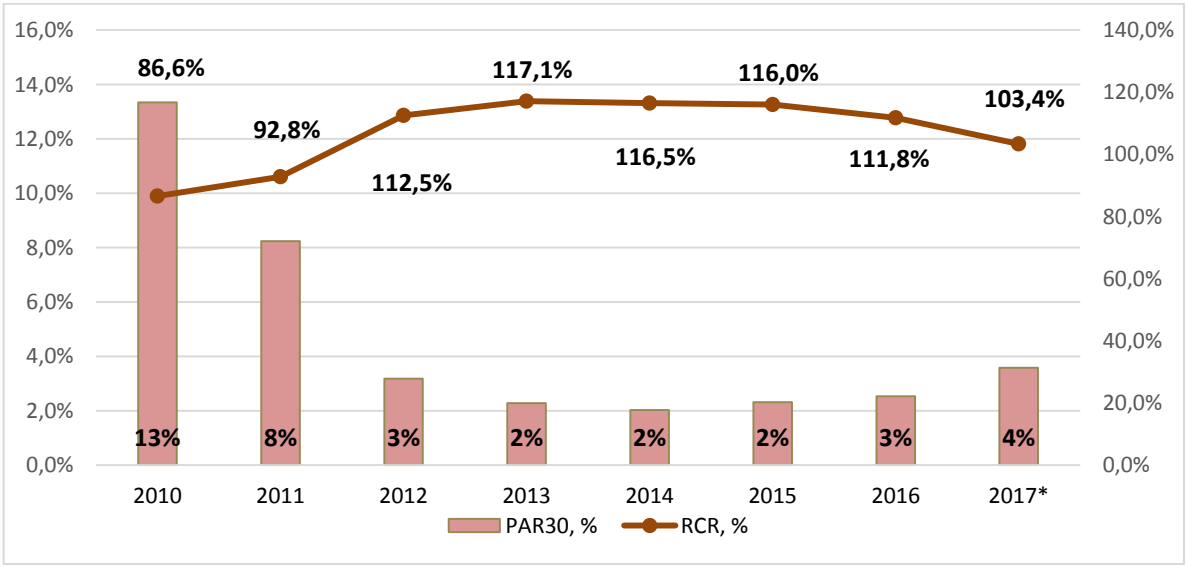


Figura 5. Evoluția calității portofoliului de împrumuturi și nivelul de provizionare a Asociațiilor de Economii și Împrumut

*Sursă: calculele autorilor în baza datelor CNPF, (*sunt utilizate datele pentru 30.09.2017).*

Criza sistemului bancar, care a început la finele anului 2014 prin decapitalizarea a 3 bănci de importanță sistemică, prin scheme frauduloase și în proporții extrem de mari, a pus la încercare managementul organizațiilor de microfinanțare în domeniul gestiunii riscurilor. Astfel, ieșirea de pe piața bancară autohtonă a unei sume valutare semnificative a condus la

apariția efectelor riscului valutar - prin creșterea bruscă a cursului de schimb al EUR și USD, al riscului de lichiditate – prin lipsa lichidităților pe piață și majorarea ratei rezervelor minime obligatorii pentru băncile comerciale, al riscului de dobândă - prin majorarea de către BNM a ratei de bază și scumpirea ulterioară a surselor de finanțare. Sectorul de microfinanțare a demonstrat rezistență și flexibilitate la situația financiară complicată, însoțită suplimentar de stoparea finanțării din partea partenerilor internaționali. Pe fundalul diminuării volumului de credite oferite de băncile comerciale, sectorul non-bancar a înregistrat o creștere semnificativă a volumului împrumuturilor acordate economiei. Băncile comerciale s-au concentrat pe clienții mari și proiectele puțin riscante, pe când sistemul nebancar pe clienții mici, crescând astfel calitatea creditării. Creditarea întreprinderilor mici și mijlocii se efectuează de către bănci prin intermediul organizațiilor de microfinanțare, asociațiilor de economii și împrumut, companiilor de leasing. În cazul menținerii ritmului actual, sectorul nebancar va putea obține în următorii ani o cotă de 20% din piață de creditare.

Sectorul de microfinanțare autohton se confruntă cu un număr de deficiențe care stopează dezvoltarea calitativă a acestuia, și anume: cadrul legal imperfect, lipsa supravegherii din partea CNPF, sistemul managementului riscului slab dezvoltat, lipsa de informații despre istoria de creditare a beneficiarilor, costurile ridicate pentru fondurile atrase și limitarea surselor de finanțare de pe piața națională, nivelul scăzut al încrederii populației în serviciile nebancare, cauzat de educația financiară slabă.

Activitatea de reglementare a sectorului financiar nebancar este efectuată de Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF), care, în prezent, se rezumă doar la monitorizarea și cumularea datelor statistice din rapoartele financiare și altor rapoarte prezentate de organizații în baza trimestrială și anuală. Pentru o reglementare clară și precisă a organizațiilor din cadrul sectorului de microfinanțare a fost necesară aprobarea unei legi noi care va îngloba toate aspectele privind activitatea acestor organizații, oferind CNPF o pârghie atât de necesară în activitatea de supraveghere a sectorului dat. Astfel, Parlamentul a adoptat în lectură finală, Legea cu privire la organizațiile de creditare nebancară, care va intra în vigoare în data de 01.10.2018 și nu se va extinde asupra activității băncilor și a asociațiilor de economii și împrumut.

Prin modificările incluse în noua lege se urmărește creșterea încrederii populației în sectorul nebancar prin reglementarea strictă a activității organizațiilor din sector, prin asigurarea transparenței informațiilor furnizate de organizații atât clienților săi, cât și organelor de stat. Constituirea și implementarea procedurii de eliberare a avizului prealabil înainte de înregistrarea în Registrul de stat al persoanelor juridice și ulterior înregistrarea în Registrul organizațiilor de creditare nebancară autorizate ținut de CNPF, va asigura înregistrarea de stat doar a organizațiilor ce corespund cerințelor minime, diminuând numărul de organizații existente în sector. Auditul extern obligatoriu pentru organizațiile mai mari, va asigura o verificare minuțioasă a activității acestor organizații, a corectitudinii înregistrărilor contabile și prezentării situațiilor financiare, care într-un final va asigura îmbunătățirea proceselor de creditare și evaluare a riscurilor financiare. Conform opiniei specialiștilor în domeniul financiar, CNPF va introduce treptat norme privind modalitatea standardizată de clasificare a împrumuturilor acordate și de formare a provizioanelor pentru acoperirea pierderilor eventuale aferente portofoliului de împrumuturi. Prin implementarea exigențelor față de fondatorii organizațiilor de creditare nebancară se urmărește asigurarea transparenței acționarilor acestora, pentru prevenirea spălării banilor și repetarea crizei bancare în cadrul sectorului de microfinanțare. În linii generale, Legea privind organizațiile de creditare nebancară va avea un efect pozitiv asupra sectorului, stimulând dezvoltarea valorică și calitativă a acestuia, asigurând transparența necesară și fortificând încrederii populației și a partenerilor internaționali.

Fortificarea sectorului de microfinanțare poate fi realizat prin următoarele obiective:

1. consolidarea sistemului de reglementare și supraveghere, ajustarea acestuia la standardele internaționale;

2. perfecționarea legislației privind prevenirea fraudelor și delapidărilor pe piața nebancară;
3. stimularea apariției și dezvoltării birourilor istoriilor de credit;
4. stimularea creării asociațiilor centrale de economii și împrumut în scopul prestării unui spectru larg de servicii asociaților săi;
5. școlarizarea populației privind serviciile pieței financiare nebancare;
6. asigurarea protecției drepturilor și intereselor participanților la piața de creditare nebancară;

Evoluția sectorului de microfinanțare de după criza bancară din Republica Moldova, a demonstrat faptul că sectorul dat este destul de stabil și eficient, iar perspectivele de dezvoltare a acestuia sunt promițătoare. Majorarea portofoliului de împrumuturi acordate cu circa 30%, în contextul diminuării continuă a portofoliului de credite bancare, scoate în evidență creșterea încrederii potențialilor debitori în sistemul financiar nebancar, facilitând migrarea acestora spre sectorul de creditare nebancară. Specialiștii în domeniu prezic o accelerare a dezvoltării sectorului de microfinanțare în următorii ani, sub impactul problemelor existente în sectorul bancar și introducerea reglementărilor stricte din partea Băncii Naționale, care a influențat asupra formării unei atitudini mai conservative a băncilor ce ține de creditarea afacerilor.

Conform strategiei de dezvoltare a sectorului financiar nebancar, dezvoltarea sectorului de microfinanțare se poate transforma într-un pilon important pentru reducerea sărăciei și stimularea inițiativei private în Republica Moldova și va contribui la susținerea financiară a zonelor rurale, stimulând comerțul, activitățile agricole, sectorul social, meșteșugăritul, transportul local și alte ramuri economico-sociale de la sate.

BIBLIOGRAFIA

1. MCGUIRE P. B., CONROY J. D. *The microfinance phenomen.* În: *Asia-Pacific Review*, 2010, nr. 7:1;

2. POPA V. *Piața financiară a Republici Moldova prin prisma analizei comparative: sectorul bancar vs organizațiile de microfinanțare.* Chișinău: Editura Institutul Național de Cercetări Economice, 2013.

IMPORTANȚA RATELOR CA INSTRUMENT DE GESTIUNE A FIRMELOR

FILIP ANGELA
doctor în economie, conferențiar universitar,USM
ȘTIRBU VALENTIN
masterand, USM

ABSTRACT: The assessment of an economic entity performance has a significant role in the establishing of the strategy to be implemented. Even more, it is important in the period of an economic and financial crisis. As follows, an analysis was performed basing on the company's balance data for "EUROFARMACO" corporation, using a system of relevant indicators, by interpretation of which it is possible to draw certain conclusions which help to forecast the further evolution of the company. Knowing this, a model of company's performance assessment can be defined.

CUVINTE CHEIE :analiză, bilanț, cheltuieli, echilibru financiar,indicatori,profit, rate, rentabilitate, venituri.

O bună cunoaștere a gestiunii financiare și a gradului de independență economică și financiară impune și cunoașterea stării întreprinderii cît și descoperirea la timp a diferitor cauze, efecte, probleme care ar putea genera schimbări așteptate cît și neașteptate sau nedorite în activitatea economică și financiară. În acest sens, există o persoană responsabilă de acest lucru, analistul financiar, care trebuie să studieze conturile de rezultate, posturile de bilant sau grupele de posturi, pentru a stabili raporturile dintre ele și diagnosticul financiar. Analistul va face o selecție, din toate informațiile care va avea nevoie și va efectua legături între diferite poziții, cu scopul de a calcula anumite rate, care scot în evidență caracteristicile economice de piață și reprezintă un mijloc de analiză și de stabilire a diagnosticului financiar, aceste proceduri fiind cunoscute sub denumirea de metoda ratelor.

Prin noțiunea de rate, se înteleg raporturile dintre mărimi sau niveluri strîns legate între ele, care caracterizează situații de ansamblu sau sectoare de activitate. Ratele se stabilesc sub forma unor rapoarte semnificative între două elemente comparabile, și în general, legate între ele printr-o relație cauză – efect. Forma de exprimare a ratelor este variată, principalele modalități fiind:

- ✓ Exprimarea printr-un coeficient (un număr)
- ✓ Exprimarea printr-un procent sau printr-un număr de zile (durată).[1]

Matematic, există posibilitatea formulării unui număr mare de rate ca efect al diferitor combinații între posturile din bilanț sau informațiilor conținute în situațiile de sinteză.

Analiza financiară prin rate trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- să se utilizeze cele mai reprezentative rate și să nu se efectueze calcule care, pe cît sunt de complexe, pe atît sunt de inutile;
- ratele calculate pe mai multe perioade succesive să fie comparabile intre ele;
- să se evite compararea ratelor între întreprinderile sau grupele de întreprinderi al căror obiect de activitate este radical diferit.

Prin diferite combinații între posturile de bilanț sau din alte situații de sinteză se pot alcătui numeroase rate, dar evaluarea eficientă a unei întreprinderi nu presupune doar utilizarea unui număr cît mai mare de rate, dar alegerea, analizarea și interpretarea acelor rate care răspunde cel mai bine obiectivelor urmărite de analistul economico-financiar.[2]

Pentru ași desfășura normal activitatea de întreprinzător, întreprinderea trebuie să dispună de mijloace bănești necesare procurării resurselor, organizării procesului de producție și comercializare a produselor fabricate. De regulă, în urma comercializării produselor finite, întreprinderea trebuie să obțină o sumă mai mare de mijloace bănești decît cea initial investită la începutul ciclului operational cu mărimea profitului realizat din afaceri. [3]

Performanţa unei întreprinderi poate fi analizată cu ajutorul situaţiilor financiare. Putem afirma că o întreprindere este performantă dacă este rentabilă (capacitatea de a obţine profit), dacă este lichidă (disponibilitatea de a-şi plăti la scadenţă datoriile pe termen scurt) şi dacă este solvabilă (capacitatea de a-şi achita datoriile pe termen lung). După modul în care se realizează comparaţia între efecte şi eforturi, în analiza rentabilităţii, ca indicatori de performanţă, se utilizează 2 serii de indicatori de evaluare: unii care se exprimă în mărimi absolute şi alţii care se exprimă în mărimi relative.

Pentru elucidarea aspectelor practice în cele ce urmează va fi efectuată analiza, pe baza datelor din bilanţul firmei, pentru ÎCS ”EUROFARMACO” S.A., utilizând un sistem de indicatori care au relevanţă şi prin interpretarea cărora se pot formula concluzii certe în funcţie de care se poate prognoza evoluţia viitoare a profitului

Analiza rentabilităţii ÎCS„EUROFARMACO” S.A.

Tabel nr.1

Indicatori	**2015(lei)**	**2016(lei)**	**2017(lei)**
Venitul din vînzări	22 374 051	24 499 201	25 776 507
Costul vînzărilor	11 030 118	12 950 299	13 950 247
Profit brut	11 343 933	11 548 902	11 826 260
Profit din activitatea operaţională	53 848	125 913	18 451
Profitul perioadei de gestiune pînă la impozitare	4 614 157	1 483 246	3 412 247
Profit net	4 008 446	1 483 246	3 075 168
Valoarea medie anuală a activelor curente	-	17 653 070	16 696 607
Capital propriu	36 517 763	37 912 186	40 616 542
Datorii pe termen lung	3 411 637	3 650 099	1 881 892
Capital permanent	39 929 400	41 562 285	42 498 434
Denumirea ratei	%	%	%
Rata rentabilităţii vînzărilor	50.70	47.14	45.88
Rata rentabilităţii activelor	-	8.40	20.44
Rata rentabilităţii faţă de resursele consumate	102.84	89.18	80.90
Rata rentabilităţii capitalului permanent	11.56	3.57	8.03
Rata rentabilităţii financiare	10.98	3.91	7.57

Sursa: Elaborat de autori în baza rapoartelor financiare al **ÎCS„EUROFARMACO” S.A.**

$\mathbf{R_{rv}} = \frac{PB}{Volumul\ vânzărilor}$ = 11 343 933/22 374 051* 100 =50.70% (1)

$\mathbf{R_{rv}}$ – rata rentabilităţii vânzărilor;

PB – profit brut.

$\mathbf{R_{ra}} = \frac{PPI}{Valoarea\ medie\ a\ AC}$ = 1 483 246/17 653 070* 100 = 8.40% (2)

PPI – profitul până la impozitare;

R_{ra} – rata rentabilităţii activelor;

AC – active curente.

$\mathbf{R_{r.faţă\ de\ resursele\ consumate}} = \frac{PB}{Cost.vânzărilor}$ *100 =11 343 933/11 030 118* 100 =102.84 % (3)

De unde: $\mathbf{R_{r.faţă\ de\ resursele\ consumate}}$– rata rentabilităţii faţă de resursele consumate.

$\mathbf{R_{r.capitalului\ permanent}} = \frac{PPI}{Capital\ permanent}$ * 100 = 4 614 157/39 929 400* 100 =11.56% (4)

$\mathbf{R_{rf}} = \frac{\mathbf{PN}}{\mathbf{Capital\ propriu}}$ * 100 =4 008 446/36 517 763* 100 = 89.87% (5)

PN – profit net;

$\mathbf{R_{rf}}$– rata rentabilităţii financiare.

În baza datelor din tabel, entitatea ÎCS ”EUROFARMACO” S.A. a înregistrat un profit brut de aproximativ 11 mil. lei pe parcursul a toți trei ani, 2015,2016, și respectiv 2017.

Rata rentabilităţii activelor pentru anul 2017 constituie 22.44%, ceea ce indică faptul că fiecare leu investit din resurse proprii generează un profit de 0,22 lei.

Resursele consumate arată că întreprinderea îşi poate menţine potenţialul tehnic şi economic în proporţie de cca.80%.

Analiza lichiditatății *Bilanțului contabil* ocupă un loc premordial în aprecierea situației financiare a firmei. Calcularea și interpretarea coeficienților lichidității în mod obligatoriu sunt incluse practic în orice materiale analitice, ca de exemplu: nota explicativă la Raportul financiar anual; raportul conducerii întreprinderii către adunarea generală a proprietarilor cu privire la rezultatele activității în perioada raportată; proiectul de investiții (pentru fondarea activității mixte etc.); prospectul ofertei publice a valorilor mobiliare privind aplicarea procedurilor analitice; studiul cererii de credit etc.

Importanța deosebită a lichidității decurge din natura economică a acestui indice. În cadrul echilibrului financiar capacitatea de plată, lichiditatea, solvabilitatea caracterizează una din cele mai importante condiții de existență a întreprinderii de piață – posibilitatea de a-și onora obligațiile de plată la termenele scadente. [3]

Aferent întreprinderii ÎCS ”EUROFARMACO” S.A. au fost calculați coeficienții lichidității totale, intermediare și absolute.

Calculul coeficienţilor lichidităţii ÎCS „EUROFARMACO” S.A.pentru perioada 2015-2016-2017

Tabel nr.2

Coeficienţii lichidităţii	2015	2016	2017	Mărimea optimală
Coeficientul lichidităţii totale	3.81	3.22	4.73	1,0 - 2,0 2,0 – 2,5
Coeficientul lichidităţii intermediare	2.14	1.60	2.30	0,7 – 0,9
Coeficientul lichidităţii absolute	0.47	0.14	0.31	0,2 – 0,3

Sursă:Elaborat de autori în baza rapoartelor financiare al **ÎCS„EUROFARMACO” S.A.**

Coeficientul lichidităţii totale = $\frac{Active\ circulante}{Datorii\ pe\ termen\ scurt}$ (6)

Coeficientul lichidităţii intermediare = $\frac{MB+Investiții\ pe\ TS+Creanțe\ pe\ TS}{DTS}$ (7)

MB– mijloace băneşti;

TS – termen scurt;

DTS – datorii pe termen scurt.

Coeficientul lichidităţii absolute = $\frac{Mijloace\ bănești}{DTS}$ (8)

Datele din tabelul 2 ne indică un nivel scăzut a lichidității, fapt care ne arată coeficientul lichidității totale. La fel şi valorile lichidităţii intermediare arată dificultăţi în ceea ce priveşte capacitatea de achitare a datoriilor pe termen scurt cu elemente de active curente, inclusiv disponibilităţi băneşti.

Una din condițiile fundamentale ale activității reușite a întreprinderii o constituie atingerea și menținerea echilibrului financiar dintre patrimoniul și sursele de finanțare a activelor. Asigurarea echilibrului financiar are o mulțime de aspecte, dintre care cel mai important presupune concordanța dintre activele curente și sursele de acoperire a lor. [3]

Analizînd acest indicator, în baza tabelului ce urmează, vom aprecia dacă întreprinderea dată are capacitatea de a face faţă datoriilor curente ale entităţii.

Analiza echilibrului financiar al ÎCS„EUROFARMACO" S.A. pentru anii 2016-2017

Tabel nr.3

Indicatori	Anul 2016	Anul 2017	Abaterea absolută	Abaterea relativă
1. Active imobilizate	30 838 835	28 432 057	-2 406 778	-7.80
2. Active circulante	15 552 448	17 841 367	+2 288 919	+14.71
3. Capital propriu	37 912 186	40 616 542	+2 704 356	+7.13
4. Datorii pe termen scurt	4 828 998	3 774 990	-1 054 008	-21.83
5. Fond de rulment (FR)	10 723 450	14 066 377	+3 342 927	+31.17

Sursa: Elaborat de autori în baza rapoartelor financiare al **ÎCS„EUROFARMACO" S.A.**

$\Delta_{Act.imobilizate} = \frac{Active\ imobilizate_1}{Active\ imobilizate_0} * 100\text{-}100$ (9)

$\Delta_{Act.imobilizate}$=Anul de gestiune – Anul precedent (10)

$\mathbf{FR_0}$= Active circulante$_0$ - DTS_0 (**FR**-fond de rulment) (11)

Pe parcursul anilor 2016-2017 capacitatea întreprinderii de a-şi plăti datoriile curente a crescut cu 31.17%. La fel se observa creşterea activelor circulante cu 14.71% şi a capitalului propriu cu 7.13%, şi scădere a datoriilor cu 21.83%.

În urma efectuării analizei ratelor economico-financiare a întreprinderii ÎCS "EUROFARMACO" S.A. putem afirmă că entitatea își desfășoară activitatea la un nivel înalt, rata rentabilităţii fiind de circa 45%. Rata rentabilităţii activelor pentru anul 2017 constituind 22.44%. **ceea ce se datorează faptului că ÎCS "EUROFARMACO" S.A. reuşeşte să-şi asigure în mare masură necesarul de materii prime şi materiale pentru producerea pe care o deține, avînd avantaj faţă de concurenții atît de pe piața națională, cît și pe cea internațională.**

Ratele rentabilitatății, lichidității, devin un criteriu esenţial ce stă la baza fundamentării tuturor deciziilor ce se referă atât la gestiunea internă a întreprinderii, cât şi relaţiile cu partenerii de afaceri, revenindu-le şi rolul de a fi un criteriu esenţial de apreciere a eficienței economice.

În acelaşi timp, rezultatele identice ale ratelor pot avea sensuri diferite din punct de vedere economic şi financiar, iar creşterea valorii lor poate căpăta diferite interpretări în raport cu modificarea numărătorului sau a numitorului. Astfel, pentru a putea aprecia eficienţa activităţii şi starea financiară a entităţii economice, analistul va trebui sa procedeze cu multă atenţie la alegerea şi interpretarea ratelor financiare, deoarece analiza financiară reprezintă sursa principală de informaţii necesare stabilirii deciziilor tactice şi strategice la nivel microeconomic. Ea constă într-un ansamblu de instrumente şi metode care permite aprecierea situaţiei financiareşi a performanţelor unei întreprinderi

În general obiectivul analizei pe baza ratelor financiare constă în faptul de a se obține profit, o rentabilitate maximă, astfel analiza performanței cu ajutorul ratelor de rentabilitate urmareşte să evidenţieze raportul de eficienţă dintre efectele de natura profitului şi eforturile ocazionate de obţinerea acestor efecte.

BIBLIOGRAFIE:

1. Vintila G. *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Bucureşti,2000
2. Onofrei Mihaela. *Finanţele întreprinderii*, Bucureşti, Ed. Economică, 2004
3. Țiriulnicova Natalia. *Analiza rapoartelor financiare*, Chișinău, 2004

ВЛИЯНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

МУЛИК АНДРЕЙ
доктор экоомики, конф. унив., МолдГУ
МИХАЛАКИ РУСЛАН
доктор экоомики, конф. унив., МолдГУ

ABSTRACT: In the research was examined the global and national dynamics of the wine industry. The comparative analysis of the liquidity and profitability indicators of the largest enterprises of the Republic of Moldova: JSC Tomai-Vinex, JSC Vinuri de Comrat, JSC Kazayak-Vin, was carried out . The impact of optimizing the management of the finances of the wine industry on the development of the economy of the Republic of Moldova was studied. Also, directions for the development of the winemaking industry and the economy of the Republic of Moldova, designed in the form of long-term strategic goals, have been developed.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: индикаторы развития рынка, ликвидность, экономическая, финансовая рентабельность, платежеспособность, альтернативные финансовые проекты, SWOT-анализ, инвестиционная стратегия, стратегия финансирования, экономический рост, эффективность бюджетных расходов, парадигмы экономического развития, долгосрочные стратегические цели.

Еще сравнительно недавно винодельческая промышленность воспринимался как часть общего рынка алкогольных напитков, а международная торговля винами была уделом лишь некоторых крупных стран-экспортеров. Положение стало постепенно меняться с середины 90-х годов. Аналитики, следящие за тенденцией издания и развития винной торговли, указывают на весьма противоречивые обстоятельства, способствующие этому явлению[24]:

– с одной стороны, отрицательный факт: площади виноградников во всем мире сократились на 10 % и на столько же снизилось потребление вина;

– с другой стороны, положительные явления: глобальные изменения в виноградарстве, винодельческом бизнесе, торговле винами и отношении международного сообщества к приобретению и потреблению вин.

– увеличение доходов многих граждан, позволяющее им тратить больше средств на высококачественные продукты питания, включая вина;

– дегустации и коллекционирование вин, ставшие частью познавательной культуры многих граждан мира;

– международный туризм, включающий в ознакомление с достопримечательностями посещение национальных компаний, дегустации местных вин;

Доминирующий алкогольный рынок в мире - Западная Европа, благодаря таким странам как Франция, Италия, Германия и Великобритания. В этих государствах потребляют примерно одинаковое количество чистого алкоголя в год на душу населения - 11-12 л, однако предпочтения по странам разнятся. В мировом потреблении вин лидируют следующие страны: Франция, США, Италия, Германия, Китай, Великобритания, Испания, Аргентина, Россия, Австралия, Румыния. Объемы потребления вина по основным странам мира в 2014 г. представлены в таблице 1.1. Китай и Индия относятся к наиболее быстрорастущим по потреблению алкоголя странам. При этом Китай растет и как потребитель, и как производитель вина. Если

[24] Вино-2015: [Электронный ресурс] // Восточно-Европейская ассоциация сомелье и экспертов. – 2013. – Режим доступа: http://wine-expert.org/ru/publications

производство в Китае будет расти сегодняшними темпами 30% в год, то через 10 лет Китай, возможно, станет крупнейшим мировым экспортером вина.

Таблица 1.1

Объемы потребления вина по основным странам мира, 2014 г.

Страна	Потребление вина, млн. гл./год	Доля в миром потреблении, %
Франция	29,90	12,6
США	27,25	11,5
Италия	24,50	10,4
Германия	20,25	8,6
Китай	14,03	5,9
Великобритания	12,68	5,4
Испания	11,27	4,8
Аргентина	10,29	4,4
Россия	10,01	4,2
Австралия	5,05	2,1

Источник: Оганесянц Л. А. Статистические данные по мировому производству винограда и вина / Л. А. Оганесянц, А. Л. Панасюк // Виноделие и виноградарство. – 2014. – № 6. – С. 12

В 2016 г. в мире было экспортировано около 86,4 миллионов гектолитров вина, но это на 3,47 миллиона гл. меньше, чем в предыдущем году. Структура мирового импорта винодельческой продукции представлена на рисунке 1.1.

В мировом экспорте вина ведущие позиции традиционно занимают страны Европы: Италия, Испания, Франция. В мировом экспорте Австралия опередила страны Америки – Чили и США и занимает 8,9%. ЮАР в мировом экспорте занимает 7 место и экспортирует больше Германии, Аргентины и Португалии, её доля – 4,6%[25].

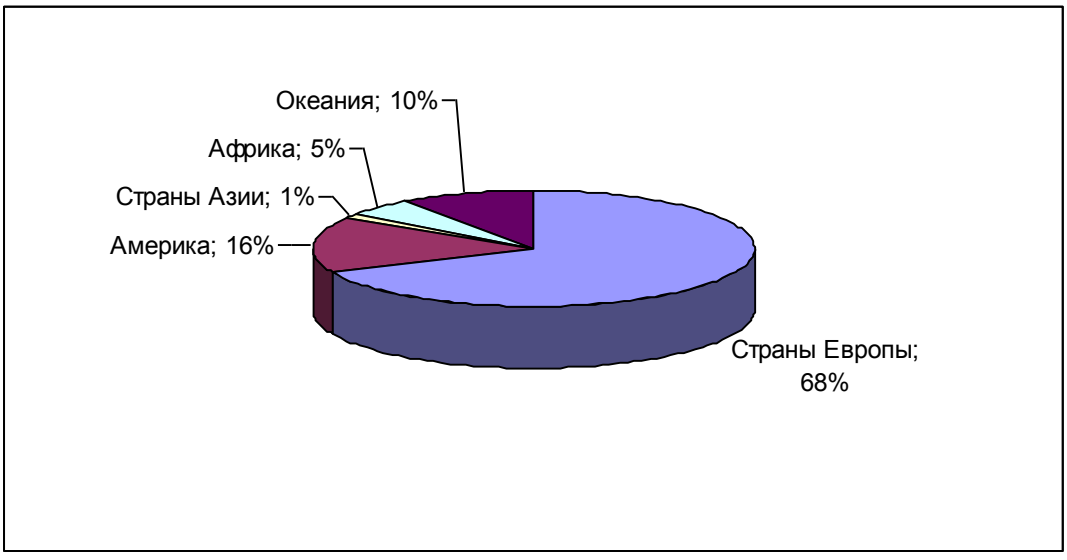


Рис. 1.1. Структура мирового экспорта винодельческой продукции,2016 г.

Источник: разработано авторами

Еще одной важной тенденцией развития винодельческой отрасли в мировом АПК является выпуск более натуральной экологически безопасной продукции

[25] Шольц Е. П., Пономарёв В. Ф. Технология переработки винограда. – М.: Агропромиздат, 2010. – 447 с

виноградарства и виноделия[26]. В последнее время в развитии мирового рынка вина отмечаются положительные тенденции. Объем международной винной торговли в 2016 достиг 92 миллионов гектолитров - рост 6,7% по сравнению с показателем 2015. Причем впервые за последние 15 лет этот рост в большей степени базируется на традиционных европейских виноэкспортирующих странах, чем на странах из Южного полушария и США. Экспорт из Италии и Германии вырос на 1,4 млн. и 0,3 млн. гектолитров соответственно. Чили, Новая Зеландия и Австралия лучше всех справились с последствиями экономического кризиса в объемных показателях экспорта. Сегодня почти 40% вина потребляется вне стран их производства.

Еще один положительный индикатор для развития рынка - остановка тенденции падения потребления вина. В 2017 потребление вина оставалось стабильным по сравнению с 2016 и составило 236,3 млн. гектолитров вина.

С целью анализа эффективности управления финансами винодельческой отрасли Республики Молдова был проведен сравнительный анализ показателей ликвидности и рентабельности крупнейших предприятий: АО „ Tomai-Vinex “, АО „Vinuri de Comrat” , АО „ Kazayak-Vin“.

Таблица 1.2.Показатели ликвидности АО „ Tomai-Vinex“ за 2008 – 2015 годы

Период / Коэффициенты ликвидности	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Норма
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,012	0,003	0,004	0,003	0,004	0,003	0,023	0,013	**0,20-0,25**
2. Коэффициент промежуточного покрытия (срочной ликвидности)	0,89	0,92	1,31	1,52	0,74	0,57	0,72	0,98	**0,7-1,0**
3. Коэффициент общей (текущей) ликвидности	2,29	2,94	3,60	5,29	2,60	2,16	2,36	3,06	**2,0-2,5**

Источник: разработано авторами на основании финансовой отчетности за 2007-2014 г

Проведем анализ ликвидности активов. Ликвидность баланса и активов предполагает изыскание платёжных средств только за счёт внутренних источников (реализуемых активов). А ликвидность предприятия предполагает возможность привлечь заёмные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и инвестиционная привлекательность (Г.В.Савицкая, с. 282). Приведенные в таблицах коэффициенты ликвидности используются для оценки платёжеспособности (Шеремет и Сайфулин, 1996, с.75).

Таблица 1.3 Показатели ликвидности АО „Vinuri de Comrat“ за 2008 – 2015 годы

Период / Коэффициенты ликвидности	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Норма
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,035	0,004	0,027	0,001	0,008	0,033	0,023	0,043	**0,20-0,25**

[26] Вино-2015: [Электронный ресурс] // Восточно-Европейская ассоциация сомелье и экспертов. – 2013. – Режим доступа: http://wine-expert.org/ru/publications

2. Коэффициент промежуточного покрытия (срочной ликвидности)	0,44	0,27	0,54	0,36	0,43	0,36	0,39	0,49	**0,7-1,0**
3. Коэффициент общей (текущей) ликвидности	3,22	2,12	1,31	1,30	1,29	1,26	1,34	1,44	**2,0-2,5**

Источник: разработано авторами на основании финансовой отчетности за 2008-2015 г

Коэффициенты абсолютной ликвидности, рассматриваемых предприятий, не соответствует даже минимальному нормативному уровню, который в Республике Молдова находится в промежутке от 0,2 до 0,25.

Таблица 1.4 Показатели ликвидности АО „Kazayak-Vin“ за 2008 – 2015 годы

Период / Коэффициенты ликвидности	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**Норма**
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,001	0,069	0,545	0,042	0,018	0,014	0,001	0,011	**0,20-0,25**
2. Коэффициент промежуточного покрытия (срочной ликвидности)	0,36	1,26	3,26	5,50	4,14	4,51	1,18	1,05	**0,7-1,0**
3. Коэффициент общей (текущей) ликвидности	1,62	2,65	12,08	13,95	6,85	5,93	1,54	1,40	**2,0-2,5**

Источник: разработано авторами на основании финансовой отчетности за 2007-2014 г

Оценивая показатели абсолютной ликвидности в динамике за восемь лет деятельности анализируемых предприятий можно сделать вывод, что предприятия не имеют возможности погасить свои краткосрочные обязательства за счет денежных средств. Ниже приведена диаграмма, которая наглядно показывает результаты расчетов коэффициентов абсолютной ликвидности, рассматриваемых предприятий:

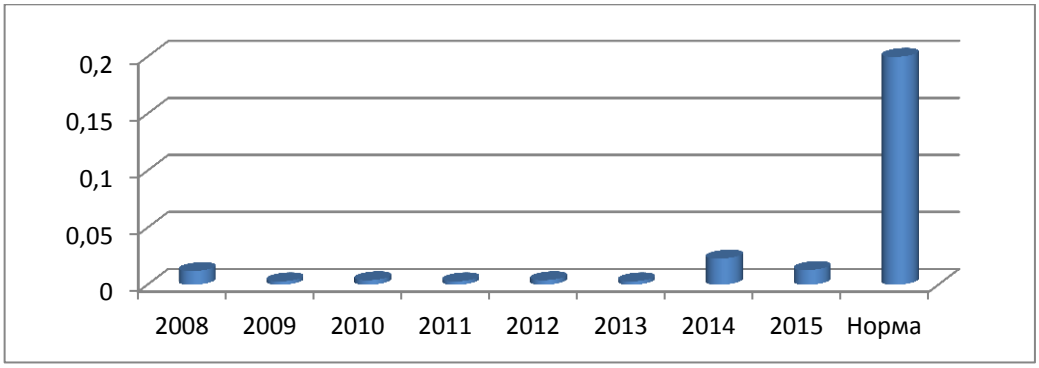


Рисунок 1.2. Динамика коэффициента абсолютной ликвидности АО „ Tomai-Vinex“ за 2008 – 2015 годы

Источник: разработано авторами на основании таблицы 1.2

Снижению показателя абсолютной ликвидности на предприятиях способствовало увеличение кредитов банков и обязательств по торговым счетам. Среднеотраслевое значение данного коэффициента также не соответствует норме, что

свидетельствует о наличии проблемы связанной с недостаточностью высоколиквидных средств для погашения краткосрочных обязательств. С точки зрения влияния этого показателя на привлечение денежных средств банков или других финансовых учреждений, низкий результат коэффициентов абсолютной ликвидности отрицательно влияет на инвестиционный климат предприятий винодельческой сферы.

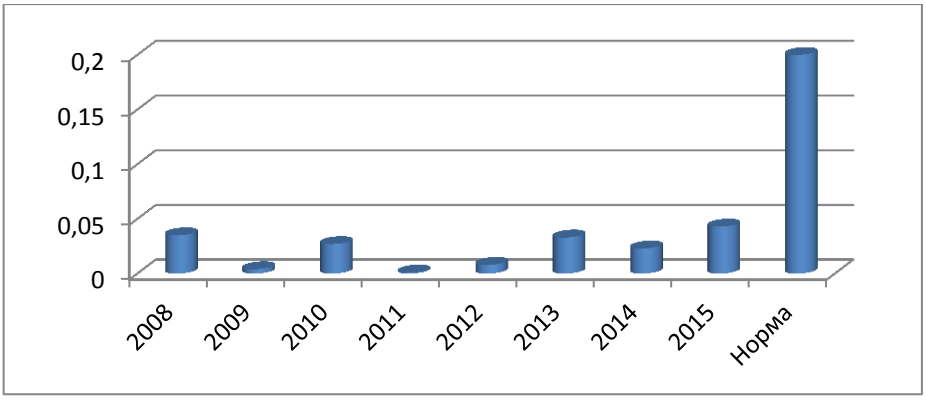


Рисунок 1.3. Динамика коэффициента абсолютной ликвидности АО „Vinuri de Comrat“ за 2008 – 2015 годы
Источник: разработано авторами на основании таблицы 1.3

Коэффициенты срочной ликвидности на предприятиях АО „ Tomai-Vinex “ и АО „Vinuri de Comrat “ в период с 2008 – 2015 годы полностью соответствует стандартам и среднеотраслевым значениям.

Данный показатель на АО „ Kazayak-Vin“ не соответствует стандартам за весь рассматриваемый период, за исключением 2010 года.

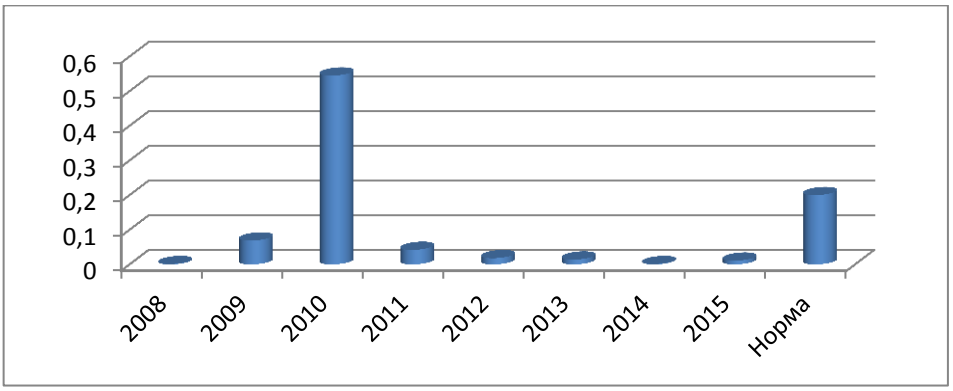


Рисунок 1.4. Динамика коэффициента абсолютной ликвидности АО „ Kazayak-Vin “ за 2008 – 2015 годы
Источник: разработано авторами на основании таблицы 1.4

На протяжении 8 лет деятельности экономических агентов, наблюдается увеличение дебиторской задолженности, что отрицательно влияет на деятельность предприятий, так как не происходит оплата, в установленные сроки, за предоставленные товары и услуги. Изменение показателей можно отразить в виде диаграммы:

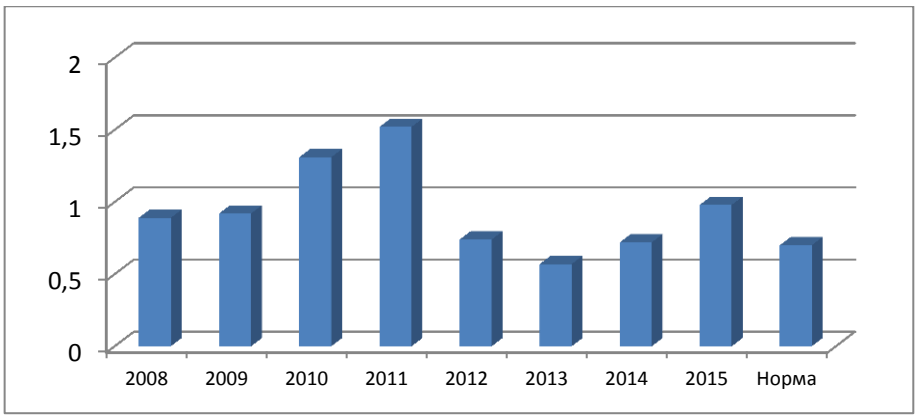


Рисунок 1.5. Динамика коэффициента срочной ликвидности АО „ Tomai-Vinex“ за 2008 – 2015 годы
Источник: разработано авторами на основании таблицы 1.2

Значения коэффициентов срочной ликвидности предприятия АО „ Tomai-Vinex “ за 2008-2009 годы и 2012, 2014-2015 годы соответствует установленным нормативным значениям. В остальные периоды данный коэффициент существенно превышает норму.

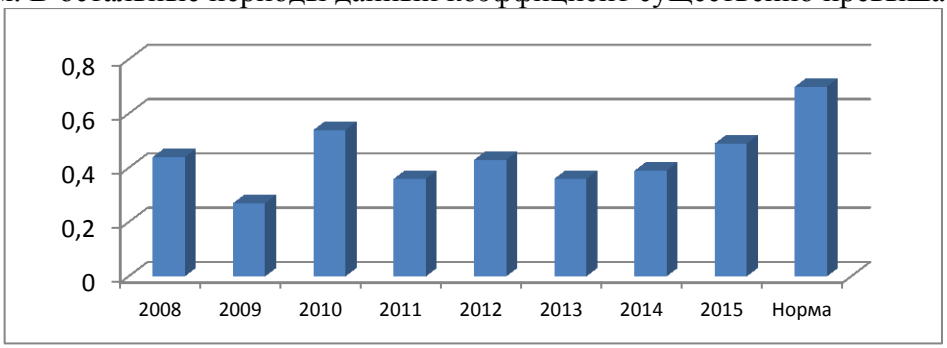


Рисунок 1.6. Динамика коэффициента срочной ликвидности АО „Vinuri de Comrat“ за 2008 – 2015 годы
Источник: разработано авторами на основании таблицы 1.3

Для АО „Vinuri de Comrat“ показатели находятся ниже предела установленных норм.

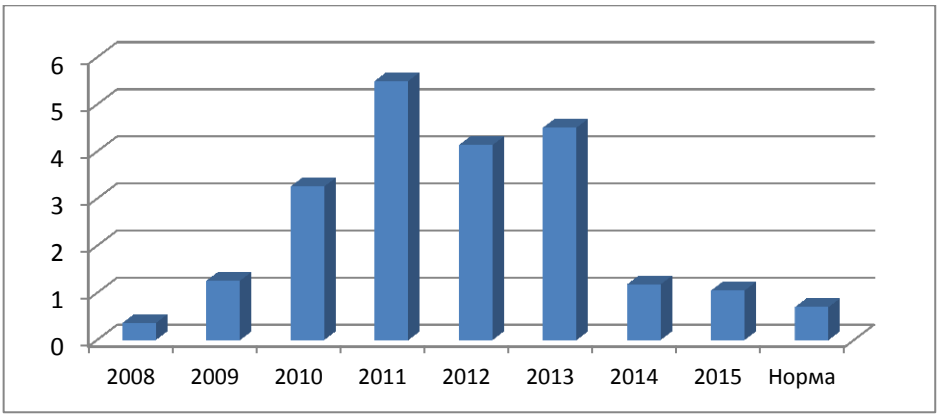


Рисунок 1.7. Динамика коэффициента срочной ликвидности АО „ Kazayak-Vin “ за 2008 – 2015 годы
Источник: разработано авторами на основании таблицы 1.4

Значения коэффициентов срочной ликвидности предприятия АО „ Kazayak-Vin “ за 2009-2013 годы существенно превышает норму и 2014-2015 годы соответствует установленным нормативным значениям.

В динамике за восемь анализируемых лет коэффициент общей (текущей) ликвидности, рассматриваемых предприятий, выглядит следующим образом:

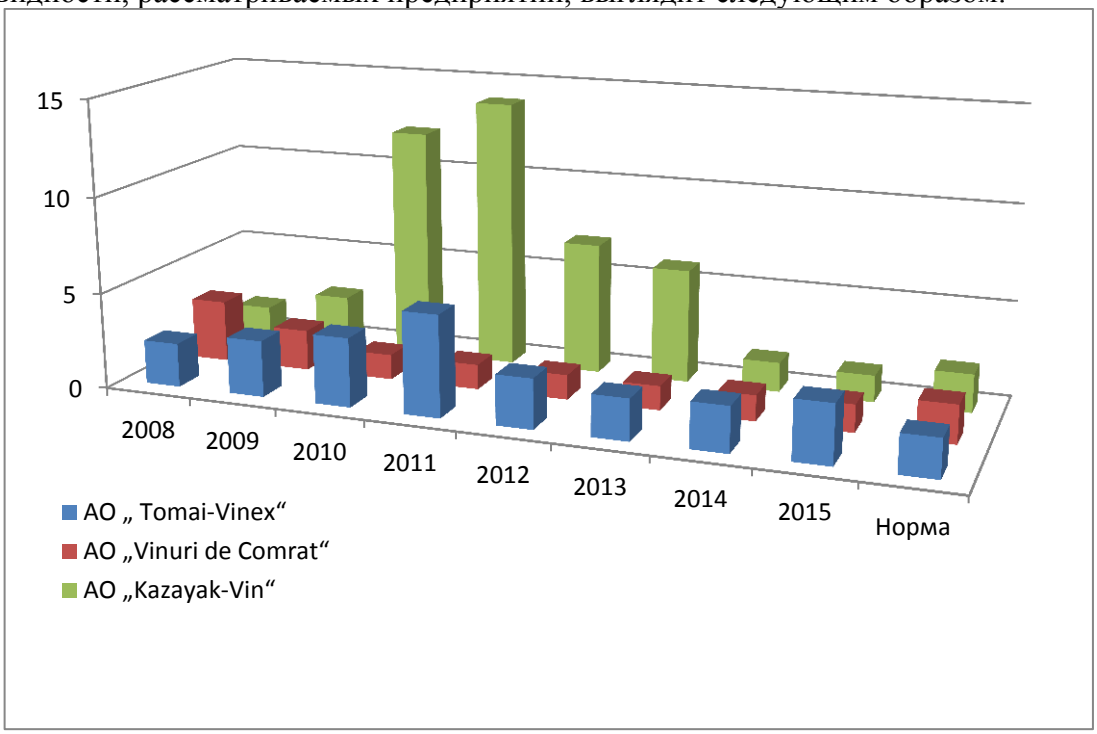


Рисунок 1.8. Динамика коэффициента общей (текущей) ликвидности предприятий
Источник: разработано авторами на основании таблиц 1.2-1.4

В то время как, показатели АО „ Tomai-Vinex“ и АО „Kazayak-Vin“ не соответствует установленным стандартам, за исключением показателей АО „Kazayak-Vin“ за 2014 и 2015 годы, поскольку значительно превышают установленные нормы, что свидетельствует о нерациональной структуре активов компании.

Коэффициенты общей (текущей) ликвидности АО „Vinuri de Comrat“ не соответствуют нормативным значениям. Это отражает тот факт, что за период 2010 – 2015 г. на предприятии не имеется достаточного количества средств для погашения краткосрочных обязательств, учитывая то, что заемные средства намного превышают собственные.

Проводя сравнительную характеристику ликвидности представленных предприятий, необходимо указать, что наиболее платежеспособным экономическим агентом являлся АО „ Tomai-Vinex“. Данная характеристика позволяет предприятию дополнительно привлекать необходимые финансовые ресурсы с целью расширения своей деятельности и увеличения доходности.

Проанализируем динамику развития винодельческой отрасли Республики Молдова используя показатели рентабельности:

Таблица 1.5. Показатели рентабельности АО „ Tomai-Vinex “ за 2008-2015 годы

Показатели	годы							
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продаж, %	38,85	45,92	34,48	23,32	20,40	16,70	24,73	27,35
Рентабельность постоянного капитала, %	5,79	52,69	1,15	8,83	3,81	2,81	2,73	3,45

Экономическая рентабельность, %	3,96	39,95	0,92	7,67	2,68	1,87	1,89	2,59
Финансовая рентабельность, %	30,30	69,13	1,51	10,63	1,97	3,55	3,42	4,46

Источник: разработано авторами на основании финансовой отчетности

Анализ коэффициентов экономической рентабельности за 2008-2015 годы показывает, что на 1 вложенную в активы денежную единицу АО „ Tomai-Vinex “ получило в 2008 году – 0,03, в 2009 году – 0,39, в 2011 году – 0,07, в 2012 году – 0,02, в 2013 году – 0,01, а в 2015 году - 0,02 денежных единиц прибыли. Независимо от источника привлечения этих средств. За период с 2012 по 2014 наблюдается отрицательная динамика данного коэффициента. В 2009 году, коэффициент демонстрирует наибольший рост. Рассматриваемый показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности предприятия. В 2009 году коэффициент рентабельности всех активов на АО „ Tomai-Vinex “ соответствует необходимым минимальным требованиям, в то время как в период 2010-2015 он не достигает даже минимального необходимого значения в 10% и это отрицательный момент в деятельности данного предприятия.

Снижение коэффициента рентабельности продаж, на АО „ Tomai-Vinex “ за 2010-2014, говорит об уменьшении доходности экономического агента. Финансовая рентабельность показывает, что каждая единица, вложенная собственниками предприятий, принесла АО „ Tomai-Vinex “ в 2008 году – 0,30, в 2009 году- 0,69 и с 2013 по 2015 годы – 0,02 – 0,04 леев чистой прибыли. Этот показатель можно сравнить с возможным получением дохода от вложения этих средств в альтернативные финансовые проекты, которые в Республике Молдова приносят, гораздо более высокий уровень прибыли.

Таблица 1.6. Показатели рентабельности АО „ Vinuri de Comrat“ за 2008-2015 годы

	годы							
Показатели	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
A	1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продаж, %	5,63	7,28	18,25	19,23	14,76	19,18	33,99	34,37
Рентабельность постоянного капитала, %	-6,32	-2,69	4,25	5,66	4,92	9,65	21,09	26,96
Экономическая рентабельность, %	-5,18	-1,84	1,90	2,28	2,01	3,52	8,09	11,30
Финансовая рентабельность, %	-6,27	-2,69	4,25	5,69	4,08	8,42	18,43	23,65

Источник: разработано авторами на основании финансовой отчетности

Анализируя представленные данные можно сделать следующие выводы:

1) коэффициенты рентабельности постоянного капитала, экономической и финансовой рентабельности, демонстрирует с 2008 по 2009 годы отрицательную динамику, а с 2010 по 2015 довольно существенный рост.
2) Экономическая рентабельность находилась на низком уровне с 2010 по 2012 годы, в то же время с 2014 по 2015 годы она увеличилась.
3) Финансовая рентабельность достигла приемлемого уровня в 2014 и 2015 годах.

Таблица 1.7. Показатели рентабельности АО „ Kazayak-Vin “ за 2008-2015 годы

Показатели	годы							
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продаж, %	26,34	28,59	32,72	17,98	9,33	5,86	15,38	24,07
Рентабельность постоянного капитала, %	1,55	5,80	3,35	3,53	-1,41	0,87	0,24	1,86
Экономическая рентабельность, %	1,08	4,77	3,23	3,41	-1,35	0,80	0,12	0,64
Финансовая рентабельность, %	0,42	5,80	3,35	3,53	0,25	0,79	0,73	3,50

Источник: разработано авторами на основании финансовой отчетности

Анализируя рентабельность АО „ Kazayak-Vin“ можно заметить отрицательную динамику экономической рентабельности в периоде с 2012 по 2014 годы, и некоторую положительную динамику в завершении рассматриваемого отрезка времени. Исключением из этого утверждения является коэффициент рентабельности продаж, который в период с 2008 по 2010 год и 2013-2015 годы продемонстрировал положительную динамику, увеличившись с 0,05 до 0,24 леев прибыли на 1 лей продаж предприятия.

Что касается значения остальных рассматриваемых показателей можно заметить, что практически все рассматриваемые коэффициенты находятся на довольно низком уровне. В частности финансовая рентабельность практически за весь анализируемый отрезок времени, выражена в очень низкой величине, что обусловлено наличием у предприятия низкой чистой прибыли. Данное явление с отрицательной стороны характеризует эффективность финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта.

Проанализировав, данные коэффициенты рентабельности по трем предприятиям и в целом по отрасли виноделия (Приложение 21) можно обобщить все выводы. В 2008 – 2015 годы происходит медленное развитие винодельческих предприятий.

Одним из эффективных инструментов стратегического анализа является SWOT-анализ, который позволяет на определенном этапе времени при наличии информации о качественных и количественных характеристиках анализируемого объекта при помощи экспертного суждения выявить, оценить и проанализировать перспективные направления развития.

Итак, для более полной оценки сложившихся условий в винодельческой отрасли Молдовы был проведен SWOT-анализ (таблица 2.10).

Таблица 1.8. SWOT-анализ винодельческой отрасли Молдовы

Сильные стороны	Слабые стороны
Полноценный объем внутреннего рынка	Высокая зависимость от импортного сырья
Выгодное ЭГП, природные ресурсы	Отсутствие бренда
Квалифицированные кадровые ресурсы	Устаревшие технологии и оборудование для производства
Поддержка со стороны органов власти	Низкое качество общей массы продукции
Наличие крупных промышленных портов	Слабая защищенность от подделок
Наличие производственных площадок	

Угрозы	Возможности
Нелегальный импорт Рост популярности пива и слабоалкогольных коктейлей Активное развитие стран-конкурентов (Грузия, Россия, Украина) и новых центров мирового виноделия	Рост популярности вина на фоне снижения потребления крепких алкогольных напитков Рост роли маркетинга Возможность обмена опытом и покупки новых технологий

Источник: разработано авторами

Перед рассмотренными акционерными обществами, согласно полученным данным проведенного финансового анализа, в частности низкими значениями показателей ликвидности и рентабельности приведенными в таблицах 1.2- 1.4 и 1.5. – 1.7., возникает задача улучшения своей инвестиционной привлекательности (кредитоспособности) в долгосрочном периоде. В этой связи, руководству хозяйствующего субъекта необходимо сформировать эффективную кредитную стратегию. Проведенный финансовый анализ позволил разработать инвестиционную стратегию, на основе которой была разработана стратегия финансирования АО „ Tomai-Vinex“ и АО „Kazayak-Vin“. Эти стратегии, как показали расчеты, позволят повысить не только доходность бизнеса, но и ликвидность активов, увеличить собственный капитал, а также снизить риск убытков за счет диверсификации всех направлений бизнеса рассматриваемых предприятий.

Далее рассмотрим влияние оптимизации управления финансами винодельческой промышленности на развитие экономики Республики Молдова и взаимосвязь эффективности государственных расходов и экономического роста.

Бюджетные ресурсы, находящиеся в руках государства, ограничены. При их распределении возникает потребность в оценке эффективности отдельных программ расходов. Программы, приносящие больший ожидаемый эффект, должны получить и большую финансовую поддержку, в то время как неэффективные расходы должны быть сокращены. При этом оценить результативность программ расходов очень сложно по целому ряду причин.

Во-первых, эффективность бюджетных расходов имеет не только экономическую, но и социальную составляющую. Социальный эффект имеет определяющее значение при формировании государственной политики (в частности в области виноделия), однако объективно измерить его практически невозможно.

Во-вторых, многие расходы государства нацелены не на решение текущих отраслевых задач, а на достижение долгосрочного эффекта. В первую очередь, речь идет о расходах на покрытие части затрат винодельческих компаний при неблагоприятных погодных условиях. При определении объемов финансирования таких программ необходимо оценивать и сопоставлять их эффективность в долгосрочном плане.

В-третьих, государственные расходы влекут множество побочных эффектов, как положительных, так и отрицательных. Например, строительство железной дороги рядом с винодельческим производством повышает эффективность бизнеса в прилегающих районах, одновременно ухудшая условия проживания в непосредственной близости от нее. Побочные эффекты являются компонентом эффективности расходов, и учитывать их необходимо. Однако, в силу сложности и многочисленности они трудно поддаются прогнозированию. Наличие так называемых перемещенных выгод является одной из центральных проблем оценки эффективности расходов. Под перемещенными понимаются такие выгоды, которые извлекают не обозначенные в программе получатели расходов, а иные лица.

Для того, чтобы обеспечить эффективность бюджетных расходов, необходимо соблюдать ряд условий. Программы должны быть максимально конкретны, при этом они должны ориентироваться как на достижение общественно-значимых целей, так и

на финансовую поддержку отрасли виноделия. Отбор программ должен проводиться на конкурсной основе. Процедуры конкурсов должны быть прозрачны, четко определены и широко известны. Расходы по возможности не должны носить постоянного характера, при составлении бюджета на очередной год их структуру следует пересматривать на основе анализа достигнутых результатов. Программы расходов должны быть прозрачными и доступными для общественного контроля. Необходимо информирование общественности о том, на какие цели и в каком объеме расходуются средства налогоплательщиков.

Экономический рост в Республике Молдова, наряду с тенденцией снижения уровня бедности, тесно взаимосвязан с потоком денежных переводов и с потреблением, обусловленным этими переводами. Трудовые заработки граждан Молдовы, находящихся за рубежом, подпитывали имеющийся доход домашних хозяйств, способствуя тем самым росту общего совокупного потребительского спроса.

Помимо того, что экономический рост, основанный на потреблении и денежных переводах, подвергает экономику страны воздействию ряда факторов уязвимости, существует еще большая опасность, связанная с данной моделью экономического роста, и она заключается в том, что в определенный момент объем денежных переводов начнет уменьшаться.

Из всего вышесказанного можно сделать два вывода:

 первый вывод связан с трудностью поддержания темпов экономического роста, что в отсутствие структурных изменений национальной экономики и всей отрасли виноделия является неприемлемым с точки зрения программы развития Республики Молдова;

 второй вывод относится к изменению 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 отрасли виноделия для экспорта товаров и услуг.

В связи с этим в Национальной стратегии развития «Молдова-2020» сформулирована согласованная точка зрения относительно долгосрочного устойчивого экономического развития, основанного на аналитическом исследовании ограничений для экономического развития. В этом смысле, она будет способствовать укреплению и направлению отраслевого подхода, характерного для программы управления, содержащей цели, обозначенные на весь период управления.

В свою очередь, в ожидании изменения парадигмы экономического развития Республики Молдова, мы и в дальнейшем будем рассчитывать на поддержку партнеров по развитию. Такие сферы, как виноделие, сельское хозяйство, здравоохранение, культура, социальная защита, охрана окружающей среды имеют решающее значение для устойчивого развития страны.

Анализ факторов экономического развития в Республике Молдова наталкивает на очень тревожный вывод – при отсутствии усилий, сопровождаемых изменением парадигмы развития, потенциал роста на ближайшие 10 лет ограничивается максимальной отметкой 4,5-5% в год. Но даже этот сценарий довольно умеренного развития основан на весьма смелых предположениях о том, что отток рабочей силы будет остановлен, а объем денежных переводов сохранится, по крайней мере, на существующем уровне, что гарантировать невозможно. Безусловно, даже такой рост является недостаточным для того, чтобы обеспечить тенденцию сближения со схожими странами, тем более с европейскими стандартами. По оценкам Международного валютного фонда, Республика Молдова находится на предпоследнем месте среди стран региона по ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности), опережая лишь Кыргызстан. При ежегодном темпе роста в 5% данная позиция в региональном рейтинге сохранялась до 2016 года [1].

По результатам анализа рост в 2000-2017 годах в Республике Молдова можно, в принципе, отнести к увеличению капитала – производственного запаса основного капитала. Ежегодное увеличение этого показателя составило в среднем 8,2%, что представляет собой довольно высокий темп, который, однако, оказался недостаточным. Во-вторых, рост ВВП был обусловлен также ростом производительности труда и капитала (4,7% в год). Следовательно, природа роста была скорее экстенсивной, чем интенсивной.

Эта относительная эффективность объясняется переходом экономической деятельности из сферы сельскохозяйственного производства с низкой производительностью, в сферу производства и услуг с более высокой производительностью включая и винодельческую промышленность.

И, напротив, динамика рабочей силы отрицательно сказалась на показателях экономического роста. Миграционные тенденции, сформировавшиеся в этот период, определили снижение интенсивности деятельности в национальной экономике с 60 до 44%. Эффективная рабочая сила как один из факторов функции производства за последнее десятилетие сократилась с 1514 тысяч человек до 1143 тысяч человек в 2017 году или, в среднем, на 2,8% в год. Это снижение подрывает положительное влияние роста капитала и производительности в винодельческом секторе, как одной из основных отраслей развития экономики РМ и, в результате, портит картину зафиксированного роста ВВП.

Как способ увеличения производственного запаса капитала и знаний о его использовании парадигма экономического роста будет подразумевать привлечение инвестиций в винодельческий сектор, развитие экспортного потенциала винодельческой отрасли, развитие общества, основанного на знаниях, в том числе посредством усиления научно-исследовательской деятельности, обновления и передачи технологий виноделия, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности национальных вин. С другой стороны, также важны скорость, степень и последовательность проведения широкого спектра предлагаемых реформ. Изменение парадигмы невозможно лишь за счет комплекта моментальных реформ.

Аналитический прогноз ограничений экономического развития выявляет ряд важнейших вопросов, иными словами, те области, в которых Республика Молдова в наибольшей степени отстает от аналогичных стран. Поэтому, для того чтобы изменить парадигму развития страны, необходимо в приоритетном порядке устранить барьеры, препятствующие инвестиционной деятельности в винодельческом секторе.

Предлагается выделить следующие приоритетных направлений развития отрасли виноделия и в целом экономики РМ, оформленных в форме долгосрочных стратегических целей:

1. Приведение системы образования в соответствие с требованиями рынка труда в целях повышения производительности рабочей силы и увеличения уровня занятости в экономике.
2. Рост государственных инвестиций в дорожную инфраструктуру национального и местного значения в целях сокращения транспортных расходов и увеличения скорости доступа.
3. Сокращение затрат на финансирование инвестиций в винодельческом секторе за счет повышения конкуренции в финансовом секторе и разработки инструментов управления рисками.
5. Сокращение энергопотребления винодельческой отрасли за счет повышения энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии.
6. Обеспечение финансовой устойчивости винодельческой отрасли в целях гарантирования адекватного заработной платы.

7. Повышение качества и эффективности производства винодельческой продукции с целью достижения устойчивой конкурентоспособности национальных вин на международных рынках.

Реализация указанных приоритетов учетом лишь прямых, исчисляемых последствий каждого приоритетного направления, прибавляет к данному годовому темпу роста более чем 1,2% в год, формируя тем самым альтернативный сценарий.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Национальная Стратегия Развития „Молдова 2020”: СЕМЬ решений для экономического роста и снижения уровня бедности (утвержденная Законом № 166 от 11 июля 2012 года)

2. Оганесянц Л. А. Статистические данные по мировому производству винограда и вина / Л. А. Оганесянц, А. Л. Панасюк // Виноделие и виноградарство. – 2014. – № 6. – С. 12

3. Шольц Е. П., Пономарёв В. Ф. Технология переработки винограда. – М.: Агропромиздат, 2010. – 447 с

4. Вино-2015: [Электронный ресурс] // Восточно-Европейская ассоциация сомелье и экспертов. – 2013. – Режим доступа: http://wine-expert.org/ru/publications

PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE A ASOCIAȚIILOR DE ECONOMIE ȘI ÎMPRUMUT DIN REPUBLICA MOLDOVA

MIHALACHI RUSLAN
doctor în economie, conf. univ., USM
MULIC ANDREI
doctor în economie, conf. univ., USM

ABSTRACT: The Economics and Loan Associations remain an important element of the Moldovan microfinance sector, primarily because it is oriented towards rural areas. Access to finance is one of the main problems in these areas. AEI is one of the main tools in solving this issue.

CUVINTE CHEIE: asociație de economie și împrumutut (AIE) organizație de microfinanțare(OMF),

Asociațiile de Economie și Imprumut (AEI) sunt organizaţii necomerciale cu statut juridic special, asociate pe principii comune, care acceptă de la membrii săi depuneri de economii, le acordă acestora împrumuturi, precum şi alte servicii financiare, în conformitate cu categoria licenţei pe care o deţine. Asociaţiile au ca scop sprijinirea activităţilor legale ale membrilor săi în vederea îmbunătăţirii condiţiilor economice şi sociale ale acestora prin acordarea serviciilor financiare. Acestea reprezintă un element al sectorului de microfinanțare, alături de Organizațiile de Microfinanțare (OMF) și pot fi de trei categorii în dependență de tipul de licență deținut, categoria A, B și C. La 01.09.2018 în Republica Moldova activau 274 de AEI. Din care 208 sunt de categoria A și 66 de categoria B.

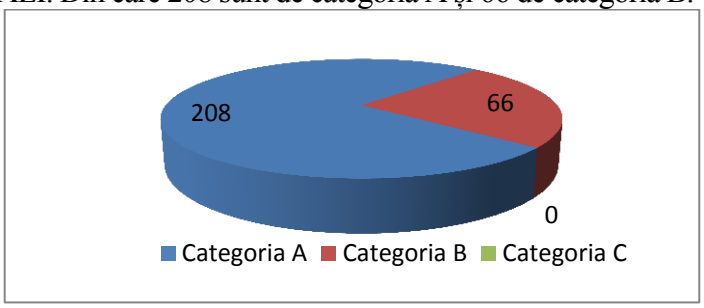


Fig. N.1 Structura AEI în Republica Moldova
Sursa: Elaborat de autor

În decursul ultimilor ani numărul AEI a înregistrat evoluții diferite, cu toate acestea în tabelul de mai jos putem urmări o ușoară diminuare a acestora.

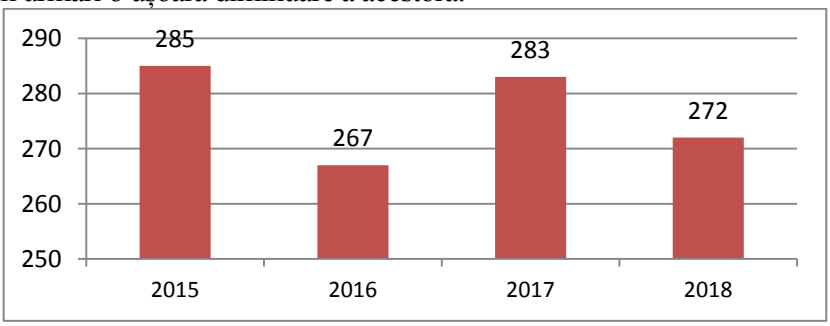


Fig. N2 Numarul AEI in Republica moldova
Sursa: Elaborat de autor

In 2017 noi membri ai AEÎ au devenit 4138 persoane, înregistrând un total de 133721 membri. Odată cu creșterea numărului membrilor AEÎ a crescut numărul beneficiarilor de împrumuturi cu 6,87% și numărul depunătorilor de economii cu 6,66%, fapt care poate fi apreciat pozitiv. Cu toate că numărul acoțiațiilor de categoria B este de cîteva ori mai mic decît cele de categoria A, numărul mebrilor acestora este considerabil mai mare. Mult mai mare este și numărul beneficiarilor care obțin împrumuturi, cota asociațiilor de categoria B la acest capitol constituie peste 67%, fiind în continuie creștere.

Tab. N.1 Evoluţia nr. membrilor AEÎ, beneficiarilor de împrumuturi şi depunătorilor de economii

	2016			2017			Total
	Licență A	Licență B	Total	Licență A	Licență B	Total	2017/2016, %
Nr. membrilor	62797	66786	129583	60598	73123	133721	103,19
Nr. beneficiarilor	13430	24614	38044	12966	27692	40658	106,87
Nr. depunătorilor	-	6574	6574	-	7012	7012	106,66

Sursa: Sursa: Raport annual 2017 CNPF, BNM.

Potrivit rezultatelor reflectate în situațiile financiare, evoluţia înregistrată în dezvoltarea sistemului AEÎ se caracterizează prin următorii indicatori generali de activitate.

Tab. N. 2 Indicatori generali privind activitatea AEÎ

Indicatori	2016	2017	2017 /	2017	
	mil.lei	mil.lei	2016 (%)	Ponderea AEÎ cu	Ponderea AEÎ cu
				licență de A%	licență de B%
Active totale	633,2	804,35	127,03	17,14	82,86
Capital propriu	204,9	246,14	120,13	30,49	69,51
Împrumuturi acordate	524,4	674,79	128,68	17,25	82,75
Depuneri de economii	302,4	416,28	137,66	-	100
Credite bancare şi	108,8	123	113,05	48,09	51,91
împrumuturi primite					

Sursa: Sursa: Raport annual 2017 CNPF, BNM.

Valoarea totală a activelor a crescut în 2017 cu circa 27,03% comparativ cu nivelul consemnat la finele lui 2016. Majorarea activelor se datorează majorării împrumuturilor acordate cu 28,68%. Ponderea maximă în structura activelor AEÎ revine împrumuturilor acordate, acestea constituind 83,89% din valoarea totală a activelor.

Cu referire la structura portofoliului de împrumuturi al AEÎ împrumuturile cu scadență de până la 1 an au constituit 57,76% din volumul total al împrumuturilor acordate.

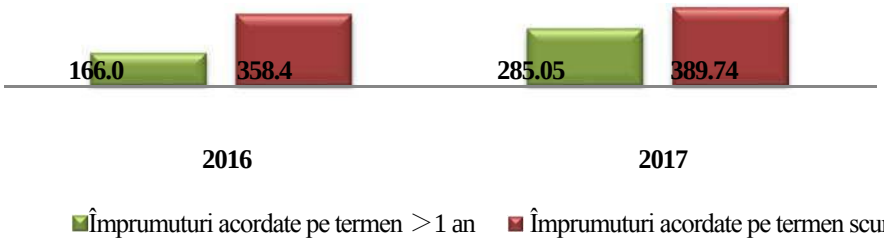


Fig N. 3. Scadenţa împrumuturilor acordate de către AEÎ, mil. lei

Potrivit clasificării împrumuturilor acordate de către AEÎ pe direcţii de utilizare cea mai semnificativă parte a împrumuturilor s-a acordat în domeniul agriculturii – 222,59 mil.lei, ceea ce constituie 32,9% din total, urmată de împrumuturile acordate pentru consum – 199,55 mil.lei, ceea ce constituie 29,6%, și împrumuturile acordate pentru procurarea sau construcția imobilelor - 167,26 mil.lei adică 24,8% din total.

Tabel. N.3 Indicatori generali a organizațiilor de finanțare

	2015			2016			2017		
Sector	***Banci***	***OMF***	***AEI***	***Banci***	***OMF***	***AEI***	***Banci***	***OMF***	***AEI***
N. organizatiilor	11	92	267	11	116	283	11	167	272
Rata de penetrare (%)	9.58	12.9	3.1	10.2	16.7	3.0	10.6	24.9	3.23
Imprum acordate. (mln)	42593	2874.4	439.1	34761.3	3789,5	524,4	33473.3	4599,6	674,79
Rentab. Financiara (%)	12.8	25.6	12.7	11.9	27.3	15.3	13,55	36,86	16,28

Sursa: Raport annual 2017 CNPF, BNM.

Dn tabelul prezentat, în primul rînd trebuie să remarcăm, evoluția ascendentă a principalilor indicator ce caracterizează Asociațiile de Economie și Imprumut din Republica Moldova. Volumul imprumuturilor acordate în perioada anilor 2015-2017 a crescut cu 53%, ajungînd la nivelul de 674,79 milioane lei, ceea ce reprezintă o realizare semnificativă. La fel rentabilitatea financiară medie în rîndul acestora a ajuns la nivelul de 16,28%, ceea ce este cu 27% peste nivelul anului 2015. Cu toate acestea performanțele realizare sunt net inferioare celora realizate de segmentul OMF, care în ultimii ani înregistrează un avînt considerabil.

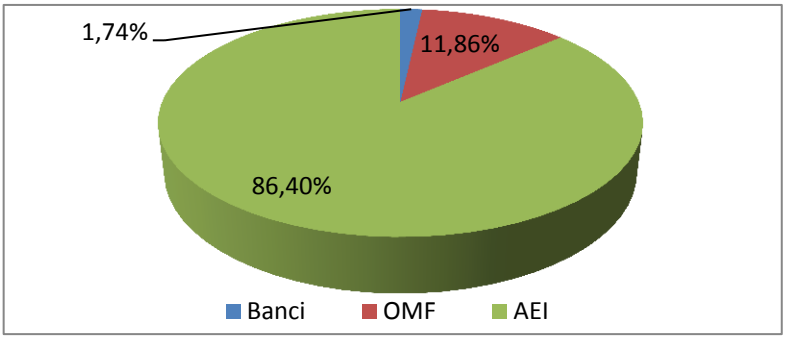


Fig. N.4 Structura imprumuturilor acordate în funcție de finanațator an.2017

Sursa: Elaborat de autor

Cota cea mai mare în sistemul de finanțare din Republica Moldova incontestabil î-i revine sectorului bancar, cu cota de 86,4% din total resuse de finanțare. Trebuie de menționat că cota acestuia este în permanentă scădere, ca urmare a creșterii sectorului de microfinanțare din ultimii ani. Daca trei ani în urmă organizațiile de microfinanațare dețineau o cotă sub 5% din totalul resurselor de creditare, atunci acum în anul 2017, această cotă a ajuns la 12%. Cota resurselor de creditare a AEI a rămîne constantă la nivelul de sub 2%.

Desigur AEI are o serie de dezavantaje comparativ cu OMF și bănci, principalele din care ar fi:

- sunt categorii de entităţi care nu desfăşoară activităţi de creditare cu titlu profesional şi cu un management adecvat si calitativ;
- gestiunea riscurilor poartă un character superficial, procedurile de prudență financiară fiind destul de simple;
- portofoliile de credite ale AEÎ sunt în mare parte pe termen scurt și nu sunt atît de diversificate pe direcții de activitate, marea marte a împrumuturilor fiind direcționate în agricultură. pe cînd la OMF portofoliul este mult mai diversificat după perioadă și domeniu de activitate;
- zona destul de mica de activitate, ce presupune un cadru îngust al clienților;
- accesul redus la diverse instrumente și metode de finanțare.

Cu toate acestea AEI în calitate de prestator de servicii financiare are un rol aparte în structura sistemului de finanțare din Republica Moldova, deoarece acestea contribuie esențial la activizarea și dezvoltarea zonelor rurale ale țării, unde accesul la finanațe rămîne o problemă acută. Respectiv, prin perfecționarea cadrului normativ din ultimii ani se observă că statul oferă o atenție specială acestui segment financiar, orientate spre susținererea și dezvoltărea durabilă a acestuia.

Aceiași atitudine de susținere vine și din partea partenerilor străini de dezvoltare, care prin diferite proiecte internationale se implică în activitatea AEI, astfel contribuind considerabil la creșterea potențialului financiar și la îmbunătățirea calității managementului acestora.

BIBLIOGRAFIE:

1. Raport anual CNPF 2015, 2016, 2017.
2. Raport anual BNM 2015, 2016, 2017
3. www.minfin.md
4. www.mec.gov.md
5. www.statistica.md
6. www.bnm.org

ASPECTE ALE POLITICII FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

BALAN ALIONA
conf. univ., dr., Academia de Studii Economice a Moldovei

ABSTRACT: Tax policy plays a major role in the policies applied by the government. Fiscal policy is the instrument by which resources are collected to the state budget and spending levels are adjusted in order to monitor and influence the national economy. The article addresses the reforming of the individuals' incomes taxation system proposed by the Government of the Republic of Moldova. It analyzes the efficiency of the unique quota of taxation of individuals' incomes, followed by the advantages and disadvantages of this unique rate.

CUVINTE CHEIE: politica fiscală, impozitul pe venit, cota unică, sistemul progresiv de impozitare, bugetul de stat.

JEL Classification: E62, H21

Politica fiscală joacă un rol de prim ordin în cadrul politicilor aplicate de guvern. Politica fiscală este instrumentul prin care se colectează resurse la bugetul statului şi se ajustează nivelul cheltuielilor în vederea monitorizării şi influenţării economiei naţionale.

Eficienţa politicii fiscale se observă atât în modul în care impozitele şi taxele colectate în bugetul de stat se reîntorc sub forma calităţii serviciilor publice, cât şi în modul în care ele asigură, în mod sustenabil, menţinerea şi extinderea bazelor de impozitare. Prin urmare, de modul în care guvernul va pune în aplicare politica fiscală, depinde bunăstarea populației și a întregii țări.

Impozitele - formează componenta principală a veniturilor bugetare. Acestia reprezintă o formă de prelevare a unei părți din venitul sau averea persoanelor fizice sau juridice la dispoziția statului, în vederea acoperirii cheltuielilor publice. Această prelevare se face în mod obligatoriu (în sensul că plata impozitelor către stat este o sarcină impusă tuturor persoanelor fizice sau juridice care obțin venituri dintr-o anumită sursă sau posedă un gen de avere pentru care conform legii datorează impozit), cu titlu nerambursabil (plătitorii impozitului nu pot solicita statului un contraserviciu de valoare egală sau apropiată) şi fără contraprestaţie directă din partea statului.

Impozitele influențează toate sferele vieții: economică, politică și socială. De aceea, la proectarea politicii fiscale apar contradicții și dispute aprinse.

Scopul principal al implementării politicii fiscale este realizarea unui raport optim între funcția stimulativă și cea fiscală ale impozitelor. În acest scop, se realizează reforme fiscale, care sunt menite să asigure o repartizare echitabilă a poverii fiscale, stabilirea ratelor optime de impozitare, simplificarea sistemului fiscal etc. În același timp, procedura de administrare a impozitelor trebuie să reducă nivelul costurilor de aplicare a legislației fiscale atât pentru stat, cât și pentru contribuabili.

Funcția principală a impozitelor este cea fiscală. Prin intermediul impozitelor, statul asigură finanțarea activității instituțiilor-cheie: a economiei naționale, apărării, securității și ordinii publice, educației, culturii, sănătății, politicii sociale etc. Nu mai puțin importantă funcție a impozitelor este cea stimulatorie, prin care acestea pot contribui la accelerarea dezvoltării sau restricționării activității unor ramuri, sectoare ale economiei naționale. În condițiile unei proiectări competente, sistemul de impozitare poate reglementa eficient procesele social-economice din societate, veniturile întreprinderilor și a populației.

De asemenea, impozitele reprezintă un element al unui mecanism care are un impact semnificativ asupra proceselor demografice, politicii de tineret și altor fenomene sociale.

Impozitele exercită influenţă şi asupra cererii de bunuri şi servicii. Mai exact, acestea au rolul de pârghie economică în stimularea sau descurajarea consumului anumitot categorii de

bunuri şi servicii. De exemplu, ratele ridicate ale accizelor influențează cererea și puterea de cumpărare a populației la acelea bunuri la care se aplică această taxă.

Pe lângă funcțiile menționate, impozitelor le sunt inerente și funcția de control. Statul controlează activitățile economico-financiare ale întreprinderilor, veniturile cetățenilor și sursele acestor venituri.

Principalele instrumente ale politicii fiscale sunt cotele de impozitare și stimulentele fiscale. Rata (cota) de impozitare este un instrument important de reglementare a activității economice. Prin modificarea ratelor de impozitare, statul exercită reglementarea fiscală, fără a modifica întreaga matrice a legislației fiscale.

Dependenţa dintre modificarea ratei de impozitare şi venitul obţinut de stat din impozite este redată cu ajutorul curbei Laffer, curbă ce poartă numele profesorului american de economie. Modelul clasic al curbei Laffer exprimă grafic veniturile fiscale ale statului (T) ca funcţie de rata impozitării (t), figura 1.

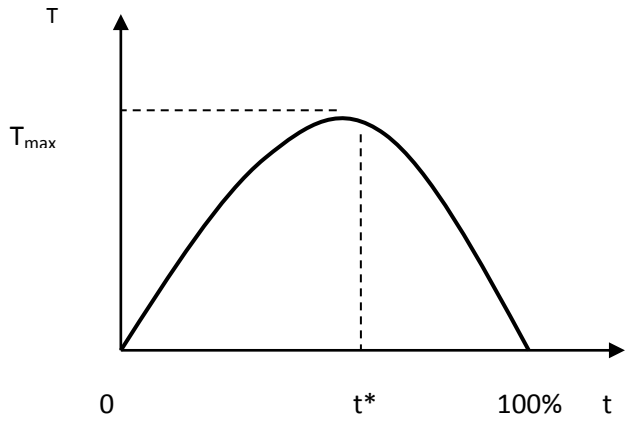


Figura 1. *Curba Laffer*

Din figura 1 se observă că atunci când rata fiscalităţii creşte de la 0 la 100%, veniturile fiscale ale statului vor creşte până la un nivel maxim (la o anumită rată de impozitare t^*), iar apoi se vor reduce până la zero. Veniturile fiscale colectate la buget se vor reduce dincolo de acest punct de maxim deoarece o creştere a ratei fiscalităţii presupune descurajarea activităţilor economice (se reduc investiţiile, se micşorează consumul ş.a.m.d.), şi deci o reducere a bazei de impozitare. O altă cauză a reducerii veniturilor fiscale ar putea fi transferul activităţii economice din sectorul formal (vizibil) în cel subteran (invizibil). La o rată a fiscalităţii de 100%, veniturile fiscale vor fi zero pentru că producţia încetează. Similar, o scădere a ratei de impozitare poate stimula activitatea economică, care va avea ca efect creşterea veniturilor bugetare din impozite.

Aşadar, curba lui Laffer sugerează că venitul obţinut creşte mai rapid la nivele mai reduse de taxare. Pe măsură ce rata creşte, venitul creşte cu o rată descrescătoare până atinge nivelul maxim de venit colectat de către stat. Dincolo de aceasta limită orice creştere a ratei impozitului îi determină pe oameni să muncească mai puţin sau să găsească metode eficiente prin care să se sustragă de la achitarea obligațiilor către stat, reducând, astfel, veniturile colectate.

O rată mai mică a impozitului vor creşte stimulentele de a munci mai mult, vor creşte economiile şi investiţiile şi în final va determina lărgirea bazei de impozitare. Reducerea ratei impozitelor, creând stimulente în lărgirea producţiei şi ocupării, va reduce necesitatea plăţilor de transfer, cum ar fi a îndemnizaţiilor de şomer, reducând presiunea socială asupra bugetului.

Sunt cunoscute unele indicii, care permit determinarea depăşirii mărimii critice a ratei de impozitare, cum ar fi: creşterea lentă sau diminuarea intrărilor fiscale la buget; scăderea

ritmului creşterii economice; agravarea stării materiale a populaţiei; reducerea investiţiilor capitale durabile; creşterea însemnată a economiei tenebre.

Este important de subliniat şi faptul că nu există o cotă de impozitare unică, acceptabilă pentru toate ţările. Multitudinea factorilor (psihologici, culturali, economici, social-politici) determină nivelul ei în ţara concretă şi în perioada dată.

Prin urmare, stabilirea ratei optime de impozitare - este problema macroeconomică centrală a oricărui stat. Prin urmare, este necesară stabilirea unei rate care să nu inhibe activitatea economică a contribuabilului şi, în acelaşi timp, să asigure nivelul necesar al veniturilor fiscale.

Modul de stabilire a ratei de impozitare, în funcţie de dimensiunea materiei impozabile asupra căreia se percep, defineşte sistemul de impozitare, care cunoaşte următoarele forme:

- *proporţională (uniformă)* – rata de impozitare rămâne neschimbată indiferent de mărimea venitului (ex.: impozitarea persoanelor juridice în Republica Moldova).
- *progresivă* – presupune majorarea ratei impozabile pe măsura creşterii venitului şi invers (ex.: impozitarea actuală a persoanelor fizice în Republica Moldova).

Impozitare progresivă sau impozitare uniformă - este o nouă dilemă discutată, actualmente, de analiştii economici din Republica Moldova. Aceasta în contextul în care Guvernul Republicii Moldova a avizat pozitiv pachetul proiectelor de legi privind reformarea sistemului fiscal. Printre principalele prevederi se numără reducerea impozitului pe venit pentru persoane fizice de la 18% la 12%, prin stabilirea unei cote unice și majorarea scutirii personale până la nivelul minimului de existență de 24000 lei, precum şi reducerea cu 5% a cotei contribuției angajatorului la bugetul asigurărilor sociale de stat, și alte măsuri fiscale care au drept scop stimularea mediului de afaceri.

Aşadar, din 1 octombrie 2018, cota impozitului pe venit pentru persoanele fizice și pentru întreprinzătorii individuali va constitui *12% din venitul anual impozabil*. Actualmente, impozitarea persoanelor fizice are la bază sistemul progresiv, prin aplicarea unui impozit în mărime de 7% pentru veniturile de până la 33 mii lei și 18% pentru cele de depășesc această sumă. Proiectul derivă din necesitatea perfecționării și ajustării legislației fiscale la evoluția proceselor economice și sociale atât la nivel național, cât și international.

De menționat că discuțiile privind stabilirea cotei unice a impozitului pe venit se desfășoară la nivelul instituțiilor guvernamentale deja de mai mulți ani. Prin urmare, mi-am propus să analizăm cota unică a impozitului pe venit și impactul acesteia asupra economiei. Cu alte cuvinte, ce sistem fiscal este mai bun, cel bazat pe impozitarea progresivă sau cel al ratei unice de impozitare?

Este știut, că țările dezvoltate economic, precum Marea Britanie, Germania, Spania, Canada, Franța, Statele Unite și altele, practică impozitarea progresivă a veniturilor. Motivul economic esențial este că aceasta acționează ca un regulator anticiclic automat al economiilor respective. Când economia crește și se majorează veniturile, o parte (mai mare) din sporul de venituri revine statului, ceea ce are două avantaje notabile: limitează creșterea prea rapidă a cererii agregate care, la rândul său, frâneaza creșterea prețurilor și reduce deficitul public în perioade de *boom* economic. Trebuie însă de remarcat că rolul regulator anticiclic se manifestă dacă și numai dacă guvernele au un comportament responsabil și se abțin de la a angaja cheltuieli suplimentare în perioade de *boom*; altfel, dispar imediat ambele avantaje.

În schimb, sistemul proporțional a impozitării venitului personal este utilizată în țările din Europa de Est și fostele republici sovietice, cum ar fi Albania, Bulgaria, Macedonia, Georgia, Kazahstan, Kârgâzstan, Letonia, Lituania, Ucraina, Belarus, Rusia, România ș.a.

Cât privește R. Moldova, economia căreia, ca și multe alte domenii, se află foarte departe de țările dezvoltate economic, sunt de părere că, la această etapă, veniturile ar trebui impozitate cu aceeași cotă. Noi trebuie mai întâi să producem mai mult și mai bine, abia apoi să vedem dacă și cât anume ar trebui să impozităm progresiv veniturile din muncă. Ar trebui mai întâi să ajungem la un nivel al venitului mediu cât de cât apropiat de cel care se obține în

țările dezvoltate și abia apoi să introducem modele de impozitare care funcționează în țările dezvoltate.

Considerăm că cota unica de impozitare v-a spori eficiența fiscală. Când impozitul este prea mare, contribuabilul caută (și găsește) metode de a eluda plata acestuia. Este o stare de lucruri care a fost expusă teoretic, mai sus, de economistul american Arthur Laffer și care s-a dovedit valabilă și în cazul impozitului pe salarii. Așadar, așa cum arată curba lui Laffer, impozitul în cotă mai mică va conduce la reducerea progresivă, sensibilă a evaziunii fiscale și creșterea substanțială a veniturilor statului din acest impozit.

Sistemul de impozitare proportional este considerat eficient și pentru că este cel mai potrivit atunci când nivelul corupției din țară atinge la un nivel ridicat.

Un alt plus este așa-numita legalizare a câștigurilor (veniturilor, salariilor). Adică antreprenorii nu sunt forțați să apeleze la economia subterană sau să deschidă o afacere într-o altă țară, deoarece rata impozitului pe venit nu va crește odată cu creșterea venitului, fapt ce nu poate decât să bucure oamenii de afaceri, asigurându-le o garanție a stabilității.

Cota unică de impozitare are o serie de avantaje şi introducerea ei este fost susţinută în mare parte de analiştii economici din țara noastră. Ei susțin că, odată aplicată, această metodă de impozitare ar ajunge să aducă mai mulţi bani pentru buget, dar şi o stare de echitate socială. Însă, există argumente pro și contra cotei unice de impozitare.

Într-un studiu publicat în 2008, Centrul Analitic Independent Expert Grup, se spunea că sistemul cotei unice, introdus în mai multe ţări din regiune, "își demonstrează viabilitatea". "Cât priveşte acuzaţia cum că prin introducerea unei cote unice vor beneficia numai cei bogaţi, argumentul este uşor de combătut. Oamenii bogaţi nu vor avea un avantaj din cota unică, fiindcă aceştia nu plătesc impozit pe salariu. Salariile, dacă există, sunt mici, iar „bogăţia" le vine din profituri (dividende). În consecinţă, măsura va fi benefică în special clasei mijlocii, despre care se vorbeşte că trebuie creată şi stimulată să devină o forţa motrice în economie", se mai spune în sdudiul publicat de Exper Group.

Argumente pro- cotei unice de impozitare

- creșterea veniturilor bugetare;
- încurajează munca, lăsând mai mulți bani în buzunarele celor care muncesc și câștigă mai mult şi scoate la suprafaţă munca la negru; stimulează un al doilea loc de muncă;
- simplifică administrarea fiscală, a procedurilor de calculare, colectare şi urmărire a impozitelor;
- simplitate; permite stabilirea exactă şi echitabilă a mărimii impozitului, deoarece mărimea se stabileşte în funcţie de puterea contributivă a fiecărui contribuabil;
- reduce cazurile de evaziune fiscală;
- reduce economia tenebră, scoate la iveală o parte din economia gri;
- conduce la creșterea eficienței muncii;
- impozitele reduse vor stimula inovația și motivația, iar pentru Republica Moldova, acest aspect este deosebit de relevant; un nivel redus al impozitului pe profit/venit impulsionează acumularea de capital și economisirea;
- cota unică este în concordanţă cu evoluţiile din regiune privind politica fiscală. Ţări care au introdus cota unică: România, Rusia, Ucraina, Slovacia, Estonia, Letonia, Polonia, Cehia, Ungaria, ș.a.;
- impozitele reduse vor stimula investiţiile şi vor atrage investiţii străine;
- este cel mai potrivit atunci când nivelul corupției în țară atinge un nivel ridicat etc.

Argumente contra cotei unice de impozitare

- reducerea veniturilor la buget, în cazul în care economia nu reacţionează corect şi prompt la relaxarea fiscală;
- echitatea fiscală şi justiţia socială presupun impozitarea diferenţiată, progresivă, în funcţie de capacitatea contributivă dată de mărimea averii, veniturilor şi consumului fiecăruia;

- măreşte diviziunile sociale, îi avantajează doar pe cei bogaţi;
- creşterea selectivităţii asistenţei sociale şi reducerea ajutoarelor sociale;
- cota unică este percepută drept „inechitabilă” - dacă o persoană câştigă mai mult, el trebuie să plătească mai mult;
- conduce la o competiţie fiscală nesănătoasă între ţări, care amplifică migraţia capitalului şi a forţei de muncă.

Sunt de părere că, în această etapă, veniturile persoanele fizice ar trebui impozitate cu aceeaşi cotă, iar reducerea cotei de participare la asigurările sociale și aplicarea cotei unice de impozitare de 12% pentru persoanele fizice vor mări baza de impozitare și atractivitatea Republicii Moldova pentru investitori. Probabil în perspectivă pe termen mediu și lung, cotele de impozitare progresivă a veniturilor, cu deduceri fiscale calculate riguros şi transparent, reprezintă o evoluție dezirabilă. Dar ea trebuie precedată de reducerea evaziunii fiscale și întărirea semnificativă a capacităților operaționale ale administrației fiscale, de informatizarea pe scară largă a activității acesteia, precum și de un control mult mai riguros al corupției.

BIBLIOGRAFIE:

1. NECHITA, Radu, INCEU, ADRIAN MIHAI. *Cota unică: un nou trend în statele europene?*Disponibil: http://www.armyacademy.ro/buletin/articole/bul2ro_2007/a3.pdf
2. Holt Alina Georgiana. *Politica fiscală – instrument de realizare a echilibrului economic și social*. Disponibil: http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf.
3. *Impozitare progresivă versus cotă unică: declaraţii şi perspective*. Disponibil: https://www.expert-grup.org/
4. ПОВАРОВА, А.И. *Реформирование налога на доходы физических лиц – важнейший фактор стабилизации бюджетной системы.* Disponibil: http://esc.vscc.ac.ru/article/2088
5. ТЮРИНА, Ю. Г., НАПОЛЬСКИХ, Л. А. *Влияние налога на доходы физических лиц на уровень жизни населения.* Disponibil: publishing-vak.ru/file/archive-economy-2012-7/2-tyurina-napolskikh.pdf

IMPACTUL IMPLEMENTĂRII BASEL III ASUPRA SECTORULUI BANCAR DIN UNIUNEA EUROPEANĂ

CIOBU STELA
conferențiar universitar, doctor în șt. econ., ASEM
IORDACHI VICTORIA
conferențiar cercetător, doctor în șt. econ., INCE

ABSTRACT: The impact of the implementation of Basel III on the stability of the banking sector in the European Union has a gradual importance. The full implementation of the Basel III Accord is essential for the consolidation of the financial system worldwide, and in particular the European one, subject to strict deadlines. Implementation responsibility falls not only to regulatory bodies, but extends to specialist of risk managers and, implicitly, to auditing, which has a key role in the independent and disciplined review of management efforts.
Taking into account the fact that the Republic of Moldova has to implement the commitments assumed by the Moldova - EU Association Agreement on Financial Services, the National Bank of Moldova has approved the Basel III Implementation Strategy. The strategy outlined describes how the European Union's legislative package will be transposed and implemented between 2016-2020. Thus, the research aims to study EU practices on the impact of Basel III implementation on the banking sector and lesson learning for the Republic of Moldova.

CUVINTE-CHEIE: capital bancar, lichiditate, reglementări bancare, sistem bancar, stabilitate bancară, etc.

Basel III reprezintă o revizuire fundamentală a cadrului de reglementare şi supraveghere a industriei bancare, obiectivul fiind consolidarea stabilităţii sistemului financiar. Drept obiectiv este consolidarea stabilităţii sistemului bancar, prin aplicarea unor standarde exigente menite a îmbunătăţi a capacitatatea acestuia de a absorbi şocurile din sectorul economic şi financiar, precum şi de reducere a riscului de contaminare dinspre sectorul financiar spre economia reală.

Implementarea completă la nivel mondial, cu respectarea termenelor stricte, a Acordului Basel III este esenţială pentru consolidarea sistemului financiar. Responsabilitatea implementării cade nu numai în sarcina organismelor de reglementare, ci extinde sfera specialiştilor la nivelul managerilor de risc ai băncilor şi implicit asupra auditului, care deţine un rol cheie în revizuirea independentă şi disciplinată a eforturilor de administrare. Provocarea este reprezentată de faptul că punerea în aplicare are loc în timpul unei recuperări postcriză inegale şi nesigure a statelor.

Uniunea Europeană și-a a propus implementarea Acordului Basel III prin intermediul a două acte legislative: „Reglementul cerinţelor de capital” şi „Directiva cerinţelor de capital IV”.

–***Reglementul cerinţelor de capital*** (CRR) este un act legislativ care, odata intrat în vigoare, va fi direct aplicabil în sistemele juridice ale tuturor statelor membre din UE fără a fi necesară transpunerea la nivelul statelor membre. CRR va conține prevederi referitoare la cantitatea și calitatea capitalului necesar (care va avea impact asupra bazei de reglementare de capital a mai multor instituții, deoarece anumite instrumente rămase nu se vor mai califica ca capital normativ), riscul de credit al contrapartidei, lichiditatea și levierul.

–***Directiva cerinţelor de capital IV (CRD IV)***, este o instrucțiune obligatorie pentru statele membre ale UE de a promulga o legislație națională conformă. RRC conține propuneri care vizează supravegherea prudențială și noul capital conservarea și tampoanele de capital contraciclice, precum și anumite zone care nu sunt acoperite de Basel III, dar pe care UE cu toate acestea, dorește să pună în aplicare, inclusiv cerințele privind sancțiunile e care autoritățile naționale de supraveghere le pot impune și guvernanța corporativă.

Gradul de implementare Basel III în UE, evaluarea se face în baza standardelor de implimentare (majoritatea sunt deja aprobate, altele sunt în proces de discuție)

La cerința de capital:

−buffer de capital contraciclic, cerințe de marjă pentru drivative compensările necentralizate, cadrul de securitizare, cadrul legal a fost implimentat în cadrul băncii;

- cerința de capital pentru contrapartide centrale, cerințe de capital pentru investiții în fonduri de capital, abordarea standard a riscului de credit și al contrapartidei.

La cerința de efectul de levier:

- definiția existentă a expunerilor mari – s-a implimentat cerința de capital bazată pe rata efectului de levier a fost adoptată de Comisia UE în noiembrie 2016.

La bănci importante sistemic:

- cerinţele de divulagare pentru G-SIB şi metodologia de identificare - standardele tehnice sunt aplicabile începând cu 1 ianuarie 2015. Buffer opţional pentru D-SIB implementate de Articolul Drectivei 2013/36/UE cu data aplicării 1 ianuarie 2016.

La riscul de rata dobînzii în înregistrarea bancară:

- propunerea de a implementa IRBB fost adoptată de Comisia UE în noiembrie 2016.

La lichiditate:

- instrumente de monitorizare a managmentului lichidităţii intraday - Reglementarea UE (articolul 86 (1) din CRD) stipulează că instituțiile trebuie să aibă strategii, politici, procese și sisteme robuste pentru identificarea, măsurarea, gestionarea și monitorizarea riscului de lichiditate pe parcursul zilei– regulamentul este publicat și pusă în aplicare de către bănci din 2016, etc.

Impactul implementării Basel III asupra stabilităţii sectorului bancar în Uniunea Europeană este unul de importanţă graduală. Implementarea completă la nivel mondial şi în special cel european, cu respectarea termenelor stricte, a Acordului Basel III este esenţială pentru consolidarea sistemului financiar. Responsabilitatea implementării cade nu doar în sarcina organismelor de reglementare, ci se extinde la sfera specialiştilor la nivelul managerilor de risc ai băncilor şi, implicit, asupra auditului, care deţine un rol-cheie în revizuirea independentă şi disciplinată a eforturilor de administrare.

Tabelul 1

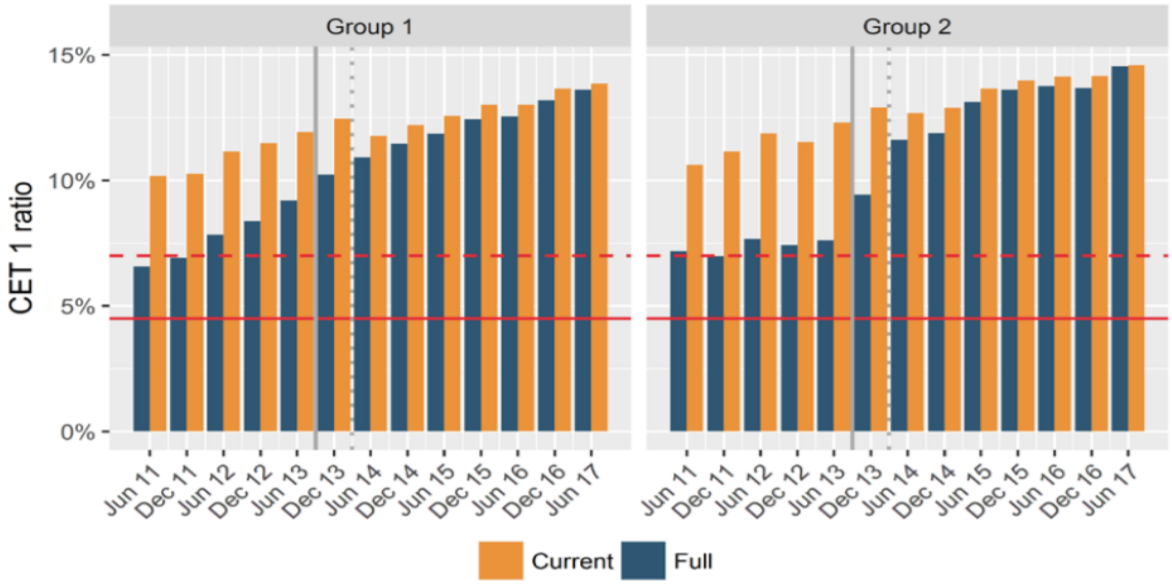
Comparaţia dintre rata de capital şi levier în dependeţă de statutul de implemetare

		Capital din acţiuni comune (CET1)		Capital de rang I		Rata levierului		Total Capital	
	Nr. bănci	Iun 2017	2024	Iun 2017	2024	Iun 2017	2024	Iun 2017	2024
Grupul 1	**38**	**13.8**	**13.5**	**15.2**	**14.5**	**5.1**	**4.9**	**18.1**	**17.5**
Grupul 2	**84**	**15.2**	**15**	**15.6**	**15.3**	**5.7**	**5.6**	**17.9**	**17.4**
Toate băncile	**122**	**14.1**	**13.8**	**15.2**	**14.7**	**5.2**	**5**	**18**	**17.4**

Sursă: Elaborat de autori în baza datelor prezentate de către ABE la raportul de monitorizare. [online]. Disponibil: <https://www.eba.europa.eu/documents/ >.

Conform clasificării băncilor în UE în Grupa 1 sunt incluse băncile ale căror Capital de gradul I depășește 3 miliarde EURO și sunt active pe piața bancară internațională, toate celelalte bănci sunt plasate în Grupa 2.

Tabelul de mai sus reflectă diferenţa dintre rata de capital şi de levier a băncilor, calculată pe baza cerinţelor curente (din Iun 2017), şi nivelele care rezultă daca cerinţele CRD IV - CRR sunt implementate pe deplin.



Sursă: Datele prezentate de către ABE la raportul de monitorizare. [online]. Disponibil: <https://www.eba.europa.eu/documents/ >.

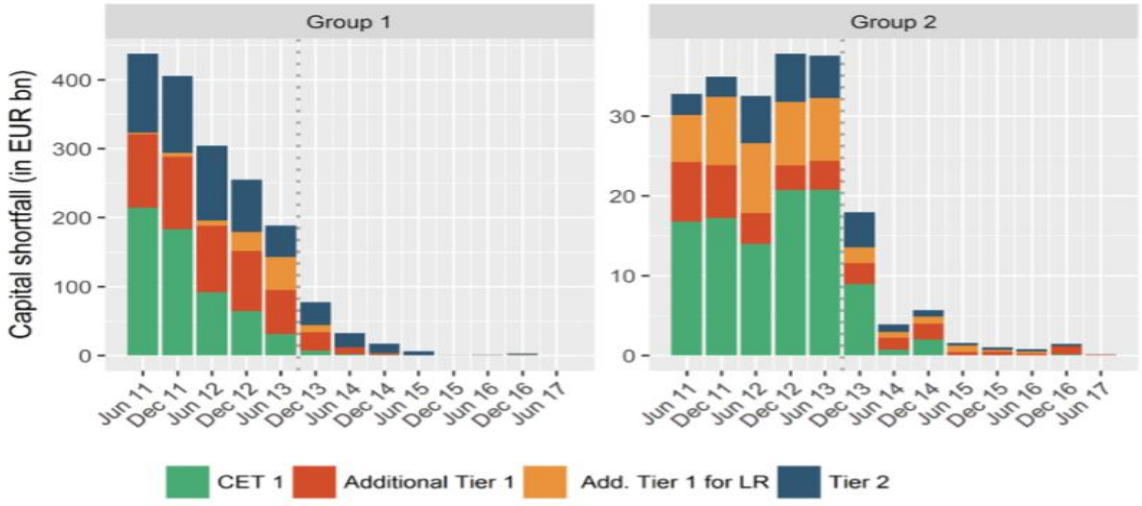
Figura 1. Evoluţia ratelor CET1.

Pentru băncile din grupul 1, implementarea totala rezultă în micşorarea CET1 de la 13.8% conform cerinţelor curente la 13.5%, pe cand capitalul de rangul I şi rata capitalului total va scădea după implementarea totală de la 15.2% la 14.5% şi de la 18.1% la 17.5%. Asumând că rata medie a levierului pentru băncile din grupul 1 este 5.1%, după implenatare totala a CRD IV –CRR, rata de levier va scădea la 4.9%.

După implementarea totală a cerinţelor de capital, CET1 al băncilor din grupul 2 va scădea de la 15.2% la 15%, pe când capitalul de rangul 1 va scădea de la 15.6% la 15.3% şi rata totala de capital va scădea de la 17.9% la 17.4%.

Trendul istoric ascendent în raportul CET1 în cadrul implementării integrale a CRD IV-CRR pentru Grupul 1 se explică în principal prin majorarea capitalului CET1 (cu 57,1%) și într-o măsură mai mică prin scăderea activelor ponderate la risc. Această tendință a fost observată în mod rezonabil începând cu iunie 2011.

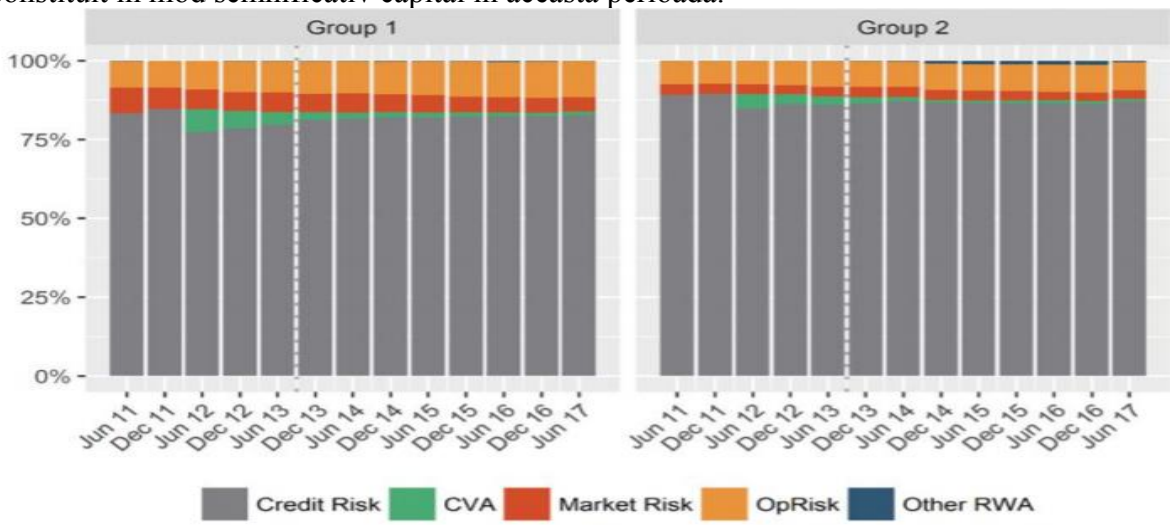
Creșterea capitalului integral de execuție CET1 în perioada de observație indică faptul că băncile încearcă deja să îndeplinească așteptările pieței cu mult înainte de data legislativă implementarea cadrului CRD IV-CRR / Basel III.



Sursă: Date prezentate de către ABE la raportul de monitorizare. [online]. Disponibil: <https://www.eba.europa.eu/documents/ >.

Figura 2. Evoluţia necesarului de capital pe tipuri de capital pînă la implementarea totală.

La începutul perioadei (Iunie 2011), băncile (grupul 1 și grupul 2) nu aveau mai mult de 400 miliarde EUR din capitalul total (jumătate din care a fost CET1); până în iunie 2017 nu a existat un deficit total pentru băncile din Grupul 1 și pentru băncile din Grupul 2 iar deficitul total a reprezentat doar o mică parte din această sumă (0,1 miliarde EUR). Însă scăderea semnificativă a deficitului de capital pentru băncile din grupul 2 între iunie 2013 și iunie 2014 este în mare măsură atribuibilă celor două mari bănci din grupul 2 care au constituit în mod semnificativ capital în această perioadă.

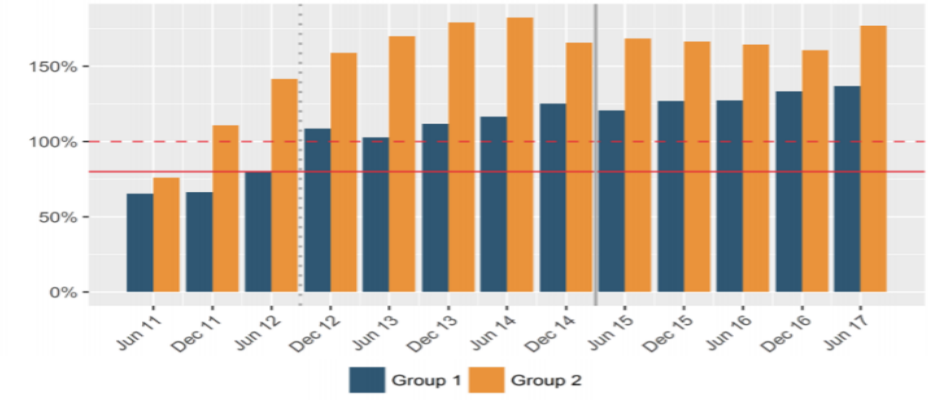


Sursă: Datele prezentate de către ABE la raportul de monitorizare. [online]. Disponibil: <https://www.eba.europa.eu/documents/>.

Figura 3. Evoluţia structurii activelor ponderate la risc pe categorii de risc.

Figura de mai sus arată că, în cadrul implemnetării totale CRD IV, riscul de credit reprezintă cea mai importantă componentă a riscului de creditare componentă a activelor ponderate la risc pentru băncile din grupele 1 și 2. Riscul de credit reprezintă 83,1% din activele ponderate la risc pentru băncile din grupa 1 și 87,5% pentru băncile din grupul 2. După o scădere în iunie 2012, riscul de credit în proporție a crescut din nou, ajungând aproape la nivelurile anterioare pentru ambele grupuri de bănci.

Riscul operațional reprezintă cea de-a doua cea mai mare proporție a activelor ponderate la risc pentru ambele grupuri de bănci (11,2% și respectiv 8,5% pentru băncile din grupele 1 și 2). Proporția activelor ponderate la risc atribuibilă la categoria de risc de piață este de aproximativ două ori mai mare pentru băncile din grupul 1, ca și pentru băncile din grupul 2. Reducerea în timp a proporției activelor ponderate la risc atribuite ajustării valorii creditului (CVA) sugerează că noul cadru de reglementare a avut un impact direct asupra comportamentului bancar.



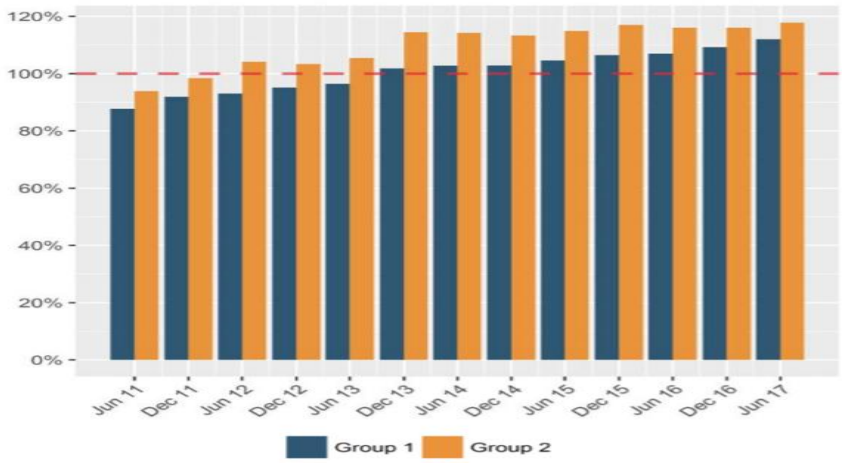
Sursă: Datele prezentate de către ABE la raportul de monitorizare. [online] Disponibil: https://www.eba.europa.eu/documents/

Figura 4. Evoluţia lichidităţii (%).

Atunci când se analizează evoluția lichidității în timp, trebuie de notat că cifrele pentru perioade până în iunie 2015 se bazează pe definițiile Basel III, ceea ce înseamnă că o parte a schimbării poate fi, de asemenea, atribuită diferențelor dintre Basel III LCR. Unele modificări în rata lichidității în perioada iunie - decembrie 2012 sunt, de asemenea, determinate de recalibrarea cadrului Basel III LCR, publicat în ianuarie 2013. Cu toate acestea, băncile au depus eforturi semnificative în vederea creșterii ratei lichidității, atât prin creșterea tamponului de lichiditate și prin scăderea ieșirilor nete de numerar. Începând cu iunie 2011, băncile din grupele 1 și 2 au mărit ratele de lichiditate a lor cu aproximativ 71 și 101 puncte procentuale. Pentru majoritatea băncilor din grupul 1, factorii principali care au dus la majorarea nivelului de lichiditate sunt creşterea în active lichide de înaltă calitate, pe când nivelul ieşirilor nete de numerar au rămas relativ constante.

În perioada iunie 2011 - decembrie 2012, atât băncile din grupul 1, cât și cele din grupul 2 au crescut mai ales fondurile de numerar și rezervele la băncile centrale pentru a se conforma cerințelor de lichiditate, în timp ce din iunie 2013 până în iunie 2015, titlurile de valoare au fost principalul motor al conformității între toate băncile. Între iunie 2015 și în iunie 2017, rezervelor numerarul și rezervele la băncile centrale a început să crească din nou pentru ambele Grupurile 1 și 2 ale băncilor.

Linia roșie întreruptă arată cerința minimă de 100% în cadrul implementării complete, în timp ce linia roșie solidă indică cerința minimă de 80%.



Sursă: Datele prezentate de către ABE la raportul de monitorizare. [online]. Disponibil: <https://www.eba.europa.eu/documents/ >.

Figura 5. Evoluţia indicator de finanţare stabilă netă (NSFR) (%).

Figura de mai sus ilustrează evoluția NSFR în timp folosind un eșantion consistent de bănci. Rezultatele arată că între iunie 2011 și iunie 2017 media acestei rate pentru grupurile 1 și Grupurile 2 au crescut cu 24 de puncte procentuale. Creșterea semnificativă a NSFR ale băncilor în Decembrie 2013 ar fi putut fi determinate de revizuirile făcute de Comitetul de la Basel, care au fost considerat pentru prima dată în decembrie 2013. De la data de raportare anterioară Decembrie 2016, această a crescut cu 2,7 puncte procentuale pentru băncile din grupa 1 și cu 1,7 puncte procentuale pentru băncile din grupul 2.

Tendința generală pozitivă se reflectă și în reducerea deficitului necesar de finanțare stabilă pentru a îndeplini cerința privind rata de 100%, care, comparativ cu luna iunie 2011, a scăzut cu 99,1% Grupul 1 și cu 98,9% pentru băncile din Grupul 2.

Basel III încearcă să îmbine supravegherea micro- şi macroprudenţială, fiind în acelaşi timp un cadru de management al riscului la nivel de bancă (preluat din Basel I şi Basel II) şi un cadru de management al riscului sistemic, la nivel de sistem bancar. În ceea ce priveşte definiţia capitalului, Acordul Basel III pune accent sporit pe finanţarea prin emisiunea de acţiuni comune. Astfel, reduce lista instrumentelor de finanţare ce constituie capitalul de rang

1 (tier 1) şi elimină capitalul de rang 3 (tier 3). De asemenea, introduce reguli mai stricte de transparenţă în ceea ce priveşte capitalul.

În ceea ce priveşte activele ponderate în funcţie de risc, Acordul Basel III include cerinţe de capital mai ridicate pentru activităţile de tranzacţionare pe pieţele financiare: activele pentru tranzacţionare (trading book), produsele de securitizare, riscul de credit pentru instrumentele tranzacţionate pe pieţele OTC (produsele derivate şi contractele repo). Ca urmare, cerinţele de capital pentru trading book sunt estimate a creşte de aproximativ patru ori comparativ cu cele cerute de Acordul Basel II.

Referitor la rata de solvabilitate, conform noului acord, băncile trebuie să deţină 4,5 la sută din activele ponderate în funcţie de riscul capital obţinut din emisiunea de acţiuni comune (comparativ cu 2 în cazul Acordului Basel II). În plus, băncile trebuie să deţină, tot în acţiuni comune, un supliment (tampon) de 2,5 la sută pentru asigurarea conservării capitalului, ceea ce conduce la o rata a capitalului comun de 7 la sută. Conform estimărilor Comitetului de Supraveghere Bancară al Băncii Reglementelor Internaţionale, noile reglementări conduc la o majorare (comparativ cu Basel II) de aproximativ şapte ori a cerinţelor de capital din acţiuni comune. Noul acord majorează cerinţa de capital de rang 1 de la 4 la 6 la sută şi menţine la 8 la sută rata minimă de capital.

Concluzii

Impactul Basel III asupra principalelor segmente de business bancar retail, corporate şi investment banking este diferit. Atât activitatea de retail banking, cât şi cea de corporate sunt afectate în principal de acele prevederi ale Basel III care afectează întreaga bancă, în special cerinţele superioare de capital şi lichiditate.

Unele instituţii de retail vor fi, de asemenea, afectate de măsurile care privesc calitatea bazei de capital (deducerea participaţiilor tacite în Germania).Dacă efectele Basel III asupra produselor de retail sunt mai puţin relevante, noile cerinte vor afecta multe dintre produsele bancare standard destinate segmentului corporate, prin creşterea costurilor de finanţare.

Produsele cu pondere de risc relativ ridicată (finanţarea structurată sau împrumuturi negarantate) vor fi substanţial afectate. Dintre cele trei segmente, cel de investment banking şi, în special, pieţele de capital suportă cele mai multe modificări, sub impactul noilor raporturi de capital.

BIBLIOGRAFIE

1. ABE la raportul de monitorizare. [online]. Disponibil: https://www.eba.europa.eu/documents/.

2. ACCENTURE. Basel III and its Consequences. Confronting a new regulatory environment. [online]. Disponibil: <http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/>.

3. MARGARINT E. Systemic risk, banking crisis and the importance of adequate bank supervision. *Scientific Symposium of Young Researchers*. 2013, XI Edition, Vol.I, p.98-102.

4. WALTER, S. Basel III and Financial Stability. Spreech at the 5th Biennial Conference on Risk Management and Supervision, Financial Stability Institute, Bank for International Settlements, Basel, 2010. [online]. Disponibil: <http://www.bis.org/speeches/>.

ABORDAREA TEORETICĂ A GESTIUNII RISCULUI DE REGLEMENTARE ÎN SISTEMUL DE CONTROL INTERN AL BĂNCII

POSTOLACHE VICTORIA

dr., conf. univ., Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi

ABSTRACT: Internal control systems of large banks should be represented by two services: internal audit, which will check the whole bank, all units of the credit institution for how they perform internal control procedures established and internal service control order which is to identify the risk of loss due to violation of prudential regulations or internal documents, to assess regulatory risks, to identify cases of conflict of interest, and to detect and analyze operations that are "complicated and unusual", that is , in essence, will perform functions, which are related in the international practice to the field of compliance.

KEY WORDS: internal control systems, internal audit, prudential regulations, regulatory risk

Creşterea bruscă a numărului de acte normative în domeniul bancar în ultimul deceniu, complexitatea din ce în ce mai mare a practicilor de aplicare a legii, apariţia unor noi infracţiuni penale şi administrative, lipsa unei singure ordini de interacţiune între bănci şi structurile guvernamentale determină necesitatea de a ţine evidenţa impactului riscurilor de reglementare asupra activităţilor băncilor comerciale. În această situaţie este necesar de menţiona că riscul de reglementare nu este abordat în actele normative ale BNM, dar în regulamentul privind cadrul de administrare a activităţii băncii se definesc următoarele noţiuni:

- controlul intern reprezintă un sistem care asigură desfăşurarea unor operaţiuni eficace şi eficiente, controlul corespunzător al riscurilor, desfăşurarea prudentă a activităţii, credibilitatea informaţiilor financiare şi nefinanciare raportate, atât intern, cât şi extern, precum şi conformitatea cu cadrul legal şi de reglementare, cerinţele de supraveghere şi regulile şi deciziile interne ale băncii;

- reglementări interne primare - strategiile, codurile, politicile, regulamentele şi alte acte normative interne pentru administrarea activităţii băncii şi a riscurilor la care este expusă, în vederea conformării cadrului legal, care sunt aprobate de către consiliul băncii, ori după caz, de către adunarea generală a acţionarilor;

- reglementări interne secundare - instrucţiuni, proceduri, ghiduri, manuale sau alte documente aprobate de către organul executiv al băncii pentru implementarea prevederilor reglementărilor interne primare [1].

Schimbările conceptuale ale sistemelor de control intern determină necesitatea abordărilor teoretice şi a susţinerii metodologice a construcţiei lor deopotrivă cu definirea riscului de reglementare prin definiţiile înaintate de Comitetul de la Basel, Corporaţia Federală de Asigurare a Depozitelor, Banca Mondială etc. În această ordine de idei e necesar să menţionăm că se abordează nu doar riscul de reglementare ci şi riscul de conformitate (compliance risks), analiza comparativă a definiţiilor de bază fiind prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1. Aspecte teoretice ale conceptelor de risc de reglementare şi de conformitate

Autor	Conţinut	Menţiuni
Comitetul de la Basel	riscul de sancţiuni juridice sau de reglementare, pierderea financiară sau pierderea reputaţiei.	sunt enumerate zone selectate de risc potenţial
Corporaţia Federală de Asigurare a Depozitelor	riscul de conformare este împărţit în două tipuri de riscuri - produs şi reglementare. Riscul de produs sunt caracteristici care pot conduce la conformare. Riscul de reglementare se referă la consecinţele potenţiale pentru publicul larg şi la nerespectarea de către bancă a cerinţelor de reglementare.	riscul de reglementare este evidenţiat ca parte integrantă a riscului de conformitate. Definiţia nu oferă o idee clară asupra compoziţiei riscurilor

BNM (Regulamentul privind cadrul de administrare a activităţii băncii)	risc de conformitate - subcategorie a riscului operaţional ce se referă la riscul actual sau viitor de afectare a profiturilor şi a capitalului, care poate conduce la amenzi, daune şi/sau rezilierea de contracte, sau care poate afecta reputaţia unei bănci ca urmare a încălcărilor sau neconformării cu cadrul legal, actele normative, acordurile, practicile recomandate sau standardele etice.	Riscul de conformitate este parte componentă a riscului operaţional. Definiţia este una amplă.
Asociaţia Internaţională de Conformitate	Conformitatea este o funcţie independentă care identifică, evaluează, acordă consultanţă relevantă, monitorizează şi pregăteşte rapoarte privind riscul de conformitate, definit ca riscul de sancţiuni juridice sau de reglementare, pierderi financiare, prejudicii de reputaţie care pot fi adresate unei bănci ca urmare a nerespectării codului de conduită şi standardelor de bună practică.	Se subliniază independenţa funcţiei de conformitate. Definirea riscului de conformitate se referă la relaţia sa cu documentele de reglementare individuale
D.V. Malykhin, membru al grupului al Băncii Mondiale	Conformitate înseamnă capacitatea de a acționa în conformitate cu instrucţiunile, regulile şi cerinţele speciale. În sectorul serviciilor financiare, conformitatea se realizează la două niveluri: Nivelul 1 - respectarea normelor externe, pe care organizația trebuie să le respecte în ansamblu; Nivelul 2 - respectarea cerinţelor sistemului de control intern, care sunt stabilite pentru a asigura respectarea cerinţelor externe. Funcţia: controlorul de conformitate funcţionează cu conducerea şi angajaţii organizaţiei pentru a identifica şi gestiona riscul de reglementare.	Conformitatea este definită ca fiind doar atribuții. Se remarcă aspecte interne și externe. Relaţiile cu unitățile nu sunt descrise. Numai riscul de reglementare
Cozlov D., Universitatea Lomonosov M.V.	„Riscul de reglementare este un concept nou în practica de supraveghere ... Pentru o înţelegere mai exactă a naturii riscului de reglementare, este necesar să se facă trimitere la conceptul de control al conformităţii.” Introducerea conceptului de risc de reglementare a avut drept scop evaluarea conformităţii activităţilor curente ale băncii şi a reglementărilor acesteia cu legile şi regulamentele adoptate.	Riscul de reglementare este declarat ca un nou obiect al controlului intern. Există o discrepanţă între conţinutul noţiunilor de „risc de conformitate” şi „risc de reglementare”

Sursa: elaborat de autor în baza surselor 1, 2 şi 4

Cele prezentate în tabelul 1 ne permit să concluzionăm că conţinutul riscului de reglementare ca parte a procesului de control intern s-a schimbat continuu: diferiţi autori au prezentat concepte diferite care reflectă un aspect „convenabil”. Astfel, numai în avizele prezentate, definiţia conformităţii se realizează prin conceptele: management, abilitate, funcţie, abordare, care nu adaugă claritate conţinutului său. În plus, trebuie remarcat faptul că în diferite perioade de timp în cercurile ştiinţifice şi de afaceri s-au discutat câteva aspecte relevante, cum ar fi:

- contracararea terorismului şi a veniturilor ilegale;
- combaterea corupţiei;
- riscuri de reputaţie;
- optimizarea relaţiilor cu autorităţile şi serviciile de supraveghere;
- necesitatea de a reglementa problemele etice şi o serie de alte aspecte.

Riscurile de reglementare se manifestă prin apariţia unei posibilităţi directe sau indirecte a impactului restrictiv asupra proceselor de afaceri ale unei bănci comerciale prevăzute de o lege sau de un alt act normativ.

Riscurile de reglementare se găsesc într-un stadiu incipient, până când problema devine evidentă. Organizarea gestionării riscului de reglementare a unei bănci comerciale se desfăşoară în activităţile funcţionarilor şi departamentelor companiilor, menite să prevină şi să reducă riscul de reglementare, creând un mediu juridic confortabil pentru desfăşurarea afacerilor. O abordare profesională pentru construirea unui proces de reglementare a gestionării riscurilor necesită corelarea acesteia cu cerinţele moderne pentru sistemele de control intern ale băncilor.

Prevederile codului de guvernanţă corporativă obligă băncile să introducă un sistem eficient de gestionare a riscurilor şi de control intern care vizează asigurarea unei încrederi rezonabile în atingerea obiectivelor stabilite pentru bancă. Acest sistem ar trebui să ofere o imagine obiectivă, corectă şi clară a stării actuale şi a perspectivelor băncii, integritatea şi transparenţa situaţiilor financiare, rezonabilitatea şi acceptabilitatea riscurilor asumate de bancă. În acelaşi timp, consiliului de administraţie i se recomandă să ia măsurile necesare pentru a se asigura că sistemul de administrare al riscului şi de control intern al băncii respectă principiile şi abordările organizării sale definite de consiliul de administraţie şi funcţionează efectiv.

Prezenţa serviciului intern de control al conformităţii se datorează mai multor motive:

- cerinţe ridicate ale pieţei pentru fiabilitate şi securitate bancară;
- un grad înalt de reglementare a operaţiunilor bancare de către autorităţile de supraveghere;
- necesitatea unei formalităţi clare a funcţiilor şi procedurilor din bancă;
- complexitatea organizării interacţiunii dintre guvernanţa corporativă şi management;
- necesitatea combaterii spălării banilor;
- importanţa loialităţii participanţilor la relaţiile de afaceri în activităţile băncii.

Prin regulamentul privind cadrul de administrare a activităţii băncii, BNM a echivalat conceptele de risc de conformitate şi riscul de reglementare, cu toate acestea în construirea sistemelor de control intern corporativ este rezonabil să se bazeze pe conceptul de risc de reglementare, ca risc separat de cel de conformitate. În acest context, sarcinile de control al conformităţii sunt:

- controlul riscurilor legale asociate reglementării activităţilor bancare;
- controlul riscurilor reputaţionale asociate cu respectarea de către angajaţi a normelor şi principiilor de etică în afaceri;
- controlul interacţiunii cu supraveghetorii;
- dezvoltarea cooperării şi parteneriatului cu alte bănci în vederea creşterii competitivităţii.

Obiectivele principale ale gestionării riscurilor de reglementare în băncile comerciale sunt prezentate în figura 1.

Riscurile însoţesc orice tip de activitate umană, în special activitatea economică, fiind cealaltă parte a iniţiativelor omeneşti. Deseori, diferite tipuri de riscuri sunt interconectate sau se exclud reciproc şi este aproape imposibil să se facă distincţie între ele. În acelaşi timp, astăzi, nevoia de gestionare a riscurilor este foarte acută pentru industria bancară. Relevanţa acestora necesită căutarea de noi abordări în ceea ce priveşte administrarea eficientă a riscurilor. Figura 2 invocă, schematic, un lanţ de riscuri pentru riscul financiar şi riscul de reputaţie, ce generează încălcarea regulilor specifice activităţii bancare.

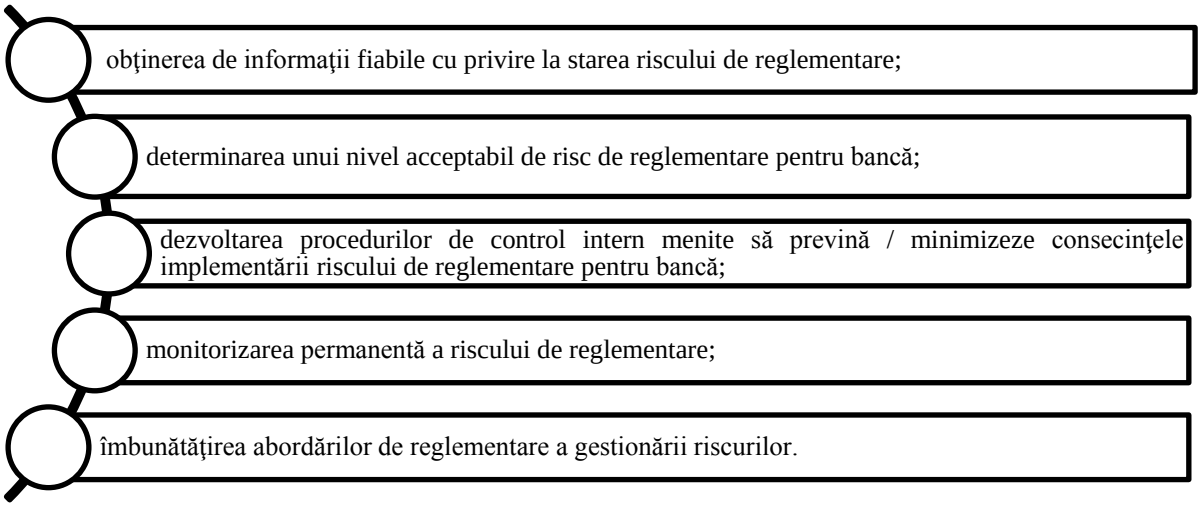


Figura 1. Obiective de administrare a riscurilor de reglementare
Sursa: elaborat de autor

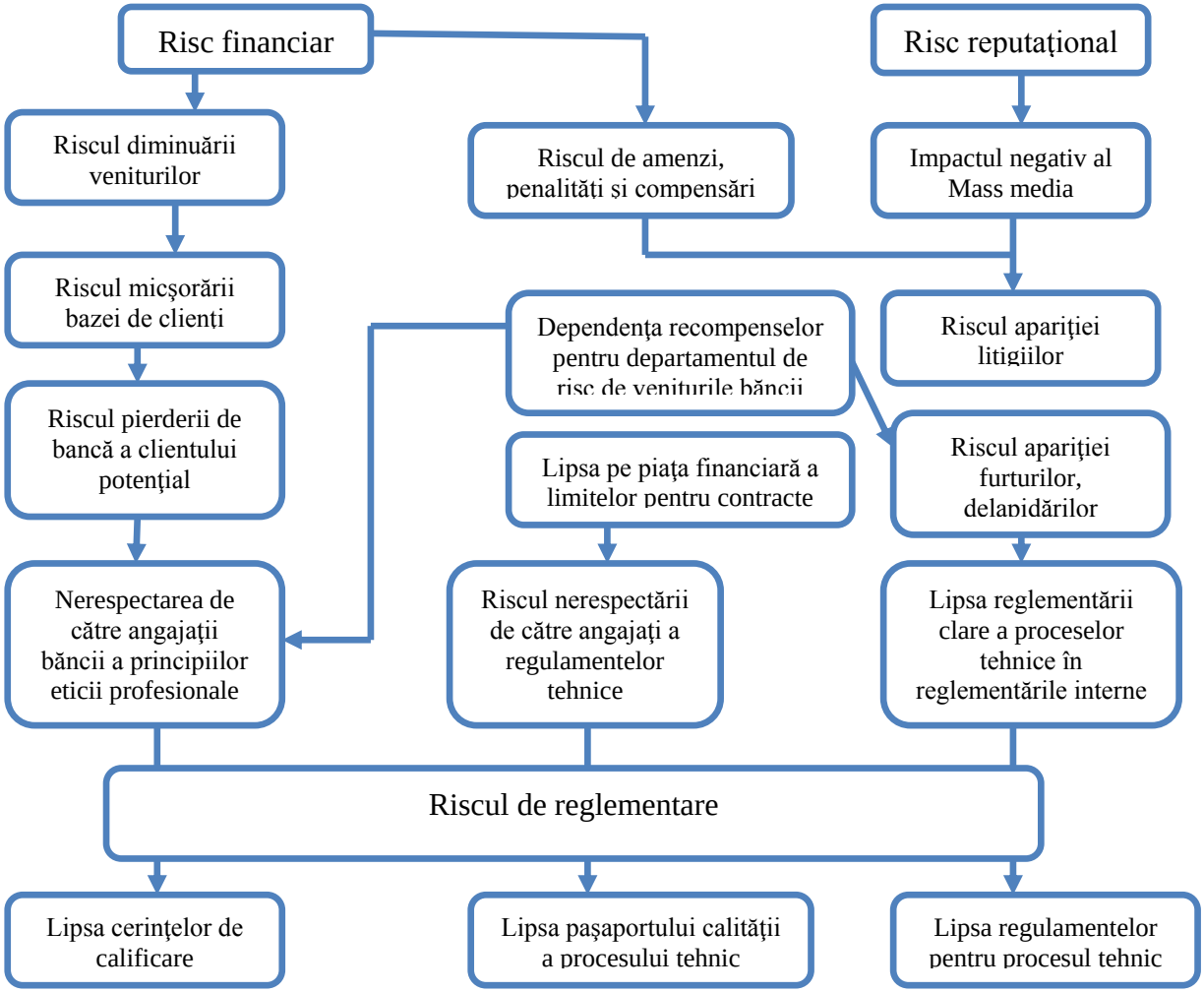


Figura 2. Lanţul riscurilor interconectate
Sursa: adaptat de autor după sursa 3

Pentru a pune în aplicare controlul intern şi a asista organele de conducere ale băncii în asigurarea funcţionării, creşterii şi dezvoltării sale eficiente, serviciul de control intern este creat ca element de control intern al unei bănci comerciale.

Procesul de gestiune a riscului de reglementare al băncii constă în patru funcţii principale:

- identificarea riscului de reglementare;
- evaluarea riscului reglementar;
- monitorizarea riscului de reglementare;
- controlul riscului de reglementare.

Algoritmul de control standard include următorii paşi:

1) formarea de standarde şi criterii, pentru compararea ulterioară, acceptată în bancă, fie din exterior, fie bazate pe raţionalitatea înţelegerii situaţiei în sfera controlului;

2) determinarea stării sau acţiunii efective a diviziunii gestionate a sistemului de control (obiectul de control);

3) compararea datelor reale cu cele solicitate;

4) evaluarea abaterilor care depăşesc nivelul maxim permis, în funcţie de amploarea influenţei acestora asupra aspectelor legate de funcţionarea băncii;

5) identificarea cauzelor acestor abateri;

6) luarea măsurilor corective necesare.

Astfel, în cadrul gestiunii riscului de reglementare în sistemul de control intern al băncii urmează să se realizeze 3 niveluri de control, după cum este prezentat în figura 3.

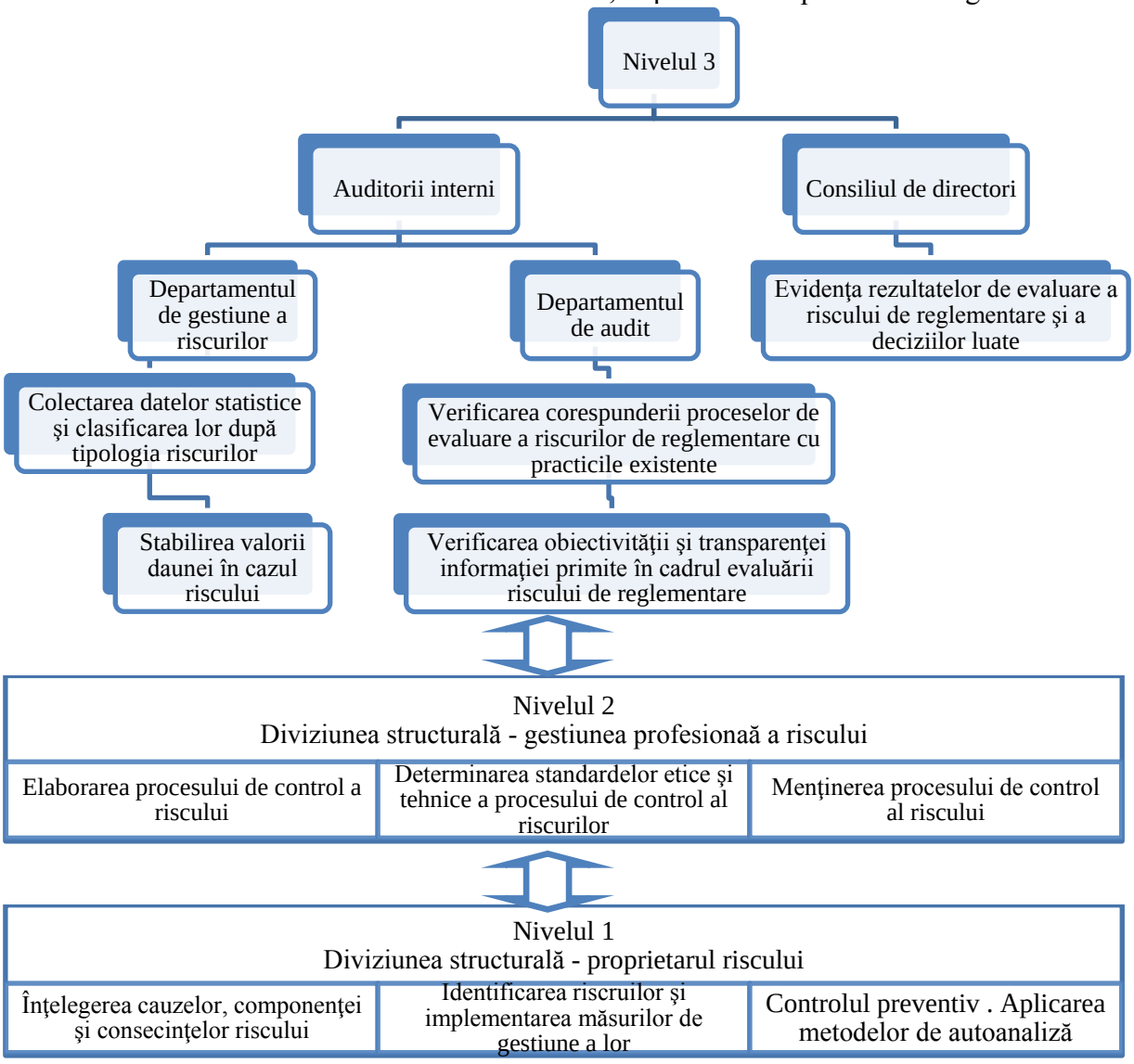


Figura 3. Nivelurile de organizare a controlului riscurilor de reglementare ale unei bănci comerciale
Sursa: adaptat de autor după sursa 3

Primul nivel de control este nivelul unităţii structurale. Unităţile structurale acţionează ca proprietari de riscuri şi trebuie să înţeleagă în mod clar compoziţia, consecinţele şi cauzele acestora. De aceea, procesul de gestionare a riscului de reglementare la nivelul unităţii structurale trebuie să înceapă odată cu conştientizarea de către fiecare angajat a riscurilor de reglementare care îi însoţesc activităţile, precum şi a înţelegerii responsabilităţii pentru un anumit tip de risc. Există şi alte aspecte pozitive ale dezvoltării sistemului de control intern la nivelul „inferior". De exemplu, conformitatea cu standardele internaţionale şi fiabilitatea situaţiilor financiare conduc la sporirea încrederii investitorilor ca fiind unul dintre participanţii-cheie în relaţiile comerciale. Promovarea standardelor etice este un semn de preocupare a băncii de angajaţii săi, ceea ce poate duce la creşterea loialităţii faţă de bancă şi a managementului de personal.

Cel de-al doilea nivel de control presupune prezenţa unei unităţi structurale care gestionează în mod profesionist riscul de reglementare. Această diviziune dezvoltă şi sprijină procesul de control al riscului de reglementare, defineşte tehnologia şi standardele etice pentru implementarea acestuia.

Cel de-al treilea nivel de control este legat de activitatea auditorilor interni şi a consiliului de administraţie al băncii. În consiliul de administraţie, funcţia de control reglementar este interconectată, în primul rând cu activitatea departamentului de audit, de gestionare a riscurilor şi de dezvoltare strategică. Anume consiliul de administraţie evaluează şi aprobă, în cele din urmă, nivelul riscurilor băncii („apetitul pentru risc").

Majoritatea covârşitoare a şefilor departamentelor structurale recunosc utilitatea şi necesitatea introducerii unor măsuri de organizare a controlului riscurilor de reglementare, iar formarea unui cadru de reglementare a activităţilor departamentului nu are o importanţă deosebită.

În concluzie la cele abordate propunem implementarea procedurilor de gestionare riscului de reglementare doar în cazul în care există prevederi în actul normativ ce prevăd:

- crearea obstacolelor de reglementare nerezonabile pentru realizarea obiectivelor definite în strategia băncii;

- încălcarea echilibrului existent al drepturilor şi obligaţiilor participanţilor la piaţă, inclusiv crearea unor avantaje nejustificate pentru participanţii individuali;

– care determină o povară inadecvată pentru bancă;

- crearea de lacune, contradicţii, duplicări în reglementare, precum şi posibilitatea unei interpretări ambigue a normelor;

- crearea de consecinţe negative datorită prezenţei în proiectul de act de reglementare a dispoziţiilor care nu corespund obiectivelor de reglementare specificate de dezvoltatorul actului, care sunt imposibile sau dificil de implementat.

Pe baza analizei prezentate şi ţinând cont de necesităţile suportului metodologic al procesului de formare a sistemelor de control intern, considerăm că este posibil să propunem următoarea definiţie a riscului de reglementare: „riscul de reglementare este riscul nerespectării regulilor externe şi / sau interne referitoare la toate aspecte activităţii băncii". Astfel, înţelegerea fundamentelor constituirii sistemelor de control intern într-o bancă, ca şi într-o altă societate, se referă la chestiunea suficienţei şi caracterului adecvat al cadrului de reglementare al activităţilor sale.

BIBLIORAFIA:

1. Regulamentul privind cadrul de administrare a activităţii băncii aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administraţie al Băncii Naţionale a Moldovei nr. 146 din 7 iunie 2017. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 201-213 art.1183 din 23.06.17* https://www.bnm.md/ro/content/regulamentul-privind-cadrul-de-administrare-activitatii-bancii-aprobat-prin-hce-al-bnm-nr146 (vizitat pe 23.09.2018)

2. Framework for Internal Control Systems in Banking Organisations http://www.bis.org/publ/bcbs40.pdf (vizitat pe 25.09.2018)
3. Кириллов Р.А. Теоретические основы управления регуляторным риском в системе внутреннего контроля банка//«Известия Саратовского университета. Новая серия».Серия «Экономика. Управление. Право», выпуск 4 2014 с. 628-633 Том 14
4. Козлов Д. Н., Юденков Ю. Н. Контроль регуляторных рисков. URL: http://futurebanking.ru/reglamentbank/article/2092

IMPACTUL MODIFICĂRILOR PRUDENŢIALE ACTUALE ASUPRA MANAGEMENTULUI ACTIVITĂŢII DE CREDITARE

POSTOLACHE VICTORIA
dr., conf. univ., Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi
CORCEAC DORIN
magistru în economie

ABSTRACT: The complexity of the banking sector as a whole and of the credit processes in particular has led to the multilateral development of the concept and its doctrinal treatment, which has in turn led to a perpetual development of the relationships underpinning lending activities. Credits are like fuel for the economy - the locomotive of progress in the conditions in which society is growing at an increasing pace. At the same time as any "volatile substance", this fuel has to be treated with caution and understood from all aspects, or defective credit management can easily generate a "explosion of scale" that can significantly, with serious, sometimes irreversible consequences, economic and society as a whole.

KEY WORDS: bank credit, bank guarantee, credit committee, prudential changes

Crizele din sistemul bancar din ultimul deceniu indică imperfecţiunea practicilor moderne de management bancar. Reorientarea activităţii bancare din domeniul de aplicare al afacerilor speculative în economia reală necesită consolidarea sistemului bancar şi, în primul rând, managementul de credite, ca activitate de creditare, este cea mai importantă caracteristică a unei bănci comerciale, concentrând în sine veniturile şi riscurile sale de bază. Astfel, sarcina de îmbunătăţire a managementului de creditare capătă pentru băncile din Republica Moldova o actualitate deosebită, la moment evaluarea calităţii portofoliului de credite bancare devenind o parte componentă importantă a managementului bancar.

Legislaţia care se referă la activitatea băncilor licenţiate din Republica Moldova se află într-o perpetuu schimbare, având în vedere faptul că relaţiile juridice, sociale şi economice care stau la baza obiectului reglementării, sunt şi ele supuse transformărilor firești legat de modernizarea societăţii şi tehnologiilor. Putem afirma că modificările normative în sfera bancară, sunt, în ultima perioadă, unele din cele mai esenţiale şi globale, chiar şi raportate la întreaga legislaţie a Republicii Moldova, care este una neconstantă. Circumstanţele respective pot fi parţial motivate prin faptul că recent ţara s-a lovit de o criză financiar-bancară profundă, astfel dorinţa evitării situaţiei respective este una firească şi logică. Totodată, după cum am menţionat, sfera bancară, ocupând un loc de frunte în economia naţională, necesită o perfecţionare şi ajustare legislativă continuă.

Legea specială care a reglementat activitatea bancară în Republica Moldova a cunoscut mai multe metamorfoze, care sunt ilustrate în figura 1.

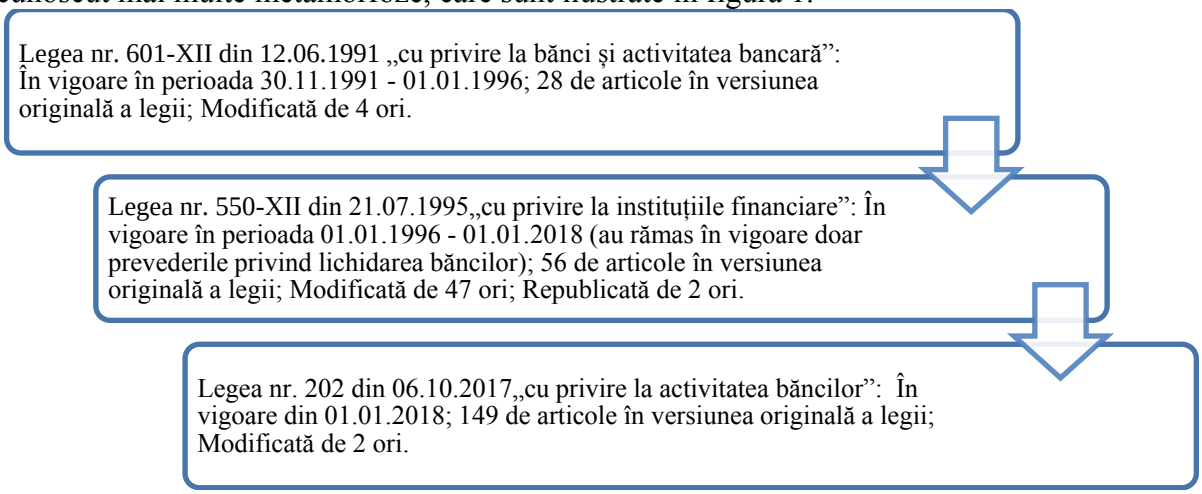


Figura 1. Evoluţia legilor speciale care stau la baza activităţii bancare din Repubica Moldova
Sursa: elaborat de autor în baza surselor 1 - 3

După cum observăm din figura 1, activitatea bancară este un obiect de reglementare foarte schimbător, de la o lege cu 28 de articole în anul 1991, acestea se dublează în legea din 1995, pentru ca în prezent legea specială în vigoare să conţină 149 articole.

Sub aspectul activităţii creditare, cele 3 legi indicate, la fel diferit tratează acest subiect. Analiza comparativă a reglementărilor activităţii de creditare a băncilor, prin prisma evoluţiei legislaţiei speciale este indicată în figura 2.

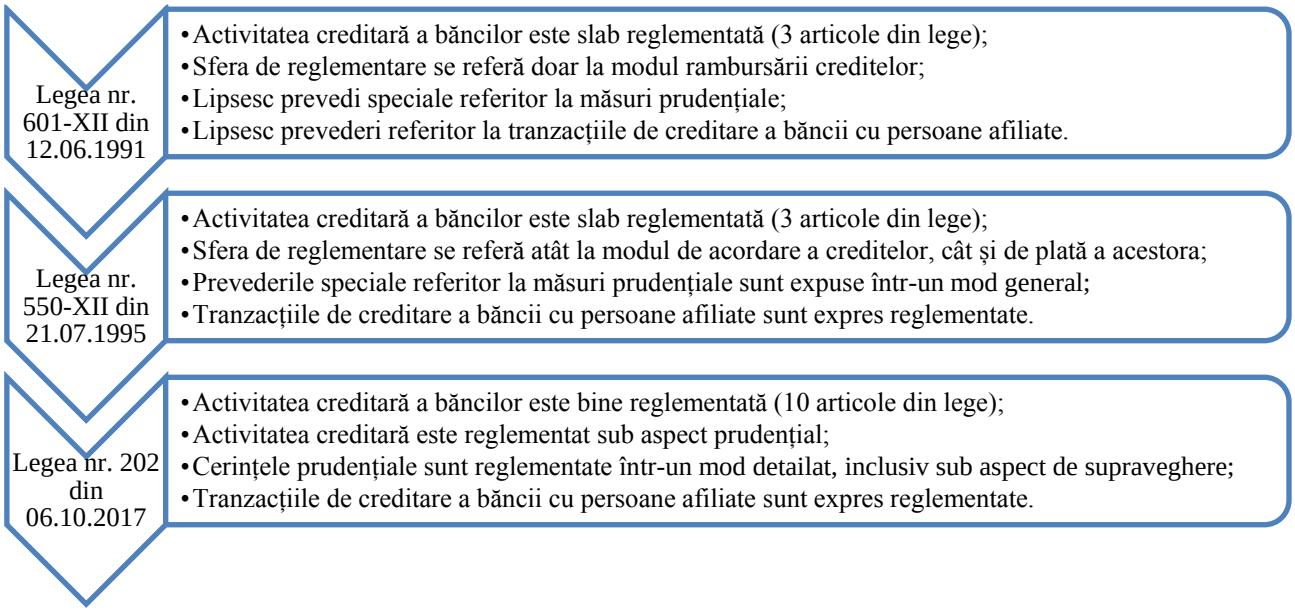


Figura 2. Evoluţia comparativă a reglementărilor activităţii de creditare a băncilor
Sursa: elaborat de autor în baza surselor 1 – 3

Reieşind din informaţia prezentată în figura 2 putem deduce că, în ceea ce ţine de activitatea de creditare, în noua lege bancară accentul este pus evident pe aspectul prudenţial şi reglementările aferente. Anume sfera respectivă, căreia i s-a acordat o atenţie mai redusă anterior, este menită să remedieze carenţele care au dus la criza din sistemul bancar din R. Moldova în anii 2014 – 2015 şi să perfecţioneze managementul activităţii de creditare din ţară.

Dacă este să raportăm importanţa noii legi bancare pentru activitatea de creditare în cadrul fiecărei bănci analizate aparte, trebuie să menţionăm că aceasta stabileşte expres că statutul şi reglementările interne ale băncilor trebuie aprobate cu respectarea dispoziţiilor legii date şi a altor acte normative ale BNM emise în aplicarea acesteia.

Noua lege bancară acordă o atenţie sporită măsurilor prudenţiale, în special în cadrul managementului activităţilor de credit din cadrul băncilor. Astfel, băncile trebuie să dispună, în măsura şi condiţiile prevăzute prin actele normative emise în aplicarea legii respective, de un nivel al fondurilor proprii, care să se situeze în permanenţă cel puţin la nivelul cerinţelor de fonduri proprii stabilite pentru acoperirea, după caz, a riscului de credit, a riscului de diminuare a valorii creanţei, riscului de credit al contrapărţii, riscului de poziţie, riscului de decontare/livrare, riscului valutar, riscului de marfă, riscului de ajustare a evaluării creditului şi riscului operaţional.

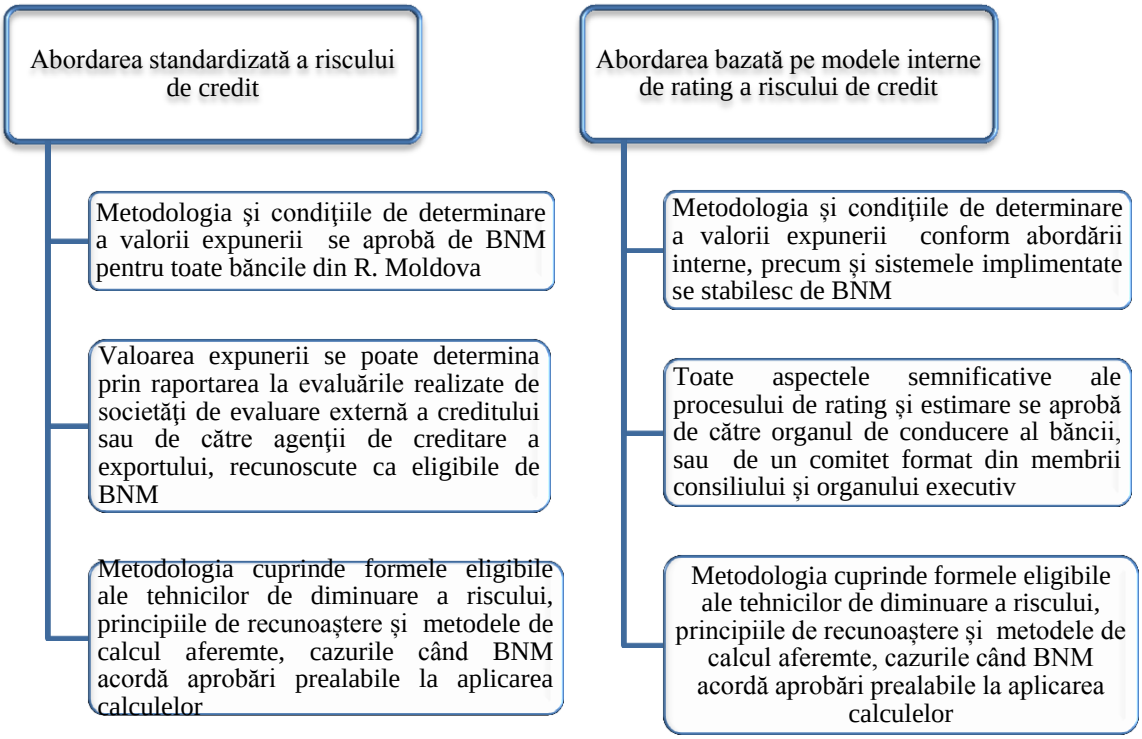


Figura 3. Specificul calculării valorii expunerii băncilor la riscul de credit în dependenţă de abordare
Sursa: elaborat de autor în baza sursei 1

Modul de determinare a valorii expunerii la riscul de credit şi la riscul de diminuare a valorii creanţei, precum şi a cerinţelor de fonduri proprii pentru acoperirea riscului de credit, se stabilesc în prin actele normative ale BNM. La calculul valorii expunerii la riscul de credit, băncile utilizează abordarea standardizată sau, cu aprobarea BNM, abordarea bazată pe modele interne de rating, după cum este descris în figura 3.

Un alt aspect al managementului activităţii de credit reglementat în noua lege bancară este cel al tranzacţiilor cu persoanele afiliate băncii. Ţinem să menţionăm faptul că acest gen de tranzacţii trebuie să fie monitorizate într-un mod deosebit, deoarece riscurile aferente sunt cu mult mai mari decât în cazul creditelor ordinare cu persoane neafiliate. Astfel, banca nu poate acorda credite sau efectua tranzacţii cu persoanele afiliate băncii dacă astfel de credite se acordă sau astfel de tranzacţii se efectuează în condiţii mai avantajoase decât cele prevăzute pentru persoanele care nu sânt afiliate băncii. Persoanele care se încadrează în categoria afiliaţilor băncii sunt indicate în figura 4.

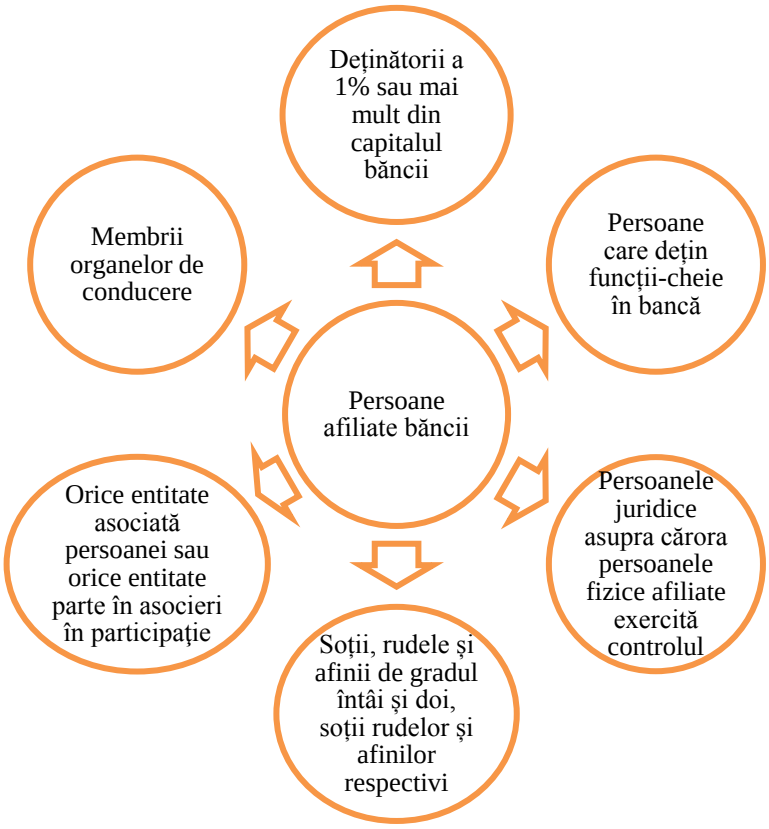


Figura 4. Persoanele afiliate băncilor
Sursa: elaborat de autor în baza sursei 1

Pentru a înţelege influenţa cerinţelor prudenţiale impuse de BNM asupra capacităţii de acordare a creditelor de către băncile licenţiate, este necesar să grupăm măsurile respective, după cum este indicat în figura 5.

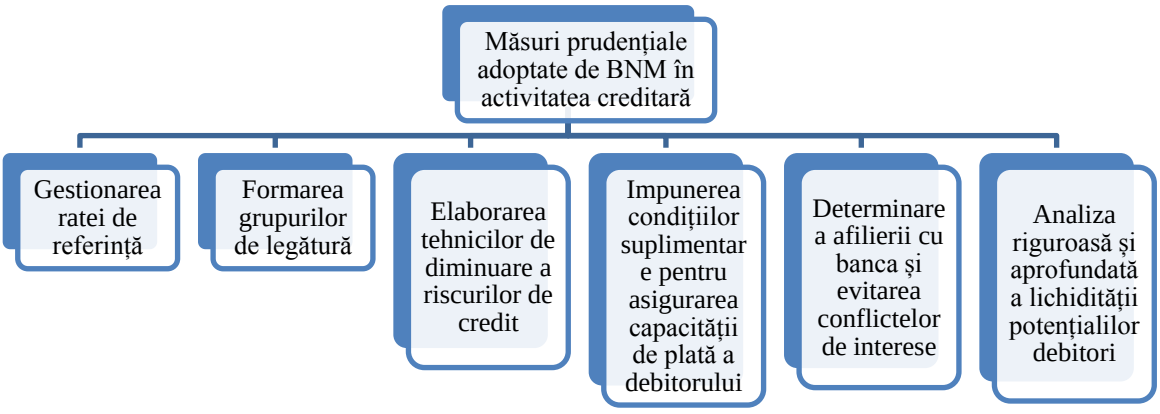


Figura 5. Măsurile prudenţiale adoptate de BNM pentru băncile licenţiate
Sursa: elaborat de autor

Referindu-ne la măsurile prudenţiale introduse în anii recenţi în privinţa persoanelor juridice, putem remarca că s-au înăsprit semnificativ cerinţele faţă de oferirea informaţiei, cu prezentarea copiilor documentelor aferente, despre beneficiarii efectivi şi membrii organelor de control (consiliul de administraţie, membrii organului executiv colectiv etc.).

Atenţia cea mai mare în cadrul măsurilor prudenţiale adresate creditării persoanelor juridice se referă la analiza capacităţii de plată a debitorului. Astfel, BNM în anul 2016, cu titlu inovativ, a obligat expres băncile ca la primirea solicitării de credit, să analizeze, printre alte componente financiare, următoarele condiţii care trebuie să fie îndeplinite de client pentru a putea beneficia de credit:

- dacă situaţia financiară, în raport cu condiţiile finanţării solicitate, dă sau nu dovadă de credibilitate în ceea ce priveşte rambursarea creditelor;

- dacă clientul a desfăşurat sau nu activitate economică stabilă (vânzări, încasări în sumă comparabilă sau în creştere, conform rapoartelor prezentate subdiviziunilor Biroului Naţional de Statistică) pe parcursul a cel puţin 4 trimestre anterioare luării deciziei de acordare a creditului solicitat;

- ponderea mijloacelor proprii către total mijloace împrumutate nu trebuie să fie mai mică de 10%.

În caz dacă potenţialul debitor nu corespunde cel puţin unuia dintre criteriile susmenţionate, banca nu-l va putea credita.

Printre tehnicile de diminuare a riscurilor putem evidenţia acordarea atenţiei sporită faţă de lichiditatea şi valoarea gajului propus. Astfel, gajul unor bunuri mobile este văzut doar ca un gaj suplimentar, în timp ce în calitate de garanţie de bază sunt acceptate imobilele. Coeficienţii aplicaţi la determinarea valorii de gaj de asemenea au fost revăzuţi, fiind aplicaţi în dependenţă de lichiditatea acestuia. Totodată, persoanele juridice sunt obligate să prezinte anual raportul de evaluare a imobilelor, perfectate de evaluatori independenţi agreaţi de bancă, ceea ce permite analiza în permanenţă a stării acestuia şi lichidităţii. Pe lângă acest fapt, reprezentanţii băncii sunt obligaţi regulat să verifice existenţa şi starea efectivă a gajului.

Un rol deosebit în cadrul activităţii băncii îi revine ALCO. Comitetul ALCO are drept obiectiv atingerea unei profitabilităţi a băncii în condiţiile unei activităţi bancare prudente. Managementul activelor şi pasivelor este focalizat asupra veniturilor nete realizate din dobânzi de către bancă. Calitatea unui management performant al activelor şi pasivelor rezidă din capacitatea de agregare a gestiunii individuale a resurselor şi plasamentelor. Acesta este alcătuit din specialişti de cel mai înalt nivel (calitativ şi ierarhic) şi se reuneşte cel puţin o dată pe lună. Competenţele ALCO în sfera creditare sunt arătate în figura 6.

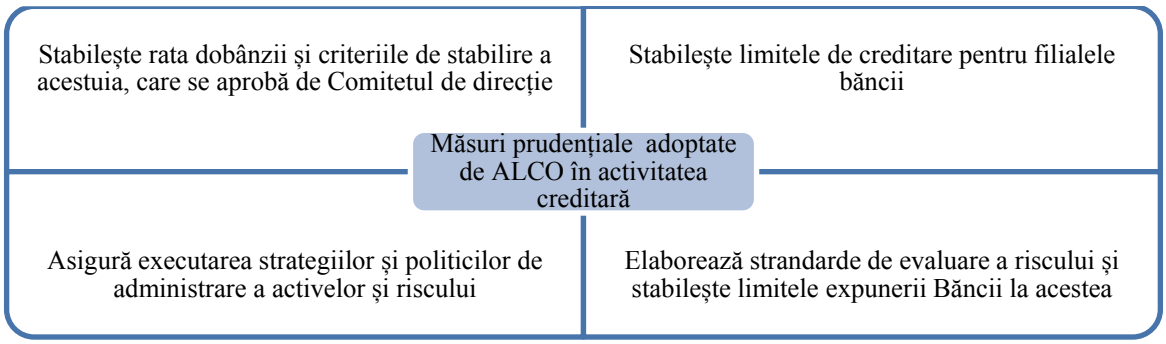


Figura 6. Competenţa ALCO în sfera creditară a băncii

Sursa: elaborat de autor

Deoarece activitatea directă de acordare a creditelor ţine de filialele băncii şi comisiile de credit la nivel primar, la nivel central necesită a fi restructurat şi organul care se ocupă de validarea deciziilor filialelor în cazul înaintării acestora după competenţă către comitetul corespunzător. Astfel, răspunzătoare de respectivele acţiuni este Direcţia evaluarea riscului de credit, care este condusă de un director şi este compusă din 3 secţii cu competenţe distincte, după cum vedem din figura 7.

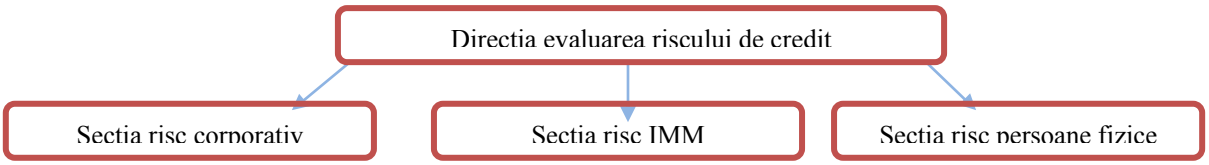


Figura 7. Structura Direcţiei evaluarea riscului de credit în cadrul băncii comerciale

Sursa: elaborat de autor

Secţiile în cadrul direcţiei sunt divizate conform principiului legat de persoana clientului care solicită credit. După cum observăm chiar din denumirea direcţiei, responsabilitatea principală a acesteia este evaluarea riscului de credit. Putem să spunem, că de rând cu secţiile de credit formate la nivel de filiale a băncii, Direcţia evaluarea riscului de credit, constituie organele funcţionale în acordarea creditelor, fiind responsabile de pregătirea şi colectarea tuturor actelor necesare, precum şi constituirea dosarelor de credit.

Ulterior acordării creditelor, responsabili de monitorizarea acestora sunt nemijlocit filialele. Obligaţiile filialelor în acest sens sunt următoarele:

- monitorizarea lunară a existenţei sau lipsei restanţelor la achitarea creditului şi plăţilor aferente;
- în cazul înregistrării restanţelor de până la 30 zile, persoana responsabilă din cadrul filialei contactează telefonic debitorul, iar după caz garanţii, pentru a afla cauzele apariţiei datoriilor şi a identifica timpul şi modalitatea de lichidare a acestora;
- verificarea periodică a existenţei şi stării gajului constituit în favoarea băncii pentru asigurarea executării obligaţiilor conform creditelor contractate;
- monitorizează reînnoirea anuală a poliţelor de asigurare pentru imobilele constituite în ipotecă;
- în cazul înregistrării restanţelor de peste 30 zile, informează imediat responsabilii de recuperarea activelor.

La nivel de centrală a băncii se poate constitui Direcţia monitorizare credite, care va avea în esenţă obligaţia de a monitoriza procesul de gestiune a portofoliului de credite de către filiale. Direcţia respectivă, periodic, urmează să solicite de la filiale transmiterea dosarelor de credite, pentru a verifica corectitudinea tuturor acţiunilor şi bazei contractuale încheiate de filiale în cadrul activităţii de creditare. În cazul depistării unor carenţe, lista acestora este transmisă spre directorul filialei pentru întreprinderea măsurilor necesare de înlăturare a neajunsurilor.

Una dintre cele mai mari schimbare legate de optimizarea activităţii de creditare, constă în formarea Direcţiei recuperare active. În competenţa nemijlocită a acesteia vor fi transmise creditele problematice, urmând ca persoanele responsabile din cadrul direcţiei să întreprindă măsurile necesare recuperării datoriilor. Totodată toate acţiunile întreprinse de Direcţia recuperare active se vor intersecta intens cu acţiunile filialelor îndreptate în acelaşi sens. Astfel, pe de o parte direcţia va monitoriza măsurile întreprinse de filiale, pe de altă parte va participa nemijlocit la acestea. Direcţia respectivă este necesară ca urmare a înregistrării majore a creditelor problematice în cadrul băncilor şi poate întruni cel puţin 3 secţii. Structura Direcţiei recuperare active este reflectată în figura 8.

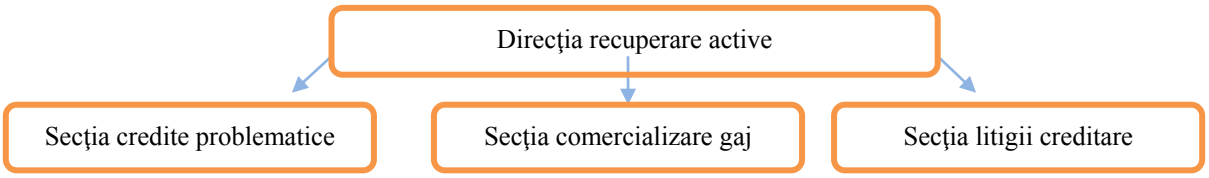


Figura 8. Structura Direcţiei evaluarea riscului de credit
Sursa: elaborat de autor

Secţia credite problematice va cuprinde specialişti în domeniul economic, care au un rol de monitorizare a întregului proces de recuperare şi care pregătesc nemijlocit dosarele pentru validarea rezilierii sau exercitării dreptului de gaj de către comitetele de credit la nivel de centrală.

Secţia comercializare gaj se va ocupa nemijlocit de vânzarea obiectelor gajului transmise în posesia băncii în cazul neachitării creditului sau plăţilor aferente. Responsabilitatea secţiei respective se rezumă la identificarea potenţialilor cumpărători şi

purtarea tratativelor cu aceştia. Totodată specialiştii din secţia dată pregătesc anunţurile necesare şi monitorizează publicarea periodică a acestora.

În cadrul secţiei litigii creditare vor activa specialişti în domeniul dreptului, care sunt responsabili de reprezentarea băncii în cadrul şedinţelor de judecată, adunării creditorilor, acţiunile de executare etc.

Considerăm că sistemul bancar de creditare la nivel naţional, care actualmente este într-un proces de reformare continuă, are perspective foarte bune, dovadă fiind şi investiţiile străine în această sferă, cu un exemplu elocvent – BC „Victoriabank" SA, însă organele competente din ţară, împuternicite cu putere normativă în acest domeniu, trebuie să menţină vectorul ales de perfecţionare şi implementare a măsurilor prudenţiale, astfel încât vor fi excluse orice fel de nereguli în sfera respectivă, iar clienţii vor redobândi încrederea în bănci.

BIBLIOGRAFIA:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la activitatea băncilor nr. 202 din 06.10.2017. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2017, nr. 434-439 (cu modificările şi completările ulterioare).
2. Legea Republicii Moldova cu privire la bănci şi activitatea bancară nr. 601-XII din 12.06.1991. În: *Monitorul Parlamentului*. 1991, nr. 11-12/99 (cu modificările şi completările ulterioare).
3. Legea Republicii Moldova cu privirea la instituţie financiare nr. 550-XII din 21.07.1995. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2011, nr. 78-81 (cu modificările şi completările ulterioare).

SPECIFICUL EXAMINĂRII CRITERIULUI DE SELECTIVITATE ÎN CAZUL AJUTOARELOR DE STAT FISCALE

DUMITRU GÎRDEA
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

ABSTRACT. Determining the selectivity criterion is part of the state aid determination process, a test which is important due to the fact that the exact appreciation of the aid determines the efficient allocation of state resources, keeping in mind to reduce the distortion of the competitive environment.
Under the Republic of Moldova - European Union Association Agreement, state aid is assessed on the basis of the criteria stemming from the application of the competition rules, which are applicable in the European Union and from the interpretation instruments adopted by the European institutions.
The process of taking over European experience in the implementation of state aid legislation also involves examining fiscal state aid measures in order to determine whether these measures meet the selectivity criterion. In the process of analyzing whether the selectivity criterion is met, it is important to determine if the derogation from the tax incentive scheme is justified by the nature or general ideea of the reference system. Where a fiscal incentive is justified by the nature or general scheme of the reference fiscal system, it will not be considered selective and will therefore not fall under the scope of the state aid legislation.

CUVINTE CHEIE: ajutor de stat, facilități fiscale, sistem de referință

1. Aspecte ale legislației ajutorului de stat din perspectiva examinării criteriului de selectivitate a măsurilor de sprijin fiscale

Potrivit prevederilor Legii cu privire la ajutorul de stat nr. 139 din 15 iunie 2012, ajutorul de stat reprezintă orice măsură de sprijin care întruneşte cumulativ următoarele condiţii: (i) este acordată de furnizor din resurse de stat sau din resursele unităţilor administrativ-teritoriale sub orice formă; ii) conferă beneficiarului un avantaj economic care nu ar fi fost obţinut în condiţii normale de piaţă; iii) este acordată în mod selectiv; iv) denaturează sau riscă să denatureze concurenţa. [9]

Pentru a se încadra în domeniul de aplicare a prevederilor legislației cu privire la ajutorul de stat, o măsură de stat trebuie să favorizeze anumite întreprinderi, producția anumitor bunuri sau anumite sectoare economice. Prin urmare, nu toate măsurile de sprijin care favorizează întreprinderile reprezintă ajutoare de stat, ci numai cele care crează un avantaj economic, în mod selectiv.

Faptul că ajutorul nu se adresează unuia sau mai multor beneficiari specifici, ci face obiectul unei serii de criterii obiective în conformitate cu care acesta poate fi acordat, în contextul unui buget a cărui alocare este prestabilită, unui număr nedefinit de beneficiari care nu sunt identificați în mod individual, este suficient pentru a aduce în discuție caracterul selectiv al măsurii. [2]

Deși chiar și intervențiile care, aparent, se aplică întreprinderilor în general pot fi, într-o anumită măsură, selective și, în consecință, pot să fie considerate măsuri menite să favorizeze anumite întreprinderi sau producția anumitor bunuri. Numărul mare de întreprinderi eligibile, care pot include toate întreprinderile dintr-un anumit sector, și diversitatea și dimensiunea sectoarelor de care aparțin nu oferă temeiuri pentru a concluziona că o măsură de stat constituie o măsură generală, dacă de pe urma acesteia nu pot beneficia toate sectoarele economice. [5]

Drept exemplu, în cauzele conexate C-106/09 P și C-107/09 P [7] privind reforma fiscală din Gibraltar, Curtea de Justiție a Uniunii Europene a constatat că sistemul fiscal de referință, deși întemeiat pe criterii care au fost de natură generală, a discriminat în practică întreprinderile care s-au aflat într-o situație comparabilă în ceea ce privește obiectivul reformei fiscale, având ca rezultat un avantaj selectiv pentru întreprinderile offshore. [2]

Criteriul de selectivitate poate fi reprezentat în mai multe forme, iar măsurile avantajoase pentru un anumit sector al economiei ar fi, în mod normal, selective. Însă, nu

toate prevederile speciale care vizează un anumit sector al economiei vor constitui un beneficiu selectiv, uneori astfel de dispoziții sunt necesare dat fiind caracteristicile specifice ale unui sector. În mod normal, beneficiile legate de exporturi sunt considerate selective, acestea fiind limitate la întreprinderile beneficiare stabilite într-o anumită regiune a țării.

Cât privește măsurile fiscale, o facilitate fiscală este în general o măsură selectivă, cu toate acestea, excepțiile care sunt deschise tuturor întreprinderilor nu sunt selective, chiar dacă se abat de la rata sau baza de impozitare standard. Excepțiile care sunt deschise numai unor întreprinderi sunt exceptate de a fi clasificate ca fiind selective numai atunci când întreprinderile beneficiare se află într-o situație juridică sau de fapt diferită decât alți beneficiari. [8]

Aprecierea caracterului de selectivitate presupune stabilirea faptului dacă o măsură fiscală favorizează anumite întreprinderi, sectoare ale economiei sau producția unor bunuri. Altfel spus, se pune problema stabilirii dacă un grup de întreprinderi obține un avantaj economic de care un alt grup este exceptat. Procedura de determinare a selectivității implică efectuarea unei comparații între diferite grupuri de întreprinderi, fiind posibil de a crea doar două grupuri diferite. Primul grup presupune exceptarea de la o regulă care se aplică tuturor, iar al doilea grup, implică situația când măsura fiscală nu se acordă în mod egal tuturor întreprinderilor, deși este adresată, în principiu, la toate întreprinderile fără distincție. [5]

De exemplu, în cauza Ferring, [6] Curtea de Justiție a Uniunii Europene a considerat că taxa impusă asupra vânzării directe a medicamentelor de către laboratoarele farmaceutice, dar nu și asupra vânzării de către comercianții cu ridicata este selectivă. Curtea de Justiție a Uniunii Europene nu a examinat doar dacă măsura în cauză va conduce la o derogare de la sistemul de referință constituit de taxă. Curtea de Justiție a Uniunii Europene a comparat, de asemenea, situațiile laboratoarelor farmaceutice, care plătesc taxa, și ale comercianților cu ridicata, care nu plătesc taxa, concluzionând că neimpunerea taxei pe vânzările directe realizate de comercianții cu ridicata corespunde acordării în favoarea acestora a unei scutiri selective de la plata impozitelor.

Atunci când sunt adoptate măsuri pozitive în beneficiul uneia sau mai multor întreprinderi identificate prealabil, de exemplu, acordarea unor resurse financiare sau unor active anumitor întreprinderi, în mod normal, este ușor să se concluzioneze că astfel de măsuri au un caracter selectiv, întrucât se asigură tratament favorabil pentru una sau mai multe întreprinderi. De regulă, situația este mai puțin clară atunci când inițiatorul ajutorului de stat adoptă măsuri mai ample, aplicabile tuturor întreprinderilor care îndeplinesc anumite criterii, care reduc taxele pe care întreprinderile respective ar trebui, în mod normal, să le suporte (de exemplu, scutiri de la plata impozitelor sau a contribuțiilor de asigurări sociale pentru întreprinderile care îndeplinesc anumite criterii).

În astfel de cazuri, selectivitatea măsurilor ar trebui să fie evaluată prin intermediul unei analize în trei etape, conform următoarei figuri.

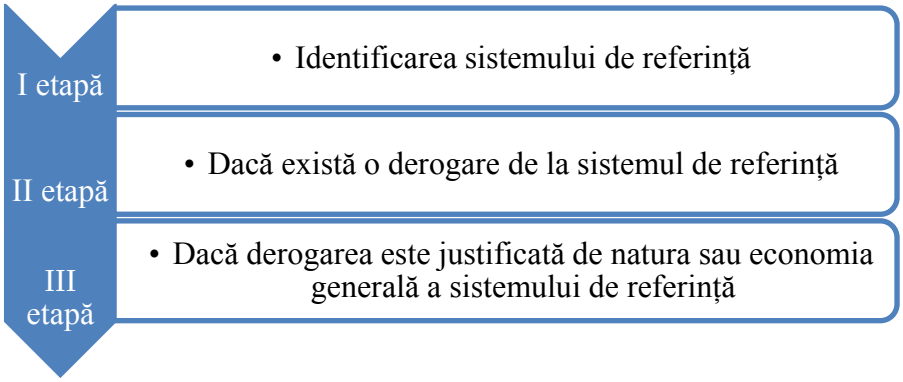


Figura 1 Descrierea etapelor de examinare a caracterului de selectivitate al unei măsuri fiscale este prezentată în următorul capitol.

Sursa: Elaborat de autor.

2. Examinarea criteriului de selectivitate a măsurilor fiscale prin prisma analizei în trei etape

În prima etapă, urmează a fi identificat sistemul de referință.

În pct. 133 din Comunicarea Comisiei Europene se menționează faptul că sistemul de referință este compus dintr-un set coerent de norme care se aplică în general, pe baza unor criterii obiective, tuturor întreprinderilor care intră sub incidența domeniului său de aplicare, astfel cum este definit prin obiectivul acestuia. De regulă, normele respective definesc nu numai domeniul de aplicare a sistemului, ci și condițiile în care se aplică sistemul, drepturile și obligațiile întreprinderilor care fac obiectul acestuia și aspectele tehnice legate de funcționarea sistemului. [2]

Sistemul de referință reprezintă valoarea de referință față de care este evaluat caracterul selectiv al unei măsuri. În cazul impozitelor, sistemul de referință se bazează pe elemente cum ar fi subiectul impunerii, obiectul impunerii și cotele de impozitare. De exemplu, cât privește examinarea impozitului pe venit, a T.V.A. și a accizelor, în cazul acestor măsuri fiscale practica Comisiei Europene și jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene denotă că fiecare dintre aceste măsuri pot constitui un sistem de referință. Aceeași abordare se aplică pentru taxele speciale, cum ar fi taxele pe anumite produse sau activități, care au un impact negativ asupra mediului sau asupra sănătății, care nu fac parte dintr-un sistem de impozitare mai vast. În consecință și sub rezerva cazurilor speciale enumerate mai sus, sistemul de referință este, în principiu, taxa în sine. [11]

Impozitul pe venit în Republica Moldova este stabilit la o rată de 12%, în timp ce cota-standard al T.V.A. este de 20%. În această privință, impozitul pe venitul aplicabil în general este considerat un sistem de referință. În mod similar, T.V.A. general aplicabilă în Republica Moldova la fel ca și într-un stat membru al Uniunii Europene, poate fi de asemenea considerată un sistem de referință în sensul noțiunii de ajutor. În ceea ce privește accizele, practica Comisiei Europene arată că această măsură poate reprezenta un avantaj selectiv dacă se aplică în mod diferit anumitor sectoare sau întreprinderi. [10]

În a doua etapă, trebuie să se stabilească dacă o anumită măsură constituie o derogare de la sistemul respectiv astfel încât să se facă distincție între beneficiari care, având în vedere obiectivele inerente sistemului fiscal, se află într-o situație de fapt și de drept comparabilă. Evaluarea existenței unei derogări, în elementul cheie al acestei părți a analizei, permite să se ajungă la o concluzie privind selectivitatea măsurii de la etapa respectivă. În cazul în care măsura în cauză nu constituie o derogare de la sistemul de referință, aceasta nu este selectivă.

În scopul determinării faptului dacă măsura în cauză face distincție între întreprinderi sau bunuri, prin derogare de la sistemul respectiv, este necesar să se stabilească dacă măsura este susceptibilă să favorizeze anumite întreprinderi sau producția anumitor bunuri, în comparație cu alte întreprinderi care se află într-o situație de fapt și de drept similară, având în vedere obiectivul intrinsec al sistemului de referință. Obiectivele de politică externă, cum ar fi obiectivele politicii regionale, ale politicii de mediu sau ale politicii industriale, nu pot fi invocate pentru a justifica tratamentul diferențiat al întreprinderilor.

În analiza efectuată de Grupul Băncii Mondiale, referitor la facilitățile fiscale acordate în procesul de implementare a zonelor economice libere din Republica Moldova, a fost constatat faptul că măsurile de sprijin derogă, în mod explicit, de la rata, fie a impozitului pe venit, a T.V.A. sau a accizelor aplicabile în general în Republica Moldova. Măsurile respective sunt, prin urmare, selective la această etapă a analizei, prin favorizarea anumitor întreprinderi, și anume a rezidenților zonelor economice libere, în comparație cu restul întreprinderilor rezidente din Republica Moldova care se află într-o situație de fapt similară, și anume supuse impozitului pe venit, T.V.A. și accizelor. [10]

În a treia etapă a testului trebuie să se stabilească dacă derogarea este justificată de natura sau economia generală a sistemului de referință. În cazul în care o măsură este selectivă la prima etapă și este justificată aplicarea acesteia prin natura sau economia generală

a sistemului de referință, măsura de sprijin nu va fi considerată selectivă și, prin urmare, nu va intra în domeniul de aplicare al legislației cu privire la ajutorul de stat.

Justificarea prin logica sistemului fiscal, introdusă de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în 1974, prin cauza 173-73 [12], este în prezent stabilită ca o etapă suplimentară a testului de selectivitate. Justificarea trebuie să se bazeze pe trăsăturile intrinseci ale sistemului în cauză sau, cu alte cuvinte, pe principiile de bază sau de orientare ale sistemului fiscal identificat. În acest sens, ar trebui să se facă o delimitare, pe de o parte fiind obiectivele atribuite unui anumit regim fiscal și care sunt exterioare acestuia (de exemplu, politica socială și de concurență internațională) iar, pe de altă parte, fiind prezent mecanismul inerent al sistemului fiscal în sine, măsurile de sprijin fiind necesare pentru realizarea unor astfel de obiective, și doar acestea din urmă putând fi considerate ca fiind justificate. [11]

Baza pentru o posibilă justificare ar putea fi, de exemplu, necesitatea de a lupta împotriva fraudei sau a evaziunii fiscale, necesitatea de a lua în considerare cerințe de contabilitate specifice, capacitatea de gestionare, principiul neutralității fiscale, natura progresivă a impozitului pe venit și scopul redistributiv al acestuia, necesitatea de a evita dubla impunere sau obiectivul de a optimiza recuperarea datoriilor fiscale. Pentru ca derogările să fie justificate de natura sau economia generală a sistemului, este necesar, de asemenea, să se asigure că măsurile sunt proporționale și că nu depășesc ceea ce este necesar pentru atingerea obiectivului legitim urmărit, și anume, obiectivul nu poate fi realizat prin măsuri mai puțin ambițioase.

Prin decizia 2018/884 Comisia Europeană a examinat dacă scutirea de impozitul pentru extragerea apei potabile, în volum de pînă la 6 000 m^3, reprezintă ajutor de stat. Urmare a examinării cauzei Comisia Europeană a ajuns la concluzia că sumele neplătite de beneficiarii scutirii sunt neînsemnate și se admite faptul că perceperea unor sume minime ar fi impus o sarcină administrativă semnificativă cu costuri proporțional ridicate. Or, un sistem de impozitare are obiectivul de a permite unui stat să genereze venituri și nu să risipească resurse pentru ca, în final, să nu colecteze nimic sau chiar să înregistreze pierderi. [4]

În acest context, Comisia Europeană a considerat că scutirea totală de impozit acordată se justifică prin natura și economia generală a sistemului fiscal, nu prezintă un element de selectivitate și nu constituie un ajutor de stat.

În aceeași cauză examinată, Comisia Europeană s-a expus asupra măsurii de scutire totală de la plata impozitului pe apă în cazul extragerii unui volum care ar depăși pragul de 25 000 m^3, fiind analizat dacă această măsură ar putea fi justificată de logica sistemului fiscal. În acest sens Comisia Europeană a menționat că datorită stabilirii pragului, beneficiarii acestei măsuri ar urma să achite o sumă net inferioară celei pe care ar fi trebuit să o plătească dacă nu ar fi existat un plafon. Prin urmare Comisia Europeană a constatat că măsura respectivă constituie ajutor de stat.

Conform pct. 136 din Comunicarea Comisiei Europene, structura anumitor taxe speciale și, în special, baza de impozitare a acestora, cum ar fi taxele de protecție a mediului și a sănătății, impuse pentru a descuraja anumite activități sau produse care au un efect advers asupra mediului sau asupra sănătății umane, va integra în mod normal obiectivele de politică urmărite. În astfel de cazuri, un tratament diferențiat pentru activitățile sau produsele a căror situație diferă de situația activităților sau produselor care fac obiectul taxei, în ceea ce privește obiectivul intrinsec urmărit, nu constituie o derogare. [2]

În decizia SA.45862, Comisia Europeană a examinat taxa impusă în Irlanda asupra băuturilor dulci, cu un conținut de zahăr cuprins între 5 și 8 gr la 100 ml, pe când alte băuturi erau scutite de taxa respectivă, și anume: (i) Suplimentele alimentare; (ii) Băuturile lactate; (iii) Băuturile de soia; (iv) Băuturile din cereale, semințe sau nuci; (v) Berea sau vinul fără alcool. [3]

Comisia Europeană a explicat că deși, la prima etapă de examinare a măsurii fiscale, neimpozitarea produselor care conțin zahăr adăugat este selectivă, astfel de scutiri pot fi justificate, dat fiind logica generală a sistemului care este orientată spre atingerea obiectivului

de îmbunătățire a sănătății publice. Neimpozitarea acestor băuturi era orientată spre schimbarea comportamentului consumatorilor, scutirea aplicată fiind justificată de logica sistemului fiscal de referință, fiind exclusă prezența ajutorului de stat.

Conform art. 6 alin. (8) din Codul fiscal al Republicii Moldova impozitele şi taxele se bazează pe următoarele principii: (i) neutralitatea impunerii; (ii) certitudinea impunerii; (iii) echitatea fiscală; (iv) stabilitatea fiscală; (v) randamentul impozitelor. [1] În acest sens se admite faptul că măsurile de sprijin acordate în conformitate cu principiile sistemului fiscal național, facând parte din mecanismul inerent al sistemului fiscal în sine, pot fi justificate de economia generală a sistemului de referință.

Cît privește analiza efectuată de Grupul Băncii Mondiale referitor la examinarea măsurilor de sprijin acordate în cazul zonelor economice libere, aici se menționează faptul că obiectivele Legii nr.440/2001 cu privire la zonele economice libere urmează a fi considerate obiective de politică şi nu caracteristici intrinseci sau principii directoare ale sistemului fiscal moldovenesc. În acest sens, în conformitate cu art. 1 alin. (3) din Legea cu privire la zonele economice libere, zonele respective sunt create în scopul accelerării dezvoltării social-economice a anumitor teritorii şi a țării în general, prin atragerea investițiilor interne și externe, implementarea tehnicilor și tehnologiilor moderne, dezvoltarea producției destinate exportului, aplicarea experienței avansate în domeniul producției și managementului și crearea locurilor de muncă. [10]

3. Concluzii

Procesul de examinare a măsurilor de sprijin fiscale, dat fiind specificul sistemului de referință, este determinant în analiza întrunirii criteriului de selectivitate, această procedură ieșind în evidență comparativ cu examinarea unor alte forme de ajutor de stat. În acest sens sunt deduse următoarele concluzii:

a) Un șir de măsuri fiscale pot fi justificate de natura și logica sistemului de referință, nefiind astfel selective, pe când alte măsuri, nu sunt justificate, urmând a fi examinate compatibilitatea acestora cu mediul concurențial.

b) Pot fi acordate măsuri de sprijin fiscale evitându-se întrunirea criteriului de selectivitate și calificarea acestora ca ajutoare de stat, cu condiția proiectării acestor măsuri în conformitate cu logica sistemului fiscal de referință.

c) Aplicarea unei măsuri de ajutor de stat fiscal nu exclude compatibilitatea acesteia cu mediul concurențial.

d) Există riscul de a institui o măsură de ajutor de stat fiscal, incompatibilă cu legislația ajutorului de stat, aceasta fiind pasibilă procesului de recuperare ca ajutor de stat ilegal.

BIBLIOGRAFIE

[1] Codul fiscal nr. 1163 din 24 aprilie 1997 // Monitorul Oficial al R.Moldova nr.62/522 din 18 septembrie 1997 cu modificările ulterioare.

[2] Comunicarea Comisiei privind noțiunea de ajutor de stat astfel cum este menționată la art. 107 alin. (1) din Tratatul privind Funcționarea Uniunii Europene, Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, 2016/C 262/01.

[3] Decizia SA.45862 (2018/N) a Comisiei Europene, Taxa irlandeză pentru băuturile îndulcite cu zahăr, 24 aprilie 2018, C(2018) 2385.

[4] Decizia 2018/884 a Comisiei Europene din 16 octombrie 2017 privind măsura de ajutor SA.32874 (2012/C) [ex SA.32874 (2011/NN)] pusă în aplicare de către Danemarca, Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, L 157/1, 20 iunie 2018.

[5] EU State Aid Law and National Tax Rulings, In-Depth Analysis for the TAXE Special Committee, Directorate-General for Internal Policies, European Parliament, IP/A/TAXE/2015-02, PE 563.453, October 2015.

[6] Hotărârea Curții de Justiție din 22 noiembrie 2001, Ferring, C-53/00, ECLI:EU:C:2001:627.

[7] Hotărârea Curții de Justiție din 15 noiembrie 2011, Comisia și Spania/Guvernul din Gibraltar și Regatul Unit, cauzele conexate C-106/09 P și C-107/09 P, ECLI:EU:C:2011:732
[8] Nicolaides P. Cum se determină selectivitatea unei măsuri fiscale, link http://stateaidhub.eu/blogs/stateaiduncovered/post/5315
[9] Legea nr. 139 din 15 iunie 2012 cu privire la ajutorul de stat // Monitorul Oficial al R.Moldova nr.166-169a din 16 august 2012 cu modificările ulterioare.
[10]Moldova: Minimizing Distortions to Functioning Markets a Review of State Aid Elements In Relation To Free Economic Zones, The World Bank Group, May 2014.
[11] State Aid and Tax Law, International Tax Conference of the University of Luxembourg, A.Rust and C.Micheau, Wolter Kluwer Law & Business, page 89.
[12] Hotărârea Curții de Justiție din 2 iulie 1974, Cauza 173-73, Republica Italiană împotriva Comisiei Europene, Alocații familiale în industria textilă.

CERINȚELE FAȚĂ DE CAPITAL ÎN CONTEXTUL IMPLIMENTĂRII ACORDULUI BASEL III ȘI IMPORTANȚA ACESTORA CA ȘI INSTRUMENTE DE SUPRAVGEHERE A ACTIVITĂȚII BĂNCILOR

RAIEȚCHI EUGENIU
magistru, drd., lector Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: The minimum regulated capital in the banking sector and its sufficiency has always been a matter on the agenda of the regulatory authorities, as it serves as a buffer or guarantee of the security of depositors' resources. The local methodology for calculating these indicators, mainly deriving from the BASEL I agreement, has been somehow overtaken by the development of complex financial instruments by the world banking system, which was once again demonstrated by the economical and financial global crisis since 2008. In this context, the implementation of the provisions of the BASEL III agreement is already a necessity because banking sector capitalization depends not only on the security of the Bank's creditors, but also on the economic stability of a country or region.
The implementation of the BASEL III agreement, from the author point of view, will positively influence the supervision and regulation of the domestic banking sector not only through the fact that BASEL III takes into account several risks of the banking activity, but also the fact that the requirements for the capital of banks can be set as a whole on the banking sector and individually for each bank, which makes the surveillance process more risk-oriented.

CUVINTE CHEIE: Amortizor, BASEL, Capital reglementat, Risc, Suficiența capitalului.

Capitalul reglementat și suficiența acestuia, pentru asigurarea bunei desfășurări a activității băncilor, în permanență a fost un subiect abordat în cadrul diferitor lucrări științifice, simpozioane și comisii de lucru de diferite nivele, ceea ce și argumentează importanța acestor indicatori prudențiali în cadrul supravegherii activității Băncilor, cu atât mai mult în contextul recentei crize din sectorul Bancar, care a demonstrat încă o dată că nivelul de capitalizare a acestor entități poate pune în pericol nu numai creditorii Băncii, dar și stabilitatea economică a unui stat sau chiar a unei regiuni.

Dacă e să analizăm structura capitalului reglementat și suficiența acestuia în cazul sectorului bancar al Republicii Moldova, atunci conchidem că pînă la finele lunii iulie 2018, acești indicatori derivaseră din primul acord BASEL (în continuare BASEL I) privind adecvarea capitalului, care a fost implementat de mai multe țări începînd cu 1988. Suficiența capitalului, în contextul BASEL I, al cărei obiectiv a fost de a pune capăt degradării nivelului de fonduri proprii ale băncilor cu structuri internaționale, a devenit o referință universală în materie de solvabilitate datorită unei metodologii simple și în același timp destul de puternice.

Astfel că, dacă e să analizăm dinamica acestui indicator în cazul sectorului bancar din Republica Moldova, vom conchide că, o dată cu implementarea BASEL I, structura acestui indicator precum și nivelul acestuia, prin Regulamentul BNM cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc din 2001 a fost stabilit în mărime de 8%, care este de fapt și mărimea minimă a acestuia recomandată în cadrul acordului BASEL I. Suficiența capitalului de minim 8%, în Republica Moldova, inițial a fost aprobată mai degrabă ca și un reper, ca ulterior rata să fie majorată pînă la cerința minimă a acesteia de 12%, iar începînd cu 30 iunie 2012 de cel puțin 16%.

De menționat este faptul că, în varianta inițială a modificărilor regulamentului respectiv de la finele lui 2011 (aici autorul se referă la modificarea suficienței capitalului de la 12% la 16%), BNM și-a propus un scop mult mai complex și anume majorarea treptată a suficienței, timp de 3 ani, pînă la rata de 20% (începînd cu 30 iunie 2013, de cel puțin 18%, și începînd cu 30 iunie 2014 – 20%). Însă, după discuțiile purtate cu reprezentanții FMI, care au solicitat argumente întemeiate a majorării acestui indicator (de menționat că BNM prin regulamentul enumerat mai sus, treptat, a majorat în paralel atit Capitalul Normativ Total (în continuare

CNT) pînă la plafonul de 200 mil. MDL, cît și suficiența capitalului ponderat la risc), BNM a fost pusă în situația de a tempera noile cerințe, limitând cerința de creștere a ratei minime a suficienței capitalului de 16%.

Discuțiile și negocierile cu misiunea FMI de la sfîrșitul lui 2011 – începutul anului 2012, care de fapt au și stat la baza temperării cerințelor de majorare a ratei minime a suficienței capitalului, au fost axate pe argumentul din partea FMI, că o eventuală majorare a ratei minime de la 12% la 20% într-o perioadă relativ mică (de trei ani), ar duce la o majorare exagerată a ratei dobînzii la resursele creditare ca urmare a faptului că Băncile vor fi nevoite să-și mențină un bufer de capital mai mare pentru headging-ul riscurilor ce sunt generate de activele ponderate la risc, fapt care într-un final ar duce la încetinirea activității de creditare și respectiv la restrîngerea activității economice din Republica Moldova.

Ideea principală a BNM în vederea majorării (a) CNT și (b) a suficienței capitalului ponderat la risc, s-a axat în principal pe două cauze. Prima, a fost necesitatea consolidării și capitalizării Băncilor, mai ales în contextul crizei economico-financiare mondiale începînd cu 2008, ce a demonstrat că o multitudine de bănci, deși anterior se conformau cerinței minime de 12% a ratei suficienței capitalului, de fapt s-au confruntat cu complexe probleme de ordin financiar și/sau prudențial, ceea ce într-un final a dus la (a) naționalizarea acestora pentru a fi capitalizate și „repuse pe linia de plutire", (b) aporturi suplimentare de capital din partea acționarilor (instrumente utilizate preponderent în spațiul U.E.), (c) vînzarea totală sau parțială a portofoliilor de instrumente financiale sau a rețelelor retail în vederea obținerii lichidităților suplimentare (instrumente utilizate preponderent în S.U.A) sau (d) falimente de bănci, instrument utilizat preponderent în spațiul C.S.I., respectiv și Republica Moldova. A doua cauză de fapt derivă din prima și anume, criza din 2008 a demonstrat într-o oarecare măsură deja neeficiența instrumentelor dezvoltate ca urmare a implementării acordului BASE I, din simplul considerent că acordul BASEL I s-a axat în mare parte pe reglementarea riscului de credit, iar noile produse bancare care au la bază trăsăturile instrumentelor complexe (derivate), pur și simplul nu erau sau erau puțin cuprinse în cadrul reglementărilor sistemelor bancare, derivate din acordul BASEL I. În acest context, și în vederea îmbunătățirii cadrului de supraveghere, BNM î-și pusese ca și obiectiv implementarea cadrului internațional de reglementare Basel II, implementare care trebuia precedată de implementarea (i) IFRS-urilor, (ii) cadrului de raportare FINREP, (iii) cadrului de raportare COREP și într-un final (iv) o capitalizare suficientă a sectorului bancar, în măsură să suporte sau să acopere mărimea cuantificată a riscurile reglementate în cadrul acordului BASEL II. Într-un final implementarea acordului BASEL II s-a amînat ca urmare a crizei din sistemul bancar autohton din 2014 – 2015, însă tendința de capitalizare (majorarea cerinței față de CNM minim de 200 mil. MDL și a ratei suficienței capitalului de minim 16%) a fost păstrată.

În ultima perioadă, în mai multe surse media s-a "vehiculat" idea că BNM a micșorat considerabil rata suficienței capitalului ponderat la risc, de la 16% la 10%, ceea ce în condițiile actuale și provocările din sectorul bancar ar fi un pas „pe alocuri" de neînțeles pentru unii specialiști, și care indirect ar „sugera" ideea că BNM prin acest instrument ar stimula o relaxare a politicii sale de capitalizare a sectorului bancar. Aici apare întrebarea, ce tendințe atât de pozitive au fost înregistrate în sistemul bancar din 2012 pînă în prezent ca BNM să-și modifice atât de radical viziunile ? Care este totuși realitatea unei asemenea decizii radicale ? Răspunsul la aceste întrebări este unul destul de complex, care reiese din strategia BNM în partea de ține de modificările în conceptul și sistemul de reglementare a activității Băncilor comerciale.

La 30 iulie 2018, au intrat în vigoare un număr de nouă regulamente, care reprezintă pachetul de regulamente elaborat de BNM în cadrul proiectului TWINNING aferent consolidării capacității BNM în domeniul reglementării și supravegherii bancare în contextul transpunerii Directivei 2013/36/UE și Regulamentului 575/2013, prin care în Uniunea Europeană a fost pus în aplicare cadrul internațional de reglementare Basel III. Cu alte cuvinte, aprobarea setului dat de regulamente deja presupune un pas major în acceptarea și

implementarea acordului BASEL III în cadrul sistemului bancar autohton („păşind peste" acordul BASEL II).

Implementarea acordului BASEL III de către BNM, urmează a fi etapizată, avînd la bază doi piloni. Primul, care de fapt şi reprezintă pachetul de regulamente elaborat de BNM în cadrul proiectului TWINNING, în mare parte se axează pe modificările de ordin cantitativ aduse regle-mentărilor prudenţiale (în continuare Pilonul cantitativ). Aici autorul se referă la noile reglementări prudenţiale (care vor fi analizate în detaliu în paragrafele următoare) şi cerinţe faţă de:

(i) Tratamentul riscurilor;
(ii) Fondurile proprii ale Băncilor;
(iii) Cerinţelor faţă de capital, şi
(iv) Amortizoarele de capital, privite ca şi nişte instrumente suplimentare de reglementare a activităţii Băncilor, care de fapt reprezintă în sine nişte „bufere" suplimentare a cerinţelor faţă de capitalul acestra.

Elaborarea modificărilor în materie de reglementare a activităţii Băncilor ce urmează a fi elaborate de către BNM în cadrul pilonului doi, sunt prognozate a fi iniţiate începînd cu sfirşitul anului 2018 – începutul lui 2019, urmând să aibă o trăsătură mai mult calitativă şi respectiv vor fi axate mai mult pe imbunătăţiri ce urmează a fi aduse:

(i) Îmbunătăţirii administrării corporative a Băncilor;
(ii) Cerinţelor faţă de management, şi
(iii) Cerinţelor faţă de acţionariat şi calitatea acestuia.

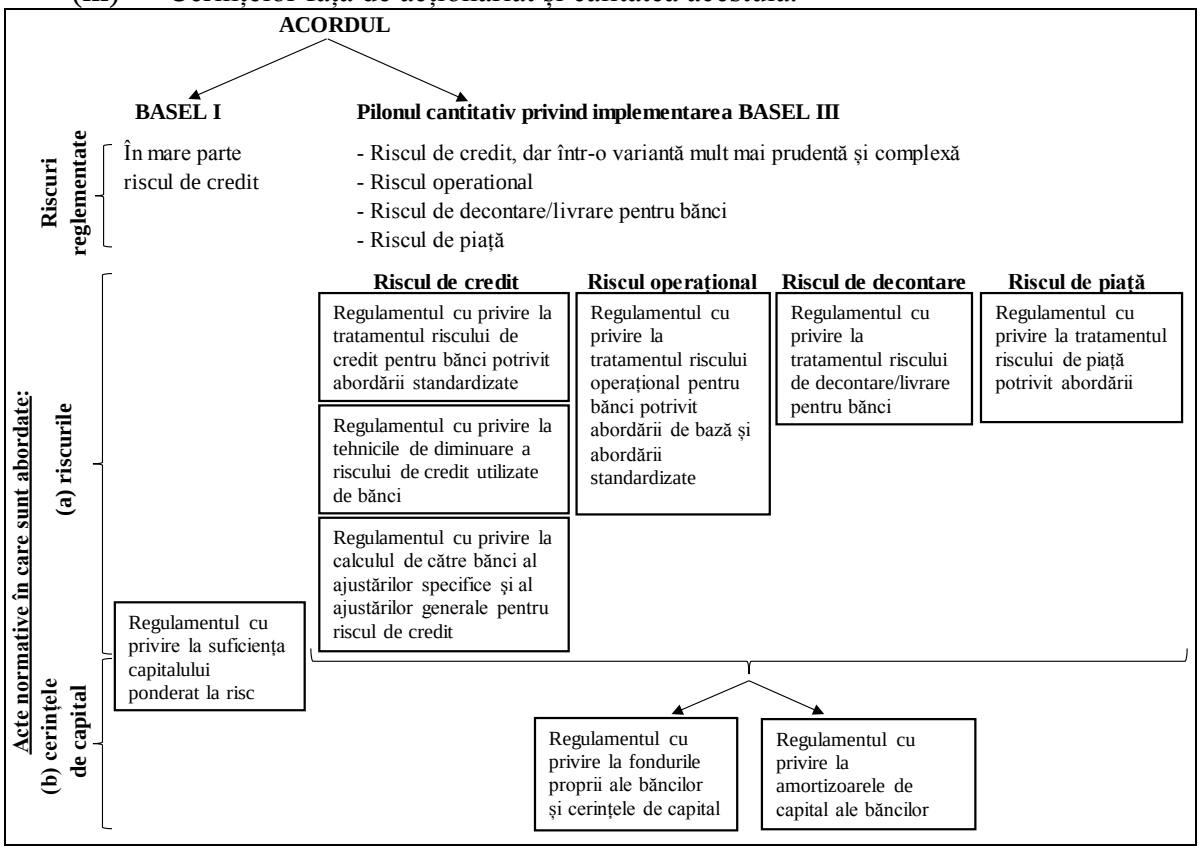


Fig.1: Prezentarea comparativă a riscurilor abordate în cadrul reglementărilor sistemului bancar autohton, bazate pe acordurile BASEL I şi BASEL III.

Dacă e să analizăm noile instrumentele implementate în sectorul bancar prin intermediul primului pilon (cantitativ) al procesului de racordare la acordul BASEL III, vom observa nişte schimbări fundamentale, şi anume analizând Fig.1 observăm că BASEL III impune băncilor analiza şi asigurarea cu capital reglementat atât a riscului de credit (însă într-o variantă mult mai prudentă), cât şi a riscului operaţional, de decontare/livrare şi a riscului de piaţă, ultimile fiind o noutate absolută pentru sistemul bancar autohton. În cadrul prevederilor

regulamentelor ce țin de cerințele față de capitalul reglementat, indicatorii CNT și Suficiența capitalului ponderat la risc, de fapt au fost substituiți cu indicatorii (a) Fonduri proprii ale băncilor și respectiv (b) Cerințe de capital, indicatori care sunt foarte asemănători ca și esență, însă diferă semnificativ prin metoda de calcul și prin riscurile, pe care aceste două metodologii le iau în calcul.

Analizând tendința cerințelor de capital reglementat (de fonduri proprii) în cadrul activității Băncilor (a se vedea Fig. 2), începînd cu implementarea acordului BASEL I pînă în prezent, observăm că cerințele de fonduri proprii în activitatea bancară la etapa de implementare a pilonului cantitativ în cadrul acordului BASEL III, este una mult mai complexă, acestea constă din (a) rata minimă a fondurilor proprii totate care urmează a fi menținută de cel puțin 10% din cuantumul total al expunerii la risc, și (b) ratele amortizoarelor de capital, ce în esență reprezintă o cerință suplimentară față de (a), însă care pot fi aplicate la discreția BNM, în anumite perioade de incertitudine în vederea prevenirii unei eventuale crize și selectiv pentru anumite Bănci sau pentru întregul sectorul bancar, în dependență de tipul amortizorului, având ca scop final prevenirea și atenuarea riscului macroprudențial și/sau a riscului sistemic.

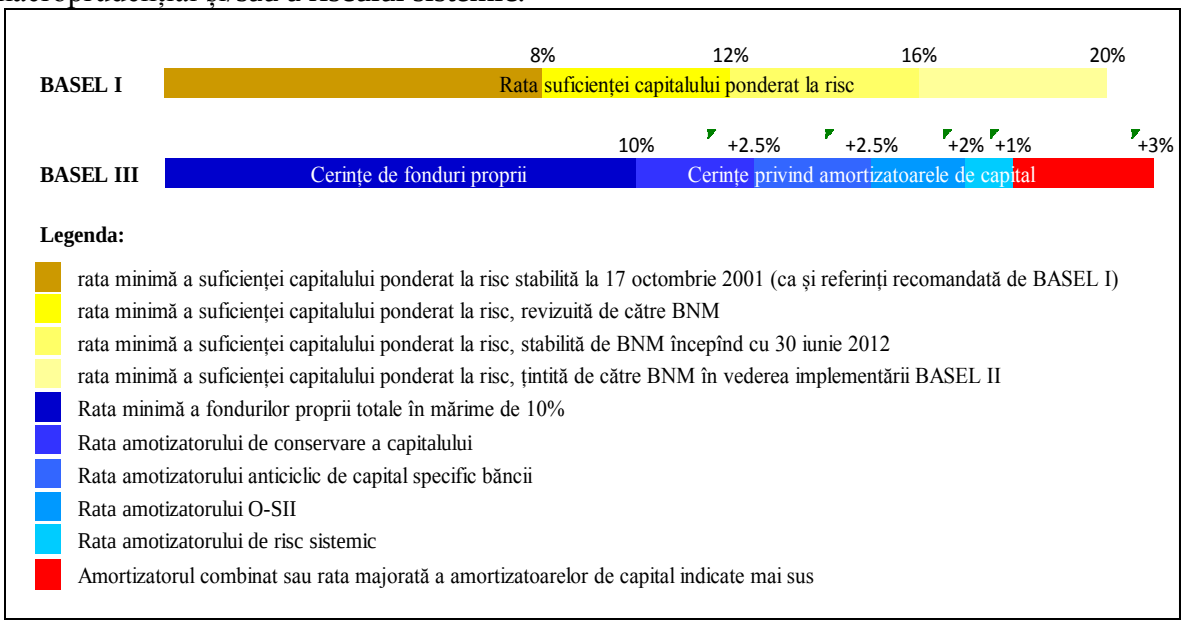


Fig.2: Prezentarea comparativă a cerințelor de capital în cadrul reglementărilor sistemului bancar autohton, bazate pe acordurile BASEL I și BASEL III.

Ce totuși reprezintă aceste amortizoare și care sunt particularitățilo lor de calcul ? În vederea răspunderii la acestă întremare, în continuare vom analiza fiecare amortizor separat, și anume:

Amortizorul de conservare a capitalului are drept scop formarea unei rezerve de capital în perioade „calme" când Băncile î-și pot „permite luxul" de a conserva sau de a rezerva o parte din capital luînd în calcul excepțiile, în vederea eventualelor crize de capital. Pentru menținerea amortizorului de conservare a capitalului (egal cu cel mult 2.5 % din cuantumul total al expunerii la risc a băncii), acestea urmează să dețină fonduri proprii de nivel 1 de bază suplimentar la fondurile proprii de nivel 1 de bază menținute pentru a respecta cerința de fonduri proprii. Acest amortizor se aplică tuturor băncilor din sistemul bancar autohton (fără exceptie).

Amortizorul anticiclic de capital specific băncii are ca scop sporirea rezilienței sectorului bancar la pierderile potențiale induse de o creștere excesivă a creditării și se constituie în perioade de creștere excesivă a creditării, ca supliment la amortizorul de conservare a capitalului și poate fi stabilit în faza de contracție pentru absorbția pierderilor. În funcție de evoluția economică, acesta se stabilește între 0% și 2.5% din valoarea totală a expunerilor la risc cu o calibrare în trepte de 0.25%. BNM urmează să calculeze trimestrial un

referential pentru amortizorul dat. În cazul în care Banca dispune de expuneri în străinătate, atunci rata acestui amortizator se ponderează luînd în calcul rata amortizatorului dat în țările respective. Astfel că în vederea stabilirii ratei inițiale a acestui amortizator, BNM la 31 iulie 2018, a emis Hotărârea nr.193 prin care a aprobat rata de 0%.

Al treilea amortizor - **amortizorul O-SII**, este specific fiecărei Bănci de importanță sistemică din Republica Moldova și/sau Bănci cu o structură complexă. BNM poate impune fiecărei Bănci de tip O-SII analizate individual, să mențină un amortizor O-SII de până la 2% din cuantumul total al expunerii la risc. În cazul în care acest amortizator se aplică concomitent cu amortizorul de risc sistemic, Banca urmează se aplice doar unul, cel care este mai mare.

În vederea evaluării importanţei sistemice şi identificării băncilor drept societăţi de tip O-SII, BNM va utiliza o metodologie bazată pe cel puţin unul dintre criteriile următoare:

a. mărimea;
b. importanţa pentru economia Republicii Moldova;
c. anvergura activităţilor transfrontaliere, şi
d. interconectarea băncii sau a grupului cu sistemul financiar

În partea ce ține de caracteristica „structură complexă" pentru identificarea Băncii de tip O- SII, aceasta se referă fie la o bancă-mamă din RM, o societate financiară holding-mamă din RM, o societate financiară holding mixtă-mamă din RM sau o bancă din RM, al cărei faliment sau a cărei funcţionare defectuoasă ar putea declanşa un risc sistemic la nivel naţional.

Prin Hotărârea nr. 193 din 31 iulie 2018, BNM a aprobat:

Lista Băncilor – societăţi de tip O-SII	*Rata amortizorului O-SII*
BC "MOLDOVA-AGROINDBANK" S.A.	0,75%
BC "Moldindconbank" S.A.	0,5%
B.C. "VICTORIABANK" S.A.	0,5%
BC "MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale" S.A.	0,25%

Amortizorul de risc sistemic se aplică pentru a preveni și a diminua riscul sistemic nonciclic manifestat pe termen lung

sau riscul macroprudenţial (care nu sunt acoperite de alte acte normative ale BNM elaborate în temeiul Legii nr.202 din 6 octombrie 2017 privind activitatea băncilor), în sensul de risc de perturbare a sistemului financiar care poate să genereze consecințe negative semnificative pentru sistemul financiar și pentru economia reală a Republicii Moldova. Acest amortizor se impune tuturor băncilor în mărime de cel puțin 1% pe baza expunerilor la care se aplică amortizorul de risc sistemic. După caz, pot fi impuse cerințe diferite unuia și/sau mai multor subansambluri ale respectivelor bănci, inclusiv în contextul guvernanţei corporative, stabilind rata acestui amortizor în trepte de ajustare graduale. În sensul prezentului amortizator, BNM poate impune diferite cerințe (rate) pentru diferite grupuri de bănci. Prin Hotărârea nr. 193 din 31 iulie 2018, BNM a aprobat rata inițială a acestui amortizator în mărime de 1%.

Amortizorul combinat este constituit din amortizorul de conservare a capitalului plus, după caz, amortizorul anticiclic de capital specific băncii, amortizorul O-SII și amortizorul de risc sistemic. Acesta se instituie de către BNM ca și măsură de conservare complexă a capitalului unei Bănci, iar neîndeplinirea condițiilor amortizorului combinat, atrage după sine restricții privind distribuirea de capital (de fonduri proprii de nivelul 1). De fapt, dacă e să analizăm la un nivel general, rolul acestui amortizor este mai mult de a restricționa retragerea capitalulrilor proprii de către acționari sub formă de dividende.

Așa cum este menționat în paragrafele de mai sus, amortizatoarele urmează a fi analizate individual, în dependență de situația economică din țară, din regiune, conexiunea și expunerea băncilor față de entitățile atât rezidente cât și nerezidente (fiind analizate separat), complexitatea acestora, etc, iar mărimea amortizatoarelor urmează a fi majorată sau diminuată gradual de către BNM, pe bază trimestrială.

În continuarea analizei comparative a cerințelor de capital în cadrul reglementărilor sistemului bancar autohton, bazate pe acordurile BASEL I și BASEL III recent inițiat (Fig. 2), urmează de menționat că nu ar fi obiectiv de comparat rata suficienței capitalului ponderat la risc ce are la bază metodologia elaborată în cadrul acordului BASEL I, cu mărimea cumulativă a ratelor cerintelor totale de capital (ajustată cu ratele amortizatoarelor), din singurul motiv că metodologiile de calcul sunt fundamental diferite, și anume:

(a) Rata (sau coeficientul) suficienței capitalului ponderat la risc, în conformitate cu prevederile Regulamentului BNM (abrogat la momentul implementării pilonului cantitativ al acordului BASEL III), se calcula după următoarea relație:

$$Suficiența\ capitalului = \frac{CNT}{Active\ ponderate\ la\ risc} 100\% \qquad (1)$$

În Fig. 1, este redată ideea că BASEL I, în mare parte reglementează doar riscul de credit. Acest fapt poate fi argumentat anume prin analiza indicatorului „Active ponderate la risc", deoarece în calculul acestui indicator, activele se ponderează reieșind din criteriul – riscul de credit pe care îl poartă fiecare instrument financiar din portofoliul Băncii, respectv cu certitudine indicatorul dat mai poate fi numit „Active ponderate la riscul de credit".

(b) În cazul cerințelor de capital (aprobate de BNM pentru transpunerea acordului BASEL III), compuse din cerințele de fonduri proprii și amortizatoarele de capital, care de asemenea au esența de indice ce analizează suficiența capitalului reglementat al băncii, acestea se calculează după formula:

$$Rata\ fondurilor\ proprii\ totale = \frac{Fonduri\ proprii}{Cuantumul\ total\ al\ expunerii\ la\ risc} 100\% \qquad (2)$$

Dacă analizăm formulele de calcul a acestor indicatori, observăm că acestea sunt foarte asemănătoare ca și esență, însă diferă prin:

a. Calitatea capitalului reglementat (la numărător). Așa cum a fost descris la începutul acestui articol, la momentul dezvoltării metodologiei de reglementare bancară în contextul acordului BASEL I, nu s-a ținut cont de calitatea și riscurile ce le poartă în sine instrumentele derivate (complexe). Anume din această cauză în calculul CNT, s-au preluat valorile de bilanț a elementelor componente. O formulă succintă a calculului CNT poate fi dată după cum urmează:
$CNT = Cap.propriu + Datoriile\ subordonate - Activele\ Nelateriale - \Delta R,$
unde ΔR reprezintă diferența dintre rezervele calculate conform prevederilor prudențiale și rezervele calculate conform prevederilor IFRS (pierderile din depreciere). Însă, la calculul capitalului reglementat în cadrul acordului primului pilon în vedera implementării BASEL III, au fost luate în considerare instrumentele financiare de la conturile memorandum la care se ține evidența practic a tuturor instrumentelor derivate (complexe), adică Capitalul reglementat în contextul pilonului cantitativ, este unul mult mai prudent calculat.

b. Mărimea expunerii la risc (la numitor), și anume daca Regulamentul BNM cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc elaborat în contextul implementării BASEL I, presupunea identificarea activelor ponderate la risc reieșind din principiul care active și în ce măsură acestea sunt afectate de riscul de credit, atunci actele normative ale BNM privind implementarea BASEL III (Fig. 1), sunt axate pe

identificarea activelor afectate atât de riscul de credit (dar într-o variantă mult mai prudentă), cât și de riscul operațional, riscul de decontare/livrare și ricul de piață.

Concluzii:

Analizând întrebarea pusă la începutul prezentei analize, referitor la ce tendințe atât de comlexe au fost înregistrate în sistemul bancar din 2012 pînă în prezent ca BNM să-și modifice atât de radical viziunile referitor la diminuarea cerințelor privind suficiența capitalului reglementat în sectorul bancar, de la 16% la 10% așa cum a fost enunțat în mai multe surse media, conchidem că nu ar fi corect de comparat indicatorul Suficiența capitalului ponderat la risc (valabil pînă la finele lunii iulie 2018) cu cerințele față de fondurile proprii (privite în ansamblul cu amortizatoarele de capital), dat fiind faptul că acestea reprezintă metodologii diferite de abordare a riscurilor la care este supusă altivitatea bancară.

O dată cu implementarea actelor normative de catre BNM în vederea racordării la acordul BASEL III, reglementarea activității bancare de către BNM devine una mult mai complexă ca urmare a analizei nu doar a riscului de credit, dar și a riscului operațional, de livrare și de piață, riscuri care în contextul dezvoltării instrumentelor financiare, devin din ce în ce mai semnificative și respectiv se vor regăsi rezervate în cadrului cerințelor de capital, și respectiv capitalizarea sectorului bancar autohton.

BIBLIOGRAFIA:

1. Regulamentul cu privire la fondurile proprii ale băncilor și cerințele de capital, aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr. 109 din 24.05.2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
2. Regulamentul cu privire la amortizoarele de capital ale băncilor, aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr. 110 din 24.05.2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
3. Regulamentul cu privire la tratamentul riscului de credit pentru bănci potrivit abordării standardizate, aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr. 111 din 24 mai 2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
4. Regulamentul cu privire la tehnicile de diminuare a riscului de credit utilizate de bănci, aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr. 112 din 24 mai 2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
5. Regulamentul cu privire la tratamentul riscului operațional pentru bănci potrivit abordării de bază și abordării standardizate, aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr. 113 din 24 mai 2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
6. Regulamentul cu privire la tratamentul riscului de piață potrivit abordării standardizate aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr.114 din 24.05.2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
7. Regulamentul cu privire la tratamentul riscului de decontare/livrare pentru bănci, aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr. 115 din 24.05.2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
8. Regulamentul cu privire la calculul de către bănci al ajustărilor specifice şi al ajustărilor generale pentru riscul de credit, aprobat de către C.E. al BNM prin Hot. nr. nr. 116 din 24.05.2018 (în vigoare începînd cu 30.07.2018);
9. Regulamentul cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc, aprobat de catre C.A al BNM prin Hot. nr. nr. 269 din 17.10.2001 (abrogat începînd cu 30.07.2018);
10. Hotărîrea C.E. al BNM nr. 193 din 31.07.2018 cu privire la stabilirea societăţilor de tip O-SII şi aprobarea amortizoarelor de capital ale băncilor (în vigoare din 03.08.2018).

INDUSTRIA HOTELIERĂ A MUNICIPIULUI CHIȘINĂU: ASPECTE CANTITATIVE ȘI CALITATIVE

LACHI CRISTINA
drd., lector universitar, USM

ABSTRACT: This article presents a brief analysis of the hotel industry of Chisinau city during 2012-2017. The author explained the qualitative and quantitative aspects of this important service sector in the economic activity of the capital, reflecting the tourist flows, the provision of hotel accommodation services, emphasizing these for tourists from abroad according to the analytical tables presented.

*KEYWORDS***:** *accommodation capacity, average room rate (ARR), quality hotel services, hotel services, overnights, room rates for an available room, tourists.*

Introducere

Industria hotelieră, conform clasificării Organizației Mondiale a Comerțului reprezintă subsectorul „A'' a sectorului nr. 9 „Servicii turistice și legate de voiaj''. La nivel internațional, activitatea acestei industrii este coordonată de IH&RA (International Hotel and Restaurant Association), dar la nivel european de HOTREC (Association of hotels, restaurants and cafés in Europe) [1, p. 232-233].

În Republica Moldova, în 2013 a fost lansată Asociația Națională a Hotelurilor și Restaurantelor, care promovează dezvoltarea turismului în țara noastră și prestarea servicilor de calitate superioară [2].

În activitatea industriei hoteliere şi prestarea serviciilor respective, deosebit de important este orientarea acestora spre relaţiile cu clienţii (consumatorii). Eficienţa deservirii clientelei, trebuie să fie integrate nu doar cu rezultatele financiare ale serviciilor de cazare şi să contribuie la perceperea calităţii serviciilor hoteliere în general de către consumator. Și în acest caz apare problema echilibrului între venituri, costuri, productivitatea muncii, dar de cele mai multe ori, pentru creşterea calităţii servicilor prestate, care va deveni un obiectiv primordial al industriei hoteliere. Industria hotelieră a municipiului Chișinău, este nucleul serviciilor de cazare în Moldova, care include 52 de hoteluri cu capacitatea de 3837 pat- locuri, ceia ce constituie 72 % din totalul capacității de cazare unică.

Conform Hotării Guvernului Republicii Moldova nr. 643 din 27.05.2003 cu privire la aprobarea Normelor metodologice şi criteriilor de clasificarea structurilor de primire turistică cu funcţiuni de cazare şi de servire a mesei ***hotel*** – structură de primire turistică, destinată cazării turiştilor în clădiri sau în corpuri de clădiri, care pune la dispoziţia turiştilor camera sau apartamente dotate corespunzător, prestează servicii specific şi dispune de recepţie şi de spaţii de servire a mesei în incintă. Categoriile de clasificare a hotelurilor sînt: 5, 4, 3, 2, 1 stele [3].

Hotelurile capitalei prezintă în jur de 90 de % de înnoptări ale turiștilor. Indicii principali ale industrie de cazare sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

Indicatorii tehnici de bază ale industriei hoteliere a mun. Chișinău

Indicatorii	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Hoteluri	39	41	44	42	45	52
5*	4	4	4	5	6	7
4*	12	12	14	14	15	15
3*	12	16	15	14	16	15
2*	4	5	6	4	5	12
1*	2	1	2	2	2	3
Total camere	1662	1695	1798	1790	1928	1917

Capacitatea de cazareunică,locuri	2832	2907	3144	3193	3470	3837
Nr.camere/ hotel	43	41	41	43	43	37
Nr. locuri/hotel	73	71	72	76	77	74
Numar de salariați	910	950	980	1200	1230	1276

Sursa: Calculațiile autoarei în baza datelor statistice ale BNS [4;5].

Datele tabelului 1, reflectă indicatorii tehnici medii ale industriei hoteliere din mun. Chișinău (Chisinau's Hotel Industry): numarul total al hotelurilor, camerelor și locurilor, inclusiv și numarul mediul al camerelor (aproximativ - 42), numărul mediu de locuri (aproximativ - 75) în hotel. În 2017 în comparație cu 2012 numărul camerelor s-a majorat cu 15,3% , dar numărul locurilor cu 35,4 % , ceia ce este argumentat prin modificarea structurii a fondului de camere (SGL, DBL, Suite, Lux, Appt). Numărul de salariați s-au majorat cu 366 de persoane sau cu 40,2%, În legătură cu cererea serviciilor hoteliere și sporirea calității acestor servicii conform standardelor stabilite. Analizînd dinamica indicatorilor tehnici , autoarea confirmă dezvoltarea industriei ospitalității în municipiu Chișinău în limite stabile admisibile. Dinamica este pozitivă și reflectă procesele investiționale și nivelul construcției hotelurilor în capitală.

Cum afirmă profesorul Țâu N., promovarea dezvoltării durabile în sectorul hotelier se realizează prin utilizarea materialelor de construcție locale, în amenajarea edificiior turistice (hotelurilor), realizarea unui stil de plină armonie cu mediul natural, reducerea consumului de energie, utilizarea resurselor de energie alternativă (solară, termică, etc.), antrenarea tuturor factorilor de decizie, participarea publicului la luarea deciziilor, acordarea susținerii financiare respective, colaborare internațională [6,p.35].

Tabelul 2

Indicatorii cantitativi ale industriei hoteliere a mun. Chișinău

Indicatorii	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Turiști cazați în hotel, total din care:	91874	98753	106372	104213	136124	160256
Străini (nerezidenți)	71465	76234	78304	78560	105045	124776
Locali (rezidenți)	20409	22519	28068	25653	30971	35481
Înnoptări total, din care:	169670	199562	202585	231623	252463	280964
Străini (nerezidenți)	133675	153707	159123	186560	198676	222355
% din total	78,78	77,02	78,55	80,54	78,70	79,14
Locali (rezidenți)	35995	45855	43462	45063	53787	58609
Plata pentru cazarea în hotel (mln.lei)	118,60	144,62	175,91	211,69	226,54	278,98

Sursa:Calculațiile autoarei în baza datelor statistice ale BNS [4;5].

Pe parcursul anilor 2012-2017 numărul turiștilor care au vizitat mun. Chișinău și au fost cazați în hoteluri, s-a majorat de la 91,8 mii persoane pîna la 160,2 mii persoane sau cu 74,4% . Turiștii străini (nerezidenți) constituie în acest flux aproximativ 77,7 % și s-au majorat de la 71,4 mii persoane în 2012 pînă la 124,4 mii persoane în 2017 sau cu 74,2 %.

Indicatorul de bază, care reflecta serviciile de cazare în hoteluri – înnoptările, indică o creștere dinamică de la 169,7 mii înnoptări în 2012 pînă la 280,9 mii înnoptări în 2017 sau cu 65,6%, ceia ce este foarte important pentru activitatea hotelieră.

Autoarea accentuiază ca în această creștere dinamică a înnoptărilor, ponderea turiștilor străini (nerezidenți) a constituit 78 – 80 % și s-a majorat de la 133,7 mii înnoptări în 2012 pîna la 222,3 mii înnoptări în 2017 sau cu 66,3 %. Această dinamică reflectă nu doar volumul serviciilor de

cazare, dar și calitatea lor în hotelurile mun. Chișinău. Ca rezultat financiar în perioada 2012 –2017, încasările din prestarea serviciilor de cazare s-au majorat de la 118,6 mln. lei pînă la 278,98 mln. lei sau de 2,35 ori .

În baza indicatorilor tehnici și cantitativi ale industriei hoteliere se afirmă o dinamică pozitivă și durabilă privind dezvoltărea acestui sector de servicii în mun. Chișinău.

Analizînd practica activității hoteliere, specialiștii în domeniu Burbulea R. și Palnițcaia E, au specificat și au selectat pentru hotelieri urmatoarele obligații:

- să realizeze servicii hoteliere la nivelul și în limitele prevederilor legislației naționale;
- să practice tarife și prețuri corespunzătoare categoriei hotelului, potrivit certificatului de clasificare;
- să funcționeze cu personal calificat în conformitate cu Clasificatorul ocupațiilor din Republica Moldova;
- să afișeze în formă vizibilă și clară lista serviciilor și tarifelor practicate;
- să apere interesele și să asigure securitatea turiștilor, informarea lor adecvată, precum și despagubirea acestora în cazul apariției unor prejudicii , conform prevederilor legale ;
- să asigure potrivit legii exploatarea rațională a patrimonial turistic, asigurînd totodată protecția și conservarea acestuia și a mediului ;
- să transmit datele statistice conform sistemului informational și reglementărilor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [7,p.97].

Analiza sistemică ale industriei hoteliere cercetează și apreciază factorii de creștere și indică rezervele de dezvoltare, ceia ce este important în luarea deciziilor tactice și strategice. Cum afirmă savantul american de talie mondială Kotler Ph., activitatea din punct de vedere strategic "cele mai bune firme prestatoare de servicii sînt obsedate de clienții lor. Ele știu precis cine și de ce apelează la serviciilor și, în consecință, au implimentat o strategie diferențiată, în scopul satisfacerii acestor nevoi, care atrag clienții" [8, p.598].

Este important de a lua în vedere nu numai rezultatele financiare obținute ci și modul de prestare a serviciilor calitative, necesitatea măsurării permanente a rezultatelor obținute în conformitate cu criteriile stabilite: starea tehnică a hotelului, utilizarea capacității de cazare, operativitatea serviciilor (încasările medii pentru o înnoptare , tariff mediu pentru o camera – ADR, încasările din cazare pentru o cameră disponibilă – *Rev.PAR).* Aceste criterii sînt prezentate în tabelul ce urmează.

Tabelul 3

Indicatorii calitativi aile industriei hoteliere a mun. Chișinău

Indicatorii	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Camere în exploatare (zile)	340	354	330	352	334	333
Coeficientul de utilizare a capacității de cazare (%)	17,6	19,4	19,5	20,6	21,8	22,0
Indicii de densitate a camerelor	1,7040	1,7150	1,7486	1,7838	1,7998	2,00
Încasările medii pentru o înnoptare (MDL)	699,0	724,69	868,35	913,95	897,73	992,94
Încasările medii pentru o înnoptare (EUR)	44,91	43,32	46,75	43,72	40,7	47,67
Tarif mediu pentru o camera-ADR (EUR)	76,52	74,29	81,75	78,07	73,25	95,34
Încasările din cazare pentru o cam.disponibilă-*Rev. PAR (*EUR)	13,47	14,41	15,94	16,08	15,97	20,97

Sursa:Calculațiile autoarei în baza datelor statistice ale BNS [4;5].

Coeficientul de utilizare a capacității de cazare s-a majorat pe parcursul anilor 2012-2017 de la 17,6% pînă la 22,0 % sau cu 4,4 puncte procentuale. Încasările medii pentru o înnoptare s-au majorat de la 699,0 lei în 2012 pîna la 992,94 în 2107 sau cu 42 %.

Autoarea evidențiază un element important pentru turiștii străini avînd în vedere suma acestor încasări în euro, ce s-au majorat doar cu 6 % de la 44,9 euro în 2012 pîna la 47,7 în 2017, ceiea ce rezultă că cursul de schimb valutar pentru turiștii din străinătate este acceptabil.

Totodată este necesar de marcat că tarifele pentru cazare (ADR) în hotelurile din municipiul Chișinău sunt exagerate (cu 14%-15%) în comparație cu tarifele țărilor Europei de Est, dar încasările din cazare pentru o cameră disponibilă (*Rev. PAR)* sunt de două ori mai mici, ceia ce a fost cercetatde specialiștii în domeniu Gribincea A și Barcari Ig [9, p. 36-37].

Analizînd situația în sectorului serviciilor hoteliere și calitatea acestora în municipiul Chișinău, autoarea recomandă promovarea dinamică ale elementelor – cheie în industria hotelieră: personalul calificat, alocarea resurselor material și financiare, optimizarea cheltuielilor, managementul calitativ privind prestarea serviciilor.

Este necesar de menționat, că managementul resurselor umane, are un loc central, evaluându-se performanţele obţinute pe persoană şi manifestându-se o preocupare deosebită pentru succesul profesional al personalului.

Activitatea de management, prevede o structură în care personalul de conducere trebuie să fie implicat în operaţiuni de control, orientîndu-se la sporirea calității serviciilor hoteliere. Satisfacerea clientele în legătură cu prestarea serviciilor hoteliere, constituie o expresie a succesului unui hotel, ceia ce accentuiază țintirea în evaluarea eficienţei activităţii şi este bazată pe participarea eficientă a personalului în prestarea serviciilor calitative, coordonarea optimă a relaţionalităţii interne între diferite categorii de personal şi servicii.

În viziunea autoarei, hotelierul trebuie să se preocupe în mod deosebit de problematica contactului cu clienții. Întregul sistem a activităţii în prestarea serviciilor hoteliere, trebuie să aibă în centrul atenţiei, ca principal criteriu global, satisfacerea cerinţelor şi aşteptărilor clientului.

BIBLIOGRAFIE:

1. Ghid pentru întreprinderi privind Sistemul Comerţului Mondial. Ed.a II-a. Genova: ITS/CS, 1999, 354p.

2. I-ul Forum Hotelier din Republica Moldova. http://turism.gov.md/files/files/Programa%20Forum%206%2012%202013%20(rom)(1).pdf (vizitat 10.08.2017).

3. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Normelor metodologice şi criteriilor de clasificarea structurilor de primire turistică cu funcţiuni de cazare şi de servire a mesei nr. 643 din 27.05.2003. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.99-103/680 din 06.06.2003.

4. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova (BNS). Anuarul statistic al Republicii Moldova 2013-2017. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&id=2193&idc=263 (vizitat15.08.2017).

5. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova (BNS). Anuarul statistic „Chișinău în cifre", 2013-2017. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=350&id=2726 (vizitat15.08.2017).

6. Țâu N. Rolul turismului durabil în economia națională În: Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI. Materialele conferinței științifico – practice international, 27.09.2006. Chișinău: ULIM , 2007, p. 34-37.

7. Burbulea R., Palnițcaia E. Agențiile de turism, veriga de bază a instituțiilor care activează în industria ospitalității. În: Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI. Materialele conferinței științifico – practice internationale, 27.09.2009. Chișinău: ULIM , 2009, p. 92-97 .

8. Kotler Ph. Managementul marketingului. București: Teora , 1998. 1040 p.

9. Грибинча А.И.,Баркарь И.А. Исследования на рынке индустрии гостеприимства. В: Материалы международной научно-практической конференции «Инновационный потенциал мировой науки-XX1 век».19-25 января 2015г. Запорожье: ПГА, 2015.с.34-39

BUGETUL PUBLIC NAȚIONAL – EVOLUŢIE ŞI CONŢINUT

DOGA – MÎRZAC MARIANA
dr.hab.,conf.univ., USM
GHEORGHIȚA EUGENIA
magistru, lect. univ., USM

REZUMAT: În societatea contemporană statul este prezent pretutindeni, în viaţa politică, economică şi socială. Pentru finanţarea activităţilor sale statul are nevoie de buget care este format din resurse băneşti pe care şi le procurădin diferite surse. Statul în economia de piață poate fi supus unei analogii cu o entitate economică care are ca obiect de activitate furnizarea bunurilor publice şi prestarea serviciilor publice, menite să asigure cadrul favorabil de funcţionare al economiei şi un mediu de afaceri corespunzător etapei de dezvoltare a ţării. Bugetul reprezintă totalitatea veniturilor, a cheltuielilor şi a surselor de finanţare destinate pentru realizarea funcţiilor autorităţilor publice.

CUVINTE-CHEIE: buget,cheltuieli publice, finanțe publice, venituri publice.

ABSTRACT: In contemporary society, the state is present everywhere in political, economic and social life. In order to finance its activities, the state needs a budget that consists of money resources that it can source from different sources. The State in a market economy may be analogous to an economic entity which has as its object the provision of public goods and the provision of public services aimed at ensuring a favorable framework for the functioning of the economy and a business environment appropriate to the country's development phase. The budget represents all revenues, expenditures and sources of funding for the performance of public authority functions.

KEYWORDS: budget, public expenditures, public finances, public revenues.

Sistemul bugetar al Republicii Moldova este o parte integrantă a finanţelor publice, cuprinde ansamblul relaţiilor şi al formelor organizatorice prin care se asigură formarea, repartizarea şi utilizarea fondurilor bugetare.

Bugetul public naţional cuprinde:

a) bugetul de stat;
b) bugetul asigurărilor sociale de stat;
c) fondurile asigurării obligatorii de asistenţă medicală;
d) bugetele locale.

Bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat şi fondurile asigurării obligatorii de asistenţă medicală formează bugetul consolidat central.

Bugetele locale cuprind bugetele locale de nivelul întâi (bugetele satelor/comunelor, oraşelor/municipiilor, cu excepţia municipiilor Chişinău şi Bălţi) şi bugetele locale de nivelul al doilea (bugetele raionale, bugetul central al unităţii teritoriale autonome Găgăuzia, bugetele municipal Bălţi şi Chişinău), care în ansamblu formează bugetul consolidat local.[1]

În baza celor expunese mai sus vom realiza o analiză a Bugetului Public Național și a compenetelor acestuia.

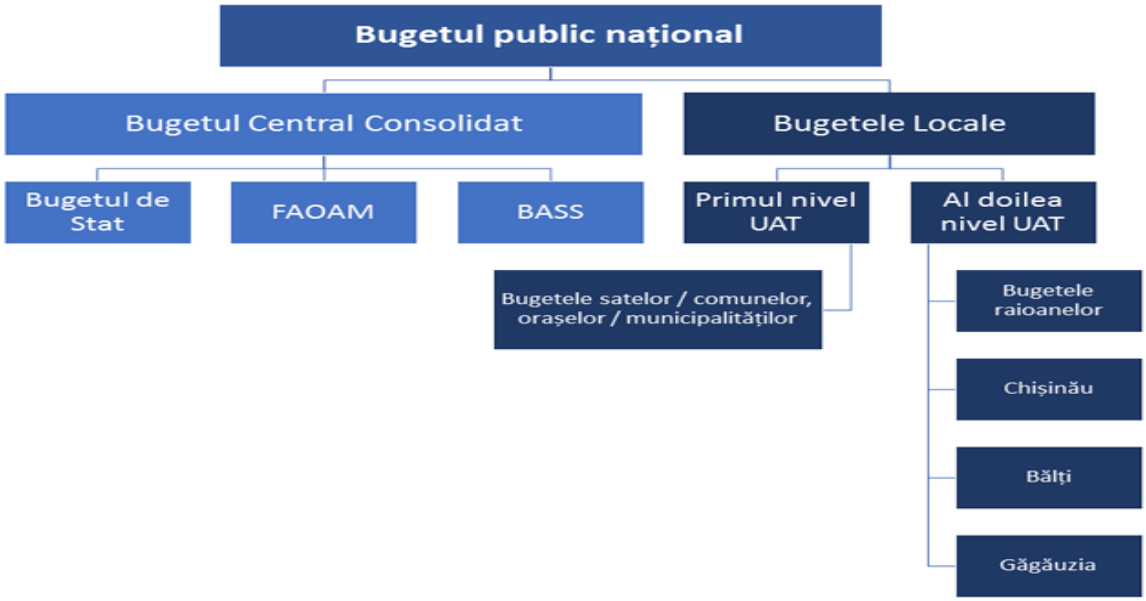


Figura 1 Strucutra Bugetul Public Național
Sursa: http://mf.gov.md

Produsul intern brut pentru perioada analizată are o tendință de creștere conform *figurei 2*, acesta are o valoare estima de 145,1 mlrd.lei în anul 2017 cu 2,5% mai mult față de anul precedent în prețuri comparabile.

Impactul crizei financiare internaţionale asupra economiei Republicii Moldova a fost în mod clar simţit în anul 2009, cînd nivelul PIB-ului real s-a redus cu 6%. Economia şi-a revenit în anul 2010, înregistrîndu-se o creştere a PIB-ului real de 7,1%. Această situaţie a fost urmată de o creştere ulterioară de 7,6% în anul 2011. Reluarea creşterii în ultimii ani s – a bazat pe creşterea cererii interne (alimentată de remitenţe, expansiunea creditară şi intrări de capital), precum şi de creşteri în volumul exporturilor (care reflectă creşterea cererii externe pentru industriile de export ale Republicii Moldova şi îmbunătăţirea accesului pe pieţele CSI şi UE). Eforturile de reformă au fost susţinute de un program al FMI, precum şi de asistenţa partenerilor de dezvoltare /donatori, inclusiv un grant de asistenţă macrofinanciară din partea UE. În anul 2014 ritmul de creștere a PIB a fost semnificativ inferior celui din anul 2013, preponderant ca urmare a unei contribuții din partea creșterii producției agricole mai modeste, dar și a unui climat extern nefavorabil. Totuși, evoluția activității economice în anul 2014 a fost favorizată și de tendința de depreciere a monedei naționale în raport cu valuta țărilor – principali parteneri comerciali ai Republicii Moldova, de o producție agricolă bună, precum și de primele facilități pentru exportul produselor autohtone oferite de UE care au compensat, într – o anumită măsură, restricțiile impuse de Federația Rusă. În anul 2014 Produsul Intern Brut a înregistrat o creștere de 4,6 la sută. În valori nominale PIB a însumat 111,5 mlrd. lei. Pentru perioada anilor 2016 – 2017 s – a estimat o creștere economică cu o rată medie anuală de circa 3 – 4 la sută. Scenariul se bazează pe îmbunătățirea activității în toate sectoarele economiei, în special în ramurile industriale cu potențial ridicat de export, precum și în sectorul construcțiilor, care poate fructifica necesarul de infrastructură existent în toate domeniile. Evoluția indicatorilor cadrului macro - bugetar pe anii 2007 – 2017 denotă o tendință de diminuare a proporțiilor sectorului public în PIB, reducerea deficitului bugetar ca pondere în PIB, asigurarea controlului programelor de cheltuieli publice, precum și a nivelului de îndatorare a statului, ca factori determinanți ai stabilității macro – fiscale.

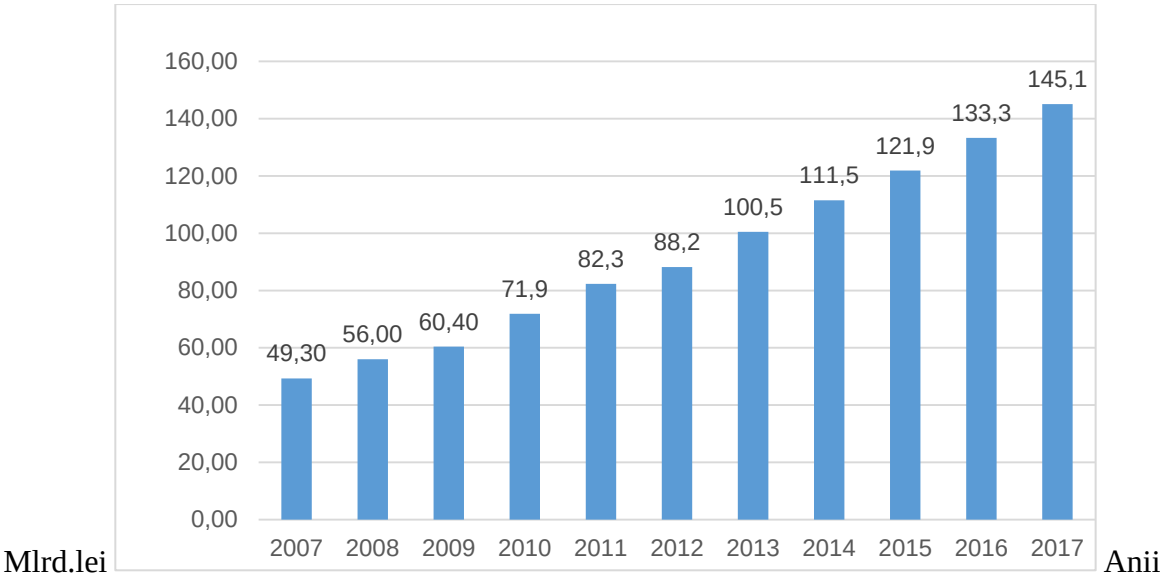


Figura 2 Produsul intern brut pentru perioada 2007 – 2017 mlrd.lei

Sursa: elaborat de autor în baza datelor http://mf.gov.md/ro

Resursele bugetare publice pentru perioada analizată se redistribuie între bugetele componente ale BPN: bugetul de stat, bugetele UAT, BASS şi FAOAM. Circa 40 la suta din veniturile proprii ale bugetului de stat în această perioadă sînt redistribuite la alte bugete prin intermediul transferurilor. Veniturile bugetului public național în anul 2014 a însumat 42 446,7 mil. lei, reprezintînd 38,0 la sută ca pondere în PIB. Comparativ cu anul anterior veniturile au avut o evoluție pozitivă, creșterea nominal înregistrată fiind de 15 la sută. Încasările bugetare au fost influenţate atât de evoluţiile economice cât şi de deciziile de politică bugetar – fiscală adoptate. Pentru anul 2015 veniturile au fost la nivel de 38,5% din PIB, totodată crescînd in valoare nominală pîna la 45362,46 mil.lei în anul 2016, 2017 au fost estimate la un nivel de 35 % din PIB.

Proiecția veniturilor bugetului public national s – a realizat pe baza indicatorilor macroeconomici estimați, precum şi a obiectivelor în domeniul fiscal și vamal pe perioada 2007 – 2017 . Pe termen mediu, majoritatea tipurilor de venituri bugetare au avut un trend ascendent în valoare absolută, în timp ce raportat la PIB, totalul acestora a avut o evoluţia ralativ constantă. Evoluţia veniturilor bugetului public naţional se prezintă în *figura 3.* Conform Legii nr. 181 din 25 iulie 2014 finanțelor publice și responsabilității bugetar-fiscale, *veniturile BPN sunt constituite din veniturile generale ale bugetului și veniturile colectate de către autorități/instituții bugetare*. Reclasificate conform acestui concept, veniturile generale ale BPN și cele colectate în anul 2014 se divizează după proporția de 91,0 la sută și 9,0 la sută respectiv. Pe termen mediu această proporție va fi de circa 96,0 la sută – venituri generale și circa 4,0 la sută – venituri colectate de către instituții bugetare, ca urmare diminuării a granturilor destinate proiectelor finanțate din surse externe.

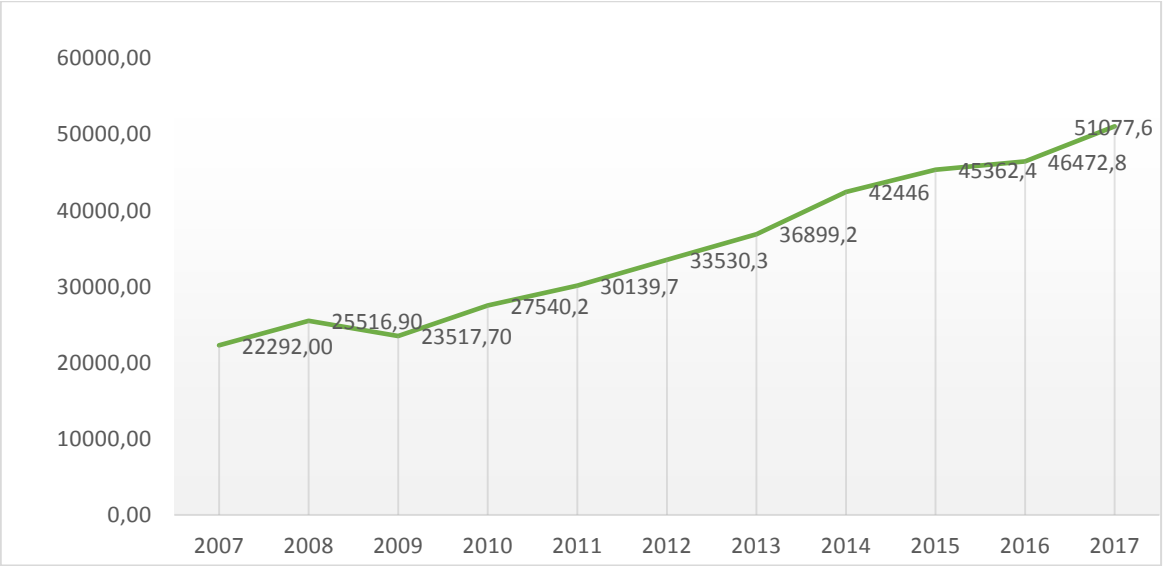


Figura 3 Evoluţia veniturilor bugetului public naţional pentru perioada 2007 – 2017 *mil.lei*

Sursa: elaborat de autor în baza datelor http://mf.gov.md/ro

În anii 2013-2014, volumul total al cheltuielilor publice în valoare nominală a crescut cu ritmuri de 9,3% și 14,8%, respectiv, în timp ce evoluția acestora exprimată ca pondere în PIB a marcat o diminuare nesemnificativă de la 40,1% în anul 2012 până la 39,8% în anul 2014 și pînă la circa 38% în 2016 și 2017. Această diminuare fiind cauzată, în principal, de finisarea activităților finanțate din contul granturilor din cadrul suportului bugetar și din contul proiectelor finanțate din surse externe. Evoluția cheltuielilor publice pe anii 2007 – 2017 este reflectată în *figura 4.* În ultimii ani bugetul public național a demonstrat o tendință constantă de reducere a deficitului bugetar de la 2,0 % în PIB în anul 2012 pînă la 1,6% în PIB în anii 2013 – 2014. Totuși începînd din anul 2015 se constată o tendință de majorare a deficitului bugetar.

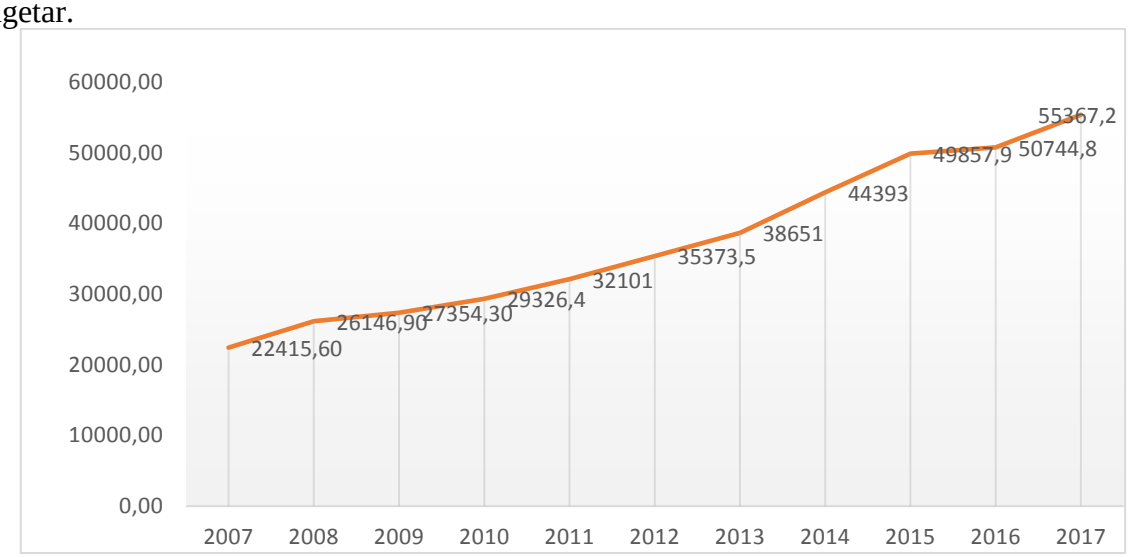


Figura 4 Evoluţia cheltuielior bugetului public naţional pentru perioada 2007 – 2017 mil.lei

Sursa: elaborat de autor în baza datelor http://mf.gov.md/ro

Pentru anul 2015 deficitul bugetar(*figura 5*) a fost prevăzut la nivel de 3,8 la sută în PIB, iar pe termen mediu a crescut pînă la 5,6 la sută în 2016, după care a revenit treptat pînă la 3,6 la sută în anul 2017. Creșterea nivelului deficitului bugetar se explică prin necesitatea atragerii a mai multor surse financiare pentru finanțarea programelor de cheltuieli din partea

donatorilor externi, inclusiv pentru proiecte de investiții capitale, care începînd cu anul 2016 vor fi preponderant în formă de împrumuturi.

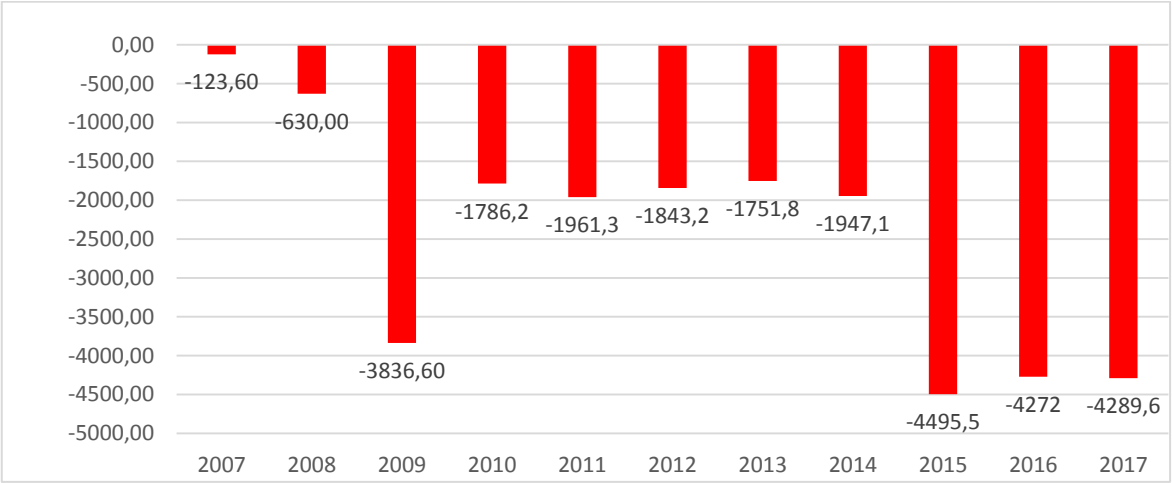


Figura 5 Evoluţia deficitului bugetului public naţional pentru perioada 2007 – 2017 mil.lei
Sursa: elaborat de autor în baza datelor http://mf.gov.md/ro

Conform art. 15 din Legea nr. 181 din 25.07.2014 finanțelor publice și responsabilității bugetar –fiscale în anul 2018 deficitul bugetului public național, excluzînd granturile nu a depășit 2,5% din PIB. Depășirea nivelului – limită se admite în condițiile existenței surselor reale de finanțare a proiectelor de investiții capitale finanțate din surse externe. În astfel de condiții, deficitul BPN fără granturi a constituit în anul 2018 – 2,2% din PIB, ținînd cont de volumul proiectelor de investiți capitale finanțate din surse externe care în 2018 constituie 2,0% din PIB. Astfel, limita maxima a deficitului bugetar de 2,5% din PIB, excluzînd granturile, fiind respectată.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea privind finanţelor publice şi responsabilităţii bugetar-fiscale Nr. 181 din 25.07.2014, cu modificările și completările la situația din 20.07.2018. Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 08.08.2014 Nr. 223-230 art Nr.519.
2. Buisson J., Finanțe publice, Ediția a 14-a, Editura Dalloz, Paris, 2009
3. Bunescu L., Comaniciu C., Mihaiu D., There is a correlation between government expenditures, population, money supply and government revenues?**,** International Journal of Arts and Sciences, Vol. 4, No. 12, 2011.
4. Ulian G., Doga-Mirzac M., Rotaru L. Finanţe publice: Note de curs. - Chişinău: CEP USM, 2007.
5. http://www.mf.gov.md
6. http://www.statistica.md

TENDINȚELE SECTORULUI FINANCIAR NEBANCAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

BUMBAC DANIELA
drd., lector univ., USM

ABSTRACT: The non-banking financial sector in the Republic of Moldova is one that has been growing more and more positive from year to year and has become the core rival of the banking sector. Microfinance activity is practiced by microfinance organizations in the country, which operate under the law on non-bank lending organizations. The non-banking sector of Moldova is represented by microfinance organizations, savings and loan associations and leasing companies.

CUVINTE CHEIE : Organizație de creditare nebancară, factoring, leasing, microfinanțare

Introducere

Sectroul financiar nebancar din Republica Moldova este unul care de la an la an înregistrează tot mai multe evoluții pozitive, devenin rivalul de bază al sectorului bancar. Activitatea de microfinanațare este practicată de organizațiile de microfinanțare din țară, care își desfășoară activitatea în baza legii cu privire la organizațiile de creditare nebancare. Sectorul nonbancar al R.Moldova este reprezentat de către organizațiile de microfinanțare, asociațiile de economii și împrumut și companiile de leasing. Trebuie recunoscut faptul legislația cu privire la activitatea financiară nebancară nu este cel mai bine pusă la punct, fiind una foarte generală. *Conform legislației în vigoare organizația de creditare nebancară* este societate pe acțiuni sau societate cu răspundere limitată, care desfășoară cu titlu profesional următoarele activități: acordarea de credite nebancare și leasing financiar. Organizația de creditare nebancară poate desfășura operațiuni de factoring, activitate în calitate de agent bancassurance, activități de prestare a serviciilor de plată și emitere a monedei electronice în conformitate cu Legea nr. 114/2012 cu privire la serviciile de plată și moneda electronică, alte forme de leasing, precum și alte activități conexe sau auxiliare legate de realizarea activității de creditare nebancară. Organizației de creditare nebancară i se interzice:

a) atragerea de depozite sau de alte fonduri rambursabile de la persoane fizice;
b) b) efectuarea investițiilor și a aporturilor (participațiunilor) la capitalul social și acordarea împrumuturilor, a creditelor, a donațiilor, în scopul procurării valorilor mobiliare sau părților sociale proprii;
c) c) prestarea serviciilor de creditare nebancară condiționate de procurarea de către client a unor servicii suplimentare oferite de aceasta;

d) externalizarea activităților de acordare a creditelor și a serviciilor de leasing financiar altor entități, cu excepția băncilor licențiate și a organizațiilor de creditare nebancară înregistrate în Registrul organizațiilor de creditare nebancară autorizate.

Capitalul social minim al organizației de creditare nebancară se stabilește în mărime de 300000 de lei.

Principiile de activitate ale organizațiilor de creditare nebancară sînt [1]:

a) asigurarea unei dezvoltări durabile în domeniul creditării nebancare;
b) asigurarea transparenței în activitatea de creditare nebancară;
c) respectarea drepturilor clienților;
d) respectarea normelor concurenței loiale.

Rezultate și discuții

În anul 2017 au fost înregistrate 167 de organizații de microfinanțare, nmărul lor crescînd cu 119 unități mai mult față de anul 2011. Valoarea totală a activelor a crescut în 2017 cu circa 15,52% comparativ cu nivelul înregistrat la finele 2016, consemnând valoarea de 5435,58 mil.lei (conform situațiilor financiare prezentate de 147 OM).

Tabelul 1

Indicatorii privind activitatea Organizațiilor de Microfinanțare

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nr oranizațiilor ce au prezentat rapoarte financiare	48	60	68	77	91	132	167
Imprumuturi acordate(mln lei)	1440,821	1590,400	1897,046	2427,512	2874,385	3789,5	4599,61
Credite bancare și împrumuturi primate(mln.lei)	785,358	835,014	1280,448	1857,639	2164,863	2814,7	3208,90
Profitul net(mln.lei)	114,605	90,920	197,199	277,614	341,582	451,1	533,37

Sursa: Elaborat de autor în baza Rapoartelor anuale ale CNPF

O analiză a indicatorilor generali privind activitatea instituțiilor de microfinanțare arată că în 2017 a continuat tendința pozitivă a acestor indicatori. Profitul net a crescut cu aproximativ 18,24%, fapt care se datorează creșterii portofoliului de împrumuturi acordate cu 21,38%, majorării rentabilității activelor cu 0,21 puncte procentuale, fapt ce denotă că aceste instituții au continuat să efectueze investiţii preponderent în active generatoare de dobândă cu o profitabilitate sporită [2, p.33]. De asemenea, majorarea continuă a capitalului propriu relevă o creștere sigură a stabilității financiare a acestora din urmă, determinând un trend ascendent a rentabilității financiare de 27,01%. Analizând datele din tabel se constată că, similar anului precedent, continuă aplicarea unei politici prudente de gestiune a portofoliului de împrumuturi, asigurându-şi riscurile de nerambursare a împrumuturilor acordate pe măsura creşterii termenului de scadenţă a acestora.Poziția dominantă în structura portofoliului de împrumuturi acordate, revine persoanelor fizice cu un volum de 3840,26 mil. lei sau 83,49%, din care 59,26% constituie împrumuturi garantate și 40,74% – negarantate. La 31.12.2017 împrumuturile acordate persoanelor juridice au înregistrat valoarea de 759,34 mil. lei , acestea la rândul său fiind divizate în împrumuturi garantate în valoare de 636,09 mil. lei (83,77%) și împrumuturi negarantate – 123,26 mil. lei (16,23%) [2, p.33].

Sectorul organizațiilor de microfinanțare prezintă un grad sporit de concentrare a pieței, astfel, 10

entități de microfinanțare dețin 75,9% din volumul total al activelor pieței. Domeniul de utilizare a

împrumuturilor acordate sunt dispersate preponderent pe principalele domenii ale economiei naţionale. Ponderea maximă a împrumuturilor acordate în 2017 (26,29%) o dețin împrumuturile acordate pentru consum, acestea înregistrând o descreștere cu 4,81 puncte procentuale față de 2016. Împrumuturile acordate pentru procurarea sau construcția imobilelor au constituit 18,58%, cu 1,82 puncte procentuale mai puțin comparativ cu 2016. Semnificativ este faptul că aproximativ 10,36% dintre împrumuturi au fost acordate pentru comerț, mai cu seamă întreprinderilor micro, mici și mijlocii. De asemenea, circa 21,10% din împrumuturi au fost clasificate de OM în categoria "Alte scopuri", în condițiile lipsei monitorizării de către entități a destinației acordării acestora.

Pe parcursul anului 2016 au fost înregistrate 132 organizaţii care practică activitate de microfinanțare, dintre care 116 au prezentat situații financiare anuale și care au acordat împrumuturi în suma de peste 3789 mln. Lei.Potrivit rezultatelor înregistrate de-a lungul lui 2016, se constată că principalii indicatori privind activitatea organizațiilor de microfinanțare au înregistrat o creștere față de perioada similară a anului precedent. Astfel, numărul acestora

a crescut cu 13 unităţi sau cu circa 10,9 %, proces constatat pe parcursul ultimilor 10 ani de evoluție a sectorului. Poate fi menționată sporirea în perioada de referință a profitului net al Organizațiilor de Microfinanțare cu circa 32,1 % în raport cu 2015, fapt care se datorează din creșterea portofoliului de împrumuturi acordate cu 31,8 % față de perioada precedentă.

Tendințele sectorului de microfinanțare în 2016 au fost caracterizate de îmbunătățirea calității principalilor indicatori de activitate determinînd în acest fel un segment important al pieței financiare, și beneficii în dezvoltarea sectorului economic. Totodată, deși se constată o tendința pozitivă, observându-se o constantă îmbunătățire la acest capitol, sectorul, deocamdată, deține cote reduse în PIB, dar și comparativ cu domeniul creditării bancare, fiind imperativă oferirea unor servicii de creditare complementare, fapt ce ar permite impulsionarea consolidării instituțiilor financiare nebancare. În același timp, sunt necesare eforturi suplimentare și coordonate pentru fortificarea sectorului de microfinanțare, or întărirea acestuia va asigura inevitabil oportunități adecvate de finanțare pentru economie.

Pe parcursul anului 2016, 19,7% din populația economic activă a beneficiat de împrumuturile sectorului de microfinanțare, acestea înregistrând o creștere de 3,7 p.p. față de 2015. Similar anului precedent, în 2016 se constată o creștere a indicatorilor de bază ai activității sectorului de microfinanțare, portofoliul împrumuturilor acordate majorându-se cu 30,2 %, iar valoarea totală a activelor cu 27,2 %.

Capitalul propriu al organizațiilor de microfinanțare a înregistrat o creștere continuă în perioada 2012 – 2016, astfel încât valoarea acestui indicator s-a majorat de circa 1,7 ori, înregistrând către sfârșitul lui 2016 valoarea de 1650,2 mil. lei. Majorarea continuă a acestui indicator relevă o creștere sigură a stabilității financiare a sectorului microfinanțării. Gradul înalt de capitalizare se datorează creșterii valorii profitului net acumulat, preponderent din activitatea de acordare a împrumuturilor, de circa 5,0 ori pe parcursul perioadei nominalizate. Rata rentabilității financiare în perioada 2012-2016 a înregistrat o creștere de 2,9 ori. Majorarea acestui indicator a avut la bază ritmul de creștere atât al capitalului propriu, cât și al profitului net. Totuși, creșterea capacității entităților de microfinanțare de a genera profit net prin capitalurile proprii angajate în activitatea acestora a favorizat sporul rentabilității financiare în perioada menționată, acest indicator esențial înregistrând o creștere cu 1,7 p.p. față de 2015. Conform datelor reflectate în *fig.1* cea mai mare cotă (44,4 %) din împrumuturile acordate de instituțiile de microfinanțare o dețin împrumuturile oferite pe un termen mediu de la 1 an până la 5 ani, 69,7 % dintre care reprezintă împrumuturi garantate.

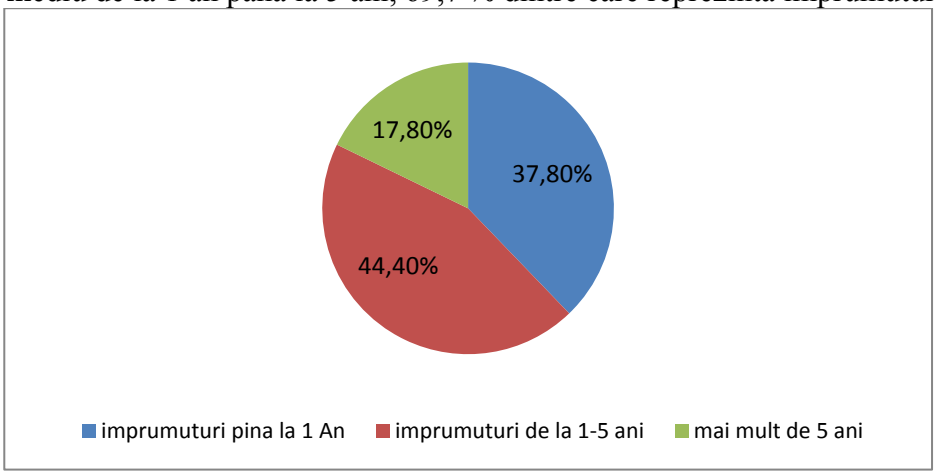


Figura 1. Structura împrumuturilor după scadență în anul 2016

Sursa: Elaborat în baza datelor CNPF

În același timp, 37,8 % din împrumuturi au fost acordate pe un termen mai mic de 1 an, 56,4 % din care sunt asigurate cu gaj, iar 17,8 % din împrumuturi sunt acordate pe un termen mai mare de 5 ani, acestea fiind garantate în mărime de 93,1 %. Astfel, similar anului precedent, se constată că entitățile de microfinanțare continuă aplicarea unei politici prudente de gestiune a portofoliului de împrumuturi, asigurându-și riscurile de nerambursare a

împrumuturilor acordate pe măsura creşterii termenului de scadenţă a acestora. Domeniul de utilizare a împrumuturilor acordate de către organizaţiile de microfinanţare sunt dispersate preponderent pe trei domenii ale economiei naţionale. Cu toate acestea, ponderea cea mai mare de circa 31,8 % a fost acordată conform clasificării contabile pentru „Alte scopuri", valoare cu 0,7 p.p. mai mică comparativ cu finele anului precedent. Cele mai multe dintre împrumuturile acordate în 2016 (31,1 %) reprezintă împrumuturile acordate pentru consum, acestea înregistrând o creştere cu 7,9 p.p. faţă de 2015. Împrumuturile acordate pentru imobil au constituit 20,4 %, cu 0,3 p.p. mai mari comparativ cu 2015.

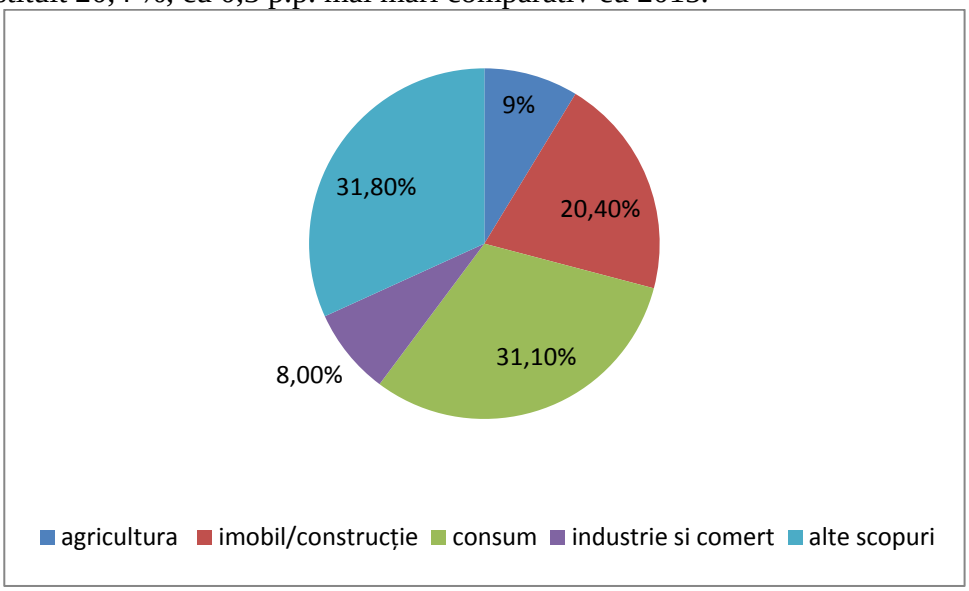


Figura 2. Structura împrumuturilor OM după domenii de activitate
Sursa: Elaborat în baza datelor CNPF

Semnificativ este faptul că aproape 8% dintre împrumuturi au fost acordate pentru industrie şi comerţ, mai cu seamă întreprinderilor micro, mici şi mijlocii.

Pe parcursul anului 2015, portofoliul de împrumuturi acordate de către entităţile de microfinanţare a înregistrat o pondere de circa 2,72 % din PIB, dintre care sectorul AEÎ – 0,36 %, iar al OM – 2,36 %. Acest indicator s-a menţinut la un nivel relativ constant (în creştere cu 0,17 puncte procentuale faţă de anul precedent), sectorul de microfinanţare fiind caracterizat prin acordarea împrumuturilor cu aplicarea unor politici eficiente şi prudente de administrare a riscurilor. La finele anului 2015 sînt înregistrate 119 organizaţii care practică activitate de microfinanţare, din care 92 au prezentat situaţii financiare anuale. Potrivit rezultatelor înregistrate pe parcursul anului, se constată că principalii indicatori au înregistrat o creştere moderată faţă de perioada similară a anului precedent. Majorarea profitului net cu circa 23,1 % în raport cu anul 2014 se datorează creşterii portofoliul de împrumuturi acordate cu 18,4 % faţă de perioada precedentă, condiţionată de majorarea creditelor bancare şi împrumuturilor primite cu 16,5 %. Creşterea rentabilităţii activelor cu 0,9 puncte procentuale în comparaţie cu anul precedent denotă faptul că organizaţiile de microfinanţare au continuat să efectueze investiţii preponderent în active generatoare de dobîndă cu o profitabilitate sporită.

Activele sectorului de microfinanţare, constituite preponderent din contul împrumuturilor acordate clienţilor, au înregistrat o majorare stabilă în mediu cu 40,0 % în perioada anilor 2006 – 2008. Totodată, pe parcursul anilor 2009 – 2010 activele au înregistrat o scădere în mediu cu circa 14,3 %, odată cu creşterea numărului organizaţiilor de microfinanţare cu circa 34,3 %. Perioada anilor 2011-2012 a fost determinată de o creştere nesemnificativă a activelor, în mediu cu circa 3,0 %, iar perioada anilor 2013-2014 – de o creştere considerabilă a activelor cu circa 32,3 %. La sfîrşitul anului 2015 este constatată valoarea maximă sectorială a acestora de circa 3677,5 mil. lei, în creştere cu 10,8 % faţă de aceeaşi perioadă a anului precedent. Capitalul propriu al organizaţiilor de microfinanţare a

înregistrat o creştere continuă în perioada anilor 2006 – 2015, astfel încît valoarea acestui indicator s-a majorat de circa 13,5 ori, înregistrînd la finele anului 2015 valoarea de 1334,1 mil. Lei.Majorarea continuă a acestui indicator relevă cu certitudine creșterea stabilității financiare a întregului sector de microfinanțare. Gradul înalt de capitalizare s-a datorat creşterii valorii profitului net acumulat preponderent din activitatea de acordare a împrumuturilor de circa 4,6 ori pe parcursul ultimilor 8 ani. Potrivit valorilor reflectate în rapoartele anuale, cea mai mare pondere de 48,4 % din împrumuturile acordate de către organizațiile de microfinanțare aparține împrumuturilor oferite pe un termen mediu de la 1 an pînă la 5 ani, 68,7 % din care sînt garantate. Totodată, 40,5 % din împrumuturi sînt acordate pe un termen mai mic de 1 an, 56,9 % din care sînt asigurate cu gaj, iar 11,1 % din împrumuturi sînt acordate pe un termen mai mare de 5 ani, acestea fiind garantate în mărime de 90,6 %. Astfel, similar anului precedent, se constată că organizațiile de microfinanțare continuă să aplice o politică prudentă de gestiune a portofoliului de împrumuturi, asigurîndu-şi riscurile de nerambursare a împrumuturilor acordate pe măsura creşterii termenului de scadenţă a acestora. Direcţiile de utilizare a împrumuturilor acordate sînt orientate preponderent pe trei domenii ale economiei naţionale. Cu toate acestea, ponderea cea mai mare de circa 32,5 % a fost acordată, conform clasificării contabile, pentru „Alte scopuri” şi a înregistrat o creştere cu 4,4 puncte procentuale față de anul 2014. Împrumuturile de circa 23,2 % reprezintă împrumuturile acordate pentru consum, 20,1 % constituie împrumuturile acordate pentru imobil, valoare cu 1,7 puncte procentuale mai mică comparativ cu finele anului precedent. Iar 8,8 % din împrumuturi au fost acordate pentru industrie și comerț, prioritar întreprinderilor micro, mici și mijlocii.

Concluzii

Problema cea mai gravă a sectorului nonbancar al R.Moldova îl constituie lipsa reglementărilor în domeniul respectiv pe de o parte, iar pe de altă parte neputința BNM-ului de a intervene în activitatea acestoră pentru a verifica corectitudinea stabilirii comisioanelor ascunse și a dobînzilor destul de exagerate stabilite în contractele de finanțare. Din aceste considerente ar fi oportun crearea unor reglementări din partea BNM-ului și a CNPF-ului prin care să se stabilească regulile jocului pentru finanțările practicate de care instituțiile nebancare cu indicarea unui plafon maxim al ratei dobînzii și comisioanelor pe care acesteia le-ar putea aplica. La fel prin elaborarea unor noi reglementări specifice domeniului modalităților moderne de finanțare precum sînt: fatoringul, forfetarea, securitizarea creanțelor și creditul sindicalizat, BNM ar oferi noi posibilități de finanțare agenților economici, determinînd astfel creșterea eficienței activității lor.

BIBLIOGRAFIE :

1. Legea Nr. 1 din 16.03.2018 cu privire la organizațiile de creditare nebancară
2. Raportul anual al CNPF anul 2017
3. Raportul anual al CNPF anul 2016
4. Raportul anual al CNPF anul 2015

PROPORȚIILE ȘI STRUCTURA COLECTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA

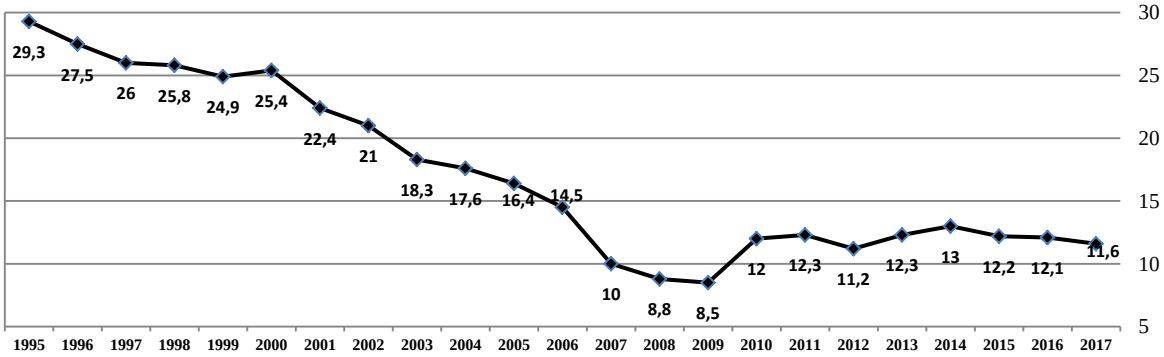
LABLIUC SVEATOSLAV
doctorand, lector universitar, USM

ABSTRACT. In order to carry out a complex financial research of agricultural enterprises in the Republic of Moldova, it is necessary to appreciate the proportions and structure of the general collectivity subjected to the analysis, in order to extract as accurately and objectively as possible the statistical samples. In this article we aim to identify the most relevant subgroups of the general collectivity of the agricultural enterprise of the Republic of Moldova for the years 2012-2017, homogeneous by features of the economic and household activity, highlighting their economic and social importance.

CUVINTE CHEIE: agricultura, colectivitate statistică, eșantion statistic, criteriu de selecție, PIB, active, venitul din vânzări, anhajați.

Conform Strategiei Naționale de dezvoltare agricolă și rurală pentru anii 2014-2020, dimensiunea și impactul agriculturii în secolul XXI sunt mai importante decât se considera anterior. Caracterul său multifuncțional demonstrează că agricultura modernă nu are doar rolul de a furniza produse alimentare. Cu certitudine, fiind într-o coeziune evidentă cu zonele rurale, agricultura este interdependentă cu mediul, ceea ce-i atribuie, pe lângă rolul important economic, un rol ecologic și unul social.[1] De aceea asigurarea stabilității economico-financiare a entităților din sfera agricolă a Republicii Moldova are o importanță sporită.

Pentru evidențierea importanței diferitor ramuri ale economiei țărilor, în practica internațională se utilizează indicatorul contribuției lor în produsul intern brut, evoluția căruia în Republica Moldova este prezentată în Figura 1.

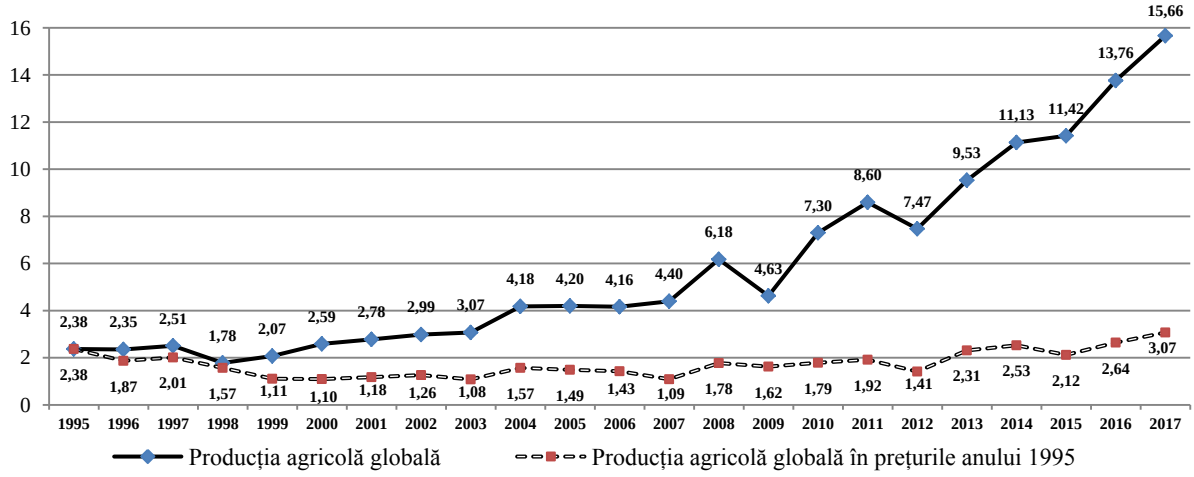


sursă: elaborat de autor în baza datelor www.statistica.md

Fig.1 Evoluția ponderii agriculturii în PIB (1995-2017), %

Din datele prezentate observăm că contribuția ramurii agricole în PIB a scăzut în anul 2017 în raport cu anul 1995, aproape de 2,5 ori, de la 29,3% până la 11,6%. În perioada 1995-2017 anual ponderea agriculturii s-a scăzut în mediu cu 0,8 p.p. Din punct de vedere al poziției în raport cu alte domenii de activitate, menționăm că în anul 1995 agricultura ocupa primul loc, pe al doilea loc s-a aflat industria prelucrătoare cu 22,3%. Începând cu anul 2008, ramura agricolă pierde prima poziție (având ca pondere numai 8,8%), pe primul loc s-a poziționat sfera comerțului cu ridicata și amănuntul cu aportul de 12,9% în PIB. Până în prezent ramura agricolă rămâne a fi vitală pentru economia națională, concurând pentru locul 2 și 3 cu ramura prelucrătoare, variind în limitele de ≈11-13%.

Pe lângă indicatorul contribuției ramurii în PIB, proporția, deci și importanța agriculturii pentru economia Republicii Moldova este demonstrată de indicatorul producției agricole globale, evoluția căruia este destul de contradictorie, odată ce este apreciat și în prețuri comparabile.



sursă: elaborat de autor în baza datelor www.statistica.md

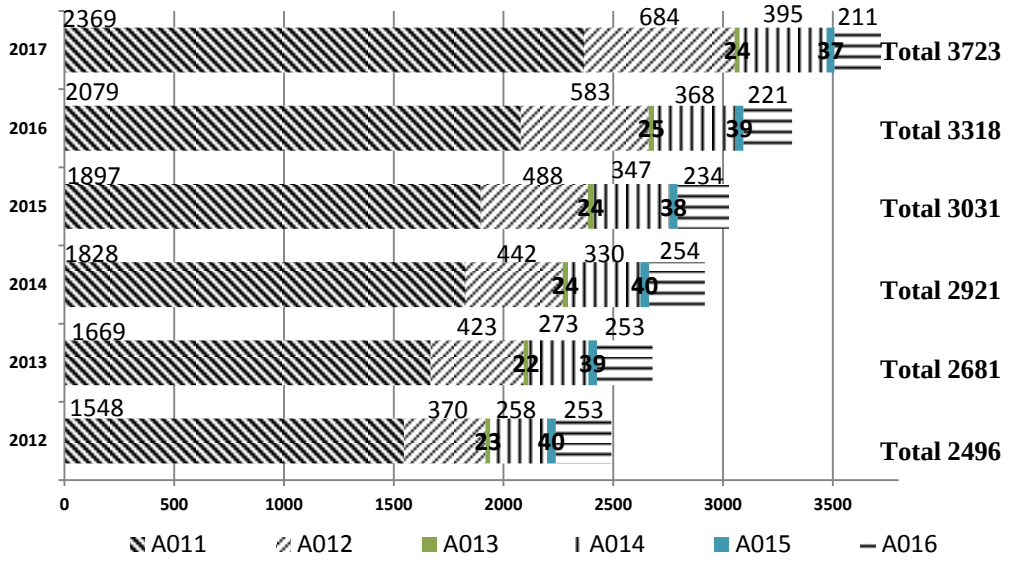
Fig.2 Evoluția producției agricole globale (1995-2017), mlrd.lei

Dinamica producției agricole globale exprimat în prețuri curente ne conduce la aprecieri pozitive, când valoarea producției agricole în anul 2017 este de aprox. 6,6 ori mai mare decât cea în anul 1995 și de aprox. 3,4 ori mai mare decât cea în anul 2009 (când contribuția agriculturii în PIB era minimală – de 8,5%). Dar aceasta evoluție pozitivă a producției agricole este anihilată de efectul inflaționist, care în perioada analizată este destul de major. Ca rezultat, putem observa evoluția reală a valorii producției agricole globale, care în anii 2000, 2003, 2007 a atins valori istorice minimale și începând cu anul 2008 a început să înregistreze ritmuri pozitive de creștere. Anul de cotitură fiind 2014, când a fost depășită valoarea anului de bază și în final anul 2017 – atingând maximul perioadei analizate de 3,07 mlrd.lei sau o creștere de 29,4% față de anul de bază.

Astfel constatăm – cu toate că contribuția agriculturii în produsul intern brut s-a diminuat, aceasta diminuare este cauzată în preponderent de creșterea altor ramuri ale economiei naționale, potențialul productiv și însăși producția ramurii pe parcursul a două decenii are un trend lent de creștere, ceea ce ne demonstrează că ramura agricolă în Republica Moldova își păstrează poziții de bază. Și aprecierea stării economico-financiare a ei, soluționarea problemelor cu care se confruntă, este vitală și de interes economico-social major.

Pentru efectuarea unei cercetări financiare complexe a întreprinderilor agricole din Republica Moldova, este necesar de apreciat proporțiile și structura colectivității generale supuse analizei, pentru extragerea cât mai corectă și obiectivă a eșantioanelor statistice. Eșantion statistic reprezintă o parte din colectivitatea generala, extrasă astfel încât sa reproducă principalele trăsături esențiale ale colectivității generale din care a fost extras. La rândul său ramura agricolă este compusă din întreprinderi care au trăsături de activitate diferită, de exemplu - fitotehnie, zootehnie, activități mixte și servicii. În acest articol ne punem ca scop să identificăm cele mai relevante subgrupe a colectivității generale de întreprinderii agricole din Republica Moldova, pentru anii 2012-2017, omogene după trăsături ai activității economico-gospodărești, cu evidențierea importanței economice și sociale a lor.

Pentru început vom prezenta numărul și dinamica întreprinderilor agricole și structura lor, în Republica Moldova pentru perioada 2012-2017, după clasificatorul CAEM Rev.2, unde avem următoarea componență: A011 – cultivarea plantelor din culturi nepermanente, A012 – cultivarea plantelor din culturi permanente, A013 – cultivarea plantelor pentru înmulțire, A014 – creșterea animalelor, A015 – activități în ferme mixte (cultura vegetală combinată cu creșterea animalelor), A016 – activități auxiliare agriculturii și activități după recoltare, A017 – vânătoare și activități anexe vânătorii (ulterior acest tip de activitate îl vom exclude din analiza, deoarece numărul lor este nesemnificativ, 2-4 unități pe parcursul perioadei analizate).



sursă: elaborat de autor

Fig.3 Numărul și structura întreprinderilor agricole (cod CAEM – A01) din Republica Moldova

Din datele prezentate constatăm că numărul întreprinderilor agricole este în permanentă creștere, cu următoarele ritmuri anuale față de anul precedent: 7,41% - în 2013, 8,95% - în 2014, 3,77% - în 2015, 9,47% - în 2016, 12,21% - în 2017, ceea ce denotă faptul interesului sporit al antreprenorilor față de ramura agricolă.

Ponderea și evoluția numărului întreprinderilor agricole pe grupe de activități este prezentată în tabelul 1, în baza căruia constatăm următoarele: grupe de activități cu cea mare pondere în numărul total este cultura plantelor (A011, A012) – cu o pondere medie de 78,92%, creșterea animalelor – cu o pondere medie de 10,83% și activități auxiliare și postrecoltare – 8,05%. Ponderea celorlalte activități, chiar însumate este foarte mica și în descreștere, de la 2,68% în anul 2012 până la 1,72% în anul 2017.

Tabelul 1

Structura activității agricole în Republica Moldova, %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
A011	**62,02**	**62,25**	**62,58**	**62,59**	**62,66**	**63,63**
A012	**14,82**	**15,78**	**15,13**	**16,10**	**17,57**	**18,37**
A013	0,92	0,82	0,82	0,79	0,75	0,64
A014	**10,34**	**10,18**	**11,30**	**11,45**	**11,09**	**10,61**
A015	1,60	1,45	1,37	1,25	1,18	0,99
A016	**10,14**	**9,44**	**8,70**	**7,72**	**6,66**	**5,67**

sursa: elaborat de autor

Următorul criteriu de clasificare este bazat pe prevederile Legii nr.179 din 21.07.2016 cu privire la întreprinderile mici și mijlocii, conform căreia întreprinderile se clasifică în

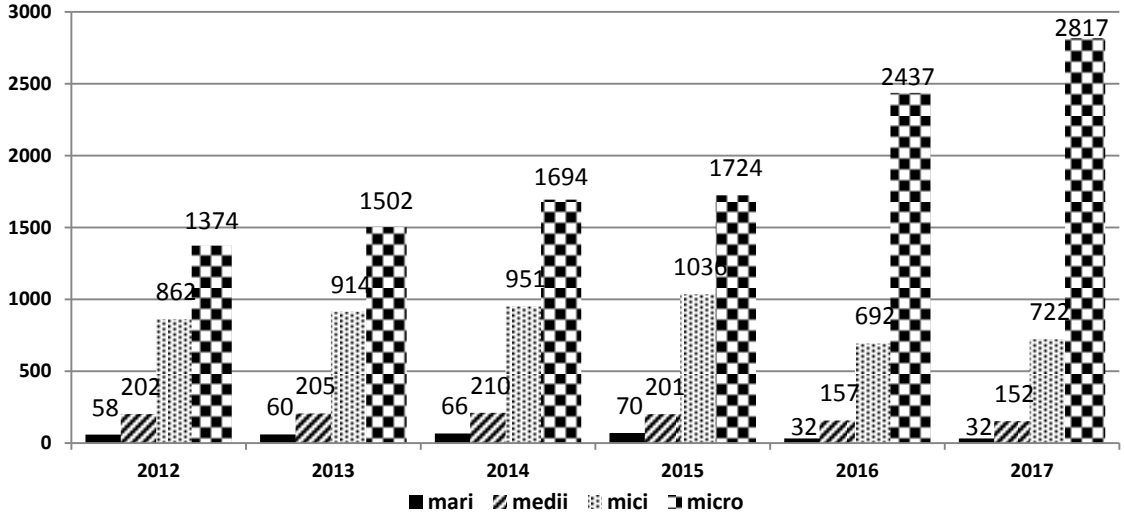
- întreprindere micro – întreprindere care are cel mult 9 salariaţi, realizează o cifră anuală de afaceri de până la 9 milioane de lei sau deţine active totale de până la 9 milioane de lei;

- întreprindere mică – întreprindere care are de la 10 până la 49 de salariaţi, realizează o cifră anuală de afaceri de până la 25 de milioane de lei sau deţine active totale de până la 25 de milioane de lei;

- întreprindere mijlocie – întreprindere care are de la 50 până la 249 de salariaţi, realizează o cifră anuală de afaceri de până la 50 de milioane de lei sau deţine active totale de până la 50 de milioane de lei.

- întreprindere mare – întreprindere care are de la 250 salariaţi şi realizează o cifră de afaceri peste 50 de milioane de lei. [2]

Criteriul definitoriu constant folosit la clasificarea întreprinderilor în scopuri statistice la nivel de stat, dar și în articolul dat este numărul mediu anual de salariați. Evoluția grupelor întreprinderilor agricole din Republica Moldova, conform clasificației date este prezentată în figura 4.



sursă: elaborat de autor în baza tabelului 2

Fig.4 Numărul și structura întreprinderilor după mărime din Republica Moldova

Evoluția structurii întreprinderilor agricole ne demonstrează faptul că ramura agricolă în Republica Moldova se dezagreghează, pe de o parte se creează un număr tot mai mare de entități micro și mici, iar pe de altă parte se micșorează numărul celor mari și medii. În anul 2017 constatăm că numărul întreprinderilor micro este de 2,05 de ori mai mare în comparație cu anul 2012. Tempouri anuale medii de creștere sunt următoarele: întreprinderi mari -6,96%, medii -5,09%, medii -1,97% și micro 16,16%. Această tendință este contradictorie, întrucât practica mondială ne arată că businessul mic și mijlociu este baza prosperării economice a țărilor, însă sfera agricolă are specificul propriu, pe care îl putem descrie prin următoarele:

- în entități mici deseori se înregistrează combinarea mai multor tipuri de activități;
- asigurarea tehnologică joasă;
- nivelul de calificare insuficient al personalului;
- insuficiența cunoștințelor, practicii și culturii relațiilor de piață;
- dezorganizarea sistemului și infrastructurii pentru susținerea businessului mic;
- insuficiența resurselor pentru asigurarea întregului proces tehnologic agricol;
- potențialul mic de garantare a creditelor; etc. [3]

Evoluția numărului de întreprinderi agricole după grupa de activitate și mărime este prezentată în tabelul 2.

Tabelul 2

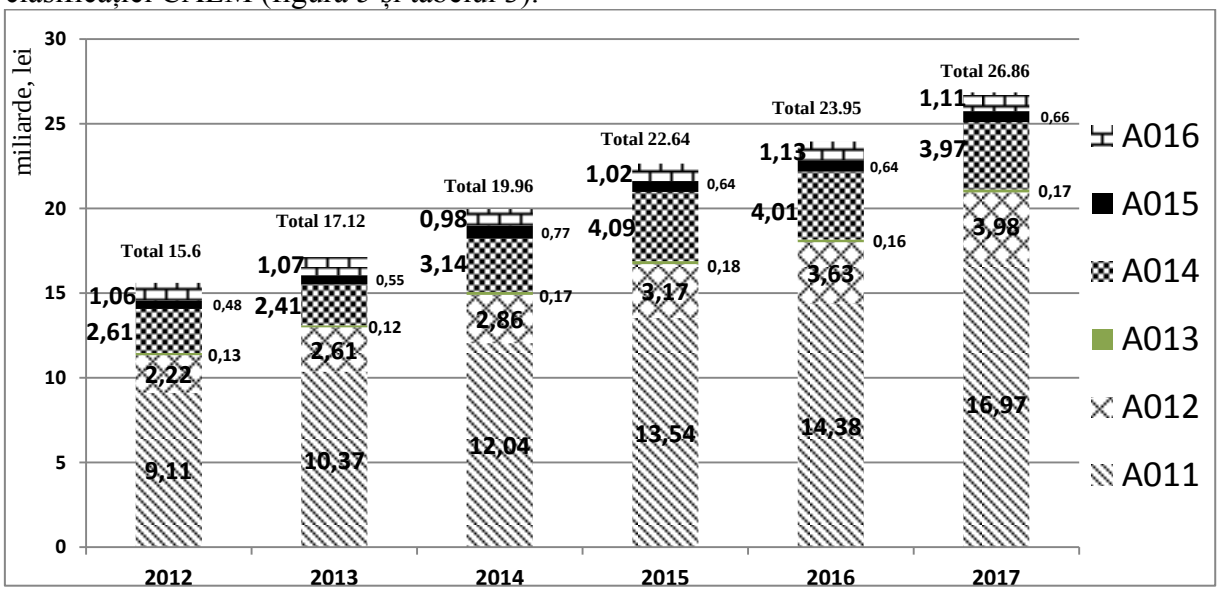
Numărul întreprinderilor agricole după grupa de activitate și mărime, în Republica Moldova

	mari	medii	mici	micro	mari	medii	mici	micro	mari	medii	mici	micro
	2012				**2013**				**2014**			
A011	28	134	614	772	31	135	658	845	32	141	672	983
A012	7	27	119	217	7	30	132	254	6	29	138	269
A013	1	-	10	12	1	1	10	10	1	2	10	11
A014	12	23	62	161	10	22	59	182	14	22	73	221
A015	5	10	8	17	5	11	7	16	7	9	10	14
A016	5	8	49	191	6	6	48	193	6	7	48	193
A017	-	-	-	4	-	-	-	2	-	-	-	3

	mari	medii	mici	micro	mari	medii	mici	micro	mari	medii	mici	micro
	2015				2016				2017			
A011	36	129	737	995	23	103	532	1421	23	99	551	1696
A012	6	29	154	299	1	19	87	476	-	22	91	571
A013	1	-	10	13	-	1	7	17	-	2	6	16
A014	19	22	73	233	7	12	37	312	7	11	41	336
A015	4	8	12	14	1	10	9	19	1	9	9	18
A016	4	13	50	167		12	20	189	1	9	24	177
A017	-	-	-	3	-	-	-	3	-	-	-	3

sursa: elaborat de autor

Un alt criteriu de selecție a eșantionului statistic este patrimoniul deținut. În baza datelor statistice, care înglobează situațiile financiare a tuturor întreprinderilor agricole în perioada 2012-2017, vom prezenta mărimea activelor deținute la grupe de entități agricole, conform clasificației CAEM (figura 5 și tabelul 3).



sursă: elaborat de autor

Fig.5 Patrimoniul deținut de întreprinderile agricole din Republica Moldova

Din informația prezentată, constatăm că pe parcursul perioadei analizate activele întreprinderilor agricole din Republica Moldova au crescut continuu, de la 15,6 mlrd. lei până la 26,86 mlrd. lei sau cu 72,1%. Cele mai semnificative subramuri ale agriculturii sunt A011 – cultivarea plantelor din culturi nepermanente și A012 – cultivarea plantelor din culturi permanente, care împreună înglobează cca 20,9 mlrd. lei, cu o pondere de 73,7% în anul 2017. De asemenea subgrupa, A014 – creșterea animalelor, cu active în mărime de 3,97 mlrd. lei sau 13,97% în anul 2017. Celelalte subgrupe de activități dețin active care au o pondere nu mai mare de 4-5%.

Tabelul 3

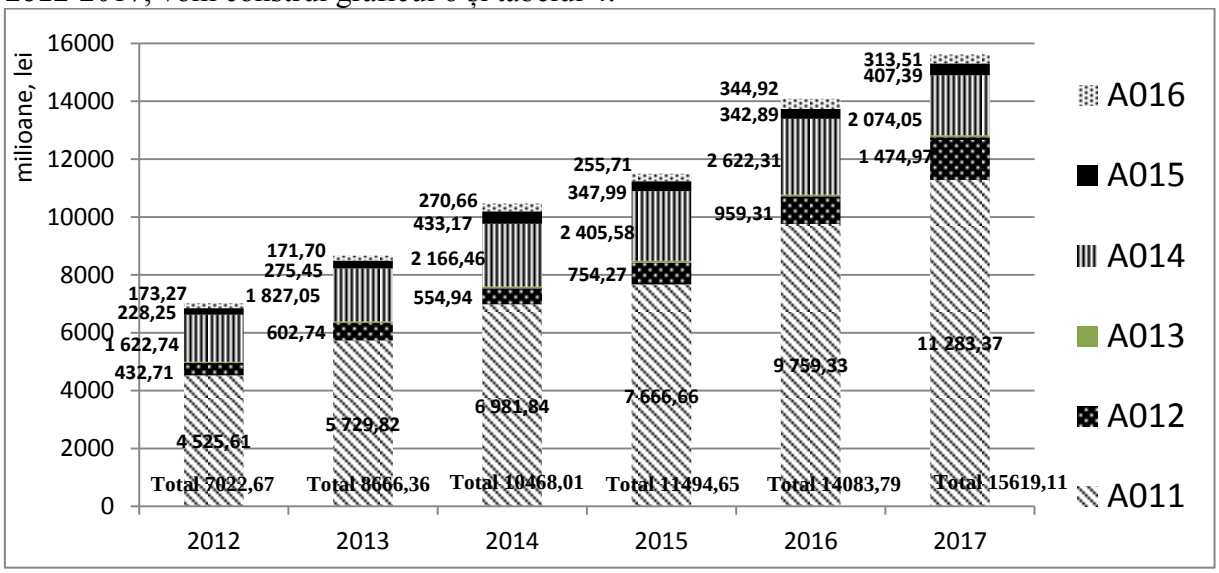
Structura patrimoniului deținut de întreprinderile agricole din Republica Moldova, %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
A011	**58,38**	**60,55**	**60,30**	**59,79**	**60,03**	**59,68**
A012	**14,21**	**15,23**	**14,32**	**14,02**	**15,17**	**14,01**
A013	0,84	0,72	0,86	0,78	0,67	0,61
A014	**16,71**	**14,06**	**15,75**	**18,06**	**16,72**	**13,97**
A015	3,09	3,19	3,88	2,84	2,68	2,31
A016	6,77	6,25	4,89	4,52	4,73	3,89

sursă: elaborat de autor

Este necesar de remarcat, necotând la faptul că pe parcursul anilor 2012-2017 numărul entităților în sfera agricolă a crescut, ponderea grupelor după active deținute în raport cu valoarea lor totală per ramură, a fost relativ stabilă cu devieri de +/-2%.

Următorul criteriu de selecție, nu mai puțin de important decât valoarea activelor este mărimea venitului din vânzări realizate de întreprinderi agricole, grupate după același criteriu – clasificația CAEM. Pentru demonstrarea evoluției acestui indicator pe parcursul anilor 2012-2017, vom construi graficul 6 și tabelul 4.



sursă: elaborat de autor

Fig.6 Venitul din vânzări al întreprinderilor agricole din Republica Moldova

În primul rând observăm că veniturile din vânzări totale a ramurii agricole în anii analizați au avut creșteri continue, astfel anual s-au înregistrat creșteri de: 23,41% în anul 2013, 20,79% în anul 2014, 9,81% în anul 2015, 22,52% în anul 2016 și 10,9% în anul 2017. Creșterea anului 2017 în raport cu 2012 este cu 8,59 mlrd.lei sau cu 122,41%. Este necesar de remarcat că nu s-a luat în calcul factorul inflației, fapt care după părerea noastră nu ar fi schimbat tendințe pozitive înregistrate.

Tabelul 4

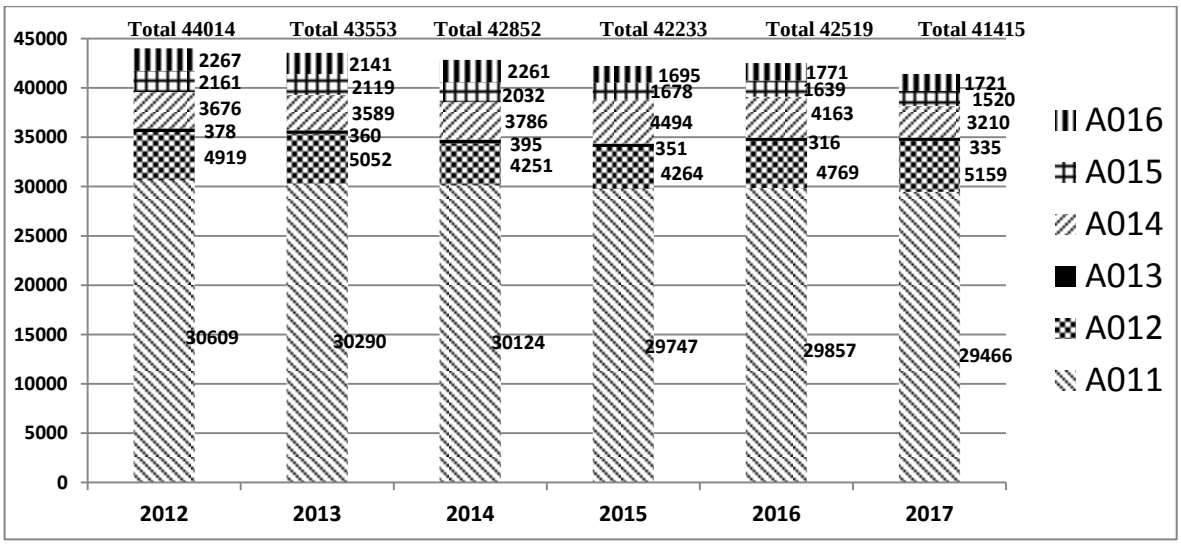
Structura venitului din vânzări al întreprinderilor agricole din Republica Moldova, %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
A011	**64,44**	**66,12**	**66,70**	**66,70**	**69,29**	**72,24**
A012	**6,16**	**6,95**	**5,30**	**6,56**	**6,81**	**9,44**
A013	0,57	0,69	0,58	0,56	0,39	0,42
A014	**23,11**	**21,08**	**20,70**	**20,93**	**18,62**	**13,28**
A015	3,25	3,18	4,14	3,03	2,43	2,61
A016	2,47	1,98	2,59	2,22	2,45	2,01

sursă: elaborat de autor

Din punct de vedere al structurii venitului din vânzări realizat grupele cu ponderea cea mai mare sunt: A011 – cultivarea plantelor din culturi nepermanente – 72,24% și A012 – cultivarea plantelor din culturi permanente cu o pondere de 9,44% în anul 2017. De asemenea subgrupa, A014 – creșterea animalelor, cu cifra de afaceri în mărime de cca 2 mlrd. lei și ponderea de 13,28% în anul 2017. Celelalte subgrupe de activități dețin active care au o pondere nu mai mare de 4%.

În continuare vom evidenția grupele de întreprinderi agricole după criteriul importanței sociale, adică a numărului de personal angajat. Cifrele anuale per ramură ne demonstrează o tendință generală negativă, cu următoarele tempouri anuale: -1,05% în anul 2013, -1,61% în anul 2014, -1,44% în anul 2015, -0,68% în anul 2016 și -2,6% în anul 2017. În anul 2017 în raport cu anul 2012 numărul persoanelor angajate a scăzut cu 2599 de persoane sau cu 5,91%.



sursă: elaborat de autor

Fig.7 Numărul personalului angajat la întreprinderile din Republica Moldova

În baza figurii 7 și tabelului 5, care arată evoluția numărului și structurii personalului angajat la grupele de întreprinderi agricole, constatăm că cele mai multe persoane sunt angajate în sectorul creșterii culturilor vegetale. Însă dinamica absolută și dinamica ponderii la grupele A011 și A012 sunt diferite. Astfel constatăm, că în grupa A011 numărul persoanelor scade anual, în mediu cu 228 de persoane, iar ca pondere în ramura agricolă crește, de la 69,54% în anul 2012 până la 71,15% în anul 2017. La întreprinderile din grupa A012, numărul persoanelor anual crește în mediu cu 48 de persoane și ca pondere, de la 11,18% în anul 2012 până la 12,46% în anul 2017. Al treilea loc după mărime ocupă grupa întreprinderilor din sfera creșterii animalelor, care ca pondere angajează 7,75% de persoane în anul 2017 din ramura agricolă, iar mărimea maximală era de 10,64% în anul 2015. Se constată o descreștere cu 466 de persoane în anul 2017 în raport cu anul 2012.

Tabelul 5

Personalul angajat la întreprinderile agricole din Republica Moldova, %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
A011	**69,54**	**69,55**	**70,30**	**70,44**	**70,22**	**71,15**
A012	**11,18**	**11,60**	**9,92**	**10,10**	**11,22**	**12,46**
A013	0,86	0,83	0,92	0,83	0,74	0,81
A014	**8,35**	**8,24**	**8,84**	**10,64**	**9,79**	**7,75**
A015	4,91	4,87	4,74	3,97	3,85	3,67
A016	5,15	4,92	5,28	4,01	4,17	4,16

sursă: elaborat de autor

În concluzie putem constata următoarele – întrucât ramura agricolă include diferite forme de activitate care diferă principial după activitate economico-gospodărească și financiară, acestea nu pot fi incluse totalmente într-un eșantion statistic care ar putea fi utilizate într-o analiza obiectivă economico-financiară. În analiza efectuată s-au identificat 3 grupe de întreprinderi agricole, conform clasificației CAEM, care după cele trei criterii alese – valoarea activelor deținute, mărimea cifrei de afaceri și numărul de personal angajat, sunt cele mai mari și reprezentative în raport cu ramura agricolă în întregime și acestea sunt A011 și A012 – culturi vegetale nepermanente și permanente și A014 – creșterea animalelor.

BIBLIOGRAFIE:

1. Strategia națională de dezvoltare agricolă și rurală pentru anii 2014-2020;
2. Legii nr.179 din 21.07.2016 cu privire la întreprinderile mici și mijlocii;
3. Е.О. Иванов, О.В. Михайловаб «Малое предпринимательство и его особенности в сельском хозяйстве», Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии, 2009, №6, стр.28-31;
4. www.statistica.md

SECȚIUNEA II

IMPLEMENTAREA STRATEGIILOR MODERNE DE DEZVOLTARE A CONTABILITĂȚII, AUDITULUI ȘI TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE

MODELE DE RAPORTARE FINANCIARĂ ALE ENTITĂŢILOR SECTORULUI MICULUI BUSINESS

ŢURCANU VIOREL
DR. HAB., PROF. UNIV.,
UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA

ABSTRACT: Known is, in Republic of Moldova economics priorities is the promotion of small business sector, which makes a significant contribution to the economy. The reporting must to provide reliable and useful information about the financial position of entities of the small business sector. In this aim particular attention should be paid to the models of financial statements.

The procedure for preparing reports for enterprises of small business is regulated by law of accounting. In the Republic of Moldova on 15.12.2017 the Law on Accounting and Financial Reporting are adopted criteria's for referring to micro, small and medium-sized enterprises. According to the criteria's enterprises should be imply to use of a full or simple and simplified-small of models of financial statements.

In this context author: developed a model for each type reports; argued the algorithm of items for each form of reports. It is necessary to optimize the information for making economic decisions to managers.

KEYWORDS: subject of small business sector, financial statements, models of reporting, algorithm of items, optimize the information, making decisions

Conţinutul lucrării. Un instrument al cunoaşterii obiectelor şi fenomenelor sunt modelele. Noţiunea de *model* reprezintă un „sistem cu ajutorul căruia pot fi studiate indirect proprietăţile unui sistem mai complex, cu care primul sistem prezintă o analogie" [1].

Însă, ca modelul să exprime realitatea, el trebuie construit prin intermediul unei teorii, sau a unui enunţ teorenic. Astfel, apare raportul: teorie – model – realitate, ceea ce denotă o strânsă legătură dintre ele. Savantul român E. Horomnea distinge două aspecte a acestei legături:

1) din punct de vedere *logic* ea implică realizarea unei corespondenţe între teorie şi model;
2) din punct de vedere *gnosiologic*, corespondenţa trebuie să existe între model şi realitatea, pe care, prin intermediul modelului, autorul doreşte să fie recunoscută (2). Totodată, atât modelul cât şi realitatea trebuie să confirme teoria, de altfel teoria poate fi eronată, sau modelul nu corespunde realităţii, - este fals.

În domeniul economic în procesul cercetărilor la fel pot fi utilizate modelele. Primele din ele au fost prezentate: în formă de cont, inventat de Luca Pacioli; prin „Tabloul economic" al lui Francais Guesnay; la analiza reproducţiei lărgite, aplicată de către Karl Marx. Astăzi fără reproducerea schematică a unui fenomen sau proces economic, obţinută ca rezultat al abstractizării ştiinţifice, este dificil de studiat proprietăţile lor, care au devenit foarte complexe. În acest context, după cum a relatat savantul german O.Morgenstern „nefolosirea unor tehnici evoluate în măsurarea fenomenelor economice şi sociale, demonstrează rămânerea în urmă a ştiinţelor economice" [2].

Conceptul de model economic se deosăbeşte prin informaţia teoretică studiată, care presupune abstractizare, simplificare şi agregare, formilarizare logică şi matematică.

Pentru a se convinge de existenţa corespondenţei dintre modelul teorenic şi realitatea obiectivă, modelele sunt supuse verificării prin experiment şi măsurare. O astfel de verificare este mai mult posibilă în ştiinţele naturii, în laboratoare de cercetare, iar în ştiinţele sociale, respectiv cele economice, această operaţiune este destul de complexă, însă necesară.

De fapt, utilizarea modelelor economice este oportună în procesele de prognoză şi diagnoză. După părerea noastră, modelele economice apar la etapa de proiectare ale unor elaborări: de acte normative, de buget, de registre contabile, de formate ale situaţiilor financiare, etc. Verificarea acestora trebuie să aibă loc în procesul reformelor contabilităţii, care se efectuează frecvent în Republica Moldova, la întreprinderi-pilot, apoi să fie recomandate pentru aplicare în practică. Un lucru pozitiv în acest sens este, că proiectele de acte normative din domeniul finanţelor şi

contabilităţii, care conţin şi modele de tipuri menţionate, sunt plasate pe Site-ul Ministerului finanţelor pentru discuţii publice.

Cele mai frecvente modele economice sunt în domeniul contabilităţii , cu toate că specialiştii practicieni nu coiştentizează acest fapt. Savantul rus Ia. Socolov afirmă că, dacă modelarea este studierea obiectelor şi proceselor, nu în direct, dar prin simboluri, devine clar că toată contabilitatea se axează pe modele [3]. Contabilitatea, ca model a activităţii economice reprezintă: a) sistemul documentaţiei primare (informaţia de intrare); b) registrele contabile (informaţia grupată) şi c) raportarea financiară (informaţia de ieşire).

Considerăm, că astăzi sunt actuale modele ale raportării financiare, deoarece IFRS pun pe primul plan rapoartele financiare – sursa principală de informaţii pentru adoptarea deciziilor economice. O condiţie principală privind reflectarea elementelor în raportarea financiară este că acestea reprezintă rezultatul faptelor economice din trecut, ce se confirmă prin datele contabilităţii curente. Prin urmare, este asigurată o cerinţă principală privind calitatea informaţiei inclusă în situaţiile financiare - reprezentarea exactă.

Conform criteriului „timpul", putem deduce două tipuri de raportări financiare (RF) în RM: în baza SNC 2013 şi în baza SNC supuse modificării în anul 2017, care urmează să fie adoptată. Astfel, modelul raportării financiare pe anul 2019 va fi următorul: RF2019 = RF2013 ± M2017.

Diferite modele de raportare financiară au apărut odată cu clasificarea entităţilor în cele mari şi ale sistemului micului business [4]. Respectiv şi legea contabilităţii (2017) a determinat trei tipuri de raportări financiare: complet, simplificat şi prescurtat [5]. Totodată legea prevede condiţii juridice minime, în ceea ce priveşte volumul de informaţii financiare care trebuie furnizate de către diferite grupuri de entităţi: micro, mici, mijlocii, mari şi entităţi de interes public (tabelul 1).

Tabelul 1. Volumul informaţiei care trebuie prezentată de către entităţile din RM

Informaţii necesare şi tipul entităţii	**Bilanţul**	**Situaţia de profit şi pierdere**	**Situaţia privind fluxul de numerar**	**Situaţia privind modificările în capitalul propriu**	**Note explicative**	**Raportul conducerii**
Informaţii necesare	Informaţii necesare pentru luarea diciziilor de către utilizatori					
	Informaţii financiare furnizate de către entităţi					×
	Situaţii financiare de bază				×	×
Microentităţi	prescurtate, conform SNC		×	×	prescurtate	×
Entităţi mici	simplificate, conform SNC		×	×	simplificate	×
Entităţi mijlocii	complete, conform SNC					
Entităţi mari	complete, conform SNC					
Entităţi de interes public	complete, conform SNC					

Sursă: în baza [6]

Însă, contabilii se află în faţa unui paradox, deoarece legea menţionată va intra în vigoare de la 01.01.2019, iar raportarea financiară conform acestei legi va fi prezentată pentru anul 2019 doar la începutul anului 2020, în prezent entităţile din RM ţin contabilitatea şi întocmesc rapoartele financiare conform Legii contabilităţii din 2007 şi SNC aprobate în anul 2013.

Modificările legislaţiei şi a actelor normative contabile au fost prevăzute în Planul de acţiuni elaborat în baza Acordului de asociere: RM – UE. Acesta a cerut transpunerea în legislaţia contabilă din RM a prevederilor Directivei UE 2013/34/UE, care se referă în primul rând la raportarea financiară. Astfel, unul din obiectivele majore a acestei Directive este necesitatea de reducere a sarcinii administrative, în special în cazul întreprinderilor micului business, cu posibile beneficii: creştera afacerii şi crearea de locuri de muncă. În acest context trebuie asigurate relevanţa şi inteligibilitatea raportării financiare şi protejarea nevoilor diferitor categorii de utilizatori ai situaţiilor financiare [7].

Cu toate că subiectul acestei investigaţii îl constituie raportarea în entităţile micului business, este necesar mai întâi a examina modelul complet al raportării financiare (pentru entităţile mari), din care rees modelele raportării financiare aferente entităţilor mici şi mijlocii.

Prin urmare, componenţa raportării financiare *complete (RFc)* este următoarea:

1. Bilanţul (Bc)
2. Situaţia de profit şi pierdere (SPPc)
3. Situaţia modificărilor în capitalul propriu (SMCPc)
4. Situaţia fluxurilor de trezorerie (SFTc)
5. Note la situaţiile financiare (Nc).

Din cele prezentate rezultă modelul raportării financiare complete:

$$RFc = Bc + SPPc + SMCP + SFTc + Nc \quad (1)$$

Bilanţul reprezintă situaţia financiară a entităţii şi include informaţia privind activele, capitalul propriu şi datoriile la data raportării [8]. Acesta se întocmeşte în format orizontal, care prevede, că totalul activelor (A) trebuie să fie egal cu totalul capitalului propriu (CP) şi a datoriilor (D), din care obţinem modelul unei componente a raportării complete: A = CP + D.

Activele sunt tratate ca resurse economice, identificate şi controlate de entitate, deoarece de la utilizarea acestora se aşteaptă un câştig economic. *Datoriile* sunt angajamentele actuale ale entităţii, rambursarea cărora conduce la ieşirea unor resurse, care conţin avantaj economic. *Capitalul propriu* se determină ca valoarea rămasă după deducerea din activele enităţii a datoriilor totale, ce se poate de exprimat prin modelul: CP = A – D. Una din condiţiile importante la construcţia bilanţului este consecutivitatea activelor şi datoriilor. Activele se prezintă în ordinea creşterii lichidităţii, iar datoriile – în ordinea descreterii perisabilităţii.

În interiorul părţilor indicate, elementele se divizează astfel: activele - în imobilizate şi circulante; datoriile - în cele pe termen lung şi cele pe termen scurt; capitalul propriu – în elemente de capital real şi alte elemente. Aceste aspecte cât şi regulile de recunoaştere şi evaluare a elementelor bilanţiere se conţin în Concepţia IFRS [9].

Conţinutul bilanţului complet (2013) este demonstrat în SNC „Prezentarea raportării financiare". În anul 2017 Ministerul finanţelor a propus efectuarea în acest model de bilanţ a două tipuri de modificări: de structură (tabelul 2) şi de conţinut.

Tabelul 2. Modificările propuse în bilanţ, după structură

Compartimentele bilanţului conform SNC 2013	Compartimentele bilanţului conform proiectului de modificări (2017)
1.Active imobilizate	A. Active imobilizate I. Imobilizări necorporale II. Imobilizări corporeale III. Investiţii financiare pe termen lung IV. Creanţe pe termen lung şi alte active pe termen lung
2. Active circulante	B. Active circulante I. Stocuri II. Creanţe curente şi alte active curente III. Active curente financiare IV. Numerar şi documente băneşti
3. Capital propriu	C. Capital propriu I. Capital social II. Prime de capital III. Rezerve IV. Profit (pierdere) V. Rezervă privind reevaluarea VI. Alte elemente de capital propriu
4. Datorii pe termen lung	Д. Datorii pe terme lung I. Credite bancare pe termen lung II. Împrumuturi bancare pe termen lung
5. Datorii curente	E. Datorii curente F. Provizioane

Sursă: Elaborat de autor în baza [10]

Astfel, dacă conform SNC 2013 structura bilanţului era compusă din compartimente şi articole, atunci SNC „Prezentarea raportării financiare" modificat, prevede o structură mai complicată (cu trei scări): compartimente, subcompartimente, articole. Însă în compartimentul E „Datorii curente" această schemă nu se respectă, deoarece el constă doar din articole. De aceea se

propune şi pentru acesta să se evidenţieze subcompartimentele: I. Datorii financiare, II. Datorii comerciale, III. Datorii calculate.

Dacă comparăm conţinutul acestor două modele de bilanţ, atunci, după părerea noastră, există două caracteristici: prima – un bilanţ destul de restrâns (modelul 2013), a doua – o prezentare prea detaliată (modelul 2017), cu atât mai mult, se încalcă un principiu metodic: în formele principale ale raportării financiare nu se permite divizarea articolelor de tipul „inclusiv" sau „dintre ele" cu indicarea concretă a activelor sau datoriilor. Acest lucru trebuie de făcut în Note la siuaţiile financiare. Însă există o explicaţie: elaboratorii proiectului s-au străduit prea mult să respecte cerinţele Directivei 2013/34/UE care prevede modele de bilanţ destul de detaliate.Totuşi, există şi o prioritate: ambele modele de bilanţ reprezintă patrimoniul entităţii în valoare netă, ceea ce simplifică procedura de analiză a acestuia.

Situaţia de profit şi pierdere caracterizează rezultatul financiar (RF) pe perioada de gestiune, determinat în baza veniturilor (V) şi cheltuielilor (Ch), din care rezultă modelul: RF = V – Ch. Aceasta, atât la entităţile mari, cât şi la entităţile micului business se întocmeşte conform modelului bazat pe gruparea cheltuielilor pe funcţii [8], ce permite o analiză mai amplă a rezltatului financiar, deoarece se determină la 5 trepte:

1. Profitul brut (PB) = VV – CV, unde: VV – venit din vânzări, CV – costul vânzărilor;
2. Rezultatul activităţii operaţionale (RAO) = PB + AVO – ChD – ChA – AChO,
   unde: AVO – alte venituri operaţionale, ChD – cheltuieli de distribuire, ChA – cheltuieli administrative, AChO – alte cheltuieli operaţionale;
3. Rezultatul altor activităţi (RAA)
4. Rezultatul până la impozitare (RPI) = RAO + RAA
5. Rezultatul net (RN) = RPI – IV,
   unde: IV – impozitul pe venit.

Totodată entităţile sunt obligate să prezinte şi informaţia conform modelului bazat pe gruparea cheltuielilor pe elemente. Aici entitatea pierde în analiză, dar „câştigă" Biroul de statistică, care în baza datelor acestei grupări reuşeşte să calculeze profitul intern brut (PIB-ul). Acest indicator se determină totalizând din toate raportările prezentate de către entităţi a sumei valorii adăugate, care se determină astfel: VA = V – Chm, unde: V – venitul, Chm - cheltuielile materiale. Sau a doua variantă: VA = S + P, unde: S – salariul, P – profitul.

Dar, deoarece şi în modelul SPP din 2013 au parvenit modificări, în tabelul 3 acestea sunt specificate.

După cum se observă, ultimele modificări sunt destul de valoroase, însă ele poartă doar caracter informativ.

Tabelul 3.Modificările propuse în Situaţia de profit şi pierdere (anul 2017)

Articolul în SPP 2013	Conţinutul modificării după 01.01.2019
1. Venit din vânzări	Venit din vânzări, total, inclusiv: ▪ din produse şi mărfuri ▪ ale serviciilor prestste şi lucrările efectuate ▪ din contracte de construcţie ▪ din contracte de leasing ▪ din contracte privind microfinanţarea
2. Costul vânzărilor	Costul vânzărilor total, inclusiv (se repetă provenienţa din p.1)
3. Rezultatul din alte activităţi: profit (pierdere)	Venituri din alte activităţi Cheltuieli ale altor activităţi
4. *Informativ:*	Venituri: ▪ primite din participarea în interese, total, inclusiv de la întreprinderile afiliate; ▪ din dobânzi, total, inclusiv primit de la întreprinderile afiliate ▪ din alte investiţii financiare, total, inclusiv primit de la întreprinderile afiliate; ▪ din creşterea valorii investiţiilor financiare de lungă durată
5. Informativ:	Cheltueli ▪ privind dobânzile, inclusiv cu părţile afiliate ▪ de la corectarea evaluării investiţiilor financiare pe termen lung

Sursă: Elaborat de autor în baza [10]

Aşadar, modelul SPP 2019 va fi egal cu modelul SPP 2013 + modificările din anul 2017 (M2017). Modelele Situaţiei modificărilor în capitalul propriu şi a Situaţiei fluxurilor de trezorerie aprobate în anul 2013 n-au suferit schimbări, de aceea să vedem numai cum arată interpretarea modelară a acestora:

l. modelul Situaţiei modificărilor în capitalul propriu (SMCP): SI ± Ma = SF,

unde: SI – soldul iniţial al fiecărui articol trecut din compartimentul 3 al bilanţului;

Ma – modificările care au avut loc pe parcursul anului de gestiune pe fiecare articol;

SF – soldul final al fiecărui articol calculat.

2. modelul Situaţiei fluxurilor de trezorerie (SFT): SIN ± ANN = SFN,

unde: SIN – soldul iniţial de numerar;

ANN – afluxul net de numerar pe perioada de gestiune;

SFN – soldul final de numerar.

Însă afluxul net de numerar (ANN) se compune din fluxurile de numerar ale trei activităţi: operaţionale (FNO), investiţionale (FNI) şi financiare (FNF). Deci, modelul afluxului net de numerar este: ANN = FNO ± FNI ± FNF. La totalizare se mai ia în considerare şi câştigul sau pierderea din modificarea cursului valutar.

Cât priveşte Notele la situaţiile financiare, de prevăzut un model general este practic imposibil în actele normative, deoarece ele sunt diverse, cu atât mai mult, acestea constituie prerogativa entităţilor. Însă totuşi s-a reuşit elaborarea unor modele publicate în lucrarea [11].

Generalizând cele expuse mai su, reamintim că acest model de raportare financiară, numit complet, se utilizează de către entităţile mari. Entităţile medii şi mici întocmesc şi prezintă modelul *simplificat* al raportării, adică bilanţul, situaţia de profit şi pierdere şi notele, în formatul standard prevăzut pentru întreprinderile mari. Deci, modelul raportării financiare simplificate (RFs) este: RFs = Bc + SPPc + Nc (2).

Conform noilor reglementări, entităţile micro trebuie să întocmească *raportarea prescurtată*: bilanţul prescurtat (Bp), situaţia de profit şi pierdere prescurtată (SPPp) şi nota explicativă (NE). De aici rezultă şi modelul raportării financiare prescurtate (RFp): RFp = Bp + SPPp + NE (3).

Deoarece structura şi conţinutul situaţiilor financiare prescurtate diferă de cele complete, în continuare vom prezenta în mod detaliat modelele acestora.

Tabelul 4. Modelul bilanţului prescurtat

ACTIV	PASIV
A.Active imobilizate	**C.Capital propriu**
I. Imobilizări necorporale	I. Capital social
II. Imobilizări corporale	II. Prime la capital
III. Investiţii financiare	II. Rezerve
1V. Creanţe şi alte active imobilizate	IV. Profit (pierdere)
Total active imobilizate	V. Rezervă de reevaluare
B.Active circulante	VI. Alte elemente ale capitalului propriu
I. Stocuri	**Total capital propriu**
II. Creanţe şi alte active circulante	**D. Datorii pe termen lung**
III. Investiţii financiare	**E. Datorii pe termen scurt**
IV. Numerar şi documente băneşt	**Total datorii**
Total active circulante	**F. Provizioane**
Total active	**Total pasive**

Sursă:elaborat de autor în baza [10]

După părerea noastră, astfel de indicatori, cum sunt datoriile pe termen lung şi datoriile curente, sunt prezentaţi foarte succint în acest bilanţ. Datoriile pe termen lung ar fi fost binevenit pentru analiză de divizat în: credite şi împrumuturi şi alte datorii pe termen lung. Datoriile curente ar putea fi grupate în: financiare, comerciale şi calculate.

Tabelul 5. Modelul Situaţiei de profit şi pierdere prescurtat

Indicatori	Indicatori
1. Venit din vânzări	2. Costul vănzărilor
5. Profit brut	3. Cheltuieli de distribire
7. Alte venituri operaţionale	4. Cheltuieli administrative
8. Rezultatul activităţii operaţionale	6. Alte cheltuieli operaţionale
10. Venituri din alte activităţi	9. Cheltueli din alte activităţi
11. Rezultataul altor activităţi	13. Cheltuieli privind impozitul pe venit
12. Rezultatul până la impozitare	
14. Profit net	

Sursă:elaborat de autor în baza [10]

După cum se observă, acest model aproape că coincide cu modelul SPP2013, dar o variantă mai succintă nu poate fi, că în aşa caz, pot dispărea unele informaţii necesare. De aceea, modelul prezent poate fi considerat optimal. În privinţa Notei explicative sunt multe îndrumări în literatura de specialitate, chiar şi în legea contabilităţii (2017), articolul 22 [5].

Concluzii. Modelele au valoare în privinţa cunoaşterii unor fenomene, nu numai de ordin tehnic dar şi dîn domeniul economic, îndeosebi în contabilitate. Practica cunoaşte mai multe modele utilizate în contabilitatea curentă, în legătură cu înregistrarea dublă. Însă astăzi este nevoie de a aprofunda cercetările în privinţa rapotării financiare, care serveşte o sursă principală de informare a tuturor utilizatorilor şi pentru adoptarea deciziilor manageriale.

O varietate de modele ale raportării financiare a apărut în Republica Moldova, în primul rând, în legătură cu reformările care au loc în vederea racordării legislaţiei contabile cu Directivele europene. În al doilea rând, odată cu clasificarea în cadrul micului business a diverselor grupe de entităţi: micro, mici şi mijlocii, apare necesitatea recomandării pentru aceste grupe deentităţi nişte modele de raportare financiară mai reduse.

În context cu cerinţele menţionate, a trebuit pregătită şi legislaţia contabilă, iar în dezvoltarea acesteea, alte acte normative: Standardele Naţionale de Contabilitate, Planul de conturi general, deoarece raportarea financiară nu poate fi construită raţional fără o bază normativă trainică. Este important ca orice modele care sunt elaborate şi incluse în actele normative, să treacă mai întâi verificarea dacă corespund realităţii, ca să nu apară situaţia când unele elaborări peste doi-trei ani vor fi înlocuite. De aceea factorii de decizie respectivi vor lua în considerare legătura cheie: teorie – model – realitate.

BIBLIOGRAFIE:

1. Dicţionarul limbii române. Editura Academiei RSR, 1975, 723 p.
2. Horomnea E. Dimensiuni ştiinţifice, sociale şi spirituale în contabilitate. -- Iaşi, TipoMoldova, 2006, 475 p.
3. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – Москва, Финансы и статистика, 2000, 495 с.
4. Legea No.179 din 21.07.2016 a RM „Despre întreprinderile mici şi mijlocii". http://www.buk.md./content...
5. Legea No.287 din 15.12.2017 RM „Contabilităţii şi raportării financiare" http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=363701&lang=2
6. Ţurcanu V., Golocialova I. Contabilitatea în Republica Moldova între IFRS şi Directivele Europene (ASEM). http://www.ase.md/ro/publicatii-electronice.html
7. Tabără N. Sisteme contabile comparate. Ediţia a 111. – Iaşi, TipoMoldova, 2015, 375 p.
8. Standardele Naţionale de contabilitate http://www.old.mf.gov.md/actnorm//contabil/standartnew/
9. Standardele Internaţionale de Contabilitate http://www.mf.gov.mf/ro/lwx/contabilitate/%C8%99
10. Standardele Naţionale de contabilitate; modificate. http://www.mf.gov.mf/ro/transparen
11. Ţurcanu V., Golocialova I. Raportarea financiară conform standardelor internaţionale, - Chişinău, ACAP, 2015, 452 p.

REALIZAREA METODEI BRANCH AND BOUND PENTRU REZOLVAREA PROBLEMELOR DE PROGRAMARE DISCRETĂ

TERZI DMITRI
dr., conf. univ., USM

ABSTRACT: The implementation of the method of branch and bound is proposed with the aim of reducing the number of branches for determining the element entering into the optimal solution.

CUVINTE CHEIE: programare discretă, problema comis-voiagorului, metoda branch and bound, regulă de interzicere, eficientă metodei.

Rezolvarea problemelor profilului economico-matematic presupune îndeplinirea cerinţelor de economie şi condiţionalitate bună a algoritmului corespunzător. Economia algoritmului este măsurată prin numărul de operaţii elementare necesare implementării acestuia. În plus, algoritmii sunt supuşi cerinţelor corectitudinii, a economiei de memorie, eficienţei implementării. Alegerea unui algoritm economic poate duce la îmbunătăţirea semnificativă a calităţii acestuia (chiar şi pentru cele mai simple probleme). De multe ori, puteţi obţine usurinţa de utilizare şi oportunităţi mari de experimentare în detrimentul eficienţei.

Scopul lucrării este de a satisface cerinţelor de mai sus şi de a prezenta mai detaliat metoda branch and bound (metoda de ramificaţii şi limite) în operaţiunile de bază, privind selectarea nodului de ramificare şi prevenirea utilizării căilor care nu sunt de dorit pentru dezvoltarea arborelui decizional.

Pentru cercetare, ca problemă a programării discrete, este aleasă problema comis-voiajorului (PCV). În această problemă, comis-voiajorul trebuie să viziteze fiecare dintre punctele de vizitare (de exemplu, oraşe) o singură dată şi să se întoarcă la punctul de plecare, reducând la minimum costul total al ocolului [1-4].

Datele iniţiale ale PCV sunt reprezentate de matricea valori (costuri, distanţe) d

$$d = \begin{pmatrix} d_{11} & d_{12} & \dots & d_{1n} \\ d_{21} & d_{22} & \dots & d_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{n1} & d_{n2} & \dots & d_{nn} \end{pmatrix}$$

Trecând de la punctul *i* în punctul *j*, comis-voiajorul suferă pierdere d_{ij}. Costul călătoriei prin punctele $i_1, i_2, ..., i_n$ este egal cu $f = d_{i_1 i_2} + d_{i_2 i_3} + ... + d_{i_n i_1}$. Aplicând metoda branch and bound, se obţine un algoritm care este returnat ori de câte ori costul soluţiei parţiale actuale este egal sau depăşeşte costul celei mai bune soluţii găsite până acum. Acest test elimină vizionarea anumitor părţi din arborele de decizie şi poate să nu fie eficient, ceea ce poate permite o penetrare profundă în arbore înainte ca ramurile să se rupă. Mai mult, o ordine arbitrară fixă a punctelor de vizitare este motivul pentru care se pierde mult timp pentru cercetarea căilor care încep cu traseul (i, j) dacă punctele *i* şi *j* sunt departe unul de altul. Prin urmare, pentru a îmbunătăţi eficienţa metodei branch and bound, este necesar să se găsească soluţii aproape optime într-un stadiu incipient al căutării.

În problema comis-voiajorului tehnica relativ de succes a reconstruirii unui arbore este partiţia la fiecare pas a tuturor soluţiilor rămase în două grupuri. Un grup care include un arc dedicat şi celălalt care nu îl include. Arcul utilizat pentru a împărţi setul de soluţii este ales în funcţie de euristic, care are ca scop tăierea numărului maxim de noduri. Fiecare nod din arbore este asociat cu limita inferioară a costului soluţiilor care cresc din acesta.

Arcul (i, j) este folosit pentru a împărţi nodul în cazul în care acesta dă cea mai mare creştere în estimarea inferioară a substratului drept. Această regulă duce la faptul că arcele din stânga reduc dimensiunea problemei, în timp ce arcele drepte adaugă doar valorile lui M (M un număr suficient de mare) şi, eventual, mai multe zerouri noi fără a schimba dimensiunile. Pentru cea mai mare creştere a limitei inferioare pentru subarborele drepte, alegeţi zero, care (atunci când este înlocuit cu M) vă permite să scăpaţi cel mai mare număr de rânduri şi coloane care îl conţin.

Aplicând metoda branch and bound, se constată o anumită dificultate în alegerea nodului de ramificare. Să va demonstra această situaţie prin exemplul următor. Presupunem că pentru problema comis-voiajorului cu o matrice

	2	*3*	*4*	*7*
1	M	74	0	41
5	14	M	0	21
6	85	8	M	0
7	0	0	0	M

de valoare transformată (numerele de rânduri şi coloane ale cărei sunt indicate în italice) şi obţinută după ce primul arc inclus în traseu este $(4,6)$, următorul - $(3,5)$ şi al treilea - $(2,1)$. Să presupunem că zero cu estimarea maximă este în poziţie $(1,4)$. În cazul dat, acest nod este împărţit şi în subarborele din stânga obţinem matricea de valoare transformată

	2	*3*	*7*
5	14	M	21
6	85	8	0
7	0	0	M

Mai mult, în conformitate cu ipotezele acceptate, trebuie se prevenim utilizarea unui arc $(1,4)$ pentru a elimina un posibil ciclu parţial. În acest caz (absenţa în matrice a valorilor elementului $(4,1)$), pentru a preveni utilizarea $(4,1)$, folosim un traseu parţial, construit până acum, constând dintr-o cale $(2,1,4,6)$ şi un arc $(3,5)$. Pentru aceasta e necesar se prevină utilizarea arcului $(6,2)$, prin urmare matricea valorilor înlocuim la următoarea:

	2	*3*	*7*
5	14	M	21
6	M	8	0
7	0	0	M

Cazul generalizat va urma. Funcţionarea interdicţiei de a vizita punctul, care a fost deja vizitat, poate fi prezentată astfel. Să presupunem că arcului (i, j) corespunde celei mai mare estimări de zero şi dorim o să introducem în traseu, dar matricea de valori nu are un element (j, i), care să corespundă acesteia. Atunci, luând în considerare arcele introduse până în prezent, se complectă o ocolire parţială

$$(i_1, i_2, ..., i_p, i, j, j_1, j_2, ..., j_q)$$

şi, în acest caz, trebuie să împiedicăm utilizarea arcului (i_z, j_z) în conformitate cu următoarea *regulă de interzicere*

$$(\mathrm{i}_z, j_z) = \begin{cases} (j_q, i_1), & dacă\ \ p > 0,\ q > 0 \\ (j_q, i), & dacă\ \ p = 0,\ q > 0 \\ (j, i_1), & dacă\ \ p > 0,\ q = 0 \end{cases}$$

La versiunea propusă a metodei branch and bound se utilizează numerotarea nodurilor unui arbore binar prezentată în Fig. 1. Procesul de rezolvare a problemei comis-voiajorului prin metoda branch and bound este reprezentat de următoarea matrice de stare (Tabelul 1), în care, în scopul explicării regulilor de umplere a rândurilor şi coloanelor, se scriu numere condiţionale.

Tabelul 1.

Numărul liniei	Nodul ramificat		Numărul nodului ramural	Evaluarea nodului de ramificare	Indicarea selecţiei nodurilor
	Numărul liniei	Numărul coloanei			
1	2	3	4	5	6
1	4	6	1	99	1
2	4	6	2	128	0
…	…	…	…	…	…
11	1	2	19	129	0
12	1	2	20	126	7

La restabilirea matricei de valori corespunzătoare se foloseşte numărul nodului de ramificare. De exemplu, un nivel α unui arbore binar corespunde vârfurilor cu numere $2^{\alpha}-1, 2^{\alpha}, ..., 2^{\alpha+1}-2.$ Pentru $\alpha = 3$ vor fi nodurile 7,8,…,14, ale căror formă generală se poate prezenta ca $2^{\alpha}+k,\ k=-1,0,1,...,2^{\alpha}-2.$ Numărul inpar al nodului de ramificare corespunde setului de rute al subarborelui din stânga, numărul par corespunde subarborelui din drepta. Luând nodul (*1,2*) pentru ramificare, cu estimarea minimă a traseului până în acest moment, de la linia 12 (Tabelul 1), care corespunde celui de-al *20*-lea număr al celei de-a şaptea iteraţii, primim nodurile de ramificare cu numerele *20, 9, 4 , 1*.

Descriem operaţiile de bază ale algoritmului de branch and bound, în conformitate cu implementarea sa software ceea ce vă permite să aveţi oportunităţi mari de a efectua experimente cu matrice de valori cu diferite distribuţii de elemente şi dimensiuni:

1. Reducerea (în rânduri şi coloane) a unei matrici de valori d. Găsiţi constantele de reducere: în rânduri $r_i,\ i=\overline{1,n},$ şi în coloane $s_j,\ j=\overline{1,n}.$ Limita inferioară a mulţimii tuturor rutelor R este $f_R = \sum_{i=1}^{n} r_i + \sum_{i=1}^{n} s_j.$

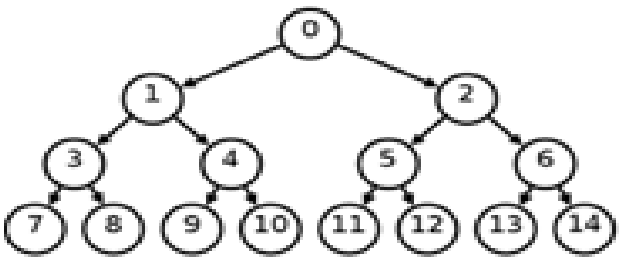


Fig. 1. Numerotarea adoptată a vârfurilor unui arbore binar

2. Să găsim un arc a cărui excludere măreşte maxim limita inferioară, şi să rupă toate traseele R cu privire la acest arc în două subseturi. Pentru aceasta, definim suma constantelor de reducere pentru toate celulele matricei cu elemente zero, înlocuind condiţional zerouri pe M (un număr suficient de mare).

3. Se determină cea mai mare sumă a constantelor de reducere corespunzătoare arcului (i, j). Setul R este împărţit în două subseturi: a) care conţine un arc (i, j); b) nu conţine (i, j) (pe scurt $\overline{(i, j)}$).

4. Arcul (i, j) este exclus din traseul dorit cu ajutorul unui înlocuitor real în matricea estimărilor zerourilor în celulă (i, j) pe M, şi apoi o reducere suplimentară a matricei cu constantele de turnare corespunzătoare α_i şi β_j pentru elementele rândului *i* şi a coloanei j. Ca urmare a reducerii matricei de distanţă, limita inferioară a acestui subset va fi

$$f_{\overline{(i,j)}} = f_R + \gamma_{\overline{(i,j)}},$$

unde $\gamma_{\overline{(i,j)}} = f_R + \alpha_i + \beta_j$.

5. Includerea unui arc (i, j) în traseul dorit conduce la excluderea elementelor din rândul i şi a

coloanei j. În plus, elementul din celulă (j,i) este înlocuit cu M pentru a preveni formarea unui ciclu (i, j, i). Matricea redusă este supusă reducerii suplimentare prin constante de reducere α_i şi β_j.

Limita inferioară pentru un subset de rute care conţin (i, j) este

$$f_{(i,j)} = f_R + \gamma_{(i,j)},$$

unde $\gamma_{(i,j)} = f_R + \sum \alpha_i + \sum \beta_j$.

În absenţă unui arc (j,i), în matricea redusă se efectuează o operaţie care interzice formarea unui ciclu, în conformitate cu *regula interzicerii*.

6. Acum se face o comparaţie a limitelor inferioare obţinute până acum pentru subseturi de rute şi alegerea unui subset cu o limită inferioară pentru ramificaţia sa.

7. Continuăm la pasul 2 pentru a găsi un arc, a cărui excludere ar majora maxim limita inferioară.

Ca urmare, se determină o rută care satisface criteriul de optimitate, şi anume, lungimea căreia nu depăşeşte limitele inferioare ale ramurilor rupte.

Regulă de ramificaţie euristică în p.2 poate fi suplimentată, de exemplu, dacă există elemente egale în matricea de valori *d*. Una dintre aceste reguli de ramificare pentru un subset este conţinută în [3].

O transformare suplimentară este aceea că în matrice există un grup de rânduri în care există exact un element zero şi toate aceste zerouri sunt în aceeaşi coloană. Dacă se găseşte un astfel de grup alcătuit din cel puţin două linii, atunci elementul minim non-zero din aceste rânduri (lasă valoarea lui egală cu *a*), se scade din toate rândurile grupului şi se adaugă la coloana în care sunt localizate zerourile. Ca rezultat, zerourile obţinute anterior în acest grup

de rânduri sunt salvate şi se adaugă cel puţin un nou zero. Traseul optim, după astfel de transformări, nu se modifică, iar costul său scade cu valoarea lui *a(p-1),* unde *p* este numărul de rânduri din grup. Cu aceeaşi sumă, creşte estimarea inferioară a costului variantelor rutelor construite din nodul curent. Matricea este scanată până când toate aceste grupuri de rânduri sunt procesate.

În mod similar, matricea se uită la coloane şi, dacă se găsesc grupuri similare, acestea suferă o transformare similară.

Datorită acestei transformări suplimentare, pentru multe noduri din arborele de decizie, măreşte estimarea mai mică pentru costul opţiunilor de rută, în urma căruia ramurile unui arbore sunt tăiate mai devreme. Prin urmare, numărul de noduri care vor fi procesate va fi adesea semnificativ mai mic decât în algoritmul cunoscut.

Ca o ilustrare, să luăm în considerare o soluţie a unei PCV cu o matrice deja redusă:

	1	*2*	*3*	*4*	*5*
1	M	0	49	5	30
2	0	M	32	33	17
3	29	1	M	15	0
4	0	51	0	M	17
5	0	18	19	0	M

Conform metodei branch and bound, transformarea matricei este realizată după următoarelor reguli: 1) se defineşte un nod (i, j) care va fi introdus în traseu; 2) rândul *i* şi coloana *j* sunt şterse (drept urmare dimensiunea matricei este redusă cu una); 3) elementul (j, i) este înlocuit cu *M* (pentru a elimina un ciclu posibil înainte de a traversa toate punctele); dacă nu există element (j, i) în matricea curentă, se aplică *regula interzicerii*. Ţinând cont de regulile 1) -3), se obţin următoarele transformări de matrice, introducând elementele *(4,3), (2,1), (1,4)* în traseu.

Secvenţa de transformări este după cum urmează. La intrarea în traseu (*4,3),* obţinem matricea

	1	*2*	*4*	*5*
1	M	0	5	30
2	0	M	33	17
3	29	1	M	0
5	0	18	0	M

O transformare suplimentară nu modifică traseul optim. Intrarea nodului *(2,1)* duce la matrice

	2	*4*	*5*
1	M	5	30
3	1	M	0
5	18	0	M

şi după reducere avem

	2	*4*	*5*
1	M	0	25
3	0	M	0
5	17	0	M

Aici se aplică o transformare suplimentară, deoarece în rândurile *1* şi *5* există doi zero în coloana *4*. Elementul minim al acestor linii este *17* şi, prin urmare, *17* se scade din rândurile *1* şi *5*, iar *17* se adaugă la coloana a patra. Matricea transformată are forma

	2	*4*	*5*
1	M	0	8
3	0	M	0
5	0	0	M

Apoi, nodul *(1,4)* este selectat, rândul *1* şi coloana *4* sunt şterse, în plus, elementul *(4,1)* trebuie înlocuit cu *M*. Dar nu există un astfel de element în ultima matrice. Apoi, nodul *(1.4)* este selectat, rândul *1* şi coloana *4* sunt şterse, în plus, elementul *(4,1)* trebuie înlocuit cu *M*. Dar nu există un astfel de element în ultima matrice. Prin urmare, trebuie să utilizaţi *regula interzicerii*: adică, de la nodurile introduse *(4,3), (2,1), (1,4)* obţinem o traversare parţială de *(2,1,4,3)* cu un nod *(1,4)* în centru şi pentru a elimina ciclul parţial, nodul *(3,2)* trebuie eliminat, înlocuind elementul *(3,2)* în ultima matrice cu *M*. Ca rezultat, obţinem matricea

	2	*5*
3	M	0
5	0	M

Din această matrice obţinem două noduri *(3,5)* şi *(5,2)* pentru a finaliza traseul.

Alte adăugiri la alegerea nodului de ramificare pot fi construite pe baza următoarei instrucţiuni: *cel puţin unul dintre elementele rutei optime este elementul minim al rândurilor sau coloanelor*.

Următoarea abordare euristică este propusă pentru a include elementul (k,l) matricei de valori *d* în traseu:

1) Definiţi elementele minime din rândurile şi coloanele matricei *d* a căror mulţime este notată cu *V*;

2) Pentru fiecare element d_{ij} dintr-o poziţie (i, j), determinăm estimarea pentru rândul *i* şi coloana *j*:

$$a_i = \min_j d_{ij}, \qquad b_j = \min_i d_{ij},$$
$$r_i = \min_{j,\, d_{ij} \neq a_i} (d_{ij} - a_i), \qquad {}_j = \min_{i,\, d_{ij} \neq b_j} (d_{ij} - b_j);$$

3) Selectaţi elementul pentru a introduce în traseul cu scorul maxim în coloană sau rând. Dacă două sau mai multe elemente au aceeaşi estimare, atunci este aleasă cea a cărei estimare este maximă în sens lexicografic. Să fie un element, selectat din *V,* în poziţie (k,l);

4) Matricea *d* este scurtată: elementele rândului *i* şi coloanei *j* sunt îndepărtate din matricea *d*; dacă un element d_{lk} există în matricea *d*, atunci el este înlocuit cu M; dacă elementul d_{lk} este absent în matricea *d*, atunci se foloseşte *regula interzicerii* pentru a defini elementul de înlocuire pe *M* (pentru a elimina un posibil ciclu parţial în traseul în construcţie);

5) Dacă dimensiunea matricei *d* rezultată este mai mare de două, treceţi la pasul 1;

6) Pe baza matricei primite de dimensiune 2x2, traseul este finalizat şi costul acestui este determinat.

Concluzii.

Soluţii aproximative bune sau chiar optime se pot obţine în multe cazuri cu ajutorul operaţiunilor 1) -6) şi dacă studiem numărul nodurilor ramificate, folosind regulile 1) -6) pentru a introduce un nod în traseu pe baza experimentelor, se obţine o reducere semnificativă a calculelor. Problema comis-voiajorului poate fi considerată ca o problemă de optimizare aplicabilă şi ca un model convenabil pentru dezvoltarea algoritmilor pentru rezolvarea problemelor de programare discretă.

Pe baza datelor experimentale ale distribuţiei uniforme [1], se presupune că pentru matricele de valoare n-dimensională numărul nodurilor de ramificare investigate constitui $O(1,26^n)$. Se crede [2] că $P \neq NP$, în acelaşi timp, poate exista o euristică eficace pentru rezolvarea problemei comis-voiajorului (cum ar fi, de exemplu, o metodă simplă pentru problema programării liniare sau o metodă selectivă de prognoză în economie).

BIBLIOGRAFIE:

1. Reingold E.M., Nievergelt J., Deo N. Combinatorial algorithms. Theory and practice. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey 07632, 1977.

2. Papadimitriou Ch.H., Steiglitz K. Combionatorial optimization: Algorithms and Complexity. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1982.

3. Костюк Ю. Л. Эффективная реализация алгоритма решения задачи коммивояжера методом ветвей и границ. "Вычислительные методы в дискретной математике", 2013, Nr. 2(20), p. 78-90.

4. Traveling Salesman Problem, Theory and Applications, Edited by Donald Davendra, 2010.

CONTROLUL FISCAL CA INSTRUMENT DE COMBATERE A INFRACŢIUNILOR ECONOMICE ÎN CONDIȚIILE ECONOMIEI DE PIAȚĂ

ENACHE TEIA
drd ULIM
ADA ȘTAHOVSCHI
dr.conf.univ USM

Rezumat. În acest articol autorul descrie însemnătatea controlului fiscal ca instrument de combatere a infracţiunilor economice, a efectelor şi cauzelor apariţiei evaziunii fiscale şi identificării măsurilor de intensificare a controlului fiscal, ca suport al creşterii economice.

Un instrument de combatere a infracţiunilor economice este informaţia contabilă, care reprezintă primul tip de informaţie care ar putea conţine indicii sau semnale cu privire la apariţia fenomenului de evaziune fiscală. Informaţia contabilă nu are un rol activ în identificarea evaziunii fiscale ci doar un rol pasiv. Capacitatea evaziunii fiscale la nivelul informaţiei contabile ca atare este cea care generează atât „succesul" organizaţiilor în evaziunea fiscală cât şi „insuccesul" inspecţiei guvernamentale în identificarea evaziunii fiscale (actuale sau posibile).

Informaţia contabilă asigură accesibilitatea la posibilitatea de identificare a evaziunii fiscale. informaţia contabilă asigură verificarea respectării principiilor contabile, semnalarea timpurie cu privire la crearea condiţiilor de evaziune fiscală în viitor.

Cuvinte cheie: Control fiscal, infracţiuni economice, evaziune fiscală, fraudă fiscală, administrare fiscală, informaţie contabilă.

Abstract. In this article, the author describes the importance of fiscal control as a tool for combating economic crimes, the effects and causes of tax evasion and the identification of measures to enhance fiscal control as a support for economic growth.

An instrument to combat economic crime is accounting information, which is the first type of information that may contain indicia or signals about the occurrence of the phenomenon of tax evasion. Accounting information has no active role in identifying tax evasion, but only a passive role. The ability of tax evasion at the level of accounting information as such is the one that generates both the "success" of organizations in tax evasion and the "failure" of governmental inspection in identifying tax evasion (current or possible).

Accounting information ensures the accessibility of tax evasion identification. the accounting information ensures the verification of compliance with accounting principles, early warning of the creation of tax evasion conditions in the future.

Keywords: Tax control, economic crime, tax evasion, tax fraud, tax administration, accounting information.

INTRODUCERE

Controlul fiscal reprezintă instrumentul privind supravegherea şi determinarea, prin diferite metode şi tehnici a constituirii resurselor financiare publice, a acumulării veniturilor fiscale. Prin control fiscal se înțelege ansamblul activităților destinate pentru asigurarea respectării obligațiilor de declarare și de calculare corecta, precum și de plata la termen conform legislației în vigoare a impozitelor, taxelor și a altor vărsăminte obligatorii față de bugetul de stat, bugetele locale și alte obligațiuni fiscale. Potrivit legislației în vigoare sunt supuse controlului fiscal persoanele fizice și juridice, care au obligații fiscale.

Controlul fiscal ca parte componentă a controlului financiar are o contribuție importanta în asigurarea realizării veniturilor care se transferă în bugetul statului de la agenții economici sub forma impozitelor, taxelor și a altor vărsăminte. Controlul fiscal indiferent de cine este efectuat, presupune respectarea unor reguli unitare de acțiune și adoptare a unor procedee, tehnici, modalități și instrumente de control.

INFORMAȚIA CONTABILĂ – INSTRUMENT DE COMBATERE A INFRACȚIUNILOR ECONOMICE

Un instrument important de combatere a infracţiunilor economice este **informaţia contabilă.** Aceasta reprezintă, din punct de vedere logic şi cronologic, primul tip de informaţie care ar putea conţine indicii sau semnale cu privire la producerea fenomenului de

evaziune fiscală.

Informaţia contabilă cuprinde aceste indicii ca pe o potenţialitate a cărei actualizare depinde de abilitatea, competenţa şi buna-credinţă a inspectorului guvernamental în demersul său de a preveni, depista, limita şi sancţiona evaziunea fiscală. Aceasta rezultă din faptul că sistemul contabil al oricărei entităţi trebuie să aibă propria sa bază documentară, aşa încât doar verificarea sistematică a respectării principiilor contabile, a politicilor contabile şi a respectării corelaţiilor normative şi logice între indicatorii de poziţie şi de flux ai organizaţiei poate furniza, în mod vizibil, acele indicii necesare şi suficiente pentru a declara producerea unui fenomen evazionist.

În acest context, aşadar, informaţia contabilă nu are un rol activ în identificarea evaziunii fiscale ci doar un rol pasiv, de a conţine informaţia relevantă în materie. Capacitatea evaziunii fiscale la nivelul informaţiei contabile ca atare este cea care generează atât „succesul" organizaţiilor în evaziunea fiscală cât şi „insuccesul" inspecţiei guvernamentale în identificarea evaziunii fiscale (actuale sau posibile). Această capacitate este cea care generează multitudinea de modele de alertare timpurie sau de alte proceduri de control intern sau extern care să facă „vizibilă" informaţia de evaziune fiscală conţinută în informaţia contabilă generică.

Pe baza celor de mai sus, putem concluziona, pe scurt, asupra rolului pe care informaţia contabilă îl are în depistarea, cuantificarea şi probarea evaziunii fiscale.

În primul rând, **informaţia contabilă asigură accesibilitatea la posibilitatea de identificare a evaziunii fiscale**. Într-adevăr, informaţia contabilă creează, pentru inspectorul guvernamental, condiţiile minimale pentru ca acesta să poată sesiza producerea fraudei împotriva intereselor publice. Evaziunea fiscală presupune identificarea unei diferenţe (gap) între obligaţiile bugetare datorate şi obligaţiile bugetare calculate/înregistrate/virate.

În al doilea rând**, informaţia contabilă asigură legătura nemijlocită cu documentele primare** care „atestă" producerea unei evaziunii fiscale. Într-adevăr, aşa cum s-a mai menţionat, contabilitatea produce concomitent informaţia contabilă şi suportul ei documentar, în sensul că informaţia contabilă nu poate fi generată fără un document contabil primar. În felul acesta, subiectul interesat de cercetarea evaziunii fiscale obţine calea prin care poate depista modalitatea în care legea a fost înfrântă cu privire la o anumită informaţie contabilă dată;

În al treilea rând, **informaţia contabilă asigură verificarea respectării principiilor contabile**. Într-adevăr, modul în care este generată, structurată, înregistrată şi prelucrată informaţia contabilă ne arată gradul şi modul în care sistemul de contabilitate al entităţii a respectat principiile contabile, politicile contabile precum şi interesul administraţiei publice în a colecta obligaţia bugetară legală creată la nivelul organizaţiei.

Într-adevăr, informaţia contabilă nu este altceva decât punerea în practică a recomandărilor de normalizare a contabilităţii cu privire la principiile contabile şi la întocmirea situaţiilor financiare, pe de o parte, precum şi punerea în practică a politicii contabile adoptate la nivelul organizaţiei (inclusiv aspecte legate de ceea ce se numeşte contabilitate creativă), pe de altă parte. Ca urmare, prima „instanţă" care dă seama de respectarea acestor principii şi politici este tocmai informaţia contabilă;

În al patrulea rând, **informaţia contabilă asigură cuantificarea evaziunii fiscale produse**. Într-adevăr, informaţia contabilă are atât un rol calitativ cât şi unul cantitativ: mărimea numerică a informaţiei contabile alterate (nelegale sau neregulare) reprezintă tocmai sursă pentru determinarea cantitativă a evaziunii fiscale produse, prin simpla calculare, de către inspectorul guvernamental, a diferenţei dintre obligaţia bugetară datorată şi obligaţia bugetară calculată/înregistrată/virată de către organizaţie. Acest rol al informaţiei contabile nu este exclusiv, el mai poate fi asigurat şi de către informaţia financiară, în general, sau de către informaţia fiscală generată în evidenţele contabilităţii financiare a organizaţiei, dar, cu precădere, informaţia genuină despre dimensiunile evaziunii fiscale produse este furnizată la nivelul informaţiei contabile;

În al cincilea rând, **informaţia contabilă asigură semnalarea timpurie cu privire la crearea condiţiilor de evaziune fiscală în viitor.** Într-adevăr, anumite inadvertente logice sau principiale în ceea ce priveşte conţinutul unor informaţii contabile pot transmite inspectorului guvernamental (sau altui stakeholder) semnale cu privire la posibilitatea ca, în viitor, să se creeze condiţii pentru reducerea bazei de impozitare, adică pentru producerea fenomenului evazionist. Desigur că semnalarea timpurie este utilă managerului organizaţiei, în măsura în care acesta (sau sistemul său de control intern) este interesat în depistarea evaziunii fiscale potenţiale.

Cele cinci funcţii generale (care, împreună şi în interdependenţă dintre ele) constituie ceea ce numim rolul informaţiei contabile în depistarea, cuantificarea şi probarea (sancţionarea) evaziunii fiscale au un caracter dinamic: ele se modifică în funcţie, îndeosebi, de nivelul de dotare a organizaţiei cu IT, de nivelul de prelucrare statistică a informaţiei primare etc. Este de necontestat, însă, faptul că informaţia contabilă asigură „prima linie" în asigurarea condiţiilor de depistare şi cuantificare a evaziunii fiscale la nivelul organizaţiei.

CONTROLUL FISCAL – UNUL DINTRE PRINCIPALELE INSTRUMENTE DE COMBATERE A INFRACŢIUNILOR ECONOMICE

Controlul fiscal, ca instrument principal de combatere a infracţiunilor economice, este exercitat pe structuri distincte, care funcţionează atât în cadrul Ministerului de Finanţe, ca organ central, care are şi atribuţii de control financiar, cât şi în cadrul Inspectoratelor fiscale.

Aspectele ce ţin de acest instrument de combatere a infracţiunilor economice sunt prezentate prin prisma organelor în subordinea cărora se află astfel: sistemul de control financiar al statului din sfera executivului, controlul financiar contabil din sfera de acţiune a executivului şi controlul financiar contabil din sfera de acţiune a legislativului. Toate acestea vin în sprijinul prevenirii şi combaterii evaziunii şi fraudei fiscale.

Înmulţirea controalelor fiscale ce au apărut din nevoia de creştere a fondurilor bugetare şi legislaţia imprevizibilă au determinat creşterea în ultimii ani a numărului de contestaţii fiscale. Companiile conştientizează mai mult nevoia de a revendica în instanţa drepturile încălcate, la polul opus practicilor din trecut, când o relaţie amiabilă cu Fiscul era considerată benefică pentru business.

Cele mai întâlnite motive pentru care o companie ajunge să fie implicată într-un litigiu fiscal sunt determinate de caracterul interpretabil al dispoziţiilor fiscale cât şi de lipsa de previzibilitate a acestora. Astăzi este cunoscut faptul că nu doar contribuabilii, ci şi reprezentanţii organelor fiscale întâmpina dificultatea în a-şi forma puncte de vedere unitare legat de aplicarea efectivă a anumitor prevederi fiscale.

Intensificarea controalelor fiscale este tradusă în creşterea numărului de contestaţii fiscale, avându-se în vedere faptul că în urma controalelor sunt emise acte administrativ-fiscale ce sunt contestabile în instanţă. În ultimii ani, din cauza intensificării controalelor fiscale determinate de restrângerile bugetare, şi intenţia de a elimina evaziunea fiscală, numărul litigiilor fiscale a crescut considerabil.

EVAZIUNEA ŞI FRAUDA FISCALĂ

În ultimii ani, provocarea pe care o reprezintă fraudă şi evaziunea fiscală a crescut considerabil. Globalizarea economiei, progresele tehnologice, internaţionalizarea fraudei şi interdependenţa rezultată a autorităţilor fiscale din statele membre demonstrează limitele abordărilor strict naţionale şi accentuează nevoia de acţiuni comune.

Toate acestea vin în sprijinul prevenirii şi combaterii **evaziunii şi fraudei fiscale**. Cu privire la evaziunea fiscală sunt evidenţiate aspecte legate de: cauze, forme de manifestare, măsuri de cooperare, instituţii cu abilităţi în sfera lor de acţiune. Importanţa analizei evaziunii fiscale derivă atât din impactul ei asupra echilibrului bugetar, cât şi din implicaţiile pe care le are în arhitectura generală a comportamentului economic.

Frauda şi evaziunea fiscală limitează capacitatea statelor membre de a percepe venituri şi de a-şi desfăşura politica economică. În timpul perioadelor de consolidare fiscală, când numeroase state trebuie să procedeze la reducerea cheltuielilor şi la creşterea veniturilor,

punerea în practică a politicii fiscale este şi mai dificilă din cauza fraudei şi evaziunii fiscale. Estimările în ceea ce priveşte amploarea economiei subterane în Uniunea Europeană, de aproximativ o cincime din Produsul Intern Brut, oferă un prim indiciu cu privire la dimensiunea problemei [2, p.320].

De asemenea, zeci de miliarde de euro, adesea nedeclarate şi neimpozate, se află în continuare în jurisdicţii offshore, reducând veniturile fiscale naţionale. Dată fiind amploarea acestui fenomen, intensificarea luptei împotriva fraudei şi evaziunii fiscale nu este numai o problemă de venituri, ci şi de echitate. Este important de reţinut că, în general, marea majoritate a contribuabililor din UE iau măsuri pentru a-şi îndeplini obligaţiile fiscale. Mai ales în aceste vremuri grele din punct de vedere economic, aceşti contribuabili corecţi nu ar trebui să suporte majorări fiscale suplimentare pentru a compensa pierderile de venit cauzate de cei care comit fraude şi evaziuni fiscale.

Evaziunea fiscală, este un act de intenţie a contribuabililor de a se sustrage de la plata impozitelor şi duce întotdeauna la o diminuare a veniturilor statului. O cauză a evaziunii fiscale o reprezintă **slăbiciunea administraţiei fiscale**. Contribuabilul economic poate practică evaziunea fiscală şi în cazul în care sancţiunea pentru această faptă este mică sau probabilitatea de a fi identificat şi sancţionat este mică. Acest comportament se poate produce indiferent de raţă de impozitare (indiferent, deci, de presiunea fiscală, în general), evaziunea fiscală putând, aşadar, să se producă chiar dacă presiunea fiscală scade [4, p.167].

În practică cel mai des se întâlnesc următoarele modalităţi de sustragere de la plata obligaţiilor fiscale:

- conducerea incorectă şi incompletă a contabilităţii,
- majorarea cheltuielilor deductibile/nedeductibile,
- neînregistrarea veniturilor,
- neplata obligaţiilor fiscale.

Scopul " mecanismului contabil al evaziunii fiscale este reducerea drepturilor statului de a preleva, conform legii, din veniturile finale al entității. Ca urmare, desigur, aici un rol foarte important îl are auditul intern care, în calitate de consilier al managerului organizaţiei, trebuie să depisteze mecanismul contabil de evaziune fiscală, să-l aducă la cunoştinţa managerului organizaţiei, să facă recomandări de remediere a situaţiei şi să auditeze, apoi, chiar implementarea, de către managerul organizaţiei, a recomandărilor făcute în scopul eliminării mecanismului contabil al evaziunii fiscal mecanismul fiscal al evaziunii fiscale va urmări să reducă baza de impozitare la care se referă normele fiscale de impunere.

Ţările din UE au în prezent standarde variate cu privire la definirea paradisurilor fiscale şi, prin urmare, au metode diferite de acţiune. Aceasta înseamnă că tranzacţiile care implică paradisuri fiscale se pot derula cel mai uşor prin intermediul ţărilor care au legislaţia cea mai tolerantă. O abordare comună cu privire la detectarea şi apoi combaterea paradisurilor fiscale i-ar împiedica pe evazionişti să profite de diferenţele existente la nivelul sistemelor naţionale.

Pentru a preveni sustragerea companiilor de la plata taxelor, ţările din UE ar trebui să consolideze mai întâi convenţiile privind **evitarea dublei impuneri** – datorită acestora, companiile active în mai multe ţări nu trebuie să plătească impozite în fiecare dintre ele. Lacunele existente le permit unor companii să abuzeze de aceste convenţii şi să nu plătească impozite deloc [1].

Această formă de evaziune fiscală, cunoscută şi sub denumirea de **„planificare fiscală agresivă”**, se înregistrează tot mai des, iar planul de acţiune recomandă soluţionarea aspectelor tehnice şi juridice care o fac posibilă.

Dacă ţările membre încearcă să abordeze pe cont propriu această problemă, există riscul că întreprinderile vizate să se stabilească pur şi simplu în altă ţară cu o legislaţie mai permisivă. Este nevoie de o acţiune la nivelul UE pentru a elimina lacunele juridice şi pentru a ne asigura că nici o ţară nu suferă pierderi financiare pentru că a acţionat singură.

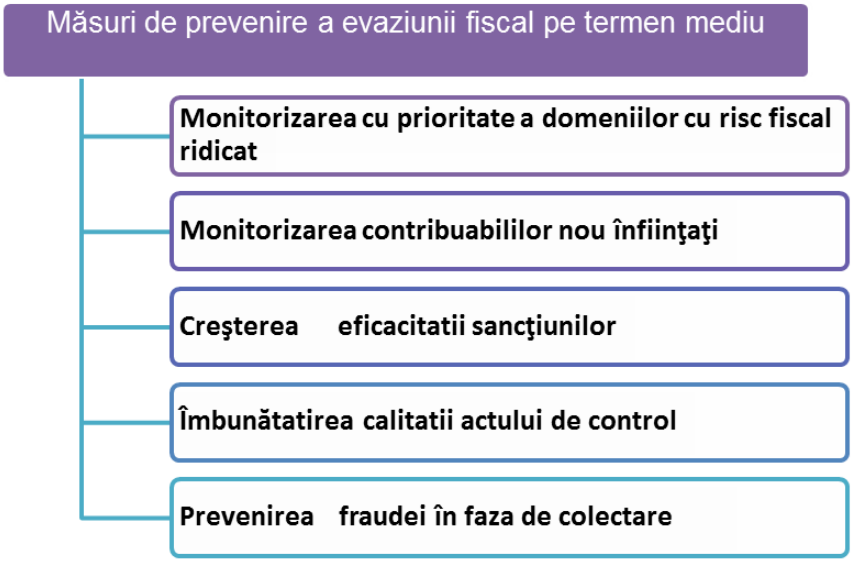


Fig. 1 Măsuri de prevenire a evaziunii fiscale pe termen mediu
Sursa: elaborată de autor

În cadrul procesului de prevenire a fraudei, funcţia de colectare constituie o verigă esenţială. În consecinţa, vor fi luate măsuri pentru fi asigurată o reacţie mai promptă la probabilitatea apariţiei evaziunii în perioada de colectare a creanţelor fiscale, respectiv analizarea permanentă a indicatorilor de solvabilitate a contribuabililor în vederea preîntâmpinării apariţiei situaţiei de acumulare de datorii mari comparativ cu situaţia patrimonială şi, în acest sens, evitarea apariţiei imposibilităţii executării silite.

CONCLUZII ŞI PROPUNERI

În baza celor menţionate mai sus, putem concluziona, pe scurt, asupra rolului pe care informaţia contabilă îl are în depistarea, cuantificarea şi probarea evaziunii fiscale.

- informaţia contabilă asigură ***accesibilitatea la posibilitatea de identificare a evaziunii fiscale***.
- informaţia contabilă asigură ***legătura nemijlocită cu documentele primare,***
- informaţia contabilă asigură ***verificarea respectării principiilor contabile.***
- informaţia contabilă asigură ***cuantificarea evaziunii fiscale produse***
- informaţia contabilă asigură ***semnalarea timpurie cu privire la crearea condiţiilor de evaziune fiscală în viitor***

Putem confirma, că informaţia contabilă asigură „prima linie” în asigurarea condiţiilor de depistare şi cuantificare a evaziunii fiscale la nivelul entităţii. Aceste cinci caracteristici ale informaţiei contabile ne reprezintă rolul informaţiei contabile în depistarea, cuantificarea şi probarea (sancţionarea) evaziunii fiscale

Prin urmare, **necesitatea controlului fiscal în cadrul sistemului fiscal al unei ţări este recunoscută, el îmbrăcând forme diferite, în prezent, faţă de trecut din cauza modernităţii societăţii.**

Sistemul de combatere a efectelor fraudelor fiscale se bazează pe conştientizarea intermediarilor financiari şi non-financiari, precum şi a agenţilor economici care trebuie să coopereze, în mod responsabil, cu autorităţile.

De asemenea, autorităţile cu atribuţii de control, conform legii, şi cele de supraveghere prudenţială, vor trebuie să verifice şi să controleze, în cadrul atribuţiilor de serviciu, modul de aplicare a prevederilor legale, iar când, în verificările efectuate, rezultă suspiciuni de spălare a banilor sau alte încălcări ale dispoziţiilor legale vor trebui să informeze autorităţile.

Alte relaţii între ele pot fi următoarele:

* creşterea presiunii fiscale poate conduce la necesitatea acordării de noi facilităţi fiscale, pentru a opri efectul de curbă Laffer, ceea ce sporeşte hazardul moral;

* creşterea slăbiciunii administraţiei fiscale poate atrage creşterea presiunii fiscale, pentru a contracara scăderea încasărilor bugetare.

De asemenea considerăm, că instituţiile cu atribuţii de control din ţările UE ar trebui să coopereze în vederea combaterii evaziunii fiscale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Comisia Europeană. Un plan de acţiune în vederea consolidării luptei împotriva fraudei şi a evaziunii fiscale [on line] http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/tax_fraud_evasion/com_2012 _722_ro.pdfv
2. Brezeanu P. Fiscalitate, concept teorii, politici şi abordări practice. Bucureşti: Wolterskluwer, 2010, 488 p.
3. Chiţan V. Restartarea reformei fiscale – imperativ pentru sustenabilitatea finanţelor. În: Contabilitate şi audit, 2013, nr.7, p. 28-36.
4. Enache T., Vîlcu V., Dima G., Dragomir M. Evaziunea fiscală - rezultat al imperfecţiunii sistemului fiscal. Revista ştiinţifică „Studia Universitatis", Universitatea de Stat din Moldova, Chişinău, 2012, nr.7 (57), p. 167- 170.

DIAGNOSTICUL REZULTATELOR FINANCIARE PRIN INTERMEDIUL PRAGULUI DE RENTABILITATE

TCACI Natalia
Dr., conf.univ., USM
TCACI Alexandru
Dr., conf.univ., USM
DOMBROVSCHI Ina
Drd., lector univ., UASM

ABSTRACT. It have been established the breakeven point by lower yield rate per hectar of wheat, barley, maize, sunflower basing on the data of agricultural enterprices from Central region of Republic of Moldova. Was calculated increament rate of the breakeven point in agricultural enterprices from different districts. Was established that as more actual results exceed breakeven point, so profit per hectar and per unit of product is in upward trend. The results of investigations allow to determine three areas of profit elasticity: high, temperate, low.

KEY WORDS: *agricultural enterprices, breakeven point, efficiency, fixed costs, profit, variable costs.*

Desfăşurarea activităţii profitabile implică obţinerea profitului suficient pentru acoperirea cheltuielilor, rambursarea datoriilor şi reinvestirea tehnologică în scopul dezvoltării întreprinderii.

Pentru a formaliza sensibilitatea profitului la variaţia costurilor şi a nivelului de activitate se aplică metoda pragului de rentabilitate care este cunoscută şi sub denumirea „punct critic", „punct mort". Pragul de rentabilitate reprezintă acel volum al vânzărilor la care veniturile acoperă cu exactitate costurile şi cheltuielile, profitul fiind nul. El evidenţiază nivelul de activitate la care trebuie să se situieze întreprinderea pentru a nu lucra în pierderi.

Metodologia de calcul al pragului rentabilităţii porneşte de la ipoteza că întreprinderea nu poate influenţa nici preţurile cu care se cumpără factorii de producţie şi nici preţurile bunurilor pe care le produce şi le vinde. Singura variabilă asupra căreia poate să acţioneze pentru ca veniturile să depăşească cheltuielile rămâne volumul producţiei vândute.

În literatura de specialitate (1, 2, 3) se recomandă estimarea volumului producţiei vândute în unităţi naturale corespunzător pragului rentabilităţii (Q_v) după formula:

$$Q_v = \frac{CF}{P - CV_P} \qquad (1)$$

unde: CF – costuri constante totale la fabricarea produsului;

P – preţul de vânzare pe unitate de produs;

CV_P – costuri variabile la o unitate de produs.

Deci, conform formulei 1 Q_v exprimă volumul total al produselor vândute la care veniturile acoperă cu exactitate costurile de producţie fără a obţine profit, sau a suporta pierderi.

Raţionamentele implicate de diagnosticul pragului rentabilităţii ne-au permis să constatăm aspectul specific pentru întreprinderile agricole care rezidă în dependenţa direct proporţională a volumului vânzărilor de randamentul în calcul la un hectar. Acest fapt cât şi rezultatele investigaţiilor noastre au demonstrat necesitatea determinării pragului rentabilităţii pentru întreprinderile agricole după producţia medie la hectar paralel cu volumul total al producţiei vândute. Astfel, înlocuind numărătorul formulei 1 - costurile fixe totale (CF) cu costurile constante în calcul la hectar de suprafaţă productivă (CF_h), obţinem randamentul minim (q_{min}) – pragul rentabilităţii sub nivelul căruia întreprinderea agricolă va suporta pierderi şi respectiv la depăşirea acestuia va obţine profit:

$$q_{\min} = \frac{CF_h}{P - CV_P} \qquad (2)$$

Conform formulelor 1 şi 2 rezultă că elementul formator al pragului rentabilităţii îl constituie divizarea costurilor de producţie în variabile şi constante. În componenţa costurilor variabile la produsele vegetale au fost incluse următoarele articole: costuri directe cu personalul, contribuţiile de asigurări sociale de stat obligatorii şi primele de asistenţă medicală obligatorie, seminţe şi material săditor, îngrăşăminte şi pesticide, produsele petroliere. Costurile constante după natura lor nu se modifică în funcţie de volumul produselor obţinute, fapt ce a determinat următoarea componenţă a acestora: amortizarea mijloacelor fixe cu destinaţie de producţie, serviciile activităţilor auxiliare aferente fabricării produselor (energie electrică şi termică, servicii tractoare şi auto), costurile aferente perfecţionării tehnologiilor de cultivare şi îmbunătăţirii calităţii produselor, costurile serviciilor de pază a subdiviziunilor de producţie şi de delegare a lucrătorilor încadraţi în procesul de producţie, costuri legate de gestiunea şi deservirea subdiviziunilor de producţie.

În funcţie de divizarea costurilor în fixe şi variabile considerăm, că formula de calcul a costului unitar efectiv (C) se va exprima:

$$C = CV_P + \frac{CV_h}{q} \qquad (3)$$

unde: q – producţia medie la hectar efectivă, q

De rând cu productivitatea minimă (q_{min}) considerăm oportună determinarea:
- productivităţii critice ce poate să recupereze doar costurile constante;
- productivităţii optime, nivelul căreia poate să asigure reproducţia simplă.

Din cele expuse propunem exprimarea productivităţii critice (q_{cr}) după formula:

$$q_{cr} = \frac{CF_h}{P} \qquad (4)$$

Investigaţiile noastre efectuate în baza datelor din întreprinderile agricole ale regiunii Centru ne-au demonstrat, că nivelul minim al ratei rentabilităţii producţiei vegetale, ce poate să asigure reproducţia simplă, constituie 19 – 23%. Aceasta semnifică, că atât costurile variabile cât şi cele constante pot fi majorate de la 1,19 până la 1,23 pentru a obţine productivitatea optimă (q_{opt}). Astfel efectuând transformările respective în formula 2 obţinem productivitatea optimă pentru produsele vegetale:

$$q_{opt} = \frac{(1+R) \times CF_h}{P - (1+R) \times CV_P} = \frac{1{,}23 \times CF_h}{P - 1{,}23 \times CV_P} \qquad (5)$$

unde: R – rata rentabilităţii, coeficient.

Este cunoscut faptul, că profitul pe unitate de produs exprimă diferenţa dintre preţul de vânzare (P) şi costul unitar (C). Înlocuind C după formula 3 în costuri variabile şi constante obţinem profitul la 1 q de produs (B_P):

$$B_p = P - C = P - (CV_P + \frac{CF_h}{q}) \qquad (6)$$

În asemenea mod de abordare suntem de părerea, că profitul la un hectar (B_h) trebuie calculat după formula:

$$B_h = q \times (P - CV_P) - CF_h \qquad (7)$$

Totodată menţionăm, că la estimarea modificării profitului la hectar sub influenţa creşterii productivităţii şi reducerii costului unitar calculele pot fi efectuate respectând formule tradiţionale. Astfel:

$$\Delta B_h^q = (q_1 - q_0) \times (P_0 - C_0) \quad (8)$$

$$\Delta B_h^q = -(C_1 - C_0) \times q_1 \quad (9)$$

În cazul modificării profitului în dependenţă de costul unitar considerăm că este mai corectă determinarea influenţei separate a costurilor unitare variabile şi constante după următoarele formule:

$$\Delta B^{CV_P} = -\left(CV_{P(1)} - CV_{P(o)}\right) \times q_1 \quad (10)$$

$$\Delta B^{\frac{CF_h}{q}} = -\left(\frac{CF_h}{q}(1) - \frac{CF_h}{q}(0)\right) \times q_1 \quad (11)$$

Reieşind din metodologia expusă, în tabelul 1 prezentăm rezultatele calculelor pragului rentabilităţii după indicatorii randamentului la hectar în profilul produselor agricole.

Tabelul 1. Indicatorii productivităţii principalelor culturi agricole în SRL „Faunus-Vladnic" în medie pe anii 2015-2017

(q / ha)

Indicatorul productivităţii	Grâu	Porumb	Floarea soarelui
Critică	12,42	20,88	5,14
Minimă	24,14	34,8	7,91
Optimă	36,44	81,0	15,31
Efectivă	41,08	61,04	26,34

Sursa: Calculele autorilor în baza: Raportului statistic 29-agr „Suprafaţa însămânţată, producţia globală şi roada culturilor agricole", Raportului statistic 21-vînz „Vânzarea producţiei agricole"; Calculaţiei costului produselor agricole.

Din calculele efectuate în tabelul 1 rezultă că la SRL „Faunus-Vladnic" pragul rentabilităţii a fost depăşit la toate culturile agricole, deoarece productivitatea efectivă este mai înaltă decât nivelul minim. S-a constatat că faţă de nivelul optim productivitatea efectivă este mai înaltă: la grâu cu 4,64 q sau cu 12,7%; la floarea soarelui cu 11,03 q sau cu 72,04%. Însă la porumb productivitatea efectivă este mai redusă decât cea optimă cu aproape 20q sau cu 24,64%, ceea ce se explică prin nivelul mai majorat al costurilor constante la hectar în proporţie de 37,8% comparativ cu grâul şi cu 46,8% faţă de floarea soarelui.

Din datele tabelului 1 concluzionăm, că cu cât este mai mică ponderea productivităţii minime şi optime faţă de productivitatea efectivă cu atât este mai înaltă eficienţa producţiei. Această cotă constituie: la grâu 58,76% şi 88,7%; la porumb – 57,0% şi 132,7%; la floarea soarelui – 30,0% şi 58,12%.

Rezultatele investigaţiilor ne-au permis să deducem, că factorul determinant, ce asigură creşterea profitului este productivitatea culturilor agricole, deoarece aceasta depinde de efortul propriu al întreprinderii pe când preţul de vânzare şi costul unitar în mare măsură se modifică în funcţie de conjunctura pieţei şi de preţurile achiziţionării resurselor materiale.

Mai mult ca atât calculele ne constată, că pe măsura îndepărtării randamentelor efective faţă de pragul rentabilităţii are loc majorarea profitului la hectar, cât şi la o unitate de produs (tabelul 2).

Din calculele efectuate în tabelul 2 constatăm, că pragul rentabilităţii după producţia medie la hectar a fost depăşit aproape la toate entităţile cu excepţia SRL „Cioara". Întreprinderea în cauză trebuia să producă grâu la hectar cel puţin 32,27 q ca să-şi acopere costurile. Însă de fapt a obţinut 30,95 q sau cu 1,32 q mai puţin, ceea ce demonstrează că la fiecare chintal de grâu, pierderea a constituit 6,76 lei.

Tabelul 2. Interdependenţa dintre coeficientul depăşirii pragului rentabilităţii şi profitul în calcul la o unitate de produs în întreprinderile agricole regiunii Centru

(în medie anii 2015-2017)

Denumirea întreprinderii	Grâu				Porumb				Floarea soarelui			
	Productivitate, q/ha		Coeficientul depăşirii pragului rentabilităţii	Profitul la 1 q boabe de grâu, lei	Productivitate, q/ha		Coeficientul depăşirii pragului rentabilităţii	Profitul la 1 q boabe de porumb, lei	Productivitate, q/ha		Coeficientul depăşirii pragului rentabilităţii	Profitul la 1 q floarea soarelui, lei
	efectivă	minimă			efectivă	minimă			efectivă	minim		
SRL „Cioara”	30,95	32,27	0,96	-6,76	24,93	23,47	1,06	22,0	15,1	8,66	1,74	53,41
SRL „Miturix Agro”	31,57	15,05	2,1	45,9	24,2	16,46	1,47	46,0	18,3	9,34	1,96	99,76
SRL „Amorilis”	36,18	24,03	1,51	28,85	30,38	25,37	1,2	32,83	17,09	7,87	2,17	126,11
CAP „Roada Dumbravei”	34,45	16,17	2,13	59,78	40,46	14,18	2,85	98,48	15,9	5,15	3,09	197,02
SRL „Faunus-Vladnic”	41,08	24,14	1,71	35,88	61,04	34,8	1,75	69,75	26,34	7,91	3,33	264,91
SRL „Faunus-Prim”	41,44	14,7	2,82	72,00	67,17	36,33	1,85	71,92	28,49	6,15	4,63	294,78

Sursa: Calculul autorului în baza Raportului statistic 29-agr „Suprafaţa însămânţată, producţia globală şi roada culturilor agricole”, Raportului statistic 21-vînz „Vânzarea producţiei agricole”; Calculaţiei costului produselor agricole.

Din datele tabelului 2 rezultă, că creşterea gradului de îndepărtare a producţiei medii la hectar faţă de pragul rentabilităţii condiţionează un caracter stabil de majorare a profitului unitar la toate produsele agricole. De exemplu, creşterea coeficientului de depăşire a pragului rentabilităţii la porumb de la 1,06 până la 2,85 a condus la majorarea profitului în calcul la 1 q de boabe cu 76,48 lei sau aproape de 3,5 ori.

La producerea seminţelor de floarea soarelui în entităţile regiunii Centru s-a constatat, că valorile acestui coeficient au fost mai ridicate decât la grâu şi porumb în medie cu 50,8% şi 65,9% respectiv. Situaţia creată cât şi alţi factori au determinat obţinerea profitului la 1 q seminţe de floarea soarelui în sumă de 172,7 lei, sau de 2,03 ori şi 2,56 ori mai mult decât la 1 q de grâu şi porumb respectiv.

Rezultatele calculelor ne atestă despre existenţa legăturii dintre coeficientul de depăşire a pragului rentabilităţii şi profitul la o unitate de produs, fapt vizualizat şi în figura 1.

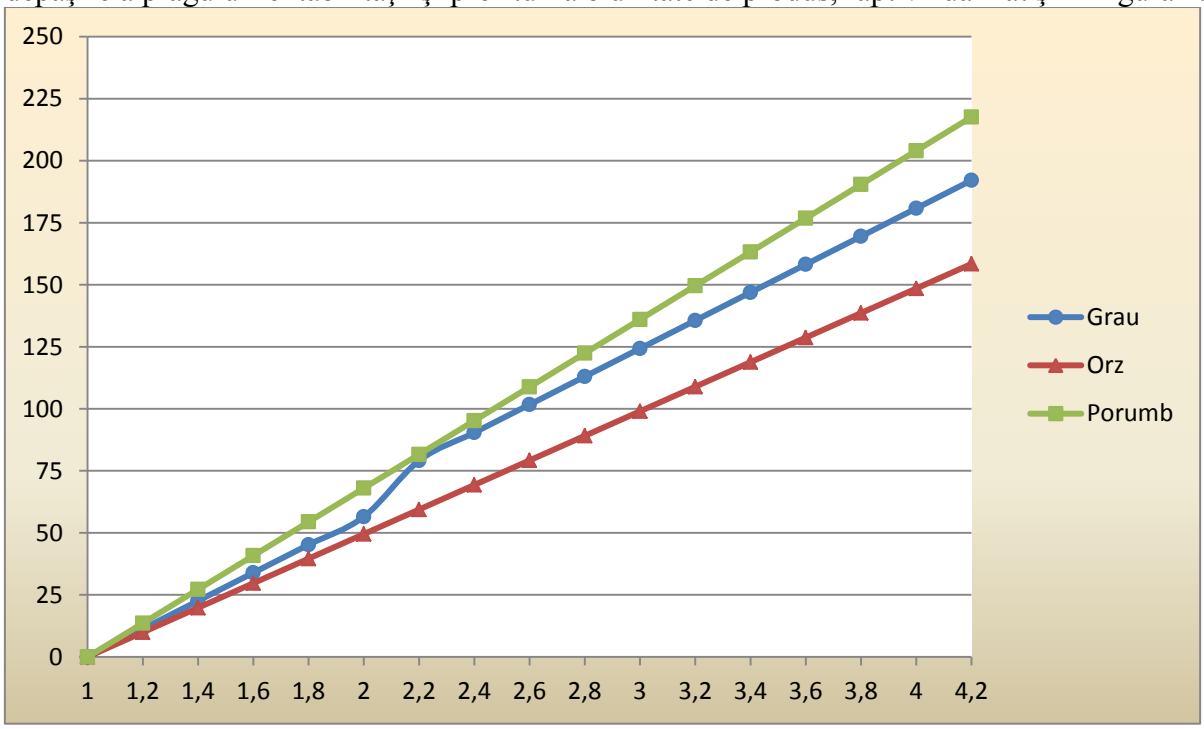


Figura 1. Interdependenţa dintre coeficientul depăşirii pragului rentabilităţii şi profitului la 1 q de cerealiere (în medie 2015-2017).

Din prezentarea grafică (figura 1) remarcăm o majorare considerabilă a profitului la 1 q de produs în funcţie de creşterea coeficientului de depăşire a pragului rentabilităţii. Astfel, când acest coeficient se situiază în poziţiile 2,0; 3,0 şi 4,0 profitul la 1 q de porumb constituie 68,0; 136,0 şi 204,0 lei respectiv. Acelaşi trend crescător al profitului pe unitate de produs este caracteristic pentru grâu şi orz.

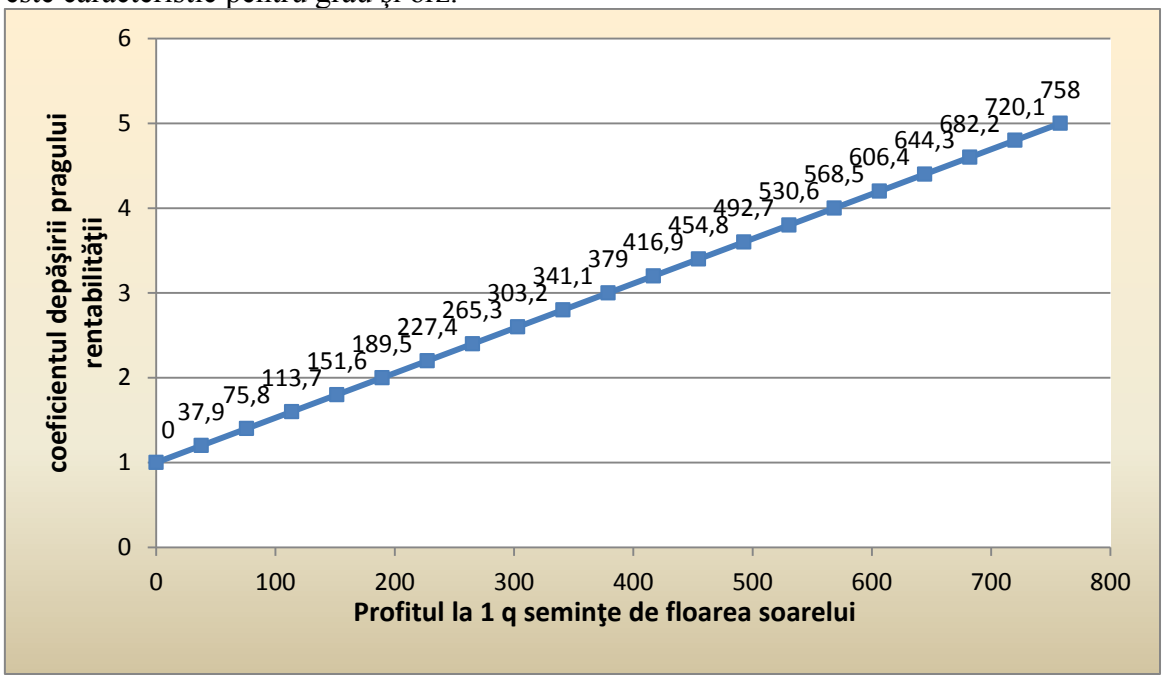


Figura 2. Interdependenţa dintre coeficientul depăşirii pragului rentabilităţii şi profitului la 1 q de seminţe de floarea soarelui (în medie 2015-2017).

Prezenţa legăturii directe dintre creşterea coeficientului de depăşire a pragului rentabilităţii şi modificarea profitului pe unitate de produs este confirmată şi de calculele efectuate la seminţele de floarea soarelui (figura 2).

Din figura 2 observăm o majorare puternică a profitului la 1 q seminţe de floarea soarelui în funcţie de creşterea coeficientului depăşirii pragului rentabilităţii. La depăşirea pragului rentabilităţii de 2,0, 3,0 şi 4,0 ori profitul la 1 q constituie respectiv 189,5; 379,0 şi 568,5 lei sau o majorare de 2 ori.

Expirienţa multor întreprinderi agricole a demonstrat, că doar pe seama îmbunătăţirii calităţii lucrărilor de cultivare şi recoltare fără costuri suplimentare este posibilă creşterea productivităţii şi respectiv a profitului. În acest caz modificarea profitului ca rezultat al creşterii productivităţii (ΔB_P^q) se propune de a calcula, transformând $B_{P(0)}$ şi B_P' (4, p. 88) :

$$\Delta B_P^q = B_P' - B_{P(0)} = \left[P_0 - CV_{P(0)} - \frac{CF_{h(0)}}{q'}\right] - \left[P_0 - CV_{P(0)} - \frac{CF_{h(0)}}{q}\right] = CV_h\left(\frac{1}{q_0} - \frac{1}{q'}\right) = \frac{CF_h}{q_0^2 + q'} = \frac{CF_h}{q_0^2 + (q_0 + 1)} \quad (12)$$

unde: q′ - productivitatea obţinută în urma îmbunătăţirii calităţii lucrărilor agricole sau q′=q_0+1, adică creşterea productivităţii cu o unitate (1 q);

B_P' - profitul obţinut în rezultatul creşterii productivităţii q′.

Utilizând formulele 3, 6 şi 12 paralel cu informaţia pe totalitatea selectată din întreprinderile agricole în medie 2015-2017, vom determina elasticitatea profitului la 1 q de porumb în funcţie de creşterea productivităţii (figura 3).

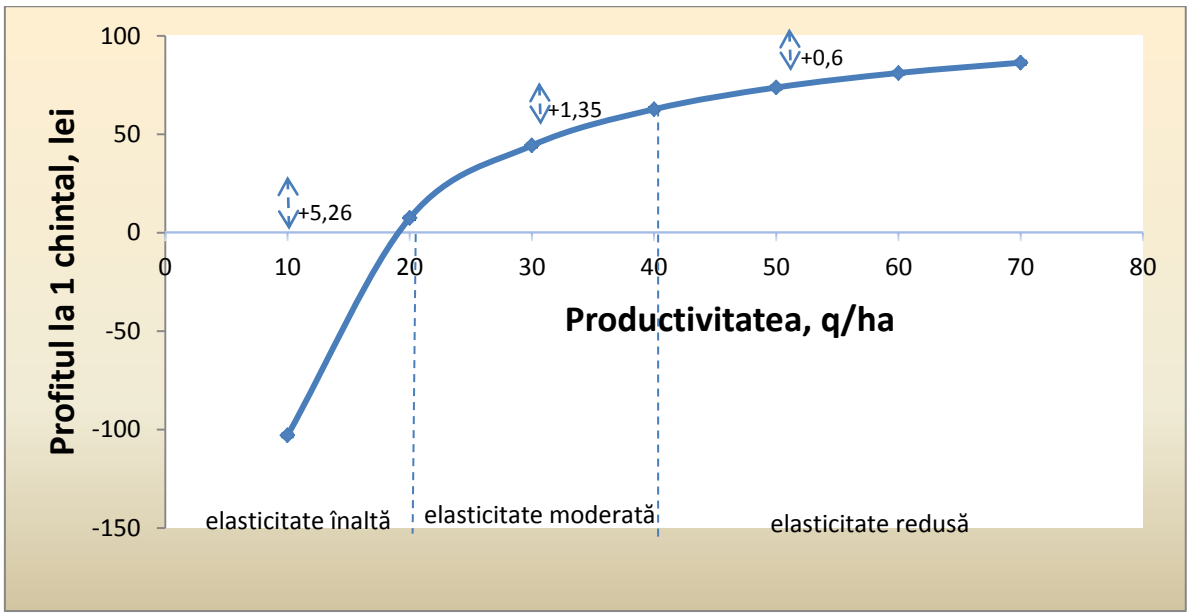


Figura 3. Elasticitatea profitului la 1 chintal de porumb în funcţie de creşterea productivităţii (în medie 2015-2017)

Sursa: Calculele autorilor

Din calculele efectuate în figura 3 considerăm oportună delimitarea a 3 zone de elasticitate a profitului. Astfel, constatăm, că cel mai înalt spor al profitului se obţine în condiţiile productivităţii reduse a porumbului şi anume până la 20 q/ha. Această zonă, în opinia noastră, se consideră de elasticitate înaltă, deoarece creşterea productivităţii porumbului cu 1 q condiţionează majorarea profitului la 1 q cu 5,26 lei. A doua zonă include productivitatea de la 20 până la 40 q şi poate fi denumită elasticitate moderată, fiindcă creşterea randamentului cu 1 q/ha conduce la majorarea profitului cu o valoare mai mică de 1,35 lei/q. A treia zonă – elasticitatea redusă care include productivitatea mai mare de 40 q/ha. În această zonă, că creşterea productivităţii cu 1 q de la 50 până la 51 q favorizează majorarea profitului într-o valoare mică - cu 0,87 lei/q, iar în diapazonul 60-61 q/ha sporirea profitului alcătuieşte doar 0,6 lei/q.

Investigaţiile efectuate ne-au permis să concluzionăm următoarele:

1) Reieşind din specificul ramural al întreprinderilor agricole considerăm, că pragul rentabilităţii în aceste entităţi trebuie determinat după randamentul la hectar, deoarece acesta constituie factorul determinant al creşterii profitului;

2) S-a stabilit existenţa legăturii directe dintre coeficientul depăţirii pragului rentabilităţii şi profitul la o unitate de produs;

3) Pe măsura îndepărtării randamentelor efective faţă de pragul rentabilităţii profitul în calcul la hectar şi la o unitate de produs are un trend crescător;

4) O elasticitate înaltă a profitului se atestă în condiţiile randamentelor reduse. Astfel, până la nivelul 20 q/ha de porumb, creşterea productivităţii cu 1 q condiţionează majorarea profitului pe unitate de produs cu 5,26 lei.

BIBLIOGRAFIE:

1. Niculescu M. Diagnostic financiar. Vol.2, Bucureşti, Editura Economică, 2004.
2. Petrescu S. Analiză şi diagnostic financiar-contabil. Bucureşti, Editura CECCAR, 2008.
3. Băileşteanu Gh. Diagnostic, risc şi eficienţă în afaceri, Timişoara, Editura Mirton, 2005.
4. Пармакли Д. Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства. В журнале «АПК: экономика, управление», Москва, 2016, №3, стр. 86-91.
5. Siminică M. Diagnosticul financiar al firmei. Craiova. Ed. SITECH, 2008.

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ СТРАХОВОГО ДЕЛА И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗДЕЛЕНИЯ СТРАХОВОГО ОБЩЕСТВА НА ЦЕНТРЫ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ДОЛГИЙ ВЛАДИМИР
преподаватель,
Молдавского Государственного Университета,
Департамент «Бухгалтерский учет и экономическая информатика»

ABSTRACT: The division of the insurance company at the centers of financial responsibility based on an understanding of the processes using various benchmarks, with the direct participation of the internal accounting system, is a special area of scientific and practical activity that is just being formed. The interest in accounting has been growing continuously in recent years, which will certainly lead to the construction of an effective management accounting system in the country's insurance sector, which will provide the management staff with information for not only accounting, but will also become the basis for other management functions.

KEY WORDS: insurance organization, business process, financial responsibility centers, management accounting, revenue center, cost center, profit center, investment center.

Все бизнес-процессы в страховании от исследования рынка, до заключения и исполнения договорных обязательств по договорам страхования лежат в основе финансового управления страховой организации. Разделение страхового общества на центрах финансовой ответственности (ЦФО) производиться на основании понимания процессов с использованием различных контрольных показателей при непосредственном участии внутренней учетной системы организации. Во главе каждого центра финансовой ответственности находиться ответственное лицо, имеющее право и возможность принимать и осуществлять решения.

Порядок организации страховой деятельности регламентируется как общими законами о предпринимательской деятельности в Республики Молдова, так и законодательством, которое касается особенностей страховой деятельности. Процессы, связанные с созданием страховых обществ можно разделить в двух этапах: формирование акционерного общества – юридического лица и предоставление ему статуса страховщика. Страховая (перестраховочная) деятельность может осуществляться исключительно страховщиком (перестраховщиком) в форме акционерного общества, в том числе с иностранными инвестициями, обладающим соответствующей лицензией, выданной согласно закону о страховании [1, ст. 20]. Первичное звено страховой отрасли — это страховые организации страны, где происходят процессы заключения договоров и аккумулирования страховых премий, формирование и использование страховых резервов, и складываются специфические экономические отношения страховой индустрии. Кроме страховых и перестраховочных организаций, которые выступают в качестве продавцов страховых услуг, на национальном страховом рынке выступают потребители страховых услуг – покупатели. Также участниками рынка выступают посредники в страхование, которые содействуют заключению договоров страхования.

С развитием рыночных отношений, страховые организации по мимо своих основных обязанностей начали выполнять дополнительные функции, которые заключаются в инвестирование аккумулированных денежных средств, поступивших в виде страховых премий, согласно действующим законодательством и нормативными актами. Данные процессы позволяют страховым организациям из года в год получить дополнительные доходы, улучшить свое финансовое положение и расширить круг взаимодействия с многими финансовыми и не финансовыми структурами страны. Становление национального страхового рынка, начиная с 91 года XX в., когда была создана первая коммерческая структура в страховой отрасли, во многом происходило

путем заимствования зарубежного опыта, а также требованиям, предъявленным к деятельности страховых организаций. На данном этапе страховой рынок страны претерпел много изменений и получил аспект конкурентного рынка. Страховые организации начали искать пути развития бизнеса по новым направлениям, повышать уровень культурного обслуживания и предлагать качественные страховые услуги.

После введения нового закона о страховании в 2007 году с последующим введением нормативной базы к нему, введение Международных Стандартов Финансовой Отчетности (IFRS) в 2012 году и других мерах по обеспечению платежеспособности страховщика и выполнения взятых обязательств перед страхователями, новым этапом в становлении отечественной страховой индустрии стал ее переход на новых европейских стандартов, применяемых к капиталу страховых и перестраховочных организаций – пруденциальных требований Solvency II, норма Европейской директивы, соответствующая рыночным условиям и являющейся тестом для зрелости местного страхового рынка.

Принятые меры на основе международных стандартов направлены на динамичное развитие страховой отрасли страны и создания широких возможностей для притока инвестиций в данный сектор экономики.

Если отметить цели управленческого учета, которые состоят в идентификации, сборе, регистрации, систематизации, оценке и контроле деятельности экономического субъекта, автор считают целесообразным в условиях растущих темпах развития страхового сектора отдавать предпочтения его развитию, внедрению самых передовых методов и технологий в его организации, поскольку при непосредственном участии внутренней учетной системы можно разделить страховое общество на ЦФО и определить направления развития бизнес-процессов с использованием контрольных показателей.

В страховом секторе, объекты учета можно определить в соответствии с процессами его деятельности. К специфическим объектам учета, характеризующим финансовое и имущественное состояние страховой организации, относят страховые премии, страховые выплаты, комиссионные вознаграждения страховым посредникам, перестраховочные премии, страховые резервы, расходы по ведению дела и другие объекты учета. В соответствии с действующим законодательством для страховых организаций можно выделить *три укрупненных бизнес-процесса: сбор премий, рассмотрение и урегулирование убытков и инвестиционная деятельность* [2, с. 129].

Управленческий учет сбора премий состоит в отслеживании информации о заключаемых договорах страхования, их оплате, а также аналитика учета договором по видам страхования, страховым продуктам, регионам продаж, каналам продаж, агентам собственной сети и посредников, способам привлечения страхователя и многим другим категориям. Данные управленческого учета этого бизнесс-процесса, также служат для анализа продаж в разрезе клиентов и договоров или продуктов. Отдельно анализируется информация об отказах от продления договоров и заявлениях о возврате премии. Показатели анализируются нарастающим итогом, помесячно или еженедельно, в зависимости от масштабов деятельности страховой организации и ее географии. Такой анализ позволяет оценить те или иные рекламные акции, привлекательность различных продуктов для различных категорий страхователей и эффективность различных каналов продаж.

Кроме сумм поступлений страховых взносов, управленческий учет представляет менеджерам страховой организации и информацию об операционных затрат, понесенные для получения этих сборов, которые включают не только уплачиваемые комиссии страховым агентам и посредникам, но и расходы на содержание отдела продаж, рекламу, телекоммуникации и связь, и все прочие расходы, которые так или иначе связаны с продажами. Также распределение данных расходов по центрам возникновения затрат, которые обычно соответствуют организационной структуре

экономического субъекта. При распределении затрат по центрам возникновения появляется возможность анализа доходности и эффективности каждого подразделения или отдела страховой организации в разных разрезах.

Управленческий учет рассмотрения и урегулирования убытков в страховой организации является специфической сферы страховой деятельности в отличие от управленческого учета сбора премии, который близок к учету продаж в других видах деятельности. При постановке управленческого учета рассмотрения и урегулирования убытков менеджеры, прежде всего, интересуются такими показателями, как количество и суммы поступивших и оплаченных убытков по видам и договорам страхования, каналам продаж, способа привлечения страхователя, а также по реализации прав суброгации и прочие другие. Кроме того, ведется отдельный аналитический учет по причинам наступления страховых случаев, страховым годам и другим признакам, специфичным только для убытков. Отдельно учитываются затраты на функционирование отдела по урегулированию убытков. Так, на центр затрат этого отдела относят общие затраты, связанные с его деятельностью, например, затраты, связанные с деятельностью аварийных комиссаров, сюрвейеров, общеадминистративных расходов и все прямые расходы отдела претензий, и прочие расходы.

Показатели по сборам страховым премиям и убыткам группируются по перечисленным признакам и аналитическим разрезам, с целью же составления финансовых отчетов для различных групп пользователей отдельно группируются доходы и расходы по прямому страхованию, полученным рискам в перестрахование, по переданным рискам в перестрахование и ретроцессии. При использование данной информации формируется так называемый технический результат от страховой деятельности.

Инвестиционная деятельность страховых организаций отличается тем, что она не является частью основной деятельности страховщика и должна учитывать его потребности в платежных средствах. Но, однако, многие страховые организации стали зарабатывать основную часть прибыли за счет инвестиционного дохода, полученного путем использования средств страховых резервов. Поэтому управленческий учет в инвестиционной деятельности страховщика, не только оценивает эффективность инвестиций и расходов на их осуществление, но и служит инструментом для определения объема денежных средств, доступных для инвестирования. В данной сфере, управленческий учет охватывает процесс сбора оперативной информации о денежных средствах компании и потребности в свободных денежных средствах в ближайшей перспективе.

Охватывая все виды информации, в соответствии с каждым раскрытом выше бизнес-процессом страховой деятельности, которая собирается и передается руководству для внутреннего пользования, автор приходит к выводу, что управленческий учет представляет собой основную систему коммуникации внутри страховой организации [3, с. 234]. Основанием данного утверждения является анализ приведенных выше бизнес-процессов и оценка уровня присутствии в них управленческого учета, который организуется страховой организации самостоятельно в зависимости от стратегии дальнейшего развития и потребности в системе управленческого учета. Можно выделить *следующие секторы управленческого учета: учет затрат и результатов деятельности страховой организации; учет для управления финансовой деятельностью внутри страховой организации; бюджетирование и контроль затрат и результатов и учетно-аналитическое обеспечение специальных управленческих решений*.

По мнению автора, одним из важнейшим сектором управленческого учета страховой организации является *учет для управления финансовой деятельностью внутри страховой организации,* который может быть использован и для оценки

результатов деятельности по ЦФО и контроля за денежными потоками в страховой организации.

Из изученной практики, национальные страховые организации, в основном практикуют выделение ЦФО по структурным подразделениям в соответствии с организационной структуры с учетом каналов продаж. Классификация ЦФО страховой организации, автором предлагается ниже в таблице 1.

Таблица 1

Классификация центров финансовой ответственности страховой организации

№ п/п	Тип центра финансовой ответственности	Подразделения страховой организации, каналы продаж
1.	Центр доходов	Отделы продаж центрального офиса. Офисы продаж. Другие каналы продаж.
2.	Центр прибыли	Инвестиционный отдел. Отдел перестрахования. Андеррайтинговые отделы или специалисты, выполняющие данные работы. Филиалы страховщика.
3.	Центр маржинального дохода	Структурные подразделения, специалисты страховой организации, отвечающие за расчёт маржинальной прибыли (технического результата по видам страхования) и контроль за соблюдение структуры тарифной ставки по видам страхования
4.	Центр инвестиций	Структурные подразделения страховой организации, имеющие право осуществлять инвестиции и отвечающие за результат этой деятельности
5.	Центр затрат	Подразделения по урегулированию убытков и выплате компенсаций в результате страховых случаев. Актуарий. Подразделения, чья деятельность связана с осуществлением затрат. Подразделения, имеющие полномочия по определению уровня затрат. Административный аппарат.

Источник: Составлено автором.

Данный сектор управленческого учета страховой организации, также организует расчет доли каждого подразделения в формировании прибыли страховщика и перспективы его развития.

Выводы. В условиях рыночной экономики значительно усложнился процесс управления экономическим субъектом, которому предоставлена полная хозяйственная и финансовая самостоятельность. Менеджменту страховой организации необходимо принимать управленческие решения по самым разнообразным вопросам – от обеспечения конкурентоспособности на рынок страхования страны до расширения видов страхования и страховых продуктов, принимая ответственность за застрахованные риски. Таким образом, руководителям страховой организации приходится выбирать наиболее оптимальные управленческие решения и в этих условиях повышаются и требования к данных внутренней системы учета и в свою очередь, к оценке результатов деятельности по ЦФО и жесткого контроля за денежными потоками страховщика.

Обозначенная область развития управленческого учета в страховом секторе страны и оценка результатов деятельности по ЦФО являются крайне актуальны и значимы, и необходимы. Путь к построению эффективной внутренней системы учета в страховых организациях лежит в выяснении основных информационных потребностей

управления этими экономическими субъектами и необходимости приближения его теоретических основ к реальной действительности развития отрасли. Исследование донного вопроса необходимо начать с того, что успешная и результативная стратегия позволяет страховой организации функционировать и развивать свою деятельность в условиях жесткой конкурентной борьбы, но она может быть реализована только при наличии у страховщика оптимальной информационной базы. В качестве такой информационной базы страховой организации, система учета и анализа играют огромную роль, а именно в принятии стратегических управленческих решений, позволяющих страховщику достичь устойчивых конкурентных преимуществ и достойно функционировать в условиях рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Legea cu privire la asigurări. În: Monitorul Oficial al RM, nr. 47-49/213 din 06.04.2007.
2. Dolghi Vladimir. ”Управленческий учет и его роль в построение системы управления предприятием”. Universitatea de Stat din Moldova, Conferinţa Ştiinţifică Internaţională , ediţia X, ”Priorităţi strategice de modernizare inovaţională a economiei Republicii Moldova şi politici de dezvoltare durabilă la nivel mondial”, 30 - 31 octombrie 2015, Chişinău, 2015, CEP USM pag. 127-131.
3. Dolghi Vladimir, ”Управленческий учет – информационная основа принятия решений”, Universitatea de Stat din Moldova, Conferinţa Ştiinţifică cu participare Internaţională , ”Integrare prin cercetare şi inovare”, 28 - 29 septembrie 2016, Chişinău, 2016, CEP USM pag. 232-235.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ЩЕРБАТЮК ВАСИЛИЙ
доктор экономических наук, конференциар университар,
Европейский университет Молдовы

ABSTRACT**:** One of the important methods of accounting for economic activities of enterprises of a market economy are accounts, which determines the relevance and practical significance of this article. It gives a brief description of accounts, shows their types in accounting theory and practice, as well as links to double-entry business operations, reveals its control and cognitive value. The modern system of Moldovan accounting accounts was critically analyzed, proposals for its further development were made and justified in the context of transition to International Financial Reporting Standards.

KEYWORDS: accounting, his accounts, their general plan.

Бухгалтерский учет играет важную роль в развитии рыночной экономики. В разное время это отмечали многие известные экономисты. Так французский экономист Э. Леотэ писал в 1898 г., что «отсутствие счетоводства или его нерациональное ведение неумолимо ведет частных лиц к бедствию, предприятия – к разорению, а государство – к той экономической анархии, которая предшествует социальному падению» [8, с. 123]. По мнению американского экономиста Г. Эмерсона, высказанному в 1912 г., без «бухгалтерии не работает и не может работать ни одно современное предприятие [9, с. 110]. Немецкий экономист-историк В. Зомбарт, 1919 г.: «нельзя представить существование капитализма без двойной бухгалтерии: эти два феномена связаны также тесно, как форма и содержание» [4, с. 74]. Российский доктор экономических наук профессор М. Л. Пятов считает, что «бухгалтерский учет – это, несомненно, великое искусство представления реалий хозяйственной жизни общества», 2016 г. [7, с. 9].

Бухгалтерский учет в Республике Молдова регулируется Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», принятым Парламентом страны 15 декабря 2017 г. и введенным в действие с 1 января 2019 г. В нем, в частности, дается определение бухгалтерского учета как «комплексная система сбора, идентификации, группировки, обработки, отражения, обобщения и представления информации об элементах бухгалтерского учета», к которым относятся активы, собственный капитал, обязательства, доходы, затраты, расходы и экономические факты субъекта. Мы считаем, что это определение имеет два недостатка:

- в нем излишним и неуместным является термин «комплексная»;
- одно неизвестное понятие «бухгалтерский учет» раскрывается через другое неизвестное понятие «элементы бухгалтерского учета».

Кроме того, название вышеуказанного Закона не корректное, так как финансовая отчетность – одна из форм представления информации об элементах бухгалтерского учета, его продукт и заключительный этап. Ведь хорошо известно, что бухгалтерский учет включает следующие этапы:

1) составление первичных и сводных документов;
2) оценка и признание элементов бухгалтерского учета;
3) отражение экономической информации на его счетах;
4) составление учетных регистров;
5) инвентаризация объектов бухгалтерского учета;
6) составление оборотной ведомости по синтетическим счетам, Главной книги и финансовой отчетности (баланса, отчета о прибыли и убытках, отчета об изменениях собственного капитала, отчета о движении денежных средств, приложения и объяснительной записки).

На протяжении длительного периода времени бухгалтерский учет ведется в соответствии со многими нормативно-законодательными актами и на основе обязательного использования различных методов и приемов, к основным из которых относятся счета. Они представляют собой способ группировки и текущего отражения однородных по экономическому содержанию активов, капитала, обязательств, доходов, расходов и затрат предприятия; являются признаками классификации и носителями учетной информации, а также способом ее получения.

В 1494 г. итальянский математик и монах Л. Пачоли в первой книге по бухгалтерскому учету писал, что суть счетов – "не более как надлежащий порядок, установленный самим купцом, при удачном применении которого он получает сведения о всех своих делах и о том, идут ли эти дела его успешно или нет."... «Смотря по надобности прибегни к этому средству – устройству счетов и помни, что всегда представляется возможным увеличивать или уменьшать число счетов» [6, с. 55].

Счета бухгалтерского учета являются важнейшим и практически единственным источником наиболее полной и достоверной информации для составления различных форм финансовой отчетности. Они открываются на каждый учетный объект, отражают изменение (движение) строго определенных объектов и образуют единую информационную систему.

Счета бухгалтерского учета в его теории для учебных целей представляются в виде схем (**Т**-моделей), а в учетной практике хозяйствующих субъектов (предприятий), т. е. в их бухгалтериях – в виде таблиц различных форм. Эти таблицы сильно отличаются от статистических и применяются для отражения разнообразных по своему содержанию хозяйственных операций. В них содержатся графы, предназначенные для записи отдельных элементов содержания хозяйственных операций: даты, порядкового номера, текста описания операции, количества, суммы и других аналогичных показателей.

При ручной обработке учетно-экономической информации бухгалтерские счета в виде таблиц печатаются в книгах, журналах, на отдельных листах-карточках и бывают, например, такими (табл. 1), а в условиях применения очень многими предприятиями бухгалтерских программ 1с – такими (табл. 2).

Таблица 1

Счет № _ *«*_____*»*

за _____ месяц 201_ г.

Дебет				**Кредит**			
№ операций	Дата операций	Содержание операций	Сумма, леев	№ операций	Дата операций	Содержание операций	Сумма, леев
Сальдо на начало месяца							
Итого за месяц				**Итого за месяц**			
Сальдо на конец месяца							

Таблица 2

Карточка счета № _ *«*_____*»*

за _____ месяц 201_ г.

Дата	Документ	Операции	Дебет		Кредит		Текущее сальдо	
			Счет	Сумма	Счет	Сумма	Дебет	Кредит
Сальдо на начало месяца								
Обороты за месяц								
Сальдо на конец месяца								

Между счетами бухгалтерского учета и его объектами существует причинно-следственная связь. Это выражается в том, что объекты бухгалтерского учета первичны, а его счета вторичны, т. е. появление новых учетных объектов вызывает необходимость (является причиной) введения новых бухгалтерских счетов и разработки их Плана.

С давних пор общепринято считать, что каждый счет бухгалтерского учета имеет номер (код), наименование, дебет, кредит, обороты и сальдо, которые подробно поясняются в специальной литературе [4, 5, 8 и др.]. Однако к этим понятиям, по нашему мнению, следует также обязательно добавить операционное поле. Оно представляет собой часть бухгалтерского счета, находящуюся между его начальным сальдо и оборотами, имеется с дебетовой и кредитовой стороны счета и используется для отражения (записи) увеличения и уменьшения учитываемого объекта в результате осуществления хозяйственных операций [11-12].

Счета бухгалтерского учета открываются для отражения (записи) изменений (увеличений и одновременно уменьшений) учитываемых объектов в результате совершения хозяйственных операций, осуществляемых на предприятиях рыночной экономики, (фактов хозяйственной жизни). Эти изменения отражаются по дебету одного и кредиту другого бухгалтерского счета в одинаковой сумме, что составляет суть двойной записи (двойного отражения).

Счета бухгалтерского учета и записи по их дебету или кредиту определяются в строгой логической последовательности, включающей следующие этапы:

- ✓ уясняется экономическое содержание хозяйственной операции;
- ✓ выявляются объекты бухгалтерского учета, которые изменились (увеличились и одновременно уменьшились) в результате совершения данной операции;
- ✓ определяются счета, на которых учитываются эти объекты;
- ✓ устанавливаются виды этих счетов (активный, пассивный) и изменения объектов (увеличение и уменьшение) по их дебету и кредиту;
- ✓ дается бухгалтерская проводка (ее иногда называют еще и счетной формулой), т. е. указываются дебетуемый и кредитуемый счета.

Счета бухгалтерского учета и двойная запись тесно связаны между собой и не могут существовать одно без другого. Но они – разнопорядковые понятия. Счета бухгалтерского учета, как например, и документы, журналы-ордера, балансы, являются носителями учетно-экономической информации. Двойная же запись – это действие с учетно-экономической информацией на бухгалтерских счетах.

Двойная запись применяется ко всем счетам бухгалтерского учета, за исключением забалансовых. Она имеет большое контрольное и познавательное значение.

Контрольное значение двойной записи состоит в том, что она используется для проверки правильности записей на счетах бухгалтерского учета. Общий итог записей по дебету всех счетов всегда должен быть равен общему итогу записей по кредиту всех счетов. Если такого равенства не имеется, то, следовательно, в записях на бухгалтерских счетах допущены ошибки, связанные с нарушением двойной записи, которые необходимо найти и исправить.

Познавательное значение двойной записи заключается в том, что корреспонденция бухгалтерских счетов позволяет уяснить сущность, экономическое содержание хозяйственной операции.

Современная система счетов бухгалтерского учета, ее характеристика и порядок применения регламентированы Общим планом счетов бухгалтерского учета. Он разработан на основе Национальных стандартов и других нормативных актов по бухгалтерскому учету, а также классификации счетов по экономическому содержанию, утвержден приказом министра финансов Республики Молдова № 119 от 6 августа 2013

г. и введен в действие с 1 января 2014 г. Позднее этот нормативный документ был дополнен счетами и субсчетами для некоммерческих организаций, ссудо-сберегательных ассоциаций, микрофинансовых организаций и других аналогичных субъектов [1-3].

Общий план счетов является единым и обязательным к применению для всех субъектов, которые ведут бухгалтерский учет методом двойной записи (кроме тех, что применяют Международные стандарты финансовой отчетности, и публичных учреждений). Субъекты, применяющие Международные стандарты финансовой отчетности, разрабатывают Планы счетов в соответствии с требованиями этих стандартов, а публичные учреждения используют отдельный План счетов, утвержденный министерством финансов Республики Молдова [13].

Общий план счетов бухгалтерского учета представляет собой информационную модель развития и основу формирования информационных систем субъектов рыночной экономики. Он является сложной иерархической структурой и включает следующие элементы (рис. 1).

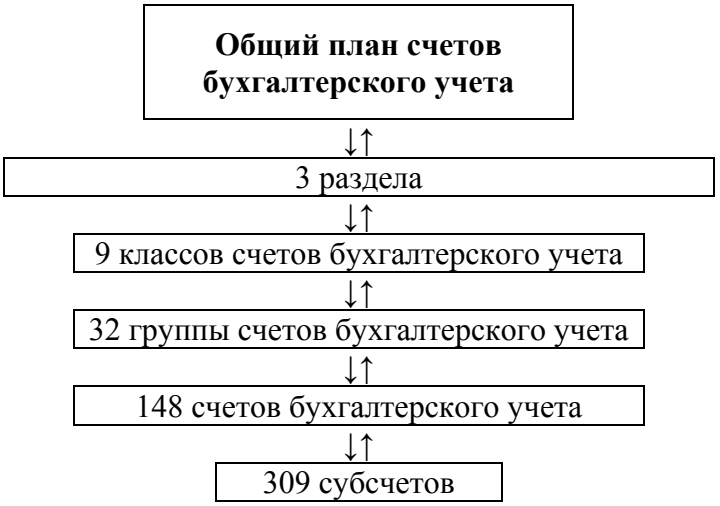


Рис. 1. Краткая схема Общего плана счетов бухгалтерского учета

Общий план счетов бухгалтерского учета имеет важное значение для правильной и эффективной организации учетно-плановой, аудиторской и аналитической работы. Он позволяет одинаково отражать однородные хозяйственные операции на различных предприятиях и обобщать экономическую информацию по министерствам, ведомствам, отраслям и всему народному хозяйству страны в целом.

Представляют интерес названия аналогичных нормативных актов других стран:

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций – Российская Федерация;

Типовой план счетов бухгалтерского учета – Республики Беларусь и Казахстан;

План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций – Украина;

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов – Республики Таджикистан и Узбекистан;

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, некоммерческих организаций (за исключением бюджетных учреждений) – Кыргызская Республика;

План счетов бухгалтерского учета – Азербайджанская и Эстонская Республики;

Единый план счетов бухгалтерского учета предприятий, предпринимательских обществ и организаций – Латвийская Республика;

Общий план счетов бухгалтерского учета – Французская Республика и т.д.

Общий план счетов Республики Молдова применяется уже пятый год, но не является идеальным и может быть усовершенствован. Так, он создает иллюзию однородности всех его синтетических счетов. Фактически же он объединяет две качественно разнородные совокупности бухгалтерских счетов: первая включает счета классов 1-8, а вторая – счета класса 9. И поэтому их объединение в одну совокупность более высокого уровня недопустимо. Исходя из вышеизложенного, нынешние забалансовые счета следует дать отдельным приложением к Общему плану счетов, присваивая им трехзначные номера (001, 002 и т.д.).

Сравнение Общего плана счетов бухгалтерского учета с аналогичными нормативными актами других стран (Российская Федерация, Украина, Республики Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Узбекистан и др.) [10] показывает, что он является одним из наиболее сложных как по форме, так и по содержанию.

В Республике Молдова издавна применяется Типовой (унифицированный) план счетов бухгалтерского учета и их количество менялось в зависимости от методологических установок. Длительное время оно постоянно уменьшалось, но резко увеличилось с переходом на Международные стандарты финансовой отчетности. Так, в Плане счетов бухгалтерского учета 1940 г. было 124 счета и 80 субсчетов (их общее количество 204), в Плане 1954 г. – 79 счетов и 142 субсчета (всего 221). В Плане счетов 1959 г. количество счетов уменьшилось до 62, а субсчетов – до 87 (всего 149). Введенные в действие с 1 января 1998 и 2014 годов молдавские Планы счетов бухгалтерского учета включают соответственно 129 счетов, 281 субсчетов и 148 счетов, 309 субсчетов (их общее количество 310 и 457), отражая общую тенденцию увеличения количества бухгалтерских счетов и субсчетов.

На протяжении длительной истории развития бухгалтерского учета имеет место неправильное, не точное и не конкретное (сокращенное) название одного из его методов – двойная запись, а надо – двойная запись на счетах бухгалтерского учета изменений учитываемых объектов в результате совершения хозяйственных операций.

Практическое использование вышеизложенных положений и предложений будет способствовать повышению качества и эффективности национальной учетно-экономической системы, улучшению информационного обеспечения управления и повышению конкурентоспособности рыночной экономики Республики Молдова.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении дополнений к Общему плану счетов бухгалтерского учета, утверждённому Приказом министра финансов № 119 от 6 августа 2013 г.» № 26 от 4 марта 2015 г. // Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2015, № 59-66.
2. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Методических указаний об особенностях бухгалтерского учета в некоммерческих организациях и дополнений Общего плана счетов бухгалтерского учёта, утверждённого Приказом министра финансов № 119 от 6 августа 2013 г.» № 188 от 30 декабря 2014 г. // Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2015, № 11-21.
3. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Общего плана счетов бухгалтерского учета» № 119 от 6 августа 2013 г. // Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2013, № 177-181.
4. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004.
5. Недерица А., Грабаровски Л., Попович А. Финансовый учет: учебное пособие. – Кишинэу: МЭА, 2017.
6. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. Пер. с итал. / под ред. Я. В. Соколова. – М.: Статистика, 1974.

7. Пятов М. Л. А. Рудановский и К. Малевич: анализ баланса как экономический супрематизм // http://buh.ru/articles/documents/51163/.
8. Соколов Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2004.
9. Управление – это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992.
10. Щербатюк В. В. Бухгалтерские счета и их Планы в зарубежных странах: учебно-практическое пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.
11. Щербатюк В. В. Новый план счетов бухгалтерского учета: справочное пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2015.
12. Щербатюк В. В. План счетов бухгалтерского учета: справочник. Изд. 7-е, доп. и перераб. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2017.
13. Щербатюк В. В. Планы счетов бухгалтерского учета Республики Молдова: учебно-практическое пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД
THE ACCOUNTING-ANALYTICAL MAINTENANCE OF COSTS FORMATION: SYSTEM APPROACH

Папковская Пелагея Яковлевна
доктор экономических наук, профессор
Белорусский государственный экономический университет
PAPKOVSKAYA PELAGEYA YAKOVLEVNA
Doctor of economics, professor
Belarusian state economic university
pelagea@tut.by , тел. +375 017 209 88 91

ABSTRACT. The system is a set of elements, united on the basis of certain principles of performance, i.e. determined by the achievement of one goal, common tasks with the appropriate information links. It shows the possibility of effective solution of the given task and the productivity of this decision. The system of management the cost formation isn't an exception from this definition as well. Its purpose is a conscious, purposeful impact on the process of cost formation. The role of this system is increasing nowadays, as the transition to the new conditions of economic activity complicates its functions and tasks. As its elements, it is reasonable to identify the following directions of cost information processing: forecasting, accounting and calculation, analysis and evaluation, control and regulation. Modern conditions of business activity show that this system won't be effective without appropriate organizational work and incentives.

АБСТРАКТ. Система представляет собой совокупность элементов, объединенных на основе определенных принципов функционирования, т.е. обусловленных достижением одной цели, одними задачами с присущими соответствующими информационными связями. Она показывает возможность эффективного решения поставленной задачи и результативность этого решения. Не является исключением из этого и система управления формированием себестоимости продукции, цель которой – сознательное, целенаправленное воздействие на процесс формирования себестоимости. Роль данной системы в настоящее время возрастает, так как переход к новым условиям хозяйствования усложняет ее функции и задачи. В качестве ее элементов целесообразно выделить следующие направления обработки информации о затратах: прогнозирование, учет и калькулирование, анализ и оценка, контроль и регулирование. Современные условия организации предпринимательской деятельности свидетельствуют о том, что данная система не будет эффективной без соответствующей организационной работы и стимулирования.

KEYWORDS: calculation, forecasting, system, cost, accounting.
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: калькулирование, прогнозирование, система, себестоимость, учет.

Введение

Система представляет собой совокупность элементов, объединенных на основе определенных принципов функционирования, т.е. обусловленных достижением одной цели, одними задачами с присущими соответствующими информационными связями, показывает возможность эффективного решения поставленной задачи и результативность этого решения. Не является исключением из этого и система управления формированием себестоимости продукции, цель которой – целенаправленное воздействие на процесс формирования себестоимости.

Основная часть

В настоящее время роль системы управления формированием себестоимости продукции возрастает, так как переход к новым условиям хозяйствования усложняет ее функции и задачи. К ним относятся:

- формирования полного и достоверного показателя себестоимости продукции, необходимого в первую очередь внутренним пользователям бухгалтерской отчетности (учредителям, руководителям);

- обеспечение контроля за соблюдением законодательства в процессе предпринимательской деятельности и целесообразностью совершаемых хозяйственных операций;

- исключение непроизводительных расходов при производстве продукции или сведение их к минимуму;

- выявление внутрипроизводственных резервов и их использование для достижения заданных производственных параметров;

- оперативное и своевременное информационное обеспечение процесса принятия необходимых управленческих решений;

- оценка фактического результата для получения информации о предполагаемых затратах.

Приведенные функции системы управления формированием себестоимости закреплены в нормативных и законодательных актах по организации бухгалтерского учета в нашей стране.

Для планомерной реализации этих функций необходимо, чтобы все элементы системы обеспечивали получение информации, необходимой для управления себестоимостью на основе их взаимодействия и информационных связей. Теория и практика функционирования системы управления формированием себестоимости показала, что в качестве ее элементов целесообразно выделить следующие направления обработки информации о затратах: прогнозирование, учет и калькулирование, анализ и оценка, контроль и регулирование. Современные условия организации предпринимательской деятельности свидетельствуют о том, что данная система не будет эффективной без соответствующей организационной работы и стимулирования.

Каждый элемент рассматриваемой системы характеризуется определенными направлениями преобразования информационной базы. Прогнозирование представляет собой последовательность действий для определения возможного уровня затрат с целью выбора наилучшего варианта их соотношения. Составными частями прогнозирования себестоимости являются нормирование и планирование. Прогнозирование, как правило, осуществляется на долгосрочную перспективу. Оно предполагает координацию, взаимодействие и ответственность соответствующих структурных подразделений по обеспечению производственного процесса необходимыми ресурсами для достижения поставленных целей.

Планирование представляет собой определение затрат на конкретный и более короткий временной период. Оно является основой для оценки результатов и средством координации деятельности различных структурных подразделений в интересах предприятия в целом, позволяет производить сравнение фактических результатов, выявлять отклонения и определять показатели для оценки результативности. Для выбора оптимального управленческого решения по организации производственного процесса необходимо исходить из плановых показателей себестоимости.

Нормирование затрат – определение оптимального, соответствующего технологии производства, соотношения используемых ресурсов для выполнения заданной производственной программы. Применение нормативов в системе формирования себестоимости обеспечивает пропорциональность и одинаковую ответственность структурных подразделений и служб за результаты деятельности предприятия в целом. Для нормирования затрат необходимо сформировать нормативную базу в виде совокупности натуральных и стоимостных норм и нормативов, методик их применения и корректировки.

Контроль в системе управления формированием себестоимости продукции позволяет обеспечить ее функционирование в соответствии с заданными целями. Он является гарантом обоснованного потребления ресурсов и достоверности формируемой информации о затратах в данной системе, так как обеспечивает сопоставление фактических данных с плановыми и позволяет выявить отклонения и произвести

необходимые корректировки. Контроль дает возможность оценить полученные результаты для принятия целесообразных управленческих решений. Этим самым осуществляется уточнение производственной программы и поставленных целей.

В процессе анализа исследуются затраты, формирующие себестоимость продукции, определяются факторы, влияющие на ее уровень, и выявляются резервы ее снижения. По результатам анализа производится оценка функционирования системы управления формированием себестоимости, выражающаяся в определении степени достижения заданных ее параметров.

Организационная структура системы управления формированием себестоимости определяет порядок взаимодействия перечисленных ее элементов на основе соответствующих информационных связей. Она предполагает формирование соответствующих внутрипроизводственных подразделений и служб, деятельность которых должна быть подчинена задаче своевременного формирования реального показателя себестоимости.

Особая роль в функционировании системы отведена стимулированию, представляющему собой комплекс показателей оценки деятельности исполнителей с целью побуждения их к выполнению поставленных задач и принятию мер по снижению производственных затрат. Без целенаправленного воздействия на сознание исполнителей путем материального стимулирования активизации их деятельности невозможно обеспечить результативность любой хозяйственной системы, в том числе и рассматриваемой.

Учет затрат и калькулирование себестоимости являются определяющими (наиболее значимыми) элементами в системе управления формированием себестоимости, так как они обеспечивают получение всей необходимой информации о произведенных затратах для управления ими. Производственный учет представляет собой систему сбора, регистрации, обобщения и обработки информации о затратах с целью контроля за ними и их распределения между объектами калькулирования [1]. Следовательно, он формирует информационную базу для всех элементов системы: планирования и контроля, анализа и оценки, регулирования и принятия управленческих решений.

Любой системе присущи определенные информационные связи, обеспечивающие взаимодействие всех составляющих элементов. Это в полной мере относится и к рассматриваемой системе. Так, данные учета затрат и калькулирования себестоимости используются для исчисления прогнозных показателей, анализа с целью контроля принятия правильных управленческих решений. Целью системы управления формированием себестоимости продукции является обеспечение необходимой информацией внутренних пользователей, т.е. в первую очередь администрации хозяйствующего субъекта и руководителей соответствующих подразделений.

Показатель себестоимости, формируемый данной системой, будет отвечать следующим требованиям:

- адресность (представление пользователям);
- полезность и необходимость;
- аналитичность и достаточность;
- полнота и достоверность;
- оперативность и экономичность.

Данные требования к информации о себестоимости определяют цель и задачи системы.

Система управления за формированием затрат призвана обеспечить все структурные подразделения (службы, цеха, участки, бригады, отряды и т.п.) необходимыми данными. Следовательно, ее функционирование определяется организационной и производственной структурой хозяйствующего субъекта, а также его внутренним экономическим механизмом. Это обусловливает ее особенности

организации на каждом отдельном предприятии. Вместе с тем, несмотря на разнообразие типов производств, данной системе присущи общие принципы ее организации:

- плановые и нормативные показатели должны быть сопоставимы с учетными;
- показатели должны быть сравнимы за определенные промежутки времени;
- в себестоимость должны быть включены все затраты по производству продукции в данном периоде.

Аналитическая функция в системе управления формированием себестоимости выполняет роль обратной связи, без которой немыслимо ее действие на любом организационном уровне. Основным критерием результативности данной системы является контрольная и оценочная информация об уровне себестоимости, формирование которой производится в несколько этапов:

- подготовительный. Определение прогнозных показателей на основе норм и стандартов, а также сбор фактических данных;
- аналитический. Калькуляционные и аналитические расчеты, формирование показателей для контроля, оценки и регулирования уровня издержек;
- мотивационные. Осуществление контроля и регулирования производственных затрат и стимулирование участия исполнителей в этом процессе.

Учетно-аналитическое обеспечение системы представляет собой информационную базу методологического характера и определяется тремя уровнями его нормативного регулирования.

1.Законодательный. Документы данного уровня регламентируют единообразное построение экономических систем и обеспечивают методологические основы их функционирования. К ним относятся Гражданский кодекс Республики Беларусь, Закон «О бухгалтерском учете и отчетности», Закон «Об основах государственного социального страхования»; Закон «О страховании», Трудовой кодекс Республики Беларусь.

2. Нормативный. Документы данного уровня включают стандарты, методические указания, рекомендации, положения, инструкции, раскрывающие детально в различных аспектах законодательные принципы. В частности, к ним относятся:

- Типовой план счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению [2];
- Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- Инструкция по инвентаризации имущества и финансовых обязательств;
- Инструкция о составе фонда заработной платы и прочих выплат и др.

3. Методическое обеспечение на уровне организации. Хозяйствующие субъекты, руководствуясь законодательными и нормативными положениями, исходя из своей организационной структуры и особенностей хозяйственной деятельности, разрабатывают свои модели информационного обеспечения системы управления формированием себестоимости. На данном уровне разрабатываются нормативная база по использованию ресурсов (стандартов, нормы, сметы, тарифы и т.д.), учетная политика [3], в том числе в части производственного учета, инструментарий и процедура анализа для выявления тенденции в управлении формированием себестоимости.

Совокупность всех уровней учетно-аналитического обеспечения позволяет функционировать системе в трех режимах:

- оперативном;
- тактическом;
- стратегическом.

Каждый их этих режимов применяется для принятия определенных управленческих решений в зависимости от их функций.

Оперативный режим функционирования системы управления формированием себестоимости обеспечивает получение контрольно-справочной, распорядительно-организационной и координационно-плановой информации об издержках производства и

процессах формирования ее показателей. На предприятиях такой режим системы, как правило, обеспечивают диспетчерские службы, которые вносят корректировки в производственную деятельность по мере изменения отдельных ее факторов в процессе совершения хозяйственных операций. Этот режим системы функционирует в подразделениях (местах возникновения затрат), т.е. там, где принимаются управленческие решения по формированию себестоимости продукции на основе оперативных моделей хозяйственных процессов.

На тактическом уровне обеспечивается взаимодействие учетных и аналитических процедур с оперативными управленческими решениями. Взаимодействие основывается на анализе учетной информации о затратах на производство сразу после совершения хозяйственных операций и доведении полученных аналитических показателей до лиц, принимающих решения.

Стратегический режим функционирования системы предполагает разработку плана перспективных мероприятий для создания конкурентных преимуществ в конечных результатах хозяйственного процесса. К таким мероприятиям относятся прогнозные планы, направленные на эффективное распределение и потребление ресурсов на основе организационных изменений и преобразований.

Рассматриваемая применяемая на практике отечественными хозяйствующими субъектами система управления формированием себестоимости дает возможность получить показатели результативности деятельности по центрам ответственности (подразделениям) и видам производимой продукции.

Выводы

Теоретическое развитие и практическая апробация новых аспектов каждого элемента действующей системы возможны лишь при дальнейшем углублении рыночных процессов и их законодательном закреплении. Современные условия хозяйствования диктуют необходимость разумного сочетания требованной системы формирования себестоимости с гибкими вариантами многообразного процесса развития рыночных отношений. Процесс адаптации действующей системы формирования и управления себестоимостью к современным условиям хозяйствования должен идти по пути углубленного развития каждого ее элемента. В полной мере это относится к учету затрат и калькулированию себестоимости продукции, то есть к производственному учету. Назрела необходимость определить новые подходы к классификации затрат, методам их учета и распределения, калькулированию себестоимости и рекомендательно их закрепить.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Папковская, П.Я. Производственный учет в АПК: теория и методология/ П.Я.Папковская. – Мн.: ООО «Информпресс», 2001 – 216 с.
2. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 29 июня 2011 г., № 50 : в ред. постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 02.12.2013 г.
3. Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 10 дек. 2013 г., № 80

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АКТИВЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
ENVIRONMENTAL ASSETS: RELEVANT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING

МАСЬКО ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА
кандидат экономических наук, доцент
Полоцкий государственный университет
MASKO LUDMILA VLADIMIROVNA
PhD in economics, associate professor
Polotsk state university
ludamasko@mail.ru, тел. +375296822887

ABSTRACT. In the current conditions of economic activity organizations incur expenses, associated with environmental management and environmental activities, contributing to the preservation and protection of the environment, which justifies the reflection of environmental assets in the accounting system and reporting forms. The ability to form the necessary information on environmental assets in the accounting system will allow the organization to make relevant management decisions related to environmental protection. Environmental assets in the accounting practice are new objects. Therefore, it's reasonable to develop a scheme of methods of accounting in the context of classification by areas of use, taking into account the environmental management and forms of environmental activities of organizations: current environmental activities and environment protection measures. As a result, the organization's environmental-oriented reporting indicators will contribute to the achievement of a higher quality of the environment, through which ecologically friendly living conditions for the population and sustainable socio-economic development will be possible.

АБСТРАКТ. В современных условиях хозяйствования организации осуществляют расходы, связанные с природопользованием и природоохранной деятельностью способствующие сохранению и охране окружающей среды, что обосновывает отражение экологических активов в системе бухгалтерского учета и формах отчетности. Возможность формирования в системе бухгалтерского учета необходимой информации об экологических активах позволит принимать своевременные управленческие решения, связанные с охраной окружающей среды. Экологические активы в практике бухгалтерского учета являются новым объектом. Поэтому считаем обоснованным разработку схемы методик их учета в разрезе классификации по направлениям использования, учитывающей природопользование и формы природоохранной деятельности организаций: текущую природоохранную деятельность и природоохранные мероприятия. В результате эколого-ориентированные показатели отчетности организации будут способствовать достижению более высокого качества окружающей среды, благодаря которому возможны экологически благоприятные условия жизни населения и устойчивое социально-экономическое развитие.

KEYWORDS: accounting (financial) statements, long-term environmental assets, short-term environmental assets, accounting methods, impairment.
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бухгалтерская (финансовая) отчетность, долгосрочные экологические активы, краткосрочные экологические активы, методика бухгалтерского учета, обесценение.

Введение.

В настоящее время тенденция формирования экологического подхода к экономическим интересам общества особенно актуальна. Информация об экологических активах необходима для принятия своевременных решений в процессе осуществления природопользования и природоохранной деятельности. Бухгалтерский учет, являясь информационной базой, позволяет определить целесообразность, эффективность функционирования организации, а также результативность проводимых реформ в стране. Необходимость выделения, классификации и учтена экологических активов природопользования и природоохранной деятельности в бухгалтерском учете организации назрела в современных условиях хозяйствования. Однако действующие

методики учета не позволяют сформировать такую детализированную информацию. В организациях не осуществляется ее аналитический и отдельный синтетический учет. В нормативных правовых актах Республики Беларусь по бухгалтерскому учету отсутствуют определения понятий «экологические активы». Данные объекты бухгалтерского учета отражаются обособлено в составе активов только по решению собственников. Поэтому систематизация информации в учете отсутствует. Это приводит к утрате взаимосвязи между природопользованием и результатами экономической деятельности как на микро-, так и на макро- уровнях. Считаем, что в Республике Беларусь необходимо активно использовать опыт зарубежных стран в сфере разработки и реализации стратегий создания зеленой экономики и в этой связи развивать бухгалтерский учет экологических активов организаций.

Основная часть.

В рамках обозначенной проблемы нами было раскрыто и обосновано экономическое содержание категории «экологические активы» как объекта бухгалтерского учета, так как в экономической литературе присутствуют только единичные ее определения. Для раскрытия экономической сущности категории «экологические активы» мы исследовали общие для всех активов характерные признаки, изложенные в нормативных правовых актах, словарях и литературных источниках [3].

В результате анализа существующих точек зрения авторов нами были выделены общие характерные признаки категории «активы». Однако следует принимать во внимание тот факт, что на выделение того или иного признака влияет организация бухгалтерского учета в стране, и главным образом разработанные и принятые национальные стандарты его ведения.

По нашему мнению, определение данного понятия, представленное в Законе Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» [5], не раскрывает в полной мере его содержания, так как отсутствует четкость в понимании того, какое имущество является объектом учета: принадлежащее организации на праве собственности или контролируемое ею. В результате данное определение понятия «активы» содержит две составляющие: экономическую, учитывающую выгоду на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), и юридическую как имущество на основе права собственности.

На наш взгляд, формирование такой трактовки данной учетной категории зависит от норм действующего гражданского законодательства. Предполагаем, что определение актива как имущества, не создаст возможности отражения в балансе активов, которые не принадлежат на праве собственности субъекту хозяйствования. В свою очередь правоспособность юридического лица накладывает различные характеристики на имущество как объект учета.

Следует отметить, что при признании в учете долгосрочных экологических активов в составе основных средств организации необходимо руководствоваться нормами постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 г. № 26 [1], в составе нематериальных активов — Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 г. № 25 [2]. Изучив данные нормативные акты, считаем, что стоимость экологических активов, также как основных средств и нематериальных активов, может изменяться в процессе их использования. Субъекты хозяйствования вправе изменять первоначальную стоимость основных средств и нематериальных активов, соблюдая при этом положения Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 г. № 26 и Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 г. № 25, что обусловило появление в бухгалтерском учете организаций начиная с 2013 г. нового объекта — обесценение актива. Считаем необходимым подчеркнуть, что оценка долгосрочных экологических активов при принятии их к учету и последующее возможное изменение их стоимости

будут аналогичными порядку оценки основных средств и нематериальных активов. Рекомендуемую систему субсчетов первого порядка и счетов аналитического учета второго порядка для учета амортизации и обесценения долгосрочных экологических активов организации представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Рекомендуемая система субсчетов первого порядка и счетов аналитического учета второго порядка для учета амортизации и обесценения экологических активов

Синтетический счет	Предлагаемый субсчет (субконто)
02 «Амортизация и обесценение основных средств»	02.2 (ЭА) «Долгосрочные экологические активы» • 02.2.1 (ЭА) «Амортизация экологических активов природоохранной деятельности» • 02.2.2 (ЭА) «Обесценение экологических активов природоохранной деятельности»
05 «Амортизация и обесценение нематериальных активов»	05.2 (ЭА) «Долгосрочные экологические активы» • 05.2.1 (ЭА) «Амортизация нематериальных активов природопользования» • 05.2.2 (ЭА) «Амортизация нематериальных активов природоохранного назначения» • 05.2.3 (ЭА) «Обесценение экологических активов природоохранной деятельности»

И с т о ч н и к: разработка автора [4].

Предлагаемая система аналитического учета амортизации и обесценения долгосрочных экологических активов организации позволит организовать их аналитический и синтетический учет на более высоком уровне и получать необходимую детализированную информацию по данным объектам учета.

Следует констатировать, что все чаще в практике хозяйствования организации осуществляют расходы, связанные с природопользованием. Так, в соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 г. № 26, земельные участки и вложения в них, в улучшение земель, в объекты природопользования принимаются к бухгалтерскому учету в качестве основных средств. При этом в составе расходов организации присутствуют и текущие, которые связаны с поддержанием и охраной природных ресурсов, находящихся на ее территории, но не участвующих в процессе производства, не уменьшающих налоговую базу при расчете налогов, поэтому у субъекта хозяйствования нет заинтересованности в осуществлении таких расходов. В этой связи важно подчеркнуть, что в перечне вреда, причиненного окружающей среде, действующем на территории Республики Беларусь, находится и уничтожение газонов или цветников. Таким образом, если субъект хозяйствования не будет осуществлять текущие расходы по поддержанию данных объектов независимо от своего финансового положения, на него может налагаться административная ответственность.

По нашему мнению, информация о текущих расходах по экологическим активам природопользования, связанных с их улучшением и благоустройством, должна быть отражена в отчетности с целью ознакомления пользователей с уровнем экологической культуры организации, ее рациональным природопользованием. Эколого-ориентированные показатели отчетности организации будут способствовать принятию обоснованных управленческих решений с пользой для окружающей среды.

В этой связи предлагаем текущие расходы, которые связаны с поддержанием, улучшением и охраной природных ресурсов, первоначально учитывать по дебету счета 97 «Расходы будущих периодов», субсчет 2 (ЭА) «Краткосрочные экологические активы» в разрезе по видам: 97.2.1 (ЭА) «Расходы будущих периодов по

природопользованию»; 97.2.2 (ЭА) «Расходы будущих периодов по природоохранной деятельности». Далее ежемесячно включать их в состав прочих расходов частями. Например, по активам природопользования, согласно вегетативного периода роста растений. После полного списания следует учитывать текущие затраты природопользования и природоохранной деятельности на предлагаемом новом забалансовом счете 019 «Долгосрочные и краткосрочные экологические активы», в разрезе: 019.1 «Природоохранные мероприятия»; 019.2 «Природопользование»; 019.3 «Текущая природоохранная деятельность». Информация на данном счете подлежит отражению по видам объектов учета.

Считаем, что предлагаемая методика учета краткосрочных экологических активов природопользования по отражению расходов на их благоустройство и озеленение с использованием счета 97 «Расходы будущих периодов», субсчет 2 (ЭА) «Краткосрочные экологические активы» по видам и забалансового счета 019 «Долгосрочные и краткосрочные экологические активы» по направлениям деятельности будет способствовать получению необходимой и полезной информации при проведении мониторинга окружающей среды.

Так как экологические активы в практике отечественного учета являются новым объектом, считаем обоснованным разработку схемы методик их учета в разрезе классификации по направлениям использования, учитывающей природопользование и формы природоохранной деятельности организаций: текущую природоохранную деятельность и природоохранные мероприятия (рисунок 1).

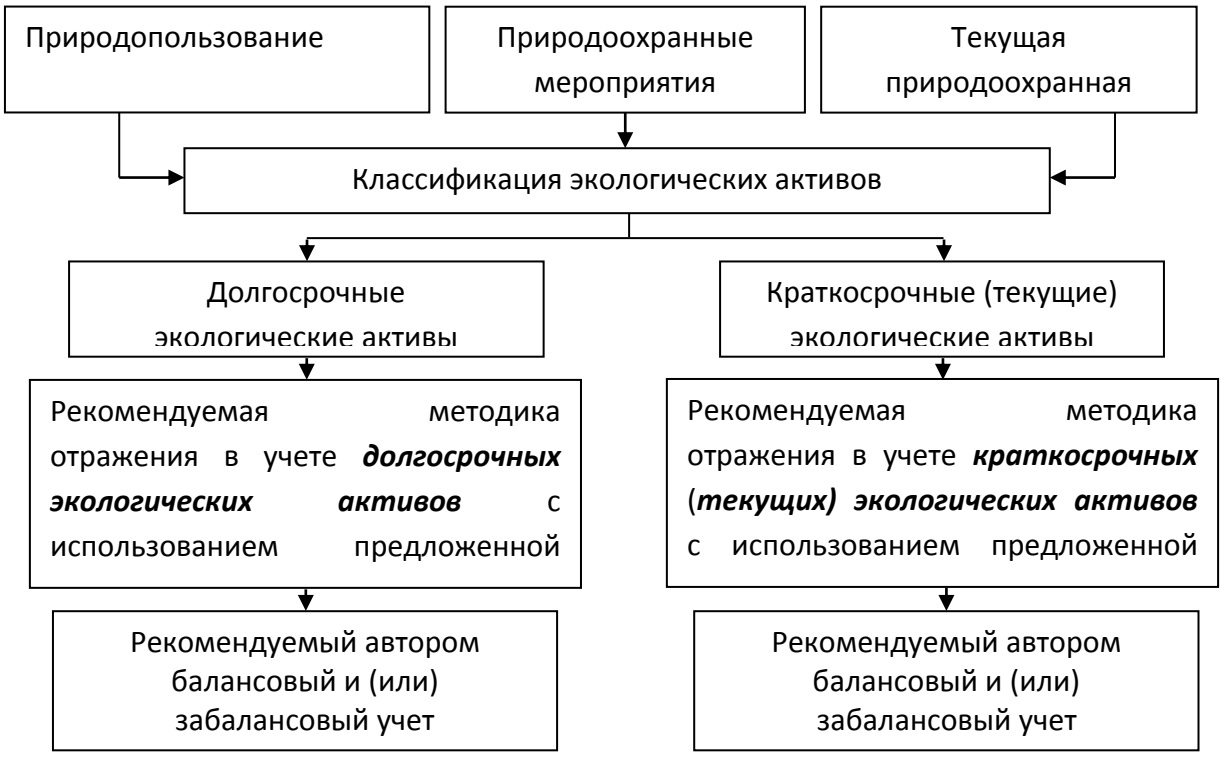


Рисунок 1 — Методика учета экологических активов
на основе их классификации по направлениям использования

И с т о ч н и к: разработка автора.

Вывод

Предлагаемая методика отражения в учете организаций текущих расходов природопользования и природоохранной деятельности позволит формировать информацию об экологических активах на забалансовом учете, получать данные по расходам, не уменьшающим налоговую базу при расчете налога на прибыль, и принимать соответствующие решения по целесообразности их осуществления и контроля за их состоянием. В свою очередь эколого-ориентированные показатели

отчетности организации будут способствовать достижению более высокого качества окружающей среды, благодаря которому возможны экологически благоприятные условия жизни населения, а также устойчивое социально-экономическое развитие.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 апр. 2012 г., № 26
2. Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 апр. 2012 г., № 25
3. Масько, Л.В. Бухгалтерский учет долгосрочных и краткосрочных экологических активов / Л.В. Масько // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. — 2014. — № 5. — С. 71–76.
4. Масько, Л.В. Экологические активы в системе бухгалтерского учета: современное состояние и направления совершенствования / Л.В. Масько // Бухгалт. учет и анализ. – 2013. – № 11. – С. 26–33.
5. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-З

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМАТИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

ЗАМУЛА ИРИНА
д.э.н, профессор, Житомирский государственный технологический университет
ТРАВИН ВИТАЛИЙ
к.э.н., доцент, Житомирский государственный технологический университет

РЕЗЮМЕ. Возникновение концепции устойчивого развития вызвано увеличением техногенной нагрузки на окружающую среду. Одной из главных причин создания данной концепции является несогласованность экономического развития и требований экологической безопасности. Устойчивое развитие аграрного сектора следует рассматривать как процесс обеспечения материального благосостояния нынешнего и будущих поколений, которого можно достичь путем рационального использования имеющихся в сельском хозяйстве ресурсов, сохраняя равновесие природного сектора.
Для обеспечения устойчивого развития аграрного сектора нужно акцентировать внимание не на отношениях товаропроизводителя и окружающей среды в части ресурсопотребления, несоответствующего требованиям экологической безопасности, а на целесообразном в условиях техногенной нагрузки ресурсосбережении путем экологизации сельскохозяйственной деятельности. То есть, процесс целенаправленных преобразований в производительных силах и производственных отношениях, которые снижают негативное влияние на окружающую среду и обеспечивают эффективное использование ре +сурсов. Так, к основным направлениям развития устойчивого развития необходимо отнести рациональное использование экономического потенциала сельского хозяйства и формирование системы экологоориентированного управления. Эти направления будут способствовать устойчивому функционированию аграрного сектора.

ABSTRACT. The emergence of the concept of sustainable development is caused by an increase in the technogenic burden on the environment. This concept was created as a result of inconsistencies in economic development and environmental safety requirements. Sustainable development of the agricultural sector should be seen as a process of ensuring the material well-being of the present and future generations, which can be achieved through the rational use of resources available in agriculture, maintaining the balance of the natural sector.
To ensure sustainable development of the agricultural sector, it is necessary to focus attention not on the relations of the producer and the environment in terms of resource consumption that does not meet the requirements of environmental safety, but on the resource-saving resourcefulness that is expedient in the conditions of technogenic strain through the greening of agricultural activities. That is, the process of targeted changes in the productive forces and production relations that reduce the negative impact on the environment and ensure the effective use of resources. So, to the basic directions of development of sustainable development it is necessary to attribute rational use of the economic potential of agriculture and the formation of a system of eco-oriented management. These areas will contribute to the sustainable functioning of the agricultural sector.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: земельные ресурсы, сельскохозяйственные предприятия, устойчивое развитие, экологоориентированное управление

Экологические и социальные проблемы в мире достигли глобальных масштабов, что вызвало необходимость в разработке механизмов их преодоления. Этот процесс начался с 80-х годов XX в. принятием Всемирной хартии природы, которой определены основные принципы охраны природы и возложена ответственность на государство и международные организации.

Усиление антропогенной и техногенной нагрузок на окружающую среду стало главным катализатором возникновения концепции устойчивого развития. Указанная концепция призвана решить проблему несогласованности экономического развития и требований экологической безопасности и включает следующие составляющие: экономический рост, социальный прогресс и защита окружающей среды.

Большое значение концепция устойчивого развития приобретает в сфере аграрного производства, которое непосредственно влияет на окружающую среду. В Украине, имеющей значительный потенциал для развития аграрного производства, в последнее время устойчивое развитие сельского хозяйства все чаще становится объектом исследований научного сообщества.

Состояние экологической безопасности в Украине является достаточно сложным, в частности, антропогенная и техногенная нагрузка на окружающую среду в несколько раз превышает соответствующие показатели развитых стран мира. Первопричинами экологических проблем Украины являются: унаследованная структура экономики с преобладающим долей ресурсо- и энергоемких отраслей, негативное влияние которой было усилено проблемами перехода к рыночным условиям; изношенность основных средств промышленной и транспортной инфраструктуры; существующая система государственного управления в сфере охраны окружающей среды, регулирования использования природных ресурсов, отсутствие четкого разграничения природоохранных и хозяйственных функций; недостаточное понимание в обществе приоритетов сохранения окружающей среды и преимуществ устойчивого развития; несоблюдение природоохранного законодательства [1]. В условиях экономической нестабильности в Украине экологические проблемы только усиливались.

На низкий уровень экологической безопасности в Украине указывает индекс качества окружающей среды (Environmental Performance Index) [2], согласно которому в 2013 г. Украина заняла 95 место среди 178 стран мира, а в 2018 г. ─ 109 место среди 180 стран. Данный индекс состоит из совокупности показателей (рис. 1).

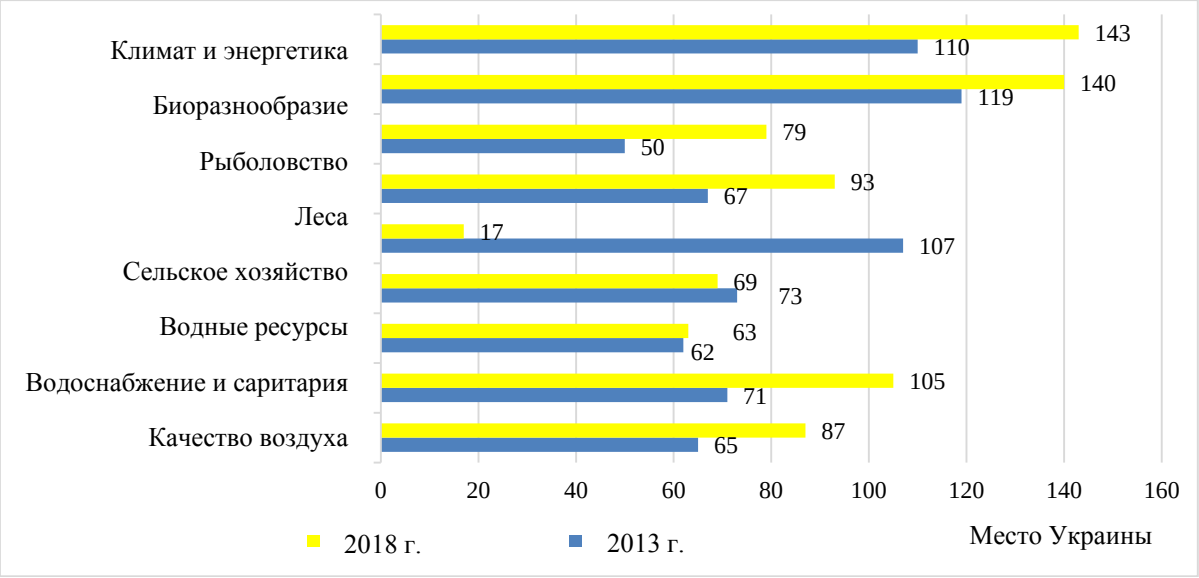


Рис. 1. Показатели качества окружающей среды Украины в 2013 и 2018 гг.

Показатели качества окружающей среды в 2018 г. по сравнению с 2013 г. значительно ухудшились. Наиболее значительные негативные изменения произошли в таких показателях, как качество воздуха (снижение с 71 до 105 места) и климат и энергетика (снижение со 110 до 143 места). Значительное улучшение произошло по показателю сельское хозяйство, а именно Украина переместилась со 107 места на 17, что произошло в основном за счет сокращения использования азотной компоненты при ведении сельскохозяйственного производства. Но проблема обеспечения устойчивого развития аграрного сектора Украины при этом не исчезла. Вопросы использования природных ресурсов в аграрной сфере требуют дальнейшего регулирования.

Значительная роль среди природных ресурсов, используемых сельскохозяйственными предприятиями, принадлежит земельным ресурсам. Состояние и условия эксплуатации земельных ресурсов в Украине неудовлетворительные. Земли сельскохозяйственного назначения в стране занимают 70,9 % ее территории, 53,8 %

приходится на пашню, что значительно превышает экологически обоснованные нормы (в странах Европы этот показатель составляет 30-32 %). Экологически несбалансированное использование земельных ресурсов, продолжает быть экономической традицией, возникшей еще в начале XX в. Перманентная незавершенность в вопросе формирования земельных отношений, в частности, отношений собственности в независимой Украине и экологически несбалансированное вовлечение земельных ресурсов в хозяйственный оборот привели к катастрофическому состоянию почвенного покрова Украины. Использование земельных ресурсов в хозяйственном обороте на условиях устойчивого развития является одним из факторов ведения экологоориентированного аграрного производства и является объектом экоуправления.

Устойчивое развитие аграрного сектора следует рассматривать как процесс обеспечения материального благосостояния нынешнего и будущих поколений, которого можно достичь путем рационального использованием имеющихся в сельском хозяйстве ресурсов, сохраняя равновесие природного сектора.

Для достижения устойчивого развития необходимо регулировать не столько ресурсопотребление товаропроизводителя, несоответствующнн требованиям экологической безопасности, а скорее создавать и развивать экологоориентированные технологии сельскохозяйственного производства, направленные на сохранение и восстановление природных ресурсов. То есть создавать условия для внедрения сельскохозяйственного производства и управления им на основе положений концепции устойчивого развития.

Выводы. Таким образом, экологические проблемы сегодня являются доминирующими в социально-экономической жизни, а их решение, прежде всего, требует учета положений концепции устойчивого развития при управлении субъектами хозяйствования.

Экологический и экономический векторы развития социально-экономической системы должны быть согласованы путем минимизации затрат ресурсного потенциала для обеспечения материального благосостояния общества и уменьшения техногенной нагрузки на природную среду. Уравновешенное эколого-экономическое развитие аграрного сектора требует комплексности в решении вопросов взаимодействия природы и субъектов хозяйствования. Основными путями достижения положений концепции устойчивого развития в сельскохозяйственных предприятиях является внедрение экологоориентированного технологического процесса и организация экоуправления предприятием. Адекватная оценка процессов, происходящих в природной среде, под влиянием усиления антропогенной нагрузки, является важной предпосылкой для своевременного выявления угроз национальной безопасности в экологической сфере и своевременного реагирования на них.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/2818-17

2. Ukraine. Environmental Performance Index. URL: https://epi.envirocenter.yale.edu/epi-country-report/UKR

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

ДАНЬКИВ ЙОСИП, к.э.н., профессор
ГВНЗ «Ужгородский национальный университет»
МАКАРОВИЧ ВИКТОРИЯ, к.э.н.
ГВНЗ «Ужгородский национальный университет»

ABSTRACT: The problem of enterprise's efficiency improving, solution of which, in fact, covers all aspects of the enterprise, is of particular relevance. Effective management of the enterprise in modern conditions is impossible without improving the methodology for assessing the efficiency of enterprise's resource exploitation, based on the theory of scientific research.
The article examines the issues of assessing the efficiency use of enterprise resources. Existing approaches to assessing the effectiveness of the enterprise's activity (resource, expenditure, resource-expenditure approach) and the latest approaches (multi-criteria, cost, risk-oriented, integrated) were analyzed. Based on the application of the methods of correlation and regression analysis, economic-mathematical models for the analysis of general and partial integral indicators of enterprise resources use are built on the following sections: efficiency of capital use, efficiency of labor resources utilization, efficiency of fixed assets use, efficiency of material resources use. It was given the methodological support of the calculation of partial indicators, which is involved in the process of calculation of the efficient use of enterprise resources. The proposed methodology for analyzing the efficiency of enterprise resources use will improve the quality of management solutions making and will contribute to the company's strategic development.

KEYWORDS: efficiency, integral indicators of efficiency, assessment, analysis, correlation and regression analysis, resources, profitability.

Система управления предприятием объединяет управленческие и аналитические операции в один процесс. При этом совершенствуется как общая методология, так и методические аспекты анализа для рационального использования в единой системе управления. Непрерывность этого процесса и использования его результатов в деятельности необходимы для принятия оптимальных управленческих решений. В связи с этим сегодня остро стоит проблема разработки концепции эффективного управления использования ресурсов предприятия на основе моделирования комплексной оценки эффективности деятельности предприятия.

Новизна, многоаспектность и недостаточная проработанность ряда вопросов, связанных с управлением деятельностью компаний в условиях динамических изменений в экономике страны, предопределяют потребность в научном осмыслении проблемы и всестороннем анализе методов оценки использования ресурсов предприятий.

Проблемы эффективности и роли управления ресурсами предприятия исследованы в работах ученых: Е.Д. Леонтьев, И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова [4], Д.В. Швандар [11] и др. Вопросы же оценки эффективности деятельности предприятия рассматриваются в работах таких ученых, как: А.В. Гречко [1], В.В. Климук [3], Г.В. Савицкая [6; 7], Д.О. Саричев [8], Н.М. Троянова [9], Н.М. Тюкавкин [10] и т.д.

Анализируя научные источники, следует отметить, что среди ученых пока что отсутствует единственная мысль по поводу содержания обобщающих показателей оценки эффективности использования ресурсов предприятий.

На сегодня проблема оценки эффективности использования ресурсов предприятия недостаточно разработана и нуждается более глубоком научном изучении в силу того, что именно комплексный научный подход к усовершенствованию механизма анализа эффективности использования ресурсов предприятия позволит обеспечить качественные информационные потоки для принятия оптимальных управленческих решений и повышения прибыльности компаний. Учитывая выше

сказанное, затронутые вопросы являются актуальными и перспективными направлениями научного исследования.

Целью исследования является разработка комплексной оценки эффективности использования ресурсов предприятия, ориентированного на повышение качества управления деятельностью предприятия в переменчивых условиях существования.

В рыночных условиях ведения хозяйства, основной целью функционирования предприятий является максимизация прибыли. В процессе хозяйственной деятельности предприятиям придется часто оценивать и регулировать степень влияния разных факторов на эффективность своей деятельности с тем, чтобы чувствовать себя уверено на рынке. Результаты работы предприятий отображаются в системе оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Важным является использование наиболее качественной комплексной оценки эффективности деятельности предприятий. В научных источниках раскрываются разные подходы к оценке эффективности. Наиболее широко в экономических исследованиях [2; 3; 4; 5; 9] представлены такие подходы, как ресурсный, расходный, ресурсно-расходный.

Ресурсный подход рассматривает экономическую эффективность как общую оценку конечных результатов деятельности, при использовании привлеченных за определенный период времени ресурсов для обеспечения этого вида деятельности. В данном подходе не учитываются текущие расходы. Расходный подход предусматривает сравнение экономических результатов с текущими расходами, которые непосредственно связаны с их достижением. То есть данный подход сосредоточен на оценке и минимизации расходов. Ресурсно-расходный подход учитывает, как определенную оценку имеющихся ресурсов, так и оценку текущих расходов. Характеризуя ресурсно-расходный подход к определению категории экономическая эффективность, следует отметить, что он отображает только эффективную или неэффективную работу предприятия и дает возможность сравнить результат деятельности на отраслевом уровне. Однако он не учитывает возможность предприятия и тенденции его развития, а, следовательно, не может быть качественной основой для разработки стратегических планов достижения целей предприятия [10].

Рассмотрение эффективности как сложной, многоаспектной категории обусловило появление новых подходов к оценке эффективности. Среди них стоит выделить подходы, которые предлагает Н.М. Тюкавкин [10], а именно: многокритериальный, стоимостный, риск-ориентированный, интегрированный.

Многокритериальный подход предусматривает оценку эффективности на основании построения стратегии предприятия. При этом эффективность деятельности оценивается как финансовыми, так и нефинансовыми показателями, количество которых ограничено и отображаются причинно-следственные связки между стратегией и операционной деятельностью, между целями и результатами. Стоимостный подход определяет ключевым показателем комплексной оценки эффективности деятельности предприятия - стоимость компании, которая отображает качество управления, финансовое благосостояние и будущие ожидания. Данный показатель быстро реагирует на неблагоприятное влияние разных факторов. Риск-ориентированный подход предусматривает определение рентабельности с учетом рискового менеджмента, который является важным управленческим компонентом по созданию и максимизации стоимости в современных условиях. Интегрированный подход очерчивает направления интеграции разных подходов между собой; моделей в рамках одного подхода; моделей и разных подходов в управлении, учете, анализе. Целями интеграции являются совершенствования разных аспектов деятельности, повышения ее эффективности, а также нивелировки недостатков разных концепций.

Классическим подходом до формирования системы оценки эффективности деятельности признается использование преимущественно финансовых показателей, таких, как экономическая добавленная стоимость, рентабельность собственного

капитала, средневзвешенная стоимость привлеченного капитала и так далее. При этом следует различать общие показатели эффективности, что характеризуют эффективность деятельности предприятия в целом (при расчете общих показателей учитываются весь совокупный результат и все совокупные расходы(ресурсы) предприятия) и частичные показатели эффективности, что характеризуют уровень использования отдельных видов ресурсов и средств (при расчете отдельных показателей учитываются результаты и расходы(ресурсы), которые отвечают объекту расчета эффективности).

Классификация подходов с точки зрения определения показателя эффективности использования ресурсов предусматривает разделение подходов на две группы: без расчета интегрального показателя и с расчетом интегрального показателя [8].

Опираясь на данные подходы относительно содержательного наполнения показателей анализа эффективности деятельности предприятия, построим дерево целей и дополним комплексную систему для оценки экономической эффективности деятельности субъектов ведения хозяйства, которая предложена А.В. Гречко [1].

Для построения моделей комплексной оценки эффективности использования ресурсов предприятия предлагаем, в качестве показателя оценки эффективности деятельности предприятия, использования функции метода корреляционно-регрессионного анализа. При расчете интегрального показателя оценки эффективности деятельности определяется влияние частичных показателей, которые представляют соответствующие группы.

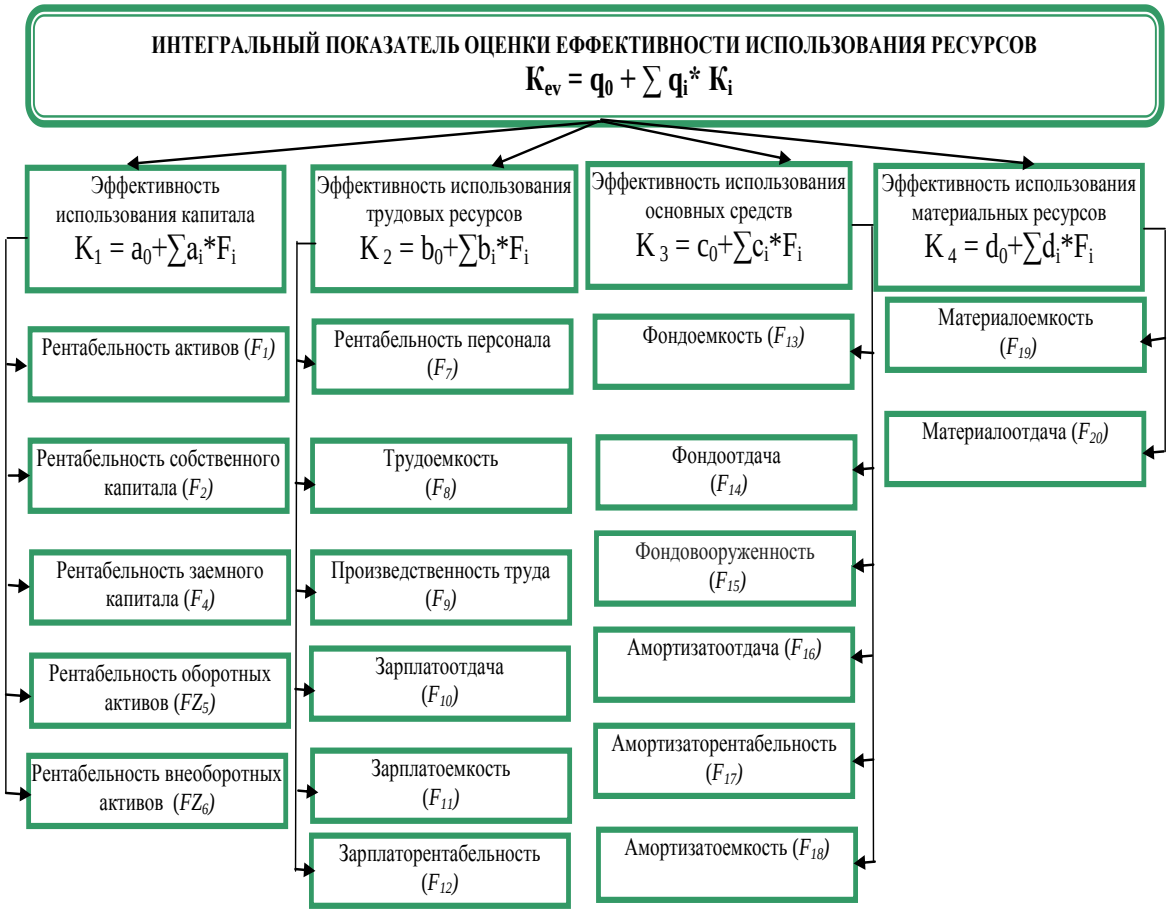
Исходя из методологии корреляционно-регрессионного анализа, обобщен *интегральный показатель эффективности использования ресурсов* можно подать с помощью описания взаимосвязей между частичными показателями и показателями использования капитала, трудовых, материальных ресурсов и основных средств с приведением их к единственной вычислительной платформе [1].

С помощью метода корреляционно-регрессионного анализа необходимо нормализовать данные, трансформировать полученную матрицу. Корреляционная матрица будет нами получена в результате произведения транспонированной и нормализованной матриц. Высчитав коэффициенты частичной корреляции, можно определить самую тесную связь частичного показателя с показателями соответствующих групп и оценить параметры в абсолютном значении.

Построение модели зависимости частичного показателя от показателей определенных групп за функциональной составляющей, обеспечит возможность определения зависимости интегрального показателя эффективности. Использование метода множественной регрессии, даст возможность определить, какие частичные показатели имеют наибольшее влияние на интегральный показатель эффективности.

Авторы соглашаются с мнением А.В. Гречко [1], что подтверждение тесноты связи показателей, которые определяют отдельные частичные показатели эффективности с помощью корреляционно-регрессионного анализа, обеспечит возможность построить модель зависимости эффективности деятельности предприятия от показателей деятельности предприятия, а также определять возможный прирост функции (интегрального показателя), при изменении факторов, которые вошли в уравнение.

Комплексная оценка эффективности использования ресурсов приведена на рис. 1.



Условные обозначения (рис.1) : Kev — интегральный показатель оценки эффективности использования ресурсов, q0 — независимый коэффициент уравнения, qi — коэффициенты влияния частичных показателей на интегральный показатель эффективности, Ki — частичный показатель эффективности использования ресурсов (зависимое изменение) за функциональной составляющей (K1 — K4), a0, b0, c0, d0 — свободные члены уравнения регрессии, ai, bi, ci, di — линейные коэффициенты уравнения, Fi — независимые изменению уравнения регрессии (показатели использования ресурсов (F1 — F20).

Рис. 1. Модель анализа еффективности использования ресурсов предприятия [2]

Показатели эффективности использования капитала определяются за формулами, приведенными в табл. 1.

Таблица 1.

Показатели эффективности использования капитала

Показатель	Обозначение	Формула	Рекомендованное значение	Экономическая трактовка
Рентабельность активов %	(*F1*)	$\frac{ЧП}{\overline{A}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу общей величины капитала (всех активов независимо от источников их формирования), и характеризует экономическую эффективность использования всей совокупности капитала (всех активов) предприятия

Рентабельность собственного капитала %	(*F2*)	$\frac{ЧП}{\overline{ВК}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу вложенного собственного капитала, и показывает отдачу на вложенный собственный капитал и характеризует экономическую эффективность использования собственного капитала предприятия
Рентабельность инвестированного капитала %	(*F3*)	$\frac{ЧП}{\overline{ВК + ЗК}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу инвестированного капитала, и показывает отдачу инвестированного капитал и характеризует экономическую эффективность использования инвестированного капитала предприятия
Рентабельность привлеченного(ссудного) капитала %	(*F4*)	$\frac{ЧП}{\overline{ЗК}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу привлеченного капитала, и показывает отдачу привлеченного капитал
Рентабельность оборотных активов %	(*F5*)	$\frac{ЧП}{\overline{ОА}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу оборотных активов, и показывает отдачу оборотных активов
Рентабельность необоротных активов %	(*F6*)	$\frac{ЧП}{\overline{ОЗ}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу необоротных активов, и показывает отдачу необоротных активов
Условные обозначения: ЧП - чистая прибыль, $\overline{ВК}$ - среднегодовая величина собственного капитала $\overline{ЗК}$ - среднегодовая величина привлеченного(ссудного) капитала $\overline{ОЗ}$ - среднегодовая стоимость необоротных активов(основных средств) $\overline{А}$ - среднегодовая величина активов предприятия $\overline{ОА}$ - среднегодовая стоимость оборотных активов, Нпр - норма прибыли, Ка - коэффициент оборотности				

Исходные показатели определяются на основе Баланса (Отчету о финансовом состоянии) и Отчета о финансовых результатах (Совокупный доход).

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов определяются за формулами, приведенными в табл. 2.

Таблица 2.

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Показатель	Обозначение	Формула	Рекомендованное значение	Экономическая трактовка
Рентабельность персонала %	(*F7*)	$\frac{ЧП}{\overline{ССЧ}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на одного работника, и показывает отдачу работника
Трудоемкость, *Часами/грн.(т)*	(*F8*)	$\frac{Т}{ОВП}$	уменьшение	Характеризует расходы трудовых ресурсов на 1 грн. стоимости продукции

Производительность труда (выработка), *Грн.(т) /ос.*	(*F9*)	$\frac{ОВП}{ССЧ}$	увеличение	Отображает объем продукции в стоимостном виде, который приходится в среднем на одного работника
Зарплатоотдача, *грн.*	(*F10*)	$\frac{ОВП}{\overline{ФОП}}$	увеличение	Отображает объем продукции, который приходится на 1 грн. расходов на оплату труда.
Зарплатоемкость, *грн.*	(*F11*)	$\frac{\overline{ФОП}}{ОВП}$	уменьшение	Отображает размер расходов на оплату труда, который приходится на 1 грн. стоимости выпущенной продукции
Зарплаторентабельность %	(*F12*)	$\frac{ЧП}{\overline{ФОП}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу оплаты труда
Условные обозначения: ОВП — объем выпуска продукции (если объектом исследования является торговое предприятие или предприятие сферы услуг, то показатели выпуска продукции заменяют на показатели реализации, а именно: чистый доход от реализации), Т— общие расходы труда на производство продукции, которые измеряются в человеко-часах, человеко-днях, человеко-месяцах или человеко-годе, ССЧ — середньоучетная (годовая) численность промышленно-производственного персонала, Тл-д — количество отработанных человеко-дней, Тл-г — количество отработанных человеко-часов, ФЛП -фонд оплаты труда, ЧП — чистая прибыль.				

Исходные показатели определяются на основе Баланса (Отчета о финансовом состоянии) и Отчета о финансовых результатах (Совокупный доход) и статистической отчетности.

Показатели эффективности использования основных средств определяются за формулами, приведенными в табл.3.

Таблица 3.

Показатели эффективности использования основных средств

Показатель	**Обозначение**	**Формула**	**Рекомендованное значение**	**Экономическая трактовка**
Фондоемкость, *грн.*	(*F13*)	$\frac{\overline{ОЗ}}{ОВП}$	уменьшение	Показывает величину стоимости основных фондов, которая приходится на единицу продукции, выпущенную предприятием. Данный показатель служит для определения эффективности использования основных фондов организации
Фондоотдача, *грн.*	(*F14*)	$\frac{\text{ОВП}}{\overline{\text{ОЗ}}}$	увеличение	Показывает, сколько производится готовой продукции на единицу основных производственных фондов
Фондовооруженность , *грн./ ос.*	(*F15*)	$\frac{\overline{ОЗ}}{ССЧ}$	увеличение	Показывает стоимость основных производственных фондов, которая приходится

				на одного работника. Это показатель оснащенности труда производственными основными фондами
Амортизатоотдача, *грн.*	(*F16*)	$\frac{\text{ОВП}}{\overline{\text{Ам}}}$	увеличение	Отображает объем продукции, который приходится на единицу суммы амортизации
Амортизатоемкость, *грн.*	(*F17*)	$\frac{\overline{Ам}}{ОВП}$	уменьшение	Отображает сумму амортизации, которая приходится на 1 грн. выпущенной продукции
Амортизаторентабельность %	(*F18*)	$\frac{ЧП}{\overline{Ам}} \cdot 100$	>0, увеличение	Отображает сумму прибыли, которая приходится на единицу амортизации
Условные обозначения: ОВП - объем выпуска продукции (если объектом исследования является торговое предприятие или предприятие сферы услуг, то показатели выпуска продукции заменяют на показатели реализации, а именно: чистый доход от реализации), Ам - сумма амортизации основных средств, начисленная за анализируемый период $\overline{ОЗ}$ - среднегодовая стоимость основных средств, ССЧ – середнеучетная (годовая) численность промышленно-производственного персонала.				

Исходные показатели определяются на основе Баланса (Отчету о финансовом состоянии) и Отчета о финансовых результатах (Совокупный доход) и статистической отчетности.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов определяются за формулами, приведенными в табл. 4.

Таблица 4.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов

Показатель	**Обозначение**	**Формула**	**Рекомендованное значение**	**Экономическая трактовка**
Материалоемкость, *грн.*	(*F19*)	$\frac{МВ}{ОВП}$	уменьшение	Показывает сколько материальных расходов необходимо или приходится фактически на производство единицы продукции.
Материалоотдача, *грн.*	(*F20*)	$\frac{ОВП}{МВ}$	увеличение	Характеризует, сколько выработано продукции из каждой гривны употребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т. др.).
Условные обозначения: ОВП - объем выпуска продукции (если объектом исследования является торговое предприятие или предприятие сферы услуг, то показатели выпуска продукции заменяют на показатели реализации, а именно: чистый доход от реализации), МВ - материальные расходы				

Исходные показатели определяются на основе Баланса (Отчету о финансовом состоянии) и Отчета о финансовых результатах (Совокупный доход) и статистической отчетности.

Показатели эффективности целесообразно детализировать за образовывающими факторами и проводить факторный анализ с учетом выявленных взаимозависимостей и

взаимосвязей между ними. Факторный анализ может осуществляться в двух направлениях: на основе расчетных формул или путем построения факторных моделей. Расчеты могут осуществляться по фактическим данным, проектными или плановыми показателями.

Предложенная методика анализа дает возможность оценивать эффективность деятельности предприятия с позиции влияния интегрированных показателей использования ресурсов, капитальных вложений и совокупности видов деятельности оценку частичных интегральных показателей и их составляющих.

Выводы. Вопросы методологии и методик оценки эффективности использования ресурсов предприятий, как и раньше требуют дальнейших исследований с целью их адаптации к постоянно динамическим изменениям в экономике страны. Предложенная методика анализа эффективности использования ресурсов предприятия позволит повысить качество принятия обоснованных управленческих решений и, соответственно, будет способствовать реализации стратегического развития компании. Отмеченные методические подходы целесообразно использовать в дальнейших исследованиях для проведения оценки качества управления деятельностью предприятия.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Гречко А.В. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс]/ А.В. Гречко, А.С. Гречухін // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf.
2. Даньків Й., Макарович В. Ефективність діяльності підприємства : аналітичні аспекти / Й.Я. Даньків, В.К. Макарович // Бухгалтерський облік і аудиту : науково-практичний журнал. – 2017. - №6. – С.30-40.
3. Климук В. В. Развитие инструментария оценки эффективности использования материальных ресурсов промышленного предприятия: Дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Владимир Владимирович Климук; Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования Южный федеральный университет. – РФ, Ростов-на-Дону. – 2015. – 208с.
4. Леонтьев Е. Д. Модели и методы оценки эффективности управления малым предприятием связи: Дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Евгений Дмитриевич Леонтьев; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Юго-Западный государственный университет». – РФ, Курск. 2014. – 169с.
5. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. - 113 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия : методологические аспекты: Монография / Савицкая Г.В. – Москва : "Новое знание". – 2004. – 160с.
7. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности : методологические аспекты / Савицкая Г.В. – Москва : ИНФРА-М". – 2017. – 290с.
8. Саричев Д.О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства / Д.О. Саричев // Стратегія економічного розвитку України. №30. – 2012. – С.136-143.
9. Троянова, Елена Николаевна Совершенствование методов управления эффективностью деятельности предприятия Дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Елена Николаевна Троянова. - Саратов. - 2010 – 204с.
10. Тюкавкин Н.М. Методический аппарат анализа и оценки эффективности инновационной деятельности предприятия // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №1 (2016) http://naukovedenie.ru/PDF/12EVN116.pdf (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/12EVN116
11. Швандар Д.В. Механизм повышения эффективности деятельности предприятий в рыночных условиях : Дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Дарья Владимировна Швандар. – РФ, Москва. – 2000. – 208с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

К.Х. БАРФИЕВ
к.э.н. доцент
С.О. МИРЗОХОНОВ,
к.э.н. доцент
Таджикский национальный университет
E-mail: kobil_barfiev@mail.ru
Телефон: (+992) 919-16-98-64

ABSTRACT: In this article authors are research of problems organization of the management accounting in agriculture. A special place is engaged in researching nature, importance and role of management accounting in the development of agriculture sector. Proposed concrete conclusions for the organization of management accounting and ensure the successful development of agricultural enterprises.

KEYWORDS: Management accounting, agricultural enterprises, expenses, income, information system of agricultural enterprises, cost, analysis, etc.

В современной экономической литературе различно мнение экономистов о сущности, роли и функции управленческого учета, его месте в системе управления предприятием, что затрудняет процесс внедрения управленческого учета в хозяйственную практику сельскохозяйственных предприятий.

Сегодня в сфере управления затратами и финансовыми результатами деятельности предприятия существуют две основные проблемы. *Первая* -переориентировать отечественную теорию и накопленный опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением сельскохозяйственным предприятием в условиях рынка. *Вторая* - создание новых, нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений. В этом отношении значительный интерес для сельскохозяйственных предприятий представляет изучение системы управленческого учета. Общепризнано, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности.

В последние годы термин управленческий учет стал весьма востребованным для предприятий и организаций различных секторов экономики, хотя далеко не все представляют себе, что это такое. Вопросами изучения управленческого учета занимались российские, зарубежные и отечественные ученые такие, как Вахрушина М.А., Карпова Т.П., Кондраков Н.П., Шеремет А.Д., Друри К., Уракова Д.У., Низомова С.Н и другие, научные разработки которых весьма полезны предприятиям, в том числе сельско-хозяйственным, при организации и ведении управленческого учета. Управленческий учет является составной частью бухгалтерского учета, его данные предназначены не для внешних пользователей (государства, банков, деловых партнеров), а для внутреннего "пользования". Высшая цель управленческого учета - помочь руководителю принимать правильные решения. Поэтому, если простой (финансовый) бухгалтер должен строго следовать формам отчетности и инструкциям, то специалист по управленческому учету (бухгалтер-аналитик) свободен в выборе форм, методов и приемов анализа, главное для

него -правильно уловить суть протекающих на предприятии экономических процессов и вовремя дать совет руководителю. Управленческий учет - это не что иное, как система информационной поддержки управления.[1]

Содержание управленческого учета определяется целями управления и может быть изменено по решению администрации в зависимости от интересов и целей, поставленных перед руководителями внутренних подразделений. Отсюда, его содержание состоит как бы из двух частей: производственного учета, предназначенного для внутреннего управления, и части финансового учета, которая используется для управления финансовой деятельностью.[2]

Становление управленческого учета произошло на базе калькуляционного учета, поэтому основное его содержание составляет учет затрат на производство текущих, будущих и прошлых периодов в различных классификационных аспектах.

Существуют разные подходы к классификации систем управленческого учета, но общее сходство состоит в том, что в основу принимается основной объект - затраты. По мнению Карпова Т.П. широте охвата информацией видов деятельности, организационной структуры предприятия, видов продукции выделяют полные системы, состоящие из отдельных элементов, с целевым направлением, систематический и проблемный учет.

Вахрушина М.А. четко определяет задачу бухгалтерского - управленческого учета, считая его составлением отчетов второй и третьей группы, информация которых предназначена для собственников предприятия (организации), т.е. для внутренних пользователей. Эти отчеты должны содержать информацию не только об общем финансовом положении предприятия, но и о состоянии дел непосредственно в области производства.[3]

На основе изучения теории и практики управленческого учета зарубежных и отечественных экономистов обобщим управленческий учет по методам учета и контроля затрат (рис. 1).

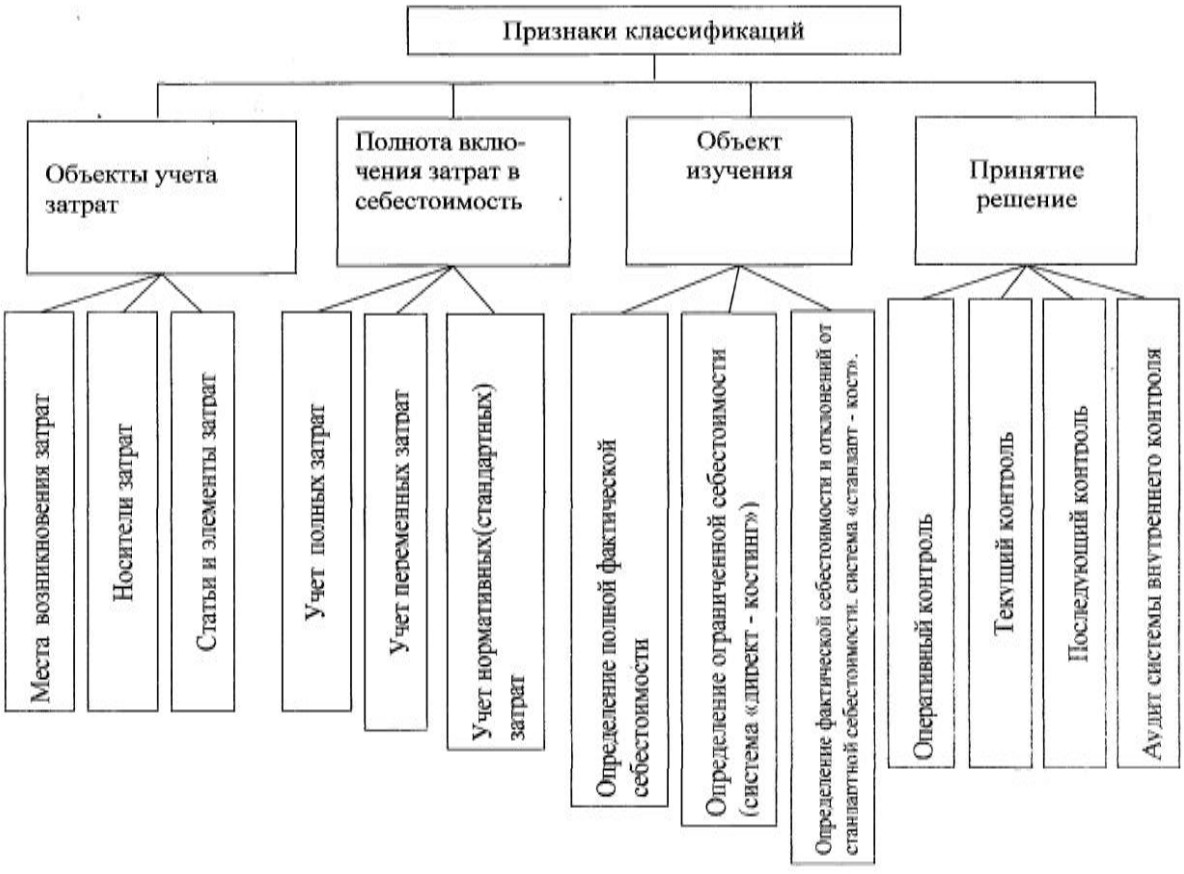


Рисунок 1. Характеристика управленческого учета по методам учета и контроля затрат

Для принятия правильных решений, относящихся к будущим периодам, требуется детальная информация об ожидаемых затратах и доходах в аграрном секторе, а для этого необходима информация о затратах в истекших периодах. Фактическая себестоимость продукции определяется в системе производственного учета и используется для оценки запасов готовой продукции и полученной прибыли.

На наш взгляд, управленческий учет можно определить как внутрихозяйственную информационную систему, основной целью которой является информационно-аналитическое обеспечение хозяйствующих субъектов о затратных, результирующих и качественных показателях деятельности, как всей организации, так и ее отдельных структурных подразделений, предназначенных для принятия пользователями информации оперативных, тактических и стратегических управленческих решений.

В рамках формирования управленческой учетно-аналитической системы оценочных показателей выявлены сущностные критерии и место управленческого учета, как интегрированного объединения ретроспективного, оперативного и перспективного направления информационного обеспечения в системе экономического анализа

Системы управленческого учета можно классифицировать по степени взаимосвязи, способам обработки данных, видам деятельности, уровню измерения информации, объектам изучения и периода принятия решений (рис.2).

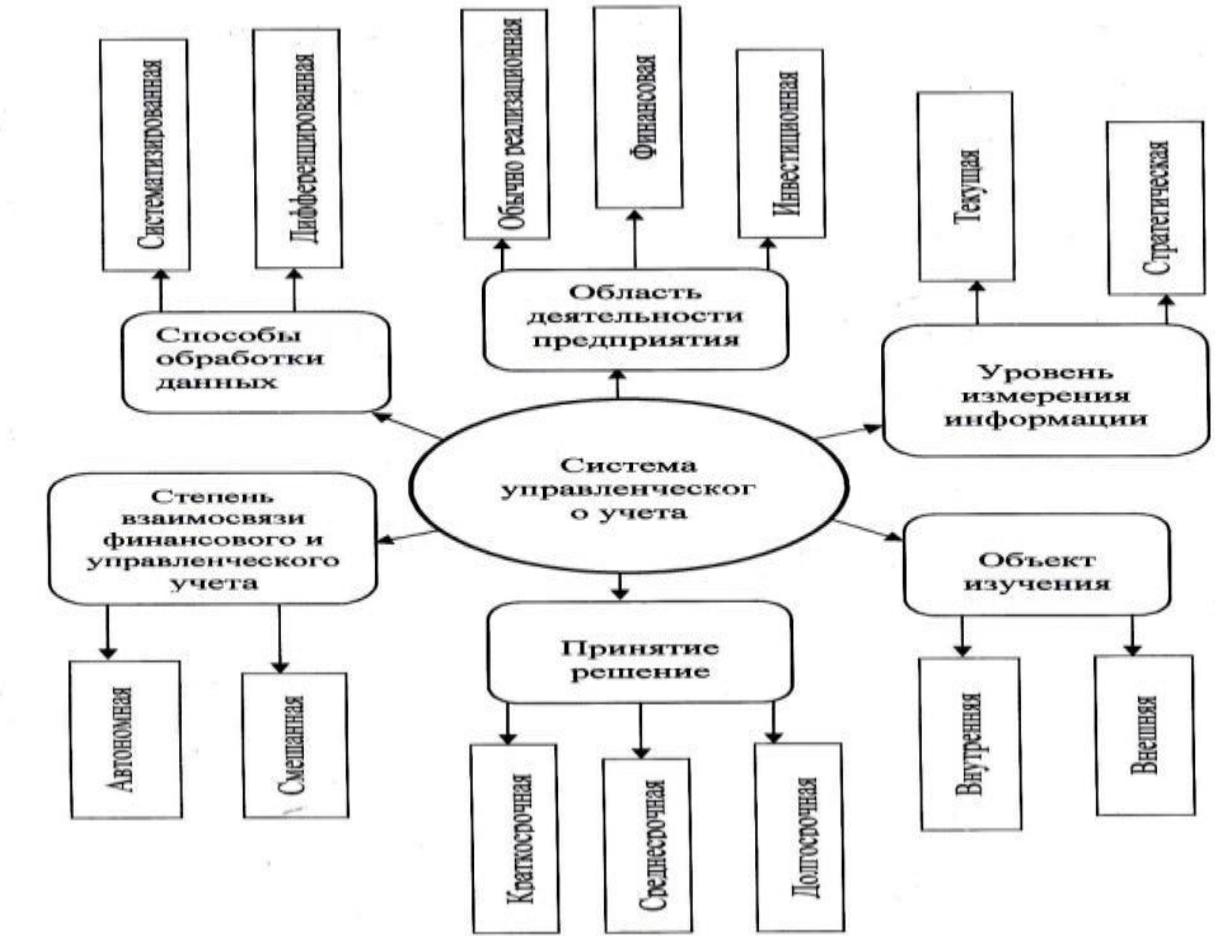


Рис. 2. Классификация систем управленческого учета

Считаем верными выводы исследователей о том, что решения принимать с полной достоверностью невозможно, альтернативы всегда содержат неопределенность, и субъект не может обладать полным знанием, поэтому нерациональность и риски в хозяйственной жизни неизбежны. Информация является несовершенной и постоянно недостаточной для эффективного управления. Но, в тоже время верно и то, что без стремления к рациональности и более полному знанию не может быть прогресса в развитии. Для

достижения лучших решений необходимо использовать информационный подход, который ориентирует менеджеров на получение полной информации, и соответствующая информированность субъектов в принятии решений будет приводить к рациональности.

Развитие техники и технологии, изменения требований управления во времени предполагают на основе информации разные типы управления - реагирующий, опережающий и координирующий. Пассивное реагирование субъектов управления на отклонения и необходимость снижения затрат характеризуется как реагирующий тип, а проектирование и исполнение решений, повышающее эффективность хозяйственной деятельности представляет опережающее управление. Координирующий тип - это деловое консультирование приведения хозяйственной деятельности и разъяснение требований к выполнению технологии сельскохозяйственного производства. В рыночной системе информационная система должна обеспечивать использование всех типов управления в предприятии.

В аграрном секторе природные, биологические и другие специфичные ресурсы, сезонность, необходимость незавершенного производства в некоторых отраслях, длительность производственных и сбытовых циклов и провалы в координации деятельности влияют на структуру информационных систем предприятий. Информация о состоянии, развитии и динамике объектов управления в различных аналитических группировках, дающих полную характеристику объекту, позволяет определить тенденции развития, выявить отклонения и своевременно принять управленческие решения.

Чтобы управленческий учет (отчетность) содержала полезную информацию о деятельности сельскохозяйственных предприятий и была надежной информационной базой для обоснования управленческих решений, должны соблюдаться следующие критерии и требования:

1. В первую очередь разработать учетную политику по организации управленческого учета и созданию рабочего плана счетов для ведения управленческого учета;

2. Организовать упрощенную систему ведения управленческого учета и отчетности в разрезах структурных подразделений предприятий и по предприятию в целом;

3. В структуре финансовой бухгалтерии организовать отдельную часть бухгалтера-аналитика, занимающегося постоянно ведением управленческого учета сельскохозяйственной деятельности;

4. Вести управленческий учет и составить отчетность в соответствии с выбранной предприятиями стратегией развития, и подобным образом можно обеспечить требование достоверность информации и достичь поставленных перед предприятиями задач.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Управленческий учет: Учебник/ А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова/ Под ред. А.Д. Шеремета. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФБК - Пресс, 2005. - 344с.
2. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М,2007. - 368с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Москва.: «ОМЕГА-Л» 2006. – стр. 11.
4. Белова Е.Л. Управленческий учѐт в информационной системе организации: Учеб. пособие. -М.: Современная экономика и право, 2007. - 238с.
5. Вахрушина М.А. Управленческий анализ.- М.: Омега-Л, 2004. - 453с.
6. Вахрушина М.А. Управленческий учет.- М.: Омега-Л, 2006. - 576с.
7. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 351с.
8. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 368с.

КОНЦЕССИОННЫЙ ДОГОВОР И АРЕНДА КАК ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПРИМЕНЕНИЕ И УЧЕТ

ГОЛОЧАЛОВА ИРИНА
Д.Э.Н., КОНФ. УНИВ.,
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ МОЛДОВЫ

ABSTRACT: At the prezent time one successful model of private sector investment has been the public-private partnership, which is widely used in middle-income countries. Public-private partnership (PPP) is form agreement and defined as allocation and share of responsibilities, costs and risks, revenues between the private and public during creation of public service. In Republic of Moldova more and more used the agreement of PPP.

Known is several forms of PPP, including concession contract and leasing. The performance of this contacts influences on financial statements a differently. In this context author as concession contract so contract of leasing: identified of treatments; compared models of accounting; reviews the impact on financial reporting. As regulatory basis use was of system IFRS which meets the requirements of credibility.

KEYWORDS: Public-private partnership, concession contract, leasing, recognize, measurement, model of accounting, financial reporting

Введение. Сегодня признанным является факт того, что вовлечение бизнес-среды в создание и реконструкцию социально значимых объектов содействует инвестиционному процессу и повышает эффективность использования государственных ресурсов. Одной из институционально закрепленных систем такого объединения ресурсов, получающей все большее распространение в Республике Молдова, является государственно-частное партнерство (ГЧП). Основанием этой системы служит перераспределение при сохранении права титульного собственника на государственную собственность правомочий, таких как право контроля над использованием активов, право на доход, право на управление, право на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и других,. В зависимости от глубины правомочий меняется степень участия бизнес-среды в ГЧП, что привело к возникновению разнообразных его моделей и форм, создаваемых для достижения социальных и экономических целей. Как известно, результаты исполнения условий каждой из форм ГЧП в рамках обозначенных целей находит свое отображение в финансовой отчетности, назначение которой заключается в представлении достоверной информации для принятия управленческих решений.

Исследованию сущности ГЧП, с позиции гражданского права и менеджмента уделяется большое внимание, что доказывается публикациями: [1], [6], и многих др., и способствует развитию методологии бухгалтерского учета и находит отображение в ряде работ: [2], [3]. Тем не менее, существует ряд дискуссионных вопросов, один из которых направлен на унификацию механизма бухгалтерского учета операций, связанных с такими формами ГЧП, как концессионный договор (КД) и договор аренды. Поскольку решение проблемы требует научной аргументации, последовательно обозначим аспекты данного исследования. Уже неопровержим тот факт, что от того, какой подход (юридический или экономический) превалирует при подготовке финансовой отчетности, зависит методология бухгалтерского учета. Поэтому *первый аспект исследуемой проблемы – раскрытие* юридической и экономической трактовок КД и аренды через призму их сравнения. *Следующий аспект,* подлежащий раскрытию, направлен на изучение характерных особенностей моделей финансирования изучаемых договоров, поскольку именно это условие определяет их экономическое содержание, и от которого зависит и порядок учета операций, связанных с их исполнением. Предложение механизма бухгалтерского учета исполнения КД, как особой формы ГЧП

на базе положений международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, является последним *аспектом данного исследования*.

Основная часть. Экономический рост и стимулирование инновационного процесса на базе привлечения инвестиций в различные сферы экономики, приоритетной из которых признана социальная, признано сегодня необходимым условием перехода на экономику, основанную на знаниях. В этом контексте назначение ГЧП актуализируется, поскольку, во-первых, активно вовлекает бизнес-среду в развитие инновационной экономики, во-вторых, путем внедрения достижения бизнеса в области технологий ноу-хау, менеджмента и маркетинга некоторые отрасли социальных интересов (транспортная инфраструктура, энергетика, образование, культура, социальное обслуживание и др.) повышают качество предоставляемых услуг.

Следуя данному стратегическому направлению, государством создаются особые условия финансирования отдельных видов деятельности, которые закрепляются в соглашениях ГЧП – договорах концессии и аренды. Некоторые отечественные исследователи вопросов методологии бухгалтерского учета, отождествляя КД с договором аренды, считают, что для отображения в отчетности операций по их исполнению должна применяться единая схема бухгалтерского учета. Такое умозаключение носит гипотетический характер, для принятия которого в качестве истинного необходимо обоснование. По мнению автора, для этого следует провести исследование через призму сравнения КД и аренды в три этапа: 1 этап – с позиции гражданско-правовых отношений; 2 этап – на базе раскрытия юридической и экономической трактовки; 3 этап – согласно схемам финансирования их исполнения. В рамках *первого этапа* рассмотрим сходства и отличия КД и аренды. Как и все формы ГЧП, обозначенные договоры обладают следующими общими чертами:

- сторонами договора всегда являются государство и бизнес-структура;
- предметом договора может быть отрасль, представляющая социальный интерес;
- регулирование на базе законодательства публичного и гражданского права;
- бизнес-структура несет наиболее значимые риски и обязанности, поскольку обладает организационными навыками, функциональными и финансовыми возможностями;
- носят средне- или долгосрочный характер, что устанавливает объем инвестиций.

Однако, поскольку отличия определяют содержание каждого юридического инструмента – договора, остановимся на них подробнее, представив в таблице 1.

Таблица 1. Отличия между формами ГЧП на базе концессионного договора и аренды

n/n	Признак сравнения	Концессионный договор	Договор аренды
1.	Принадлежность к модели ГЧП	Организационная – характеризует глубину правомочий в отношении к государственной собственности	Финансовая – характеризует схему финансирования объекта государственной собственности
2.	Статус государственной структуры	Орган публичной власти	Субъект гражданского права
3.	Распределение правомочий на объект собственности	Исключительные права, как часть делегируемых властных функций	Право контроля
4.	Влияние государственных интересов	Фиксация государственных интересов социального характера	Фиксация общеэкономических интересов
5.	Распространение	Инфраструктурные отрасли	Сельскохозяйственная отрасль
6.	Типы операций	Проектирование, строительство, реконструкция, эксплуатация	Использование, обработка, улучшение объекта договора
7.	Форма оплаты	Две альтернативы: инвестиции в социальный объект, выплаты при субсидировании объекта	Две альтернативы: арендные (рентные) платежи, доля прибыли в результате управления объектом

Источник: разработано автором на базе [1].

Анализ содержания таблицы 1 свидетельствует о том, что, по своей сути исследуемые формы разные: КД является *формой организационной модели* ГЧП, основанной на передаче части властных полномочий и отдельных функций, и

сотрудничестве государственной и бизнес-среды, в том числе путем привлечения третьих лиц, тогда как договор аренды, собственно представляет собой специфическую *форму финансирования* в объект договора. В этом контексте автор считает уместным привести права и обязанности каждой из сторон КД (табл.2).

Таблица 2. Права и обязанности концессионера и концедента – сторон КД

Права		**Обязанности**	
концессионера	**концедента**	**концессионера**	**концедента**
Передача с согласия концедента объекта КД в пользование третьим лицам	Предоставление во владение и пользование концессионера объект, принадлежащее по праву собственности	Выполнение работы по строительству и эксплуатации, за счет собственных или заемных ресурсов	Предоставление концессионеру права владения объектом для осуществления деятельности в части КД
Исполнение КД своими силами и с привлечением субподрядчиков	Принятие на себя части расходов на создание, реконструкцию и использование объекта	Осуществление деятельности с использованием объекта КД	Предоставление концессионеру объект договора на установленный КД срок
Пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности, созданными собственными силами	Осуществление контроля на соблюдение концессионером условий КД	Обеспечить возможность получения потребителями товаров, работ, услуг, предусмотренных КД	

Источник: разработано автором на базе [2].

Кроме того, существует комплекс и других важных отличий между КД и арендой, таких как определяющее значение интересов государства и альтернативные схемы финансирования (инвестируемые или субсидируемые объекты), указывающие на необходимость разработки отдельного механизма бухгалтерского учета операций по исполнению КД.

В этом контексте, поскольку в условиях рыночной экономики стержнем институциональной платформы регулирования предпринимательской деятельности является законодательство, то автор считает уместным раскрыть некоторые положения законодательной базы РМ, регулирующей вопросы исполнения КД. Учитывая тот факт, что договоры ГЧП выделены как отдельная схема инвестиций, в Молдове существует специальные законодательные акты, регулирующий вопросы их заключения и исполнения:

- **Закон № 179 РМ** от 10.07.2008 года **«О частно-государственном партнерстве»** положениями которого предусматривается ряд договорных форм осуществления ГЧП, в том числе: *договор имущественного найма/аренды, согласно которому* производится передача имущества, находящегося в государственной собственности, во временное владение/пользование; *концессионный договор, на базе которого* осуществляется отдельный вид услуги в соответствии с законом о концессии [5, ст.17, 18];
- **Закон № 121 РМ** от 05.07.2018 года **«О концессиях работ и концессиях услуг»** (вступает в действие 17.02.2019 г.), частично перелагающий **Директиву 2014/23/ЕС** от 26.02.2014 (с последними изменениями на 18.12.2017 г.) «О заключении концессионных соглашений», разработанный согласно рекомендациям Европейского Союза. В нем установлены принципы исполнения концессионного договора (недискриминации, единого подхода, взаимного признания, прозрачности, прогнозируемости и др.), модифицированы действующие и введены новые понятия, такие как: концессия, концессионный договор о работах/услугах, смешанный концессионный договор, техническое задание, оферта, экономический оператор и

др. [4, ст.3]; обозначены основные элементы процесса исполнения КД (операционный риск, компенсация, право на собственность закупающего органа (концедента) [4, ст.8-6]), рекомендуется особый порядок расчета оценочной стоимости концессии [4, ст.9], основанный на применении актуализированной стоимости [4, ст.35]. Отдельной главой закона предписаны правила исполнения КД [4, ст.34-36].

Для усиления аргументации целесообразно раскрыть суть КД и договора аренды, на базе юридической и экономической трактовки, определяющей механизм бухгалтерского учета операций, связанных с исполнением договоров. Итак, в гражданском праве существует понимание концессии как формы регулирования инвестиций (юридическая трактовка) и как формы привлечения инвестиций (экономическая трактовка). Классическая концессия является формой отношений, заключенных в одностороннем властном акте государства, на основании которого передается субъективное право пользования ресурсами, и допускаются инвестиций к экономической деятельности на ограниченной территории. В этой ситуации концессия представляет собой инструмент разрешительной системы государства для инвестиционных вложений, наряду с другим инструментом – лицензией. Отсюда и *юридическая трактовка концессии как определенного вида нематериального актива, что* с позиции концессионера-составителя отчетности требует ее отражения в разделе баланса «Активы» по соответствующей балансовой статье. Такой подход демонстрирует превалирование юридической формы над экономическим содержанием реального события.

Однако, в современном обществе взаимные права и обязанности возникают главным образом на базе согласованности и волеизъявления всех участников договора, что находит в нем свое отображение и определяет правовые последствия его исполнения. Результат такой согласованности представлен концессионным договором, являющимся трансформацией одностороннего властного акта в двусторонний договор, в основу которого положены ключевые признаки концессии. Поскольку при составлении договора акцент поставлен на необходимости отражения постоянно меняющихся экономических условий и гарантий для концессионера, КД состоит из регулирующей и договорной частей. В регулирующей части, включающей в себя условия передачи правомочий, содержится техническое задание и оферта концессионера, которая является важной составляющей в ходе концессии работ или услуг. Оферта – правовой акт, которым концессионер (экономический оператор) демонстрирует желание инициировать или учредить государственно-частное партнерство. В договорной части содержатся условия, совместно оговоренные сторонами, по установлению порядка финансирования бизнес-средой объектов, в которых заинтересовано государство. Отсюда и понимание КД как универсального инструмента управления инвестициями в сфере социальной деятельности.

Известно, что в системе бухгалтерского учета договоры, связанные с финансовыми операциями, как учетные объекты квалифицируются в качестве *финансовых инструментов*, следовательно, и КД, предусматривающий финансирование особого рода деятельности, относится к этой квалификационной группе *(экономическая трактовка).* Такой подход демонстрирует превалирование экономического содержания события над юридической формой представления и отвечает базовому принципу подготовки отчетности – приоритета содержания над формой. Подробно вопрос юридической и экономической трактовки концессионного договора раскрыт в работе: [2].

Договор аренды изначально понимался как гражданско-правовой акт, носящий двусторонний характер, который обеспечивал защиту прав и требовал исполнения обязанностей каждой из сторон договора, причем государство как одна из сторон договора выступает субъектом гражданского права. Поскольку согласно этому

договору передаче подлежит только право контроля за используемым объектом, и арендатору вменяется обязанность погашения долга за его использование, то договор аренды носит обязательственный характер и квалифицируется как инструмент обязательственного права (*юридическая трактовка*). С экономической точки зрения договор аренды направлен на извлечение экономической выгоды от использования объекта, предоставленного в пользование его собственником на особых финансовых условиях арендатору. Выше обозначено, что договор предусматривающий передачу права взамен вознаграждения квалифицируется в качестве финансового инструмента (экономическая трактовка договора аренды), в отношении исполнения, которого у одной стороны возникает финансовый актив, а у другой – финансовое обязательство. Таким образом, форма договора аренды (юридическая трактовка) и его экономическое содержание (экономическая трактовка) не входят в противоречие друг с другом, и с позиции арендатора-составителя отчетности требуют его отражения в разделе баланса «Обязательства» по соответствующей балансовой статье.

Как уже указано, одной из составных частей КД является договорная часть, содержащей условия финансирования. Остановимся на моделях (проектах) финансирования этой формы ГЧП, поскольку именно от обозначенного условия финансирования зависит установление порядка учета операций связанных с исполнением КД. Мировая практика выработала несколько проектов его финансирования:

- *финансово-независимые проекты* – схемы, прибыли, от реализации которых достаточно, для полного возмещения расходов по проектированию, строительству, использованию объекта в течение срока действия договора, а также расходов по его финансированию. Поскольку проект реализуется без финансовой поддержки со стороны государства, то компенсация осуществляется путем предоставления права использования объектов инвестирования (рис.1 a);
- *субсидируемые проекты* – зачастую пользователи инфраструктурных объектов не в состоянии в полном объеме покрыть расходы на их создание и эксплуатацию. В подобных проектах социальный фактор обычно играет более важную роль, нежели экономический и финансовый, поэтому они реализуется путем финансовой компенсации со стороны государства (рис.1 b);
- *проектное финансирование* – это структура финансирования, предусматривающая суммы и риски по договору, исходя из интересов участвующих сторон, и выбор оптимального сочетания собственного и мезонинного финансирования (рис. 2).

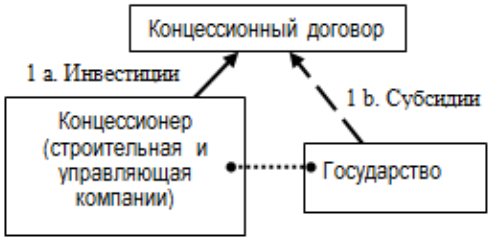


Рис. 1 a) Модель независимого финансирования КД

b) Модель субсидируемого финансирования КД

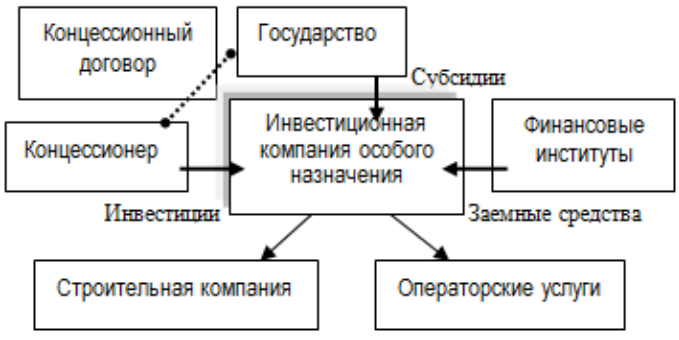


Рис.2. Модель проектного финансирования КД

Источник: разработано автором на базе [6].

Как видно из рисунка 2 в случае использования модели проектного финансирования создается отдельное проектное подразделение, поскольку оно обладает такими возможностями как прогнозирование денежных потоков и

распределение рисков. Считается, что сложная организационная структура исполнения КД позволяет его квалифицировать как концессионный проект.

В отношении финансирования договора аренды отсутствуют какие-либо дополнительные условия, поскольку по своей сути данная форма договора является особой моделью финансирования. Третий аспект исследования носит прикладной характер и базируется на доказательстве объективной необходимости разработки отдельного механизма бухгалтерского учета операций, связанных с исполнением КД (механизм бухгалтерского учета аренды в РМ закреплен в нормативных актах и адаптирован на практике). В этом контексте автор указывает, что вопрос механизма бухгалтерского учета исполнения КД подробно раскрыт в работах: [2] и [3].

Выводы и предложения. В условиях возрастающей роли государственного регулирования процесса вовлечения капитала бизнес-среды в создание и реконструкцию социально-значимых инфраструктурных объектов, особое значение приобретает механизм бухгалтерского учета исполнения различных форм ГЧП, позволяющий достоверно представить информацию об этом в финансовой отчетности. С целью обоснования состоятельности гипотезы об унификации механизма бухгалтерского учета операций, связанных с исполнением КД и договора аренды, в первой части исследования автором с позиции гражданско-правовых отношений проведено их сравнение. Однако для решения этой проблемы необходимо понимание особенностей форм ГЧП, сущность которых проявляется в их юридической и экономической трактовке. Для этого в рамках второго этапа работы раскрыта каждая из трактовок в отношении КД и аренды. В работе акцентируется внимание на ключевом экономическом условии исполнения КД – принятой схемы финансирования, непосредственно воздействующей на установление модели бухгалтерского учета для данной формы ГЧП. Результаты исследования являются обоснованием истинности гипотезы о применении отдельной модели бухгалтерского учета для операций, связанных с исполнением КД, что, будет способствовать повышению достоверности информации в финансовой отчетности. Однако существует еще ряд проблем имеющих отношение к исполнению КД, и в первую очередь – это механизм бухгалтерского учета исполнения смешанного КД.

БИБЛИОГРАФИЯ.

1. Применение МСФО (Ernst&Young): в 5 ч./Пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. Цуркану, В. Аспекты признания и учета исполнения концессионного договора в инновационной экономике. В: монография «Облік, аналіз, звітність та оподаткування в умовах глобалізації економіки»/ Монографія /В., Цуркану, И., Голочалова/ За заг. ред. д.е.н., проф..Й. Я. Даньківа. – Ужгород: Издательство УжНУ «Говерла», 2018. – 300 с.
3. Цуркану, В. Составление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами: Учебно-практическое пособие (на сквозном примере)/В. Цуркану, И. Голочалова. Кишинэу: ACAP, 2014, 480 с.
4. Закон №.121 от 05.07.2018 г. Республики Молдова „О концессиях работ и услуг”, [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.amac.md/buletin_informativ_... [Дата входа, 18.09. 2018]
5. Закон №.179 от 10.07.2008 г. Республики Молдова „О частно-государственном партнерстве”. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=335931&land=2 [Дата входа, 30.08.2018]
6. Практическое руководство по реализации проектов государственно-частного партнерства и концессий. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://app.gov.md/files/attachm/...

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СООТВЕТСТВИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ И КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ ПРИ ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ УЧЕТНОЙ СФЕРЫ В ВУЗАХ РФ

СОБОЛЕВА ГЕНРИЭТТА
к.э.н., доцент, СПбГУ
ПОПОВА ИРИНА
к.э.н., доцент, Университет ИТМО
ТЕРЕНТЬЕВА ТАТЬЯНА
к.э.н., доцент, СПбГУ

АБСТРАКТ Современная профессиональная среда все чаще требует использования новейших цифровых технологий и владения эффективными методами объективного анализа данных. Задачей исследования является выявление соответствия потребностей профессиональной среды и компетенций, формируемых при подготовке кадров для учетной сферы в высших учебных заведениях РФ. При проведении исследования осуществлен выборочный анализ учебных программ российских ВУЗов с целью выявления формирования современных компетенций для профессионалов учетной среды, а также выборочное анкетирование студентов. Целью исследования является выявление наиболее проблемных областей современного высшего образования в учетной сфере.

ABSTRACT. The modern professional environment increasingly requires the use of the latest digital technologies and the possession of effective methods of objective data analysis. The task of the study is to identify compliance with the requirements of the professional environment and competences formed in the training of personnel for retention in higher educational institutions of the Russian Federation. During the research, a selective analysis of the curricula of Russian universities is carried out with the goal of creating modern competencies for professionals, as well as selective questioning of students. The aim of the research is to identify the most problem areas of modern higher education in the accounting sphere.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бухгалтерский учет, компетенции, образование, учебные программы, цифровые технологии

Введение

Цифровая экономика вносит серьезнейшие изменения в нашу жизнь вообще, в учетную специальность - в частности. Существует понимание того, что цифровые технологии воздействуют на учётные сферы, однако глубина этого воздействия и дальнейшие перспективы вызывают самые разные мнения в обществе. Мы можем выделить следующие наиболее распространенные точки зрения: первая - цифровые технологии всё больше внедряются в профессию и это меняет технологию организации учетного процесса, но не требуют от учетных работников новых знаний из области сбора и обработки информации; вторая - технологии все больше внедряются в профессию до такой степени, что учетному работнику уже требуются компетенции в области методов обработки информации, в том числе программирования [1], и крайняя, высказанная заместителем министра финансов РФ, что профессия бухгалтера вот-вот умрет. «Развитие технологий, внедрение электронного документооборота позволит полностью автоматизировать процесс учета, в связи с чем профессия бухгалтера исчезнет» [2]. Подобные оценки изменений на рынке труда, неизбежно вызывают у представителей профессиональной среды суждений о необходимости глубинных изменений в процессе обучения будущих учетных работников [3].

Задачи и методы исследования

Задача исследования: выяснить, какого характера изменения в учетной сфере произошли на рынке труда Российской Федерации в настоящее время, а также оценить насколько характер формируемых компетенции в вузах РФ при подготовке кадров для учетной сферы соответствует потребностям рынка.

Исходно было выдвинуто предположение о том, что в настоящее время на рынке труда в сфере бухгалтерского учета происходят значительные изменения, заключающиеся в том, что всё больше внедряются цифровые технологии и меняются требования к персоналии учетного работника: к набору его знаний, навыков, умений и компетенций. Исходя из данного предположения, было решено сначала проверить достоверность выдвинутого предположения о серьезных изменениях на рынке труда, затем убедиться в том, что изменения в образовательном процессе в вузах Российской Федерации синхронизируется с требованиями современной практики бухгалтерского учета.

В качестве методов решения поставленных задач были выбраны:

- исследование профессиональных требований, которые в настоящее время рынок предъявляет к соискателям. Для этого был проведен анализ электронных баз поиска персонала и работы: оценка изменений в количестве вакансии для учетной сферы, количестве заявок на данные вакансии, половозрастной состав кандидатов, уровень образования кандидатов и требования к уровню образования со стороны работодателей, перечень компетенций, которые ищут работодатели у потенциального работника;
- выборочный анализ учебных программ российских ВУЗов для определения формируемых современных целевых компетенций для профессионалов учетной среды;
- выборочное анкетирование студентов, ищущих работу по учетной специальности с целью выявления тех компетенций, которые позволяют добиться успеха при поиске работы.

Результаты

В первую очередь было решено проверить, действительно ли уже произошли какие-то серьезные сдвиги в профессии? Насколько озвучиваемая представителями профессии идея о том, что эра цифровой экономики уже наступила - верна, и привело ли это к изменениям на рынке труда? Действительно ли компетенции в сфере цифровой экономики уже заявляются, как необходимые условия найма на работу?

Для получения ответов на эти вопросы были использованы электронные базы статистических данных по поиску работы в Российской Федерации. Лидером среди ресурсов, работающих в сфере поиска работы, является «HeadHunter.ru (hh.ru)» [4]. На сайте можно найти свыше 300 тысяч актуальных предложений по работе и более 13 миллионов резюме соискателей. В качестве индикатора напряженности на рынке труда используется hh.индекс, который показывает, сколько в данный момент человек претендует на одну вакансию в соответствующей профессиональной области. Для профиля «Бухгалтерия, управленческий учёт, финансы» hh.индекс составил 5,8 - это шестая позиция из всех профессиональных областей, почти 6 кандидатов на одну вакансию. На рисунке 1 представлена месячная динамика данного показателя. В середине года (летние месяцы) наблюдается снижение значений. В 2017 году значения колебались от 6,3 до 8,4; среднее – 7,27. В 2018 году показатель стабильно ниже, изменяется от 5,6 до 7,8; среднее (за 8 месяцев)– 6,59.

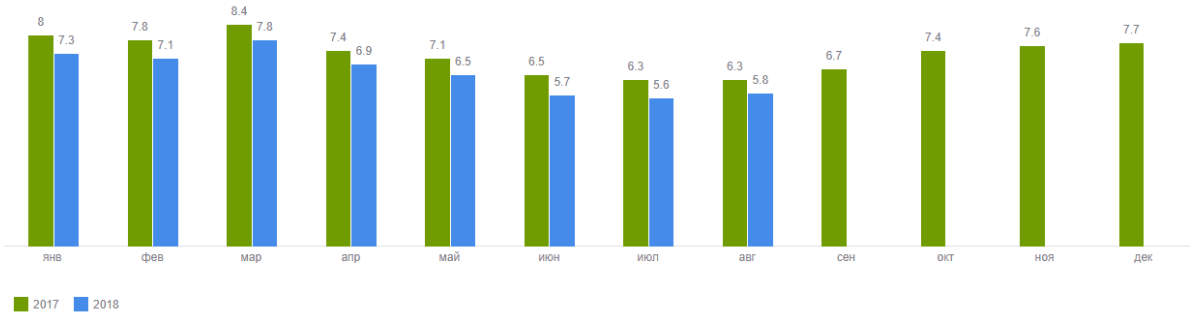


Рис. 1. Динамика hh.индекса по профилю «Бухгалтерия, управленческий учёт, финансы» в 2017-2018 гг.

Следует обратить внимание на то, что при сравнении с динамикой данного показателя по всем профобластям (рис. 2) выясняется, что изменения почти синхронны, при этом уровень показателя в учетной сфере выше практически за весь рассматриваемый период.

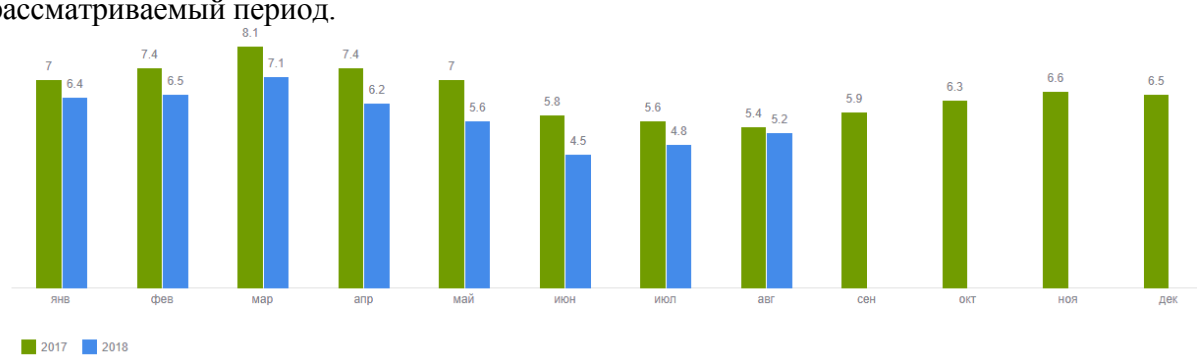


Рис. 2. Динамика hh.индекса по всем профессиональным областям в 2017-2018 гг.

Следовательно, происходящие изменения в исследуемой сфере совпадают с общими колебаниями рынка. То есть, если наблюдается снижение числа вакансий, то это не следствие внедрения цифровых технологий, а результат общего сокращения числа вакансий в силу экономических условий. Никаких других, отличающихся от общей рыночных тенденций по изменению количества вакансий, не выявлено.

Бухгалтерская профессия всегда была в Российской Федерации женской профессией. Предполагалось, что если рынок требует новых компетенций, связанных с цифровой экономикой, должна была измениться половозрастная структура, т.е. в качестве соискателей должны появиться в большем количестве мужчины, и больше молодых людей, обладающих новыми компетенциями. Портрет соискателя за последний год по профилю «Бухгалтерия, управленческий учёт, финансы» выглядит следующим образом [5].

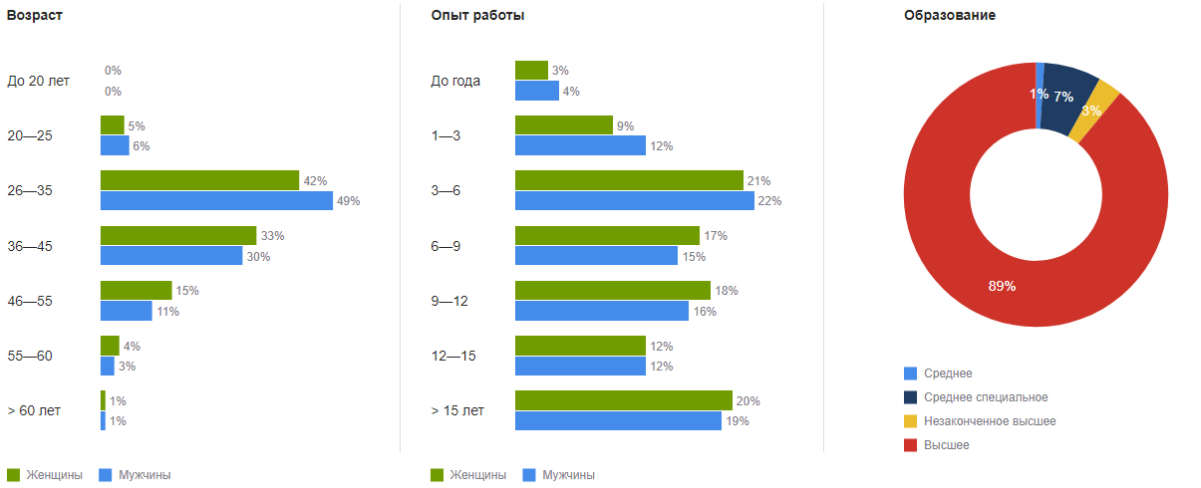


Рис. 3. Характеристики возраста, опыта работы и образования соискателя по профилю «Бухгалтерия, управленческий учёт, финансы»

В результате анализа половозрастной структуры и образовательного уровня кандидатов выяснилось, что по-прежнему основную массу соискателей составляют женщины (87%), 89% кандидатов с высшим образованием, изменений в возрастном составе так же не произошло. Нет серьезного притока в профессию молодежи. Много студентов и выпускников ищет работу, и это общие тенденции рынка, и наличие у них новых навыков не является преимуществом. В качестве преимущества рынок рассматривает опыт работы со стандартными навыками.

Наиболее существенным требованием работодателей является наличие высшего образования вне зависимости от того на какую позицию требуется работник. Однако

заявки работодателей не содержат специальных требований по компетенциям в области цифровой экономики. В настоящий момент работодатель указывает требование компетенций в пределах общей компьютерной грамотности: уверенный пользователь Microsoft Office, отличное знание Microsoft Word and Excel, профессиональное владение Excel и т.п. Из профессиональных программ наиболее характерные для Российской Федерации - владение 1С бухгалтерией. Требования знаний в области программирования, умения использовать современные программы для анализа и обработки информации отсутствуют, также нет заявок на умение применять облачные технологии.

К сожалению, результаты исследования говорят о том, что качественных сдвигов на рынке труда ещё не произошло и никаких специальных навыков в области цифровых технологий от специалистов учета не требуется. Состояние требований рынка в интересующей нас профессиональной среде не свидетельствует о вытеснении традиционных специалистов цифровыми технологиями и приходом в профессию работников с принципиально иным набором компетенций. Это не означает, что цифровые технологии не внедряются, однако, на данном этапе цифровые технологии скорее могут заменить рутинные процессы. При анализе рынка труда важным заключением стало практически постоянное требование наличия высшего образования. Надо полагать, что раньше специалистами учета выполнялось много механической работы, не требовавшей никаких знаний, теперь такая рабочая сила в прежнем объёме на рынке не нужна. На данном этапе успешный соискатель должен обладать всеми традиционными учетными компетенциями.

Косвенным подтверждением данного вывода стали результаты анкетирования студентов выпускных курсов, проходивших процедуру трудоустройства в различных компаниях. Было установлено, что представители бизнес сообщества, и в первую очередь, малого и среднего бизнеса, не только не предъявляют каких-либо серьезных требований к знаниям в области цифровых технологических методов обработки информации, но и не рассматривают данные компетенции как приложимые к их сфере деятельности.

Вторая часть исследования касалась изучения процесса подготовки кадров для учетной сферы в Российской Федерации. Для этих целей были подробно изучены учебные программы магистратуры по учету, анализу и аудиту, а так же проверено наличие в них аналитической и цифровой компоненты.

По данным Рейтингового агентства RAEX (РАЭКС-Аналитика) был установлен состав ведущих российских вузов 2018 году (состав первой десятки не изменился по отношению к 2017 году) [6]. Полноценные программы по уровню образования «Магистратура» для получения высшего образования в сфере учета, анализа и аудита из первой десятки реализуют только три вуза: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

Традиционный лидер российских вузов, МГУ им. М.В.Ломоносова, объявил в 2018 учебном году на экономическом факультете набор на программу «Международная корпоративная отчетность и аудит» в рамках направления «Финансы и кредит» [7]. Цифровая компонента в программе явно отсутствует. Отсылка к онлайн-курсам не найдена. Из дисциплин, формирующих интересующие нас компетенции, можно назвать только «Эмпирические и статистические методы в финансах». Более пристальное внимание к этим компетенциям имеет место в другой образовательной программе этого же направления подготовки магистров «Финансовая аналитика» [8].

Наибольшее внимание к цифровой компоненте заявлено в программе Санкт-Петербургского политехнического университета [9].

Однако, рассмотрев учебные планы и учебные программы ведущих ВУЗов России установлено, что практически учебные планы не содержат никаких специальных

дисциплин, которые были бы посвящены цифровым технологиям непосредственно в учетной сфере. При анализе рабочих программ заявленные цифровые компетенции носят общий характер, и слабо представляют возможное практическое применение новейших цифровых достижений в практической деятельности.

Таким образом можно предположить, что вероятно студентов обучают каким-либо специфических учётным цифровым технологиям, но это не является существенным содержанием программ дисциплин. В некоторых вузах формирование подобных компетенций реализуется через он-лайн курсы. При этом нужно признать, что поскольку он-лайн курсы не увязаны с общей логикой учебного процесса, возникают проблемы в формировании прочных навыков у обучающихся, а также затруднено выстраивание логических связей с другими дисциплинами учебного плана. Таким образом, можно сделать вывод, что систематического и полноценного внедрения обучения профессиональному использования цифровых технологий в профессиональном образовании нет, за исключением изучения профессиональных бухгалтерских программ.

Выводы

В настоящее время существует большое количество цифровых технологий, которые могли бы изменить лицо профессии, такие направления как анализ бигдейта, визуализация данных, скрининг анализ и т.п. Однако результаты исследования показали, что подавляющее большинство требований к специалистам в области бухгалтерского учета не предполагает, что данные технологии используются в работе. Учетная профессия не претерпела существенных изменений за исключением того, что из нее ушли самые рутинные механические виды работ, не требующие специальных знаний. Результаты изучения учебных программ, позволяют утверждать, что учебные процессы в российских вузах соответствует требованиям рынка и даже опережают их. Говоря о действительно прорывных технологиях, к сожалению, следует констатировать, что с одной стороны, рынок еще до сих пор невосприимчив к ним, а с другой стороны, у многих предпринимателей нет достаточных знаний для того, чтобы осознать, как их можно использовать и какие выгоды они могут им принести. В этих условиях задачу для вузовского образования можно сформулировать следующим образом - стать лидерами опережающего развития, давать студентам знания, которые еще не требуются рынку и не заявляются им на данном этапе. Именно это будет способствовать распространению сведений о том, какие дополнительные возможности будут давать цифровые технологии, в противном случае внедрение цифровых технологий не будет иметь того прорывного эффекта, о котором так много сейчас говорят.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Булыга Р.П. Аудит бизнеса: учеб. для магистров. Юнити-Дана, Москва. 2017.
2. *Нестеренко Т. Московский финансовый форум.* https://ria.ru/society/20160923/1477744333.html (дата обращения: 21.09.2018).
3. Хоружий Л. И. Повышение качества бухгалтерских кадров - приоритетная задача ИПБ России // Аудиторские ведомости. 2015. № 3. С. 3-13. URL: http://avjoumal.ra/archive.php?mag=201503 (дата обращения: 01.09.2018).
4. Сайт HeadHunter: https://spb.hh.ru/ (дата обращения: 25.09.2018).
5. https://stats.hh.ru/#structureVacancies%5Bactive%5D=true&structureResumes%5Bactive%5D=true&portrait%5Bactive%5D=true&portrait%5Bprofarea%5D=2 (дата обращения: 25.09.2018).
6. https://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_2018 (дата обращения: 22.08.2018)
7. https://www.econ.msu.ru/students/mag/curricula/ (дата обращения: 22.08.2018)
8. https://www.econ.msu.ru/students/mag/curricula/fc/fa/ (дата обращения: 22.08.2018)
9. http://www.spbstu.ru/abit/master/institute-of-industrial-management-economics-and-commerce/index.php?sphrase_id=704838 (дата обращения: 25.08.2018)

INTERDEPENDENȚA SISTEMULUI CONTABIL ȘI FISCAL ÎN REPUBLICA MOLDOVA: PROVOCĂRI ȘI PERFORMANȚE

LAVRENCIUC LILIA
drd, lector universitar USM

ABSTRACT: The accounting system in relation to the tax system shows not only a conflict center, but also a harmonization of current legislation, which provokes great challenges for entities. In this article are represented the main moments of interdependence of accounting and taxation, the conflict causes and methods of its harmonization for a prosperous economic activity.

CUVINTE CHEIE: entitate, impozit, profit, relația contabilitate fiscalitate, sistem, taxă.

Relația contabilitate fiscalitate devine tot mai importantă în condițiile impactului schimbărilor frecvente în domeniul fiscal, ca răspuns la efectele crizei economico-financiare manifestată la scară mondială.

Evoluţiile rapide în domeniul contabilităţii determină modificări şi completări ale legislaţiei fiscale pentru a răspunde necesităţilor statului şi ale plătitorilor de impozite şi taxe. În acelaşi timp, contabilitatea rămâne principalul furnizor de informaţii pentru scopuri fiscale, astfel că are loc un proces permanent de relaţionare între cele două domenii.

Astăzi *sistemul contabil* ca parte componentă a sistemului economic presupune mai multe elemente, cum ar fi tehnici de colectare, înregistrare şi prelucrare, documente şi formulare specifice de prezentare a informaţiilor financiar-contabile.

Totodată, acesta trebuie să ţină cont de legislația în vigoare referitoare la funcţionarea entităților, la respectarea normelor privind protecția mediului, a legislaţiei muncii (Codul muncii), a legislaţiei fiscale şi a altor reglementări juridice care afectează direct sau indirect activitatea unei întreprinderi.

În Republica Moldova s*istemul contabil* are la bază întocmirea situaţiilor financiare, şi trebuie să respecte regulile contabile specificate în Legea contabilităţii [2], Standardele Naţionale de Contabilitate [9], Planul general de conturi contabile, regulamente şi alte acte aprobate de organele responsabile de reglementare a contabilităţii în conformitate cu legislaţia în vigoare.

În tabelul 1 putem urmări principale etape de dezvoltare a sistemului contabil din țară, care culminează cu aprobarea ultimei Legi a contabilității și raportării financiare nr. 287 care va intra în vigoare începând cu 01.01.2019 [5].

Tabelul 1. Evoluția sistemului contabil al Republicii Moldova

Perioada de dezvoltare	Principalele momente de evoluție a sistemului contabil
1995-2006	- Adoptarea primei legi a contabilităţii şi crearea conceptului contabilităţii în baza Standardele Naționale de Contabilitate (SNC) elaborate în acea perioadă conform Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS); - Entităţile au fost obligate să prezinte doar bilanţul, raportul de profit şi pierdere şi anexele, dar şi, conform legii, Declaraţia fiscală şi rapoartele statistice; - Auditul încă nu era justificat, dar controlul se efectua de către organele Ministerului Finanţelor; - Trecerea contabilităţii aferente unui sistem economic administrativ la o contabilitate adecvată economiei de piaţă; - Au fost elaborate şi aprobate Cadrul general de raportare financiară, principalele Standarde contabile şi Planul de conturi contabile.

2007-2016	- Adoptarea legii a doua a contabilităţii şi a actelor normative contabile respective. Aplicarea în practică a rezultatelor reformării, bazate pe IFRS şi Directivele Uniunii Europene (UE); - S-a lărgit spectrul cerinţelor metodologice de raportare financiară, grupându-le în principii şi caracteristici calitative, conform Cadrului general conceptual al Consiliului pentru Standarde Internaţionale de Contabilitate (IASB); - Elaborarea Legii privind întreprinderile mici şi mijlocii.
2007-2018	- În legătură cu semnarea Acordului de Asociere Republicii Moldova (RM) -UE, care prevede racordarea legislaţiei RM cu cerinţele Directivelor europene, inclusiv şi în domeniul contabilităţii, ceea ce urmează a fi realizat până la sfârşitul anului 2018; - Adoptarea legii a treia a contabilităţii şi modificarea SNC în conformitate cu cerinţele acestei legi; - Apropierea cadrului normativ al contabilităţii din RM de normele contabile europene.

Sursa: elaborat de autori în baza [6 p.10-15]

La rândul său *sistemul fiscal*, alături de alte sisteme, urmăreşte realizarea obiectivelor politicii economice şi ale celei sociale ale statului.

Totodată *sistemul fiscal ca şi stemul contabil* trebuie să respecte legislaţia însă cea fiscală reprezentată de Codul fiscal şi alte acte normative, aprobate în corespundere cu acesta, precum şi alte acte normative adoptate de Guvern, Ministerul Finanţelor, Inspectoratul Fiscal de Stat, Departamentul Vamal, precum şi de alte autorităţi de specialitate ale administraţiei publice locale, în temeiul şi pentru executarea Codului fiscal. În Republica Moldova sistemul fiscal a evoluționat începând cu anul 1990, odată cu crearea primelor Inspectorate Fiscale de Stat și a adoptării legilor cu privire la Taxa pe valoarea adăugată (TVA) și accize. În tabelul 2 putem urmări principale etape de dezvoltare a sistemului fiscal din țară, care culminează cu modernizarea considerabilă a relației entității cu organele fiscale de stat prin implementarea celor mai moderne forme de declarare fiscală online, centre de consultare, precum și diverse portale electronice în vederea economisirii timpului și reducerii corupției din sistem.

Tabelul 2. Evoluția sistemului fiscal al Republicii Moldova

Perioada de dezvoltare	**Principalele momente de evoluție a sistemului fiscal**
1990-1996	▪ Înființarea inspectoratelor fiscale de stat (1990); ▪ Adoptarea Legii cu privire la Serviciul Fiscal de Stat (1994); ▪ Aprobarea și implementarea legilor cu privire la TVA și accize (1994); ▪ Întreprinderile agricole au început să plătească un impozit funciar unic, care includea și impozitul imobiliar și rutier, plătite anterior separate (1995).
1997-2007	▪ Codul Fiscal a intrat în vigoare cu 2 titluri: Prevederi generale și impozitul pe venit (1997); ▪ Aprobarea titlului V al Codului fiscal: Administrare Fiscală (2001); ▪ Aprobarea Strategiei de dezvoltare a Serviciului Fiscal de Stat (2006); ▪ Instituirea departamentelor antifraudă fiscală (2007).
2008-2017	▪ Implementarea și darea în exploatare a Sistemului Informațional Automatizat "e-declarații"(2008). ▪ Apariția Î.S. "Fiscservinform" cu totalitatea serviciilor electronice (2008); ▪ Punerea în aplicare a portalului serviciilor electronice fiscale:

	www.servicii.fisc.md. (2010); ▪ Formele standardizate a documentelor primare cu regim special încep să fie tipărite de către contribuabili (2011); ▪ Organizarea administrării fiscale a persoanelor fizice cu venituri mari (2012); ▪ Completarea cu servicii fiscale noi: Buletin informativ al legislației și baza generalizată a practicii fiscale, calendar fiscal ș.a. (2013) ▪ Elaborarea Ghidului metodic și practic fiscal al contribuabilului (2013); ▪ Punerea în aplicare a Sistemului Informațional Automatizat (SIA) "Comandarea online a formularelor tipizate" (2013); ▪ Centrul de Apel Unic (nr. tel. 0-8000-1525). SIA "e-factura"; ș.a. (2014); ▪ Reforma fiscală cu intrarea în vigoare din 01.10.2018.

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Ministerului Finanțelor și a Serviciului Fiscal de Stat

Între sistemul contabil și cel fiscal a unei entități economice există o relație de complementare, dar și o legătură reciprocă. Aceste fenomene sunt vizibile încă din etapa înregistrării în evidența contabilă a entității economice a oricărui eveniment economic ori tranzacții. Odată cu implementarea IFRS-urilor în Republica Moldova se solicită conducerii entităților economice să aibă în vedere la elaborarea politicilor contabile și aspectul fiscal asociat fiecărui eveniment ori tranzacții [8]. Prin alinierea la IFRS și totodată armonizarea normelor și reglementărilor fiscale la nivelul de Uniune Europeană Republica Moldova urmărește consolidarea economică, participarea la libera circulație a mărfurilor, persoanelor, serviciilor și capitalurilor.

Astăzi se urmărește o armonizare contabilă continuă cu Standardele Internaționale de Contabilitate pentru a sprijini funcționarea adecvată a entităților economice la nivel internațional. Republica Moldova a permis implementarea IFRS – lor companiilor naționale din anul 2017 și a adoptat în concordanță o nouă Lege a contabilității, astfel putem remarca o performanță a țării noastre care a realizat în timp concordanţa între legislaţia naţională, Directivele şi Regulamentele Uniunii Europene privitoare la contabilitate, însă acest proces de conformare nu îl putem considera a fi încheiat.

Însă o adevărată provocare pentru contabilitatea entităților putem numi reforma fiscală care urmează a fi implementată din luna octombrie a anului curent. Pe lângă faptul că schimbarea are loc în mijlocul unei perioade de gestiune, aceasta aduce schimbări considerabile în politicile contabile și fiscale ale companiilor. Totuși se poate de menționat atât puncte forte cât și momente complicate pe urma proaspetelor modificări de legislație.

Unul dintre avantajele modificărilor menționate se referă la Legea nr. 180 privind declararea voluntară și stimularea fiscală care a fost publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova din data de 17 august 2018 [4] care prevede procedura de stimulare fiscală ce constă în anularea sumelor amenzilor și majorărilor de întârziere (penalităților) la plățile administrate de Serviciul Fiscal de Stat, Serviciul Vamal și Casa Națională de Asigurări Sociale.

Astfel, conform prevederilor statuate de Lege (art.15 alin.(1) lit.a), se vor anula sumele amenzilor aferente bugetului de stat sau fondurilor asigurării obligatorii de asistență medicală și majorările de întârziere (penalitățile) cu condiția achitării de către subiecții stimulării fiscale, până în data de 20 decembrie 2018 inclusiv, a plăților de bază la impozite, taxe și alte plăți aferente bugetului de stat [7]. Totodată un alt punct important al modificărilor implementate ține de stimularea fiscală prin stoparea controalelor fiscale pentru perioadele de până la 01.01.2018, cu câteva excepții cum ar fi: control la cererea contribuabilului, control la

restituirea sumei TVA, a accizelor și a plăților efectuate în plus ș.a. Deasemenea se declară a fi un moment pozitiv în reforma fiscală a modificărilor efectuate la cota de impunere a veniturilor impozabile a persoanelor fizice. Aceasta a suferit cele mai esențiale modificări care pot fi urmărite în tabelul 3 și 4.

Tabelul 3 Modificările cotei impozitului pe venit persoane fizice

Indicatori	Până la 30.09.18	Din 01.10.2018
Cota impozitului pe venit	*7% până la 33000 lei anual*	*12% anual*
	18% peste 33000 lei anual	

Sursa: elaborat de autor în baza [1]

Tabelul 4 Modificările scutirilor personale privind impozitul pe venit

Indicatori	Până la 30.09.18	Din 01.10.2018
Scutirea personală	11280	**24000**
Scutirea personală majorată	16800	**30000**
Scutirea personală pentru soție (soț) majorată	16800	**18000**
Scutire persoană întreținută	2520	**3000**
Scutire persoană întreținută majorată	11280	**18000**

Sursa: elaborat de autor în baza [1]

La prima vedere se poate de menționat că schimbarea părea a fi una importantă și esențială pentru angajați. Pentru a evalua concret acest fapt autorul și-a propus analiza modificărilor care sunt relatate în tabelul 5 cu sume de reținut și achitat a impozitului pe venit persoane fizice pentru cele mai frecvente tarife salariale din țară. Calculele au fost efectuate luând în considerare că lucrătorul beneficiază de scutire personală în mărime de 2000 lei lunar după reformă și 940,00 lunar până la reforma din 01.10.18.

Tabelul 5. Diferența sumei impozitului pe venit persoane fizice până și după reforma fiscală

Salariul lucrătorului	Impozit pe venit din 01.10.2018	Impozit pe venit până la 30.09.18	Diferența obținută
3000,00	82,20	122,15	- 39,95
4000,00	189,60	184,80	+ 4,80
5000,00	297,00	333,80	- 36,80
6000,00	404,40	494,90	- 90,50
7000,00	511,80	656,00	- 144,20
8000,00	619,20	817,10	- 197,90
9000,00	726,60	978,20	- 251,60
10000,00	834,00	1139,30	- 305,30

Sursa: elaborat de autor în baza [1]

În concluzia tabelului se poate de afirmat că avantajele reformei la aceste nivele ale salariilor nu numai că sunt neesențiale dar și după cum vedem la salariul de 4000,00 lei este obținută o pierdere din acesta, iar indicele cel mai bun este înregistrat la salariul cel mai mare de 10000,00 lei, ceia ce ne spune că la salariile mai ridicate care se achită mai puțin la întreprinderile mici și mijlocii (care constituie 97% din toate companiile) se vor înregistra câștiguri esențiale pe urma schimbărilor efectuate.

Dacă mai luăm în calcul că entitatea va avea necesitatea iarăși de a suporta costuri mari pentru operarea schimbărilor în softurile contabile, și la sfârșitul perioadei de gestiune (anului calendaristic) va fi necesar de a declara două seturi de declarații fiscale de la 01.01.18 până la 30.09.18 și din 01.10.18 până 31.12.18 conform Legii nr.178 [3], fapt care dublează munca sectorului contabil, se poate de menționat că schimbările legislative cu privire la impozitul pe venit persoane fizice pot fi calificate ca fiind puțin reușite.

Alte puncte legate de reforma fiscală țin de modificarea tarifelor contribuțiilor de asigurări sociale achitate de angajatori care în mod esențial se referă la categoria angajatorilor

sectorului privat, instituții de învățământ superior și medico-sanitare care sa micșorat de la 23% la 18% de la suma fondul de retribuție a salariului. Deasemenea au fost operate modificări asupra cotelor TVA și anume începând cu 1 octombrie 2018, se introduce o nouă cotă redusă a TVA în mărime de 10% pentru serviciile de cazare și produsele alimentare, totodată au suferit modificări formele declarațiilor fiscale, modificări ale unor sintagme, precum și efectuarea altor schimbări și abrogări ale articolelor Codului fiscal și contravențional.

Reforma fiscală curentă aduce atât o armonizare cât și elemente contradictorii în contabilitatea entității, unele modificării fiind calificate de specialiști ca fiind performate pentru entitate iar altele ca adevărate provocări pentru sistemul contabil de astăzi. Armonizarea contabilității la legislația europeană ar trebui să contribuie la construirea unui sistem contabil care răspunde în cele mai semnificative zone interesului entității, de a oferi o informație financiar – contabilă, de a satisface necesitățile tuturor categoriilor de utilizatori.

În concluzie menționăm că dacă instabilitatea fiscală nu permite o previzionare realistă a procesul decizional, economic și financiar aceasta nu permite complementaritatea contabilității cu fiscalitatea, și nu duce la diminuarea ori eliminarea riscurilor asociate insolvabilității și chiar falimentului unei entități.

BIBLIOGRAFIE

1. Codul fiscal al Republicii Moldova. http:www.fisc.md (vizitat 20.09.2018);
2. Legea contabilităţii nr. 113-XVI din 27.04.2007 // Monitorul Oficial nr.90-93/399 din 29.06.2007;
3. Legea nr. 178 cu privire la modificarea unor acte legislative // Monitorul Oficial Nr. 301-315 din 18.08.2017;
4. Legea nr. 180 privind declararea voluntară și stimularea fiscal // Monitorul Oficial Nr. 309-320 din 17.08.2018;
5. Legea contabilităţii și raportării financiare nr. 287 din 15 decembrie 2017 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.1-6, din 05 ianuarie 2018;
6. Țurcanu V., Golocialova I., Abordări teoretice ale contabilității în contextul național și internațional. În Conferința științifică internațională ,,Contabilitatea și Profesia Contabilă în era provocărilor", ediția VI, 2017, p.10-15;
7. http: // www.fisc.md/article.aspx?id=9039[vizitat 25.09.2018];
8. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, ediție specială din 3.12.2008;
9. Standardele Naţionale de Contabilitate // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233–237 din 22.10.2013.

ANALIZA FONDULUI DE RULMENT NET - METODE ȘI TEHNICI DE CALCUL A ECHILIBRULUI FINANCIAR

COJOCARI ALA
MAGISTRU, LECTOR UNIVERSITAR, USM

ABSTRACT: Diagnostic analysis of financial equilibrium is conceived as a stage of company restructuring to improve, consolidate or rescue the financial situation. Ensuring financial balance requires synchronization between costs and operational expenditures on the one hand and incomes and sales revenues on the other hand. The failure to comply with this requirement is reflected in the entity's lack of ability to pay, for example the occurrence of non-repayable loans maturity and unpaid debts on time against suppliers and / or the budget.

CUVINTE CHEIE: patrimony, financial balance, surplus, deficit, liquidity

Realizarea obiectivului major al fiecărei entități economice constă în maximizarea valorii sale patrimoniale [5], care poate avea loc numai în condițiile unei activități profitabile și de menținere a unu echilibru, inclusiv financiar. Într-o determinare financiară, echilibrul financiar, după conținut reprezintă egalitatea dintre sursele financiare și bunurile economice necesare desfășurării activității operaționale, atât pe termen lung, cât și scurt. Astfel, echilibrul financiar este o formă de manifestare a echilibrului economic și reflectă asigurarea resurselor pe de o parte și respectarea obligațiilor de plata ale companiei către terți pe de alta parte.

Analiza economico - financiară evidențiază modalitățile de realizare a echilibrului financiar având ca obiective următoarele:

√ **echilibrul pe termen lung** – se compară capitalul permanent cu activele imobilizate din care rezultă fondul de rulment net.

Reieșind din această abordare, calculul fondul de rulment rezultă din următoarea relație cauzală:

FRN = CPr + DTL – AI, **(1)**

unde:
FRN – fondul de rulment net;
CPr – valoarea capitalului propriu;
DTL – valoarea datoriilor pe termen lung;
AI – valoarea activelor imobilizate.

√ **echilibrul pe termen scurt** – se compară activele circulante cu obligațiile curente, în baza căruia se obține normativul fondului de rulment net. Ca rezultat, în practica analitică se utilizează următoarea relație cauzală:

FRN = AC – DC, **(2)**

unde:
FRN – fondul de rulment net;
AC – valoarea activelor circulante;
DC – valoarea datoriilor curente.

Potrivit opiniei altor autori [1], calculul normativului fonfului de rulment net, rezultă și din următoarele relații cauzale:

NFRN = (AC – N – IFC) - DC, **(3)**

unde:
NFRN – normativul fondului de rulment net;
AC – valoarea activelor circulante;
N – valoarea numerarului;

IFC – valoarea investiţiilor financiare curente;
DC – valoarea datoriilor curente.
sau
NFRN = (S + CCC + ACC) – (DC – CBTS), (4)

unde:
NFRN – normativul fondului de rulment net;
S – valoarea stocurilor;
CCC – valoarea creanțelor comerciale și calculate;
ACC – valoarea altor creanțe curente;
DC – valoarea datoriilor curente;
CBTS – valoarea creditelor bancare pe termen scurt.

În rezultatul calculului normativului fondului de rulment net se pot obține următoarele situații:

¥ daca **NFRN > 0**, atunci compania supusă cercetării se confruntă cu un surplus de nevoi curente în raport cu bunurile economice existente. Această situație este justificată numai atunci, dacă apare în rezultatul unei politici de investiții privind creșterea surselor de finanțare a activității operaționale.

¥ daca **NFRN < 0**, atunci entitatea are un surplus de surse de finanțare în raport cu necesitățile, exprimate prin active circulante, și poate fi apreciată ca o situație favorabilă, numai dacă viteza de rotație a activelor circulante a crescut și dacă s-au contractat datorii cu termenul de scadență mai îndepărtat.

¥ daca **NFRN = 0,** atunci rezultă, că normativul fondului de rulment este finanțat integral pe seama fondului de rulment net, ceea ce corespunde principiilor de echilibru. Ca rezultat, entitatea nu obține nici deficit, dar nici excedent de fond de rulment.

Calculul, aprecierea și respectarea normativului fondului de rulment net, poate fi redat din punct de vedere practic [1] prin intermediul următorului tabel analitic.

Tabelul 1. Calculul și aprecierea respectării normativului fondului de rulment net

Indicatori	Anul precedent	Anul curent	Abaterea, +/-	Ritmul creșterii, %
A	1	2	3	4
1. Venituri din vânzări - total	14 254,5	29 882,9	+15 628,4	209,64
2. Active circulante – total, inclusiv:	9 486,3	13 961,4	+4 475,1	147,17
2.1. Stocuri	5 772,9	8 033,7	+2 260,8	139,16
2.2.Creanțe	1 847,6	433,7	-1 413,9	23,47
2.3.Numerar	406,9	786,4	+379,5	193,29
2.4.Investiții financiare curente	335,9	405,1	+69,2	120,59
3. Datorii curente – total, inclusiv:	3 332,9	5 759,9	+2 427,0	172,82
3.1. Credite bancare pe termen scurt	1 817,0	1 387,0	-430,0	76,33
4. Fondul de rulment net	6 153,4	8 201,5	+2 048,1	133,29
5. Normativul fondului de rulment net	4 287,6	2 207,5	-2 080,1	51,49
6. Excedent (Deficit) al fondului de rulment net	1 865,8	5 994,0	+4 128,2	321,26
7. Numărul de rotație a activelor circulante	1,503	2,140	+0,637	x

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor din Bilanţ, anexa nr. 1 a Situației financiare [2]

Se observă o depășire a fondului de rulment net asupra normativului acestuia – **Excedent de fond de rulment net** și totodată o creștere a acestuia în dinamică cu 4 128,2 mii lei, ceea ce în mărime relativă constituie 321,26%, situație pozitivă, la nivel general pentru companie. Aceasta înseamnă, că lichiditățile entității BETA SA au crescut și-i permit

rambursarea unei părți din datoriile sale curente. Compania respectivă a constituit plasamente lichide față de partenerii săi financiari în absența resurselor pe termen scurt de la partenerii financiari ceea ce reprezintă semnificația unei reale autonomii financiare.

Deși normativul fondului de rulment net a scăzut cu 2 080,1 mii lei sau cu 48,51 p.p [51,49% - 100], totuși entitatea comercială BETA SA în perioada supusă cercetării are un surplus de surse de finanțare în raport cu necesitățile de active circulante, ceea ce la nivel general reprezintă o situație favorabilă mai ales, că numărul de rotație a activelor circulante a crescut de la 1,503 la 2,140 rotații, contribuind nemijlocit și la obținerea unui excedent de fond de rulment net și o creștere exagerată a acestuia de la 1 865,8 la 5 994,0 mii lei. Această situație este binevenită în ceea ce privește solvabilitatea, deoarece compania beneficiază de perspective favorabile ceea ce ține, nemijlocit, de capacitatea de rambursare a datoriilor.

Ilustrativ, rezultatele obținute în tabel pot fi redate prin următoarea figură.

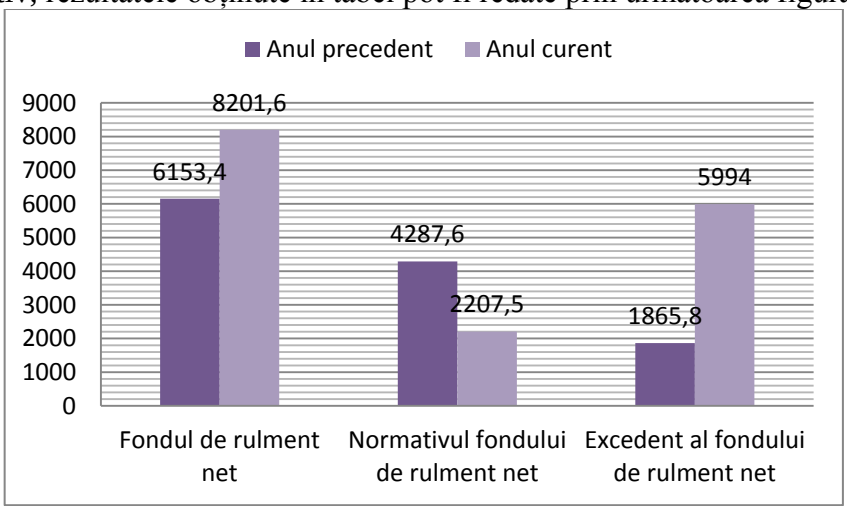


Figura 1. Evoluţia în dinamică a indicatorilor de echilibru financiar

Sursa: Elaborat de autor (Tabelul 1)

În practica analitică, potrivit estimărilor, în opinia mai multor autori [4], paralel cu calculul fondului de rulment net, obținut în baza capitalului permanent și activelor circulante, echilibrul financiar poate fi redat și prin următoarea abordare:

√ **echilibrul curent** – se compară nivelul disponibilităților în numerar cu nivelul creditelor bancare curente sau fondul de rulment cu normativul fondului de rulment.

Aprecierea echilibrului financiar al unei companii, indiferent de genul de activitate și forma de proprietate al acesteia, se poate realiza atât prin calcul și analiza fondului de rulment net la nivel general, a normativului fondului de rulment exprimat în mărime absolută, precum și prin intermediul calculului indicatorilor relativi [3], cum ar fi:

√ *solvabilitate;*
√ *exigibilitate;*
√ *lichiditate;*
√ *capacitate de plata.*

După conținut, prin noțiunea de **exigibilitate** [6], se subînțelege timpul necesar privind achitarea unei datorii; **flexibilitatea** financiară exprimă capacitatea unei companii de a lua măsurile necesare privind creșterea numerarului și altor elemente de numerar pentru a face față necesităților și situațiilor imprevizibile. Astfel, cu cât flexibilitatea este mai ridicată, cu atât entitatea se expune unui risc mai scăzut de faliment. Prin urmare, negativ se apreciază situația în care compania ale cărei lichidități sunt insuficiente pentru a acoperi datoriile contractate de către aceasta sau pentru a finanța creșterea sa economică - îi lipsește flexibilitatea. În schimb, atunci când entitatea are capacitatea să depășească situațiile dificile

cu care se confruntă și care sesizează cu ușurință oportunitățile de investiții ce i se oferă, poate fi numită companie cu un grad ridicat de flexibilitate financiara.

Într-adevăr, o apreciere justificată a echilibrului financiar al unei companii și o evaluare a stării acestuia nu se poate baza doar pe analiza fondului de rulment, a normativului fondului de rulment net ci ea trebuie completată cu analiza indicatorilor de eficiență, cum ar fi: lichiditate, solvabilitate considerați indicatori de bonitate financiară [6] dar și cu alți indicatori ce exprima modul de gestionare a entității în ansamblu. Acești indicatori nu exprimă gradul în care compania dispune de surse permanente pentru a-ți acoperi utilizările permanente sau gradul în care aceasta își acoperă utilizările temporare din excedentul de resurse, ci reflectă doar capacitatea unei entități economice de a face față termenelor de plată, capacității de transformare a activelor sale în elemente de numerar sau pur și simplu averea companiei la un moment dat – valoarea patrimoniul net.

Potrivit SNC Prezentarea situațiilor financiare [2], este știut faptul, că situația netă sau activele nete egale cu valoarea capitalului propriu și evoluția acestuia este punctul de pornire privind analiza echilibrului financiar, pentru a vedea dacă activele companiei pot face față datoriilor totale, pe parcursul unei perioade de activitate, de regulă un an. Ca rezultat, în practica analitică, activele nete rezultă din următoarea relație:

AN = (AI + AC) – (DTL + DC), **(5)**

unde:

AN – active nete;
AI – valoarea activelor imobilizate;
AC – valoarea activelor circulante;
DTL – valoarea datoriilor pe termen lung;
DC – valoarea datoriilor curente.

Reieșind din această relație, fondul de rulment net reprezintă nivelul surselor permanente utilizate pentru finanțarea activelor circulante sau partea din sursele stabile utilizate pentru finanțarea activelor imobilizate. Astfel, reieșind din datele Bilanțului, autorul va precauta modificarea activelor nete după structură prin intermediul următorului tabel analitic.

Tabelul 2. Diagnosticul şi estimarea activelor nete după structură

Activ	Perioada		Datorii	Perioada		Active nete			
	Anul precedent	*Anul curent*		*Anul precedent*	*Anul curent*	*Anul precedent*		*Anul curent*	
						Suma, Mii lei	*P, %*	*Suma, Mii lei*	*P, %*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. AI	5 765,1	15 875,6	3. DTL	2 839,8	7 211,8	2 925,3	32,22	8 663,8	51,37
2. AC	9 486,3	13 961,4	4. DC	3 332,9	5 759,9	6 153,4	67,78	8 201,5	48,63
Total active	**15 251,4**	**29 837,0**	**Total datorii**	**6 172,7**	**12 971,7**	**9 078,7**	**100**	**16 865,3**	**100**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor din Bilanţ, anexa nr. 1 a Situației financiare [1]

La entitatea BETA SA, se observă o depășire a activelor asupra datoriilor atât per total, cât și pe fiecare element în parte, atât în anul precedent, cât și anul curent, ceea ce a condiționat obținerea activelor nete pozitive și sporirea acestora. Astfel, dacă activele nete formate pe seama activelor imobilizate, în anul precedent constituiau 32,22%, atunci în anul raportat acestea dețineau cota cea mai mare de 51,37%. Acest rezultat se datorează tendinței de creștere mai mare a activelor imobilizate [(15 875,6 / 5 765,1) x 100% = 275,37%], comparativ cu tendința de creștere mai lentă a datoriilor pe termen lung – factor indirect [(7 211,8 / 2 839,8) x 100%].

Ceea ce ține de formarea patrimoniului net pe seama activelor circulante, atunci se observă o creștere a acestuia în mărime absolută de la 6 153,4 la 8 201,5 mii lei, însă cota acestuia în total surse proprii în anul curent constituie doar 48,63%. Ca rezultat, se poate menționa faptul, că la entitatea BETA SA, există echilibrul financiar între bunurile de care dispune și sursele de finanțare ale acestora.

În concluzie, rezultă că analiza diagnostic a echilibrului financiar este concepută ca o etapă de restructurare a companiei în vederea îmbunătățirii, consolidării sau salvării situației financiare. Asigurarea echilibrului financiar necesită o sincronizare între ritmul costurilor și cheltuielilor operaționale pe de o parte și cel al încasărilor și veniturilor din vânzări pe de altă parte.

BIBLIOGRAFIE:

1. PETRESCU, S. Analiză și diagnostic financiar-contabil - Ghid teoretico-aplicativ, Editura CECAR, București, 2010;
2. Standardele Naționale de Contabilitate aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.118 din 06.08.2013, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.233-237/1533 din 22.10.2013;
3. ȘTEFĂNESCU A. Performanța financiară a întreprinderii între realitate și creativitate. Editura Economica, București, 2005;
4. ТРУНИН, П. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках. ИЭПП, Москва, 2007;
5. ȚIRIULNICOV, N., PALADI, V., GAVRILIUC, L., CHIRILOV, N., FURTUNĂ, D. Analiza rapoartelor financiare. Editura ACAP, Chișinău, 2011;
6. https://dexonline.ro/definitie/

PROBLEME AFERENTE ELABORĂRII POLITICILOR CONTABILE ÎN ACTIVITATEA DE TURISM

COSTEȚCHI-JUȘCA OXANA
Doctorand în cadrul Școlii Doctorale de Științe Economice, lect. univ.
Facultatea Științe Economice, Universitatea de Stat din Moldova

REZUMAT: Problematica legată de politicile contabile este frecvent dezbătută în mediul de afaceri dar şi cel academic. De asemenea, politicile contabile trebuie să fie elaborate de fiecare entitate care desfăşoară activitate de întreprinzător, indiferent de tipul de proprietate, apartenenţa ramurală şi forma organizatorico-juridică a acesteia. Politicile contabile ale entităţilor economice au un rol major în asigurarea contabilizării tranzacţiilor în funcţie de specificul acestora, dar cu respectarea reglementărilor contabile şi a celor fiscale, aspect ce prezintă o importanţă deosebită în cazul activităţilor turistice care diferă mult de alte tipuri de activităţi.

CUVINTE CHEIE: contabilitate, management, politici contabile, situații financiare, turism

ABSTRACT: The accounting policy issue is frequently debated in business and academic environment. Accounting policies should also be developed by each entity carrying out business activity, irrespective of the type of ownership, branch ownership, and its organizational and legal form. The accounting policies of economic entities have a major role to play in ensuring that transactions are accounted for according to their specificity, but in compliance with accounting and tax regulations, which is of particular importance in the case of tourism activities that differ greatly from other types of activities.

Problematica legată de politicile contabile este frecvent dezbătută în mediul de afaceri dar şi cel academic. De asemenea, politicile contabile trebuie să fie elaborate de fiecare entitate care desfăşoară activitate de întreprinzător, indiferent de tipul de proprietate, apartenenţa ramurală şi forma organizatorico-juridică a acesteia. Politicile contabile ale entităţilor economice au un rol major în asigurarea contabilizării tranzacţiilor în funcţie de specificul acestora, dar cu respectarea reglementărilor contabile şi a celor fiscale, aspect ce prezintă o importanţă deosebită în cazul activităţilor turistice care diferă mult de alte tipuri de activităţi. Obiectivul final în alegerea opţiunilor de politici trebuie să vizeze prezentarea fidelă a poziţiei financiare, a performanţei financiare şi a fluxurilor de trezorerie, elemente definitorii pentru evaluarea unei entităţi economice. Din acest punct de vedere devine evident rolul major al calităţii analizei profesionale în selectarea şi dezvoltarea politicilor contabile. De asemenea, setul de politici contabile este un element de control la dispoziţia managementului profesionist pentru urmărirea tratării corecte a tranzacţiilor şi a modului cum sunt influenţate forţele concurenţei.

Specificul tranzacţiilor din domeniul turismului este determinat de ansamblul relaţional şi fenomenologic aferent deservirii unor mase mari de oameni ce vor să se recreeze şi să-şi satisfacă o multitudine de dorinţe privind petrecerea timpului liber. În acest scop, relaţionarea cu entităţile turistice este una foarte sensibilă, fapt pentru care sistemul procedural al celor din urmă trebuie să fie concomitent, atât în acord cu legalitatea, cât şi suficient de flexibil în raport cu clienţii. De aceea, entităţile turistice trebuie să dispună de proceduri temeinic elaborate şi diferenţiate pe compartimente, începând cu etapa contractării serviciilor, primirea clienţilor, efectuarea plăţilor, relaţia cu furnizorii şi contabilizarea tranzacţiilor. În turism, obţinerea şi prelucrarea datelor, configurarea informaţiilor, inclusiv cele contabile, presupun un ritm alert şi un curs continuu, astfel încât relaţia cu clienţii şi furnizorii să se deruleze în mod armonios, întrucât orice disfuncţionalitate sau eroare poate afecta grav imaginea entităţii turistice. Toate acestea constituie argumente de care managementul trebuie să ţină cont inclusiv în procesul de elaborare şi aplicare a politicilor contabile care, pe fondul aplicării principiilor contabile, constituie baza modelelor de contabilizare utilizate.

Literatura de specialitate cuprinde diverse abordări ale conceptului de politici contabile legate în special de definirea, elaborarea şi modul de utilizare ale acestora. Majoritatea acestor abordări analizează politicile contabile din perspectiva realizării unei contabilităţi capabile să ofere o imagine fidelă a rezultatelor tranzacţiilor economico financiare. Este vorba de metode legale adecvate de evaluare, recunoaştere, măsurare etc., prin aplicarea cărora vor fi prezentate fidel rezultatele puse la dispoziţia utilizatorilor interni şi externi şi „în acest fel se asigură coerenţa şi stabilitatea necesară bunei funcţionări a firmelor şi, nu în ultimul rând, integritatea patrimoniului" [1]. Cristopher Nobes, în lucrarea sa Pocket Accounting, definește politicile contabile ca fiind metode detaliate de evaluare, măsurare și recunoaștere (constatare) pe care o întreprindere le-a ales dintre cele general acceptate de lege, standarte contabile sau practici comerciale. Aceste politici trebuie să fie utilizate permanent și trebuie să fie publicate). Politicile contabile reprezintă principii, baze, convenţii, reguli şi practici specifice aplicate de o entitate la ţinerea contabilităţii şi întocmirea situaţiilor financiare [4]. Prin urmare, definiţia conceptului de politici contabile prezintă o conotaţie practică legată de utilizarea opţiunilor în aplicarea unor metode şi proceduri contabile, prevăzute în reglementările în vigoare, corespunzătoare specificului tranzacţiilor economico-financiare derulate de o entitate economică [2].

Politicile contabile trebuie să fie elaborate de fiecare entitate care desfăşoară activitate de întreprinzător şi este înregistrată în Republica Moldova, indiferent de tipul de proprietate, apartenenţa ramurală şi forma organizatorico-juridică a acesteia. Politicile contabile se selectează de către fiecare entitate de sine stătător şi se aprobă pentru fiecare perioadă de gestiune de către organul (persoana) responsabil(ă) pentru ţinerea contabilităţii şi raportarea financiară [4].

Politicile contabile se selectează de către entitate în baza sistemului de reglamentare normativă a contabilității care prevede diferite variante de recunoaștere, evaluare și contabilizare a elementelor contabile. Dacă sistemul de reglamentare normativă nu stabilește metode de ținere a contabilității referitor la un aspect concret, entitatea este în drept să elaboreze metoda respectivă [4]. Conducerea întreprinderii trebuie să aleagă și să aplice politicile contabile, astfel încât situațiile financiare să fie conforme cu toate cerințele Standartelor Naționale de Contabilitate. În lipsa unui Standart Național de Contabilitate sau a unui Standart Internațional de Contabilitate, conducerea își folosește raționamentul professional la dezvoltarea unor politici contabile și acestea trebuie să fie cât mai adecvate circumstanțelor sale particulare, în vederea furnizării unei imagini fidele. Deasemenea situațiile financiare trebuie să conțină suficiente informații, pentru a permite utilizatorilor să înțeleagă sensul politicilor contabile adoptate și modul în care acestea trebuiesc să fie aplicate.

Ținta politicilor contabile este reprezentată de subiecte specifice precum recunoașterea veniturilor din activitățile curente, metoda de recunoaștere a veniturilor din prestarea serviciilor (specifică activității de turism), combinările de întreprinderi, recunoașterea și amortizarea imobilizărilor corporale și necorporale, metoda de evaluare curentă a stocurilor, impozitele, provizioanele, subvențiile guvernamentale ș.a.

Politicile contabile ale entităţilor economice au un rol major în asigurarea contabilizării tranzacţiilor în funcţie de specificul acestora, dar cu respectarea reglementărilor contabile şi a celor fiscale, aspect ce prezintă o importanţă deosebită în cazul activităţilor turistice care diferă mult de alte tipuri de activităţi.

Contabilitatea activităţilor turistice este specifică, prin faptul că tranzacţiile din acest domeniu se caracterizează printr-o mare diversitate, dar şi flexibilitate în alegerea opţiunilor. Acest lucru a dus la necesitatea configurării şi utilizării de proceduri interne specifice, cum sunt cele care vizează înregistrarea şi urmărirea încasărilor în avans, evitarea riscului de neplată prin verificarea solvabilităţii clienţilor şi aplicarea procedurii de plată în avans, controlul clienţilor de tip walk-in (cei care sosesc la recepţie fără rezervare), controlul zilnic al jurnalului de încasări şi al vânzărilor, controlul gratuităţilor, al tarifelor aplicate şi comisioanelor pentru agenţii.

Politicile contabile, ca bază a adoptării anumitor modele de contabilizare a tranzacţiilor turistice, vor trebui să ţină cont şi de alte elemente specifice, astfel:

- situaţiile în care turiştii pot renunţa la serviciul turistic înainte ca acesta să fie prestat sau pot renunţa parţial la anumite obiective. Astfel de situaţii presupun stabilirea modalităţilor de ajustare a venitului înregistrat anterior;
- reducerile acordate de entităţile turistice care pot fi comerciale şi financiare (rabaturile, remizele, risturnele, sconturile) şi care, trebuie prevăzute în contractele comerciale şi înscrise în facturi;
- corecţiile şi reducerile în cazul contestaţiilor clienţilor dar şi a rambursărilor determinate de astfel de situaţii;
- modalităţile de rezolvare a situaţiilor când entitatea vinde prin intermediari bilete de transport şi/sau cazare, iar aceştia nu reuşesc să le revândă;
- cazurile în care sunt încheiate contracte pe perioade lungi de timp, când veniturile trebuie recunoscute fie pe măsura prestării serviciilor, fie în mod liniar, pe parcursul întregii perioade;
- regimul TVA aferent agenţiilor de turism;
- specificul determinării bazei de impozitare pentru veniturile obţinute din prestarea serviciilor turistice;
- modalitatea de recunoaştere a cheltuielilor cu provizioanele, întrucât în turism frecvenţa şi complexitatea situaţiilor incerte sunt mult mai accentuate decât în alte domenii economice etc.

Exemplele sunt mult mai numeroase, fapt ce determină ca procesul managerial de elaborare şi de urmărire a aplicării politicilor financiar-contabile şi fiscale în turism să capete o importanţă deosebită. Ca urmare, practicienilor contabili din turism le revin responsabilităţi majore în configurarea modelelor de contabilizare a tranzacţiilor, întrucât sunt nevoiţi să ţină cont de o multitudine de cerinţe stabilite prin politicile contabile aprobate, concomitent cu aplicarea riguroasă a prevederilor şi reglementărilor contabile şi fiscale. Acest lucru presupune necesitatea existenţei unui proces continuu de pregătire a specialiştilor şi practicienilor contabili.

Un aspect deosebit de important în procesul de configurare şi stabilire a politicilor contabile în entităţile turistice este legat şi faptul că unele agenţii de turism utilizează metoda divizării în mai multe componente a unui produs sau serviciu turistic, fapt ce duce la facturi distincte la date diferite. În acest fel se ajunge la modificări ale configuraţiei veniturilor şi, implicit, ale rezultatului. De asemenea, se impune urmărirea permanentă a minimizării costurilor de achiziţie şi a modalităţilor de promovare a produselor pentru eliminarea riscurilor de fraudă, a raportărilor financiare eronate, dar şi a formării stocurilor neperformante. Deoarece turiştii preferă cele mai noi şi performante realizări, dar şi funcţionalitatea şi calitatea activelor de a căror utilizare beneficiază, în turism, aspectul moral al uzurii activelor are un impact mult mai mare decât în alte domenii. Iată de ce metoda de amortizare ce va fi aleasă (metoda liniară, metoda unităților de producție, metoda de diminuare a soldului, în funcţie de numărul kilometrilor parcurşi etc.) [6] şi planul de amortizare într-o entitate turistică vor fi în acord cu obiectivele pe termen scurt, mediu şi lung privind dezvoltarea şi asigurarea succesului în piaţă, adică permanentizarea capacității de a suporta concurenţa care presupune, printre altele, o frecvenţă sporită a modernizării bazei materiale în raport cu evoluţia tehnologică şi cerinţele clienţilor.

În cazul stocurilor, care în activităţile turistice prezintă o foarte mare mobilitate, managementul va opta pentru aplicarea uneia dintre metodele reglementate (metoda costului mediu ponderat, metoda FIFO, metoda identificării specifice) [7]. Opţiunea adoptată va fi determinată de durata menţinerii pe stoc a loturilor, variaţia preţurilor pe piaţă etc.

Entitățile care desfășoară activități de producție și/sau de prestări de servicii au obligația să țină contabilitatea costurilor de producție și să calculeze costul produselor

fabricate / serviciilor prestate [8]. Entitatea poate modifica nomenclatorul articolelor de costuri în dependență de particularitățile organizațional – tehnologice, necesitățile informaționale, precum și de semnificația anumitor tipuri de costuri [8]. De exemplu, în turism, costul serviciilor de cazare, costul serviciilor de transport, costul suportului de viză, costul primelor de asigurare medicale etc. Nomenclatorul, componența și modul de contabilizare a costurilor de producție, obiectele de evidență a costurilor și de calculație, perioada și metodele de calculație a costurilor serviciilor prestate se stabilesc în politicile contabile ale agenției de turism (turoperator).

Din cele relatate, reese caracterul specific pronunţat al tranzacţiilor turistice şi impactul lor asupra procesului de elaborare al politicilor contabile în entităţile de acest tip. De aceea trebuie ţinut cont de faptul că, în selectarea politicilor contabile proprii, managementul entităţii turistice trebuie să aibă în vedere atât existenţa unor precizări ale standardelor şi reglementărilor în vigoare pentru un anumit tip de activitate, cât şi posibilitatea unei analize proprii pentru cazuri ce beneficiază de mai multe opţiuni. De aceea managerii entităţilor turistice trebuie să beneficieze de aportul unor profesionişti contabili performanţi, capabili să transpună corect şi complet specificul tranzacţiilor turistice în configuraţia politicilor contabile, inclusiv de prevenire a riscurilor fiscale, prin aplicarea corectă a prevederilor legale privind fiscalizarea turismului. Doar aşa situaţiile financiare anuale vor putea conţine informaţii corecte şi complete pentru luarea deciziilor atât intern, cât şi de către terţi.

Concluzii

Politicile contabile constituie un important instrument pentru contabilitate în elaborarea corectă, din punct de vedere legal şi al interesului firmei, a operaţiunilor de contabilizare şi de configurare a informaţiei contabile în cadrul situaţiilor financiare anuale. De asemenea, setul de politici contabile este un element de control la dispoziţia managementului profesionist pentru urmărirea tratării corecte a tranzacţiilor şi a modului cum sunt influenţate forţele concurenţei. Principiile și regulile contabile conform cărora se întocmesc și se prezintă situațiile financiare ale unei entități au ca obiectiv principal reducerea incertitudinei diferiților utilizatori de informații contabile. Astfel aplicarea politicilor contabile oferă un grad sporit de relevanță a informației financiare și conduce la o mai bună fundamentare economică a deciziilor manageriale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Calotă, T.O., Contabilitate. De la teorie la practică. Metodă şi modelare, Editura Universitară, Bucureşti 2013;
2. Calotă, T.O.,Teza de doctorat intitulată „*Informaţia contabilă în managementul activităţii de turism*”, Bucureşti 2010.
3. Legea cu privire la organizarea şi desfăşurarea activităţii turistice în Republica Moldova, nr. 352-XVI din 24.11.2006. În: Monitorul Oficial nr.14-17/40 din 02.02.2007
4. Standardul Naţional de Contabilitate „*Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori şi evenimente ulterioare*”. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237(4551-4555) din 22.10.2013;
5. Standardul Naţional de Contabilitate „*Prezentarea situaţiilor financiare*”. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237(4551-4555) din 22.10.2013;
6. Standardul Naţional de Contabilitate „*Imobilizări necorporale şi corporale*”. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 233-237(4551-4555) din 22.10.2013.
7. Standardul Naţional de Contabilitate „*Stocuri*”. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 233-237(4551-4555) din 22.10.2013.
8.Standardul Naţional de Contabilitate „*Costurile îndatorării*”. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237(4551-4555) din 22.10.2013.

ANALIZA ACTIVITĂȚII DE AUDIT INTERN ÎN SECTORUL CORPORATIV

PETREANU ELENA
drd., lect.univ., USM

ABSTRACT: Internal auditing is an attractive and important area in scientific research at present. The author of this paper aims to carry out an analysis of the internal audit activity in the corporate sector in the Republic of Moldova. Research includes determining the scope of internal auditing that would allow it to identify its operating perspectives. Also, an important place in the paper is the comparative examination of the level of study of internal audit at international level and, correspondingly at national level. At the same time, based on the study of advanced international practices of internal audit, the author examines the directions for analysis of the activity of the internal audit units in the corporate sector in the Republic of Moldova.

CUVINTE CHEIE: audit intern, sector corporativ, sector public, entitate de interes public, direcții de analiză

Unul din obiectivele de bază ale studiilor în domeniul auditului intern constituie examinarea complexă a activității unităților de audit intern (UAI) în sectorul corporativ din Republica Moldova. În acest context, ne-am propus în cadrul acestei lucrări să cercetăm domeniile auditului intern, adică entitățile care includ aria de aplicabilitate a acestuia. Acest fapt ne permite să identificăm perspectivele de funcționare a auditului intern. Totodată trebuie să menționăm, că conform Legii contabilității [1] entitățile sunt obligate să organizeze un sistem de control intern, iar auditul intern este obligatoriu pentru instituțiile financiare. Acesta poate fi efectuat de către auditorii interni sau externi independenți. De asemenea, entitățile pentru care auditul intern nu este obligatoriu pot crea a structură de audit intern.

Analiza cantitativă a datelor aferente entităților înregistrate în Republica Moldova prezintă următoarele rezultate (tabelul 1 și figura 1).

Tabelul 1. Informații aferente înregistrării entităților în Republica Moldova

Nr. d/o	Denumirea	Numărul la data de 01.06.2018
1	2	3
1	Societăți cu răspundere limitată	85002
2	Întreprinzători individuali	31306
3	Societăți pe acțiuni	2168
4	Cooperative (de producție, de consum, de întreprinzător)	3340
5	Întreprinderi de stat și municipale	1030
6	Organizații necomerciale	469
7	Altele	106

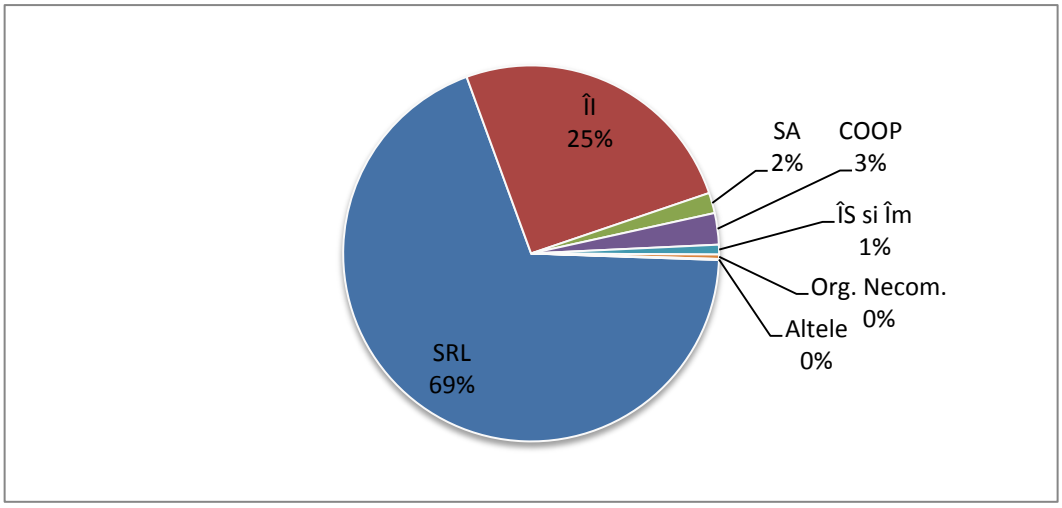


Fig.1. **Structura entităților care sunt înregistrate pe teritoriul Republicii Moldova, conform formelor juridice de organizare**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Î.P. „Agenția Servicii Publice" [2]

Analiza genurilor de activitate practicate de entitățile nominalizate denotă următoarele rezultate (figura 2).

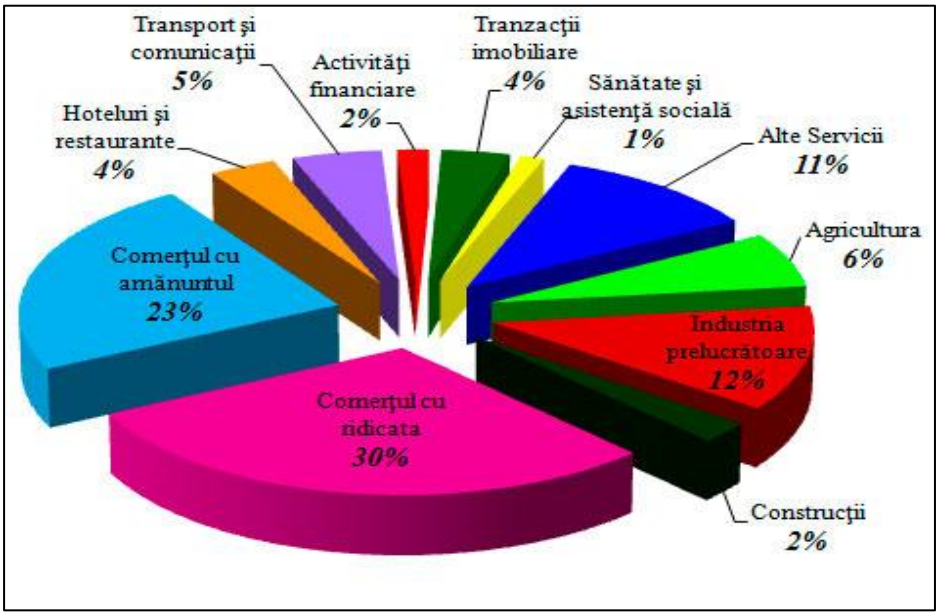


Fig.2. **Genurile de activitate declarate la momentul înregistrării entității**

Sursa: Elaborată de autor

Trebuie să menționăm că auditul intern este actual pentru entitățile de interes public. Entitatea de interes public are o importanță deosebită pentru public datorită domeniului (tipului) de activitate şi care reprezintă o instituție financiară, un organism de plasament colectiv în valori mobiliare, o societate de asigurări, un fond nestatal de pensii, o societate comercială ale cărei acțiuni se cotează la bursa de valori. Conform informației Comisiei Naționale a Pieței Financiare [3] la data de 12.07.2018 entitățile de interes public constituie: 11 instituții financiare; 15 companii de asigurări; 17 societăți comerciale; 16 societăți de investiții, inclusiv 8 bănci comerciale și 3 fonduri nestatale de pensii fără activitate.

Entitățile de interes public, în afară de fondurile nestatale de pensii au forma organizatorico-juridică de societate pe acțiuni. Conform informației prezentate în tabelul 1

există 2168 societăți pe acțiuni, care și alcătuiesc baza sectorului corporativ din Republica Moldova.

Este necesar să menționăm că pentru a evedenția aspectele problematice în organizarea și funcționarea auditului intern în sectorul corporativ, de asemenea pentru a elucida perspectivele în dezvoltarea acestuia sunt necesare studii corespunzătoare. În acest context, în urma cercetării literaturii de specialitate autohtone, autorul a constatat că la momentul de față lipsesc studii empirice vizând situația actuală și rolul auditului intern în sectorul nominalizat.

O situație mai bună, prin comparare, se atestă în auditul intern din sectorul public și, anume, Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova elaborează Raportul anual consolidat privind controlul financiar public intern, care cuprinde și informații cu privire la situația curentă a activității de audit intern. Conform Raportului anual consolidat privind controlul financiar public intern [4], în perioada anilor 2014-2016 au fost atinse următoarele rezultate:

- au fost create 96 subdiviziuni de audit intern;
- în sectorul public activează 136 auditori interni, dintre care 46 dețin certificate de calificare;
- au fost realizate 171 misiuni de audit de sistem/performanță din totalul a 382 misiuni, ceea ce constituie 45%;
- au fost acceptate de către manageri 7427 recomandări, dintre care au fost implementate 4909, ceea ce constituie 66%.

Totodată, se atestă o implicare mai activă a subdiviziunilor de audit intern comparativ cu anii precedenți în ceea ce privește îndeplinirea rolului lor de instruire, consultare și evaluare a componentelor de control managerial.

De asemenea, sunt stabilite noi priorități în dezvoltarea auditului intern cum ar fi: perfecționarea funcției de audit intern în calitate de furnizor de asigurare și consultant pentru management în ceea ce privește configurarea și funcționarea sistemelor de management financiar și control; identificarea unei noi modalități de organizare a subdiviziunilor de audit intern și activității de audit intern, păstrând relevanța, calitatea și actualitatea acestora.

În același timp, trebuie să consemnăm că la nivel global există diverse studii realizate de organisme internaționale de prestigiu aferente auditului intern. Astfel, IIA realizează periodic studiul „Corpul comun de Cunoștințe privind auditul intern la nivel global" (Common Body of Knowledge, CBOK) [5], având obiectivul primordial de a obține informații vizând practicile de audit intern la nivel mondial. Totodată datele colectate stau la baza studiilor empirice din domeniu. În anexa 2 este prezentată o sinteză a studiilor elaborate prin valorificarea informațiilor conținute în baza de date alcătuită de IIA.

Tabelul 2. Studii empirice în domeniul auditului intern la nivel global

Nr. d/o	Autorii studiilor	Țările incluse în studiu	Concluziile de bază ale studiilor
1	2	3	4
1	Burnaby și Hass (2011)	SUA, Canada, America Latină	Normele de audit intern sunt conforme cu Standardele Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern.
2	Burnaby ș.a. (2009)	Belgia, Italia, Olanda, Marea Britanie, Irlanda, SUA	Italia se caracterizează prin cel mai scăzut nivel de conformitate cu Standardele Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern. SUA și Belgia se află la polul opus, cu nivele ridicate de conformitate.
3	Leung și Cooper (2009)	Australia, China, Japonia, Noua Zelandă, Taiwan	Auditorii interni din Australia au raportat un grad mai ridicat de conformitate cu standardele IIA față de auditorii din China, Japonia, Noua Zelandă și Taiwan.

4	Marais ș.a. (2009)	Afica de Sud	În pofida faptului că profesia de auditor intern este tânără, există un nivel ridicat de conformitate a normelor naționale de audit intern cu cele internaționale.
5	Adbolmoham-madi (2009)	19 țări anglo-saxone	13.5% din auditorii care ocupă funcția de director executiv nu aplică Standardele Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern elaborate de IIA. Printre factorii care influențează lipsa de conformitate a normelor interne cu cele internaționale se numără costurile ridicate necesare realizării conformității, lipsa de pregătire a auditorilor interni, precum și faptul că în percepția managementului Standardele internaționale nu aduc plusvaloare.
6	Arena ș.a. (2006)	Italia	Rezultatele studiului au arătat că activitățle predominante de la nivelul companiilor care au răspuns la chestionar sunt auditurile operaționale, audituri de conformitate și monitorizarea sistemului de control intern.
7	Institutul Francez de Audit și Control Intern (2006)	Franța	Principalele idei desprinse în urma analizării răspunsurilor primite de la auditorii interni pun în evi- dență faptul că misiunile de asigurare dețin ponderea principală (respectiv 73%) în activitatea de audit intern. Aceste misiuni se referă, în special, la evaluarea sistemului de control intern, precum și la auditul de conformitate. De asemenea, auditul intern joacă un rol important în evaluarea guvernanței corporative și în implementarea modificărilor legislative.
8	Chersan I. (2016)	România	Cercetarea este îndreptată spre determinarea nivelului de pregătire și competențele de care dispun auditorii interni; modalitatea de desfășurare a activității auditorilor interni (relații cu structurile de conducere din entitate, raportare); tendințe în utilizarea diferitelor tehnici și instrumente în misiunile de audit. Concluzia de bază constă în aceea că cererea pentru tot mai multe competențe și cunoștințe pe care să le dețină auditorii interni rezultă din evoluția funcției de audit intern către roluri noi.

Sursa: Elaborată de autor în baza studiilor „Caracteristicile auditului intern din România. Studiu privind percepția auditorilor interni” [6] și „Studiu privind practici și tendințe în auditul intern în România și în lume” ” [7]

Analizând conținutul informațiilor prezentate în tabelul 2 constatăm că Republica Moldova nu a fost inclusă în studiile efectuate în domeniul auditului intern.

În aceste circumstanțe, considerăm oportun de a analiza situația auditului intern, identificarea și evidențierea perspectivelor funcției de audit intern din sectorul corporativ al Republicii Moldova conform următoarelor direcții:

I. Caracteristicile calitative ale UAI (structura care îndeplinește funcia auditului intern; vârsta UAI; atribuțiile funcționale ale UAI; subordonarea funcțională a UAI; subordonarea administrativă a UAI, utilizatorii de bază a rezultatelor UAI; gradul de independență a UAI; Susținerea UAI din partea consiliului director/comitetului de audit; frecvența întâlnirilor conducătorului UAI cu managementul funcțional; factorii care influențează activitatea UAI; indicatorii de evaluare a activității UAI; planificarea efectuării unei evaluări independente a activității UAI, nivelul de satisfacție a conducătorului UAI față de rezultatele activității unității date).

II. Managementul resurselor umane și asigurarea cu resurse (sursele de recrutare a specialiștilor în UAI; modificarea numărului angajaților UAI; deținerea certificatelor de calificare de către angajații UAI; antrenarea specialiștilor externi; domeniile de antrenare a specialiștilor externi).

III. Activitatea operațională (domeniile incluse în volumul de lucru a UAI în anul curent; sursele de informare pentru perfectarea planului anual de audit intern; dificultățile care apar pe parcursul îndeplinirii planului anual de audit).

IV. Utilizarea tehnologiilor informaționale (Utilizarea software specializat; planificarea implementării software specializat; motivele refuzului de la software specializat; obiectivele utilizării software specializat).

V. Tendințele dezvoltării auditului intern (gradul de tehnologizare a activității de audit intern; evaluarea performanței activității de audit intern; creșterea eficienței cu care se realizează managementul riscurilor; dezvoltarea abilităților pe care auditorii interni trebuie să le dețină)

BIBLIOGRAFIE

1. Legea contabilităţii nr.113 din 27.04.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 29.06.2007, nr.90-93
2. Î.P. „Agenția Servicii Publice”. Statistica. www.cis.gov.md/statistica [vizitat 01.06.2018]
3. CNPF. Informații statistice și analitice. www.cnpf.md [vizitat 12.07.2018]
4. Raportul anual consolidat privind controlul financiar public intern pe anul 2016 elaborat de către Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova. http://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/raport_consolidat_2016.pdf [vizitat 19.07.2018]
5. Common Body of Knowledge CBOK. https://global.theiia.org/iiarf/pages/common-body-of-knowledge-cbok.aspx [vizitat 01.06.2018]
6. Boța-Avram C, Popa I. Evolution of internal auditing in România: a critical analisys. În: International Jurnal of Disclosure and Governance (vol.8), 2011, nr. 4, p.380-398
7. Chersan I. Studiu privind practici și tendințe în auditul intern în România și în lume. În: Audit financiar, 2016, nr.9, (141), p.929-945

EVOLUȚIA ACTIVITĂȚII DE AUDIT INTERN PE PLAN INTERNAȚIONAL

PETREANU ELENA
drd. lect.univ.,USM

ABSTRACT:The author sat to do an analysis of the evolution and level of development of an internal internal audit. The research includes the organization and functioning of internal auditing in the EU member countries, such as Romania and Germany. An important place in the paper is also the presentation of the Russian Federation's internal audit experience. The main conclusions are that the international practice in the field of internal audit is characterized by aspects that can be implemented in the internal audit activity in the corporate sector of the Republic of Moldova.

CUVINTE CHEIE: audit intern, sector corporativ, standarde de audit intern, principiile auditului

La momentul actual auditul intern reprezintă un domeniu de cercetare atractiv şi care prezintă interes practic. În aceste circunstanțe, în cadrul cercetării prezente am considerăm oportun de a examina evoluția activității de audit intern în alte țări și de a evidenția posibilitățile de aplicare a practicilor avansate de audit intern în sectorul corporativ din Republica Moldova.

În acest context, autorul a cercetat organizarea şi funcționarea auditului intern din România – stat membru al UE.

În conformitate cu Legea societăţilor comerciale nr.31/1990 [1] cu actualizările ulterioare vedem că societăţile comerciale, ale căror situaţii financiare anuale sunt supuse auditului financiar, organizează auditul intern potrivit normelor elaborate de Camera Auditorilor Financiari (CAFR) în acest scop. Totodată, trebuie să menţionăm că auditului financiar sunt supuse acele societăţi, situaţiile financiare ale cărora intră sub incidenţa reglementărilor contabile armonizate cu directivele europene şi standardele internaţionale de contabilitate.

Conform Ordonanţei de Urgenţă a Guvernului nr. 75/1999, cu modificările şi completările ulterioare [2], persoanele responsabile pentru organizarea activităţii de audit intern, coordonarea lucrărilor/angajamentelor şi împuternicite pentru semnarea rapoartelor de audit intern trebuie să aibă calitatea de auditor financiar.

Camera Auditorilor Financiari din România a adoptat Normele obligatorii pentru auditul privat intern practicat de entităţile din ţară, în conformitate cu Cadrul Internaţional de Practici Profesionale în Auditul Intern (IPPF), emise de Institutul Auditorilor Interni (IIA), care se actualizează şi se publică pe site-ul CAFR [3]. Normele nominalizate cuprind reguli de organizare (definesc entităţile şi persoanele care pot exercita activitatea de audit intern), reguli de exercitare (criterii de calitate pentru evaluarea acestor servicii), reguli de implementare (pentru tipuri specifice de angajamente) şi Codul de etică pentru profesia de auditor intern.

Pentru regiile autonome, companiile şi societăţile naţionale, precum şi pentru alte entităţi economice cu capital majoritar de stat, auditul intern trebuie organizat în conformitate cu legislaţia privind auditul intern din entităţile publice şi, anume cu Normele generale privind exercitarea activităţii de audit public intern [4].

Conform reglementărilor naţionale din România, auditul intern are scopul:

- de a verifica dacă activitatea organizaţiei este în conformitate cu politicile, programele şi managementul acesteia, conform prevederilor legale;
- de a evalua cât de adecvate sunt controalele financiare şi nefinanciare dispuse de conducerea entităţii economice şi, dacă acestea sunt aplicate şi în ce măsură, în scopul creşteri eficienţei activităţii organizaţiei;
- de a evalua cât de adecvate sunt informaţiile financiare şi nefinanciare furnizate conducerii entităţii economice, pentru cunoaşterea realităţilor din organizaţia respectivă;

▪ şi de a proteja elementele patrimoniale bilanţiere şi extrabilanţiere ale organizaţiei şi de a identifica metodele de prevenire a fraudelor şi a pierderilor de orice fel.

În anul 2004, a luat fiinţă Asociaţia Auditorilor Interni din România (AAIR) şi este recunoscută şi spijinită ca unic reprezentant pe plan naţional de IIA din SUA, iar în Europa - de Confederaţia europeană a institutelor de audit intern (ECIIA). AAIR este o asociaţie profesională şi reprezintă un forum de dezbatere pentru profesioniştii în domeniu, în prezent s-au afiliat peste 350 membri, auditori interni din sectorul public sau privat.

Este necesar să menționăm aspectul că între CAFR şi AAIR este încheiat un Acord de colaborare în procesul de consolidare a funcţiilor de audit financiar şi audit intern. În rezultatul colaborării a acestor organisme profesionale a fost elaborat Ghidul privind Implementarea Standardelor Internaţionale de Audit Intern [5], [6].

Misiunea organizaţiilor profesionale nominalizate constă în dezvoltarea, promovarea şi susţinerea auditorilor interni din ţară. Obiectivele de bază constau în popularizarea profesiei de audit intern şi dezvoltarea profesională a auditorilor interni.

Aceste organizaţii profesionale efectuează o amplă activitate în domeniul auditului intern: organizează diferite conferinţe, seminarii şi mese rotunde ce vizează întrebările actuale în evoluţia profesiei; contribuie la dezvoltarea profesională a membrilor săi prin organizarea cursurilor de pregătire în vederea susţinerii examenelor de certificare a auditorilor interni; petrec traininguri, în cadrul cărora sunt discutate aspectele teoretice şi practice ale auditului intern etc.

Studiind practica auditului intern în România, constatăm că există studii empirice în domeniu. În acest context putem menționa studiul efectuat de către Boța-Avram C. și Popa I. [7], care face referire la percepția auditorilor interni vizând standardizarea auditului intern, având în vedere existența unor seturi diferite de standarde de audit: cele elaborate de CAFR și cele emise de Unitatea Centrală de Armonizare pentru Auditul Public Intern.

Altă cercetare relevantă în domeniu constituie cea efectuată de către Sima A. „Studiu privind perspectivele auditului intern" [8], rezultatele căreia relevă faptul că în organizațiile care au dezvoltat o funcție de audit intern, procesul de aliniere la Standardele Internaționale de Audit Intern ale IIA [9] este fie implementat complet, fie se află în proces de implementare. Acest lucru este vizibil în gradul de independență, obiectivitate și optimizare al funcțiilor, cât și în nivelul de adresare a nevoilor și așteptărilor consiliului de administrație și managementului companiilor.

Informații relevante sunt furnizate de un alt studiu în domeniu „Caracteristicile auditului intern din România. Studiu privind percepția auditorilor interni**"** [10], efectuat de către Precob C. și Rusu-Buruiană A. Rezultatele cercetării întreprinse arată că evaluarea riscurilor companiei auditate este principalul criteriu pe care îl folosesc auditorii interni în realizarea planificării activității lor, iar ponderea cea mai mare în totalul activităților auditorilor interni o deține monitorizarea și evaluarea riscurilor, urmată de verificarea proceselor contabile și de întocmire a situațiilor financiare. De asemenea, se evedențiază rolul principal al auditului intern care constă în formularea recomandărilor în vederea creșterii eficienței companiei. În ceea ce privește evoluția viitoare a auditului intern, tendințele principale ale domeniului sunt îmbogățirea abilităților pe care auditorii interni trebuie să le dețină și orientarea spre creșterea eficienței cu care se realizează managementul riscurilor.

În acest context, putem prezenta experienţa şi Federaţiei Ruse în domeniul auditului intern. Auditul intern este obligatoriu pentru instituțiile financiare, societățile de asigurări și entitățile publice.

În anul 2000 a fost fondat Institutul Auditorilor Interni (în contiuare - Institut), care unește auditorii interni din companiile şi organizaţiile din ţară, indiferent de sectorul de activitate. Istitutul deține 11 centre regionale, formate în baza organizaţiilor-partener din mai multe oraşe ale Federaţiei Ruse.

De asemenea, este necesar să menționăm și studiile avansate în domeniul auditului intern din Federația Rusă. Astfel, Institutul Auditorilor Interni din această țară efectuiază o

dată la doi ani cercetări cu privire la situația actuală și tendințele de dezvoltare a auditului intern. Ultima cercetare a fost efectuată în comun cu compania EY [11].

Rezultatele studiului arată că atribuțiile funcționale la momentul actual a subdiviziunilor de audit intern a companiilor rusești constau în evaluarea siguranței și eficacității sistemului de control intern și consultarea managementului pe diverse întrebări, iar în tendințele evoluției auditului intern se profilează evaluarea managementului riscurilor.

De asemenea, are loc conștientizarea obligațiunilor funcționale a subdiviziunilor de audit intern și, anume, neimplicarea în investigarea fraudelor. Astfel, în anul 2011 80% din subdiviziunile de audit intern au avut funcția de bază de a investiga fraude, în anul 2013 – 50%, iar în anul 2015 – 41%. După cum vedem, exista tendința de diminuare în dinamică a acestui indicator.

În contextul celor expuse considerăm necesar de a prezenta experiența pozitivă a țărilor înalt dezvoltate, spre exemplu a Germaniei.

În această țară activitatea de audit intern se bazează pe principiile de bază și standardele IIA, cu toate că aceste standarde nu sunt obligatorii. Există particularități în crearea sistemei de audit intern, luând în considerare contextul național. În afară de aceasta, în corporațiile mari există un sistem propriu de standarde interne. Trebuie de menționat, că cu cât este mai înalt nivelul de standardizare a activității serviciului de audit intern, cu atât organizarea acestuia este mai de calitate.

În companiile din Germania este creat catalogul riscurilor în conformitate cu standardele de audit intern, de asemenea fiecare subdiviziune îndeplinește registrul riscurilor. În obligațiunile funcționale ale serviciului de audit intern intră crearea catalogului propriu al riscurilor, în continuare sunt analizate și generalizate grupele de riscuri, obținute din alte surse. Catalogul este supus unei monitorizări și actualizări continue, iar minimum o dată pe an este revizuit.

În conformitate cu Legea privind reformarea raportării contabile (BilMoG), auditului intern îi revine rolul independent în sistemul controlului intern și managementului riscurilor. Una din condițiile de bază ale eficacității serviciului de audit intern constituie independența, adică nu trebuie să fie legat nici organizațional și nici financiar cu alte structuri. Iar conform Statutului auditului intern, conducătorul serviciului de audit intern raportează numai președintelui concernului.

Un factor important în asigurarea funcționalității auditului intern constă în formarea potențialului de cadre corespunzător, totodată ridicarea permanentă a calificării personalului. De asemenea, în Germania funcționează Institutul Auditorilor Interni (IDW), care efectuează perfecționarea calificării personalului serviciului de audit intern prin intermediul centrului certificat Deutsches Institut fur Interne Revision (DIIR). Acest centru reprezintă o companie-fiică specializată a Institutului Auditorilor Interni, care oferă o certificare profesională proprie – Interner Revisor DIRR. Totodată, Institutul Auditorilor Interni finanțează o catedră specializată din cadrul unei universități [12].

Nemijlocit calitatea activității de audit intern este asigurată prin: implementarea standardelor și regulamentelor interne; independență, obiectivitate și acces nelimitat la informație; pregătire profesională de calitate; documentare suficientă pentru derularea misiunilor de audit; accesul la examinarea tuturor sistemelor și domeniilor organizaționale.

După cum vedem practica internațională în domeniul auditului intern se caracterizează prin aspecte care pot fi implementate în activitatea auditului intern din sectorul corporativ. Acestea includ:

- conformitate înaltă cu Standardele Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern;
- implementarea standardelor și regulamentelor interne în exercitarea auditului intern;
- profesionalismul personalului serviciului de audit intern;
- asigurarea unei independențe reale ale auditorilor interni;

▪ abordarea sistemică și complexă a obiectivelor auditului intern și managementului riscurilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Legea României privind societăţile comerciale nr.31 din 16.11.1990. www.onc.ro/documente/legislație/LEGE_Nr_31.pdf [vizitat 09.07.2018]
2. Ordonanţa Guvernului României privind activitatea de audit financiar nr.75/1999 din 01.06.1999.http://codfiscal.net/23899/oug-751999-activitatea-de-audit-financiar-republicata-actualizata [vizitat 11.07.2018]
3. Hotărârea Camerei Auditorilor Financiari privind adoptarea Normelor obligatorii din Cadrul Internaţional de Practici Profesionale (IPPF) emise de Institutul Global al Auditorilor Interni nr. 48 din 26.06.2014. În: Monitorul Oficial al României, 16.07.2014, nr.529
4. Hotărârea Guvernului României privind aprobarea Normelor generale privind exercitarea activităţii de audit public intern nr. 1086 din 11.12.2013. În: Monitorul Oficial al României, 10.01.2014, nr.17
5. Hotărârea Camerei Auditorilor Financiari privind adoptarea Ghidului privind implementarea Standardelor Internaţionale de Audit Intern nr. 56 din 02.01.2015. În: Monitorul Oficial al României, 13.11.2015, nr.845
6. Ghid pentru implementarea Standardelor Internaţionale de Audit Intern. Bucureşti, 2015. 106 p.
7. Boța-Avram C, Popa I. Evolution of internal auditing in România: a critical analisys. În: International Jurnal of Disclosure and Governance (vol.8), 2011, nr. 4, p.380-398
8. Sima A. Studiu privind perspectivele auditului intern. În: Audit financiar, 2010, nr.10, p.16
9. Standardele Institutului Global al Auditorilor Interni. http://global.theiia.org. [vizitat 22.07.2018]
10. Precob C., Rusu-Buruiană A. Caracteristicile auditului intern din România. Studiu privind percepţia auditorilor interni. În: Audit financiar, 2015, nr.9 (129), p.13
11. Иследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России.http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-internal-audit-2016/$FILE/EY-internal-audit-2016.pdf. [vizitat 12.07.2018]
12. Иванов О.Б. Организация внутреннего аудита в компаниях Германии. https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-vnutrennego-audita-v-kompaniyah-germanii [vizitat 04.07.2018]

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ И ИХ РОЛЬ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

СКАКУНОВА ЛЮДМИЛА
докторанд, МолдГУ

ABSTRACT. The managerial staff (managers) of the enterprise should make decisions and measure their financial consequences based on the provided information, which is formed by the accounting department, economists and financial manager. The future decisions depend on the quality of the information that is provided. However, if there are strictly certain forms of reporting in financial accounting, then there are no such forms in managerial accounting. This is due to the fact that management accounting is not mandatory. It should be noted that if managers of the enterprise are not interested in anything other than the profit, then no one would develop any forms of management accounting. From the above, we can conclude:

- The management system requires quality information;
- Management accounting is a system of internal reports of the enterprise, which are formed on the basis of information needs of company managers and on a voluntary basis, which means they are not mandatory from the point of view of legislation;
- The purpose of the management accounting is to provide reliable information at a certain date to the owners and management of the company according to their requirements.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: управленческие отчёты, информация, решения, таблицы, диаграммы, управленческий учёт.

Система финансового и управленческого учета нужна для получения информации различными группами пользователей. Следует понимать, что разным группам пользователей нужна и важна различная информация. Пройдя систематизацию и обработку, информация формируется в отчетности, которые предоставляются пользователям для принятия управленческих решений. Исходя из вышеизложенного, рассматриваемая тема о роли управленческого отчета в принятии решений является актуальной.

Каждое предприятие обязано формировать различные виды отчетности и предоставлять их государственным органам. В частности, финансовой, которая содержит четыре формы: бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытках, отчет об изменении собственного капитала и отчет о движении денежных средств. Доступ к информации, которая содержится в финансовой отчетности, имеют и внешние, и внутренние пользователи. Собственники и руководство предприятий малого и среднего бизнеса чаще всего для принятия решений довольствуются информацией из бухгалтерского баланса и отчета о прибыли и убытках. Такое положение связано с тем, что такие фирмы не ведут управленческий учет и, соответственно, отчетность.

При этом стоит отметить, что информация, предоставляемая в финансовой отчетности, соответствует строго определенной дате и каждый день претерпевает изменения в результате непрекращающейся деятельности предприятия и ежедневного отражения в учете совершенных хозяйственных операций. Поэтому она почти мгновенно устаревает, и пользоваться ей для принятия управленческих решений в течение отчетного периода как минимум не разумно. Из этого следует, что возникает естественная потребность разработать другие формы отчетности, которые бы отвечали запросам управленческого состава предприятия и предоставлялись бы с периодичностью, установленной внутри фирмы.

Причем, чем крупнее предприятие, тем важнее ведение не только финансового учета и отчетности, носящих прежде всего внешний характер, но и управленческого учета и отчетности, имеющих внутренний характер.

Управленческий учет – это внутренний учет предприятия, который формируется согласно информационному запросу руководителей.

Управленческий учет нужен для того, чтобы собственники, генеральный директор и другие менеджеры фирмы в любой момент могли получить финансовую информацию, необходимую им для принятия управленческих решений. Управленческий учет служит средством для достижения успеха в бизнесе.

Некоторые специалисты в области управленческого и финансового учета (в частности, О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова) полагают, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета, поэтому его информационная база связана с оперативным направлением деятельности. Ряд ученых (Т.П. Карпова, В.Э., Керимов, А.Д. Шеремет) управленческий учет связывают с интегрированной системой учета, в которую включены планирование, контроль и анализ. Информационная база может при этом использоваться для принятия тактических, прогнозных и стратегических решений [4].

Организация управленческого учета на предприятии — задача непростая, так как на данный раздел учета нет разработанных требований и форм. И самая ответственная часть этого дела — **управленческие отчеты**. Ведь именно из них управленческий состав предприятия будет получать информацию для принятия решений.

Пользователям управленческих отчетов надо не просто получить информацию в виде отчетов, но и правильно эти отчеты интерпретировать. Желательно самим, без обязательного присутствия главного бухгалтера и / или финансового директора в качестве переводчика.

Это значит, что пользователям желательно иметь экономическое образование для понимания хотя бы таких базовых вещей, например, как статьи бюджетов, баланса, отчета о прибыли и убытках и т.п. Этот минимум знаний руководства надо учесть при создании системы управленческого учета.

Управленческая отчетность – это способность предприятия с применением различных методов получать итоговые данные для целей принятия решений. В зависимости от запросов всегда можно получить сжатую или более развернутую информацию, т.е. изменить формы ее представления. Другими словами, управленческая отчетность вторична, она зависит от организации бухгалтерского аналитического учета, от уровней детализации активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов при составлении бюджетов и ограничена возможностями автоматизированной системы. Вместе с тем она многовариантна и более подвержена изменениям, чем, например, методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции [5].

Практика показывает, что при составлении многих управленческих отчетов специалисты бухгалтерии не принимают участия. Примерами могут служить отчеты по качеству, по освоению в производстве новых технологий, отчеты отдела кадров и т.д.

Некоторые отчеты, составляемые подразделениями промышленного предприятия, требуют сверки с данными бухгалтерского учета. К примеру, отчет о запасах на складах, составляемый как в натуральном, так и в стоимостном выражении (последний сверяется с остатками к счету 211 «Материалы»), или отчеты о выполнении мероприятий по снижению дебиторской задолженности и т.д. Вместе с тем часто встречается ситуация, когда между экономическими подразделениями не в полной мере налажено взаимодействие. Например, бухгалтеры могут слабо представлять себе работу планово-экономического отдела, и наоборот. В этом случае можно порекомендовать составить перечень всех основных документов, формируемых в экономических службах. В бухгалтерии, как правило, составляется график документооборота согласно требованиям нормативного законодательства.

Однако стоит отметить, что в основе своей управленческие отчеты представляют их себя таблицы с различным наименованием строк и граф. И, чем более насыщена такая таблица цифрами, тем больше рассеивается внимание пользователя. А еще, если эти данные озвучиваются, то можно с полной уверенностью сказать, что слушатели

большую часть информации даже не вспомнят при выходе из зала. Конечно, без отчетов в табличной форме не обойтись, так как часть пользователей, размышляя над принятием решений, обратятся к первоисточнику представленной информации, то есть, к отчетам. Можно использовать и выделение важной информации в отчетах курсивом, жирным или цветным текстом, а также использовать нумерацию.

В тоже время более наглядно информация может быть представлена в виде графиков, диаграмм и т.п.

Преимущество диаграмм перед другими типами наглядной информации заключается в том, что они позволяют быстро произвести логический вывод из большого количества полученных данных. Результаты расчетов, выполненных с помощью вычислений, заносятся в отчеты, имеющие формы таблиц. Они являются основой для последующего анализа.

Сами по себе цифры в отчетах не являются достаточно наглядными, а если их много, то они не производят должного впечатления. Кроме того, графическое изображение позволяет осуществить контроль достоверности полученных данных, так как на графике достаточно ярко проявляются возможные неточности, которые могут быть связаны с ошибками на каком-либо этапе проведения исследования. В основном все отчеты позволяют графически предоставить полученную числовую информацию в виде различных диаграмм, а затем, если это необходимо, перенести их в текст доклада.

Из всего вышеизложенного можно сделать ***вывод***:

- управленческий учет и отчетность очень важны для руководства и собственников предприятия;
- управленческий учет можно организовать по принципу «как нужно внутренним пользователям», а не контролирующим органам, что характерно для бухгалтерского учета;
- данные управленческого учета являются одним из главных источников экономической и неэкономической информации, характеризующих фактическое положение дел в компании, которые отражают все процессы: покупки, производство, продажи, финансы, маркетинг, персонал и пр. по подразделениям и в целом по предприятию;
- управленческий учет и отчетность должны быть понятны и прозрачны для пользователей.

БИБЛТОГРАФИЯ:

1. Друри. К. Управленческий и производственный учет. -М.: Юнити, 2012.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012.
3. Николаева С.А. Управленческий учет. -М.: ИПБ России ИПБ-БИНФА, 2002.
4. Романов М.С. Управленческий учет и его роль в управлении организацией // Сервис в России и за рубежом. 2017.
5. Соколов А. Ю. Управленческая отчетность промышленных предприятий // «Финпрогресс» Москва. Журнал Управленческий учет № 19 (187) – 2006.
6. Хоргнгрен Ч.Т. и Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Lucian Popescu, Aurelian-Virgil Baluta “Metodesiprocedee de calculatiacosturilor” UniversitateaSpiruHaret 2007
8. Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. Управленческий учет: Пер. с англ. / Под ред. А. Д. Рахубовского. – М. – СПб. – К.: ООО «И.Д.Вильямс», 2017.

SECȚIUNEA III

ECONOMIE, MARKETING ȘI TURISM

TIMPUL, „APPREDRE A VIVRE” ȘI DEPĂȘIREA LIMITELOR ÎN SECOLUL XXI

ZBÎRCIOG VALERIU
dr.hab prof. univ., USM

„Dacă iubeşti viaţa? Atunci nu risipi ca un nesăbuit timpul, căci din timp este făcută viaţa”
Benjamin Franklin

*„Alegerea ne aparţine, răspunderea ne aparţine, viitorul ne aparţine”*Al Gore

„ Faci o nedreptate, când lauzi un lucru pe care nu-l pricepi,
dar faci o nedreptate şi mai mare, când îl batjocoreşti”
Leonardo da Vinci

ABSTRACT. Dans cet article sont analysées les valeurs suprêmes de la société actuelle qui sont déterminés de l`impact de la mondialisation, des technologies de la communication informationnelle, de la prédominance de l'égoïsme dans la perception individuelle de l'auteur.

MOTS CLES: „apprendre à vivre”, eucharistie, valeurs, pouvoir de la pensée, homéostasie, vie réussite.

Introducere. În greceşte euharistia vieţii umane constituie fenomenul complex ce întruneşte splendoarea cunoaşterii fenomenelor vieţii umane.

Ce ne-a marcat destinul familiei pe parcursul vieţii? Cele mai populare prenume în familia noastră a fost Dominte, Toadere, Mărioara, bunica ce m-a crescut de mic, Vera, Nina, Liubovi, Ecaterina, Dumitru, Natașa, Emilia, Galina, Luca, Celia, Emma, Maria, Alexandra, Sofia, Gheorghe, Semion, Ion, Vitalie, Vasile. Rudele noastre în spaţiu erau amplasate compact în ţara românească, iar cele mai preferate prenumele erau Sofia, Valeriu.







Alexandra Zbîrciog

Valeriu Zbîrciog

Deoarece eram de viţă greacă, poloneză Gursckii, Condraţkii, Zambiţkii. O altă amprentă a vieţii noastre a fost ocupaţia imperiului rus de sute de ani. Spre exemplu, bunelului Dominte şi mie ne-a voit destinul să venim în aceiaşi zi pe lume. Bunelul Dominte, pe 10 august 1918 s-a pierdut în anii năvalnici ai războiului şi respectiv, eu, Valeriu m-am născut pe 10 august 1948 pe timpul secerişului grânelor.

Marii gânditori remarcau adevărul, faptul că în coordonata timp, sosește ceasul chemării când omul, societatea trebuie să-şi trăiască timpul şi ceasul depunerii mărturiei pentru ce trăieşti. Cu intrarea omenirii în mileniul trei, totul în jur: natura, ştiinţa, societatea umană, economia se schimbă tot mai turbulent. Concomitent, în societatea informaţională, gândul, ideile prezintă o formă de energie şi izvorul tuturor lucrurilor. În anii 1970 A. Toffler a prezis

că știința și tehnologia se vor dezvolta atât de rapid, încât majoritatea oamenilor vor pierde din abilitatea sa de a cuprinde afluxul de informații.

Cu părere de râu, cu timpul oamenii devin tentați să se deconecteze de la viața reală, acceptând traiul în mediul virtual, se accelerează ritmul catastrofelor naturale, iar terorismul, dezmățul oamenilor iau amploare.

Omenirea actualmente își urmează destinul într-o societate controversată, vorace, turbulentă datorită multiplilor factori. Democrația formată după cel de-al 2-lea război mondial în Europa are fisuri, îmbină stereotipuri, nonvalori, iar in lume se poate întâmpla orice. Astfel, pe 7 mai 2017, s-a precipitat scrutinul celui de al 8-lea președinte al Republicii Franceze. În scrutin s-a dat lupta decisivă pentru democrație și vitalitatea valorilor umaniste, pe când Frontul National și unii alegători pretindeau să de lupta decisivă ca Franța să părăsească valorile Uniunii Europene.

Țările lumii se află în căutare, deoarece predomină stereotipurile, ideile oamenii ca și orice viețuitoare se confruntă și luptă pentru supraviețuire. Actualmente, nevoile umane, firește necesită să fie îndeplinite, însă societatea necesită să întreprindă pași, impulsuri consistente în cunoașterea, fixarea și rezolvarea obiectivelor dezvoltării sustenabile. Sub respectivul unghi societatea, omul, necesită să învețe arta stăpânirii, gestionării dorințelor umane în condițiile varietății economiilor naționale, globalizate, condiționate de realitatea social-economică multidimensională. La lumină apar regiuni de maximă turbulență, unde are loc capotarea, răsturnarea de valori cu tentații autoritare de stânga în Grecia, România, Republica Moldova, Bulgaria. Concomitent apar zone cu tendințe între democrație, europenism, islam, naționalism, datorită faptului că lumea este debusolată, sărăcită, surprinsă de presingul crizelor social-economice profunde. Devine o mare problemă stăvilirea migrației, a terorismului, goanei înarmărilor și ieșirea lor de sub controlul uman înțelept.

Spre exemplu, civilizația vest europeană pe traseul renașterii și modernizării a pierdut principalul concept: l-a pierdut pe Dumnezeul creator. Adică a pierdut conceptul care și are menirea, abilitatea de a stopa diabolicul, răutatea, viclenia, cruzimea, cinismul oamenilor și răul în lume. Conceptul enunțat, în fine și are menirea să responsabilizeze omul. Ansamblul activităților economico-sociale ce se desfășoară și se intercondiționează în cadrul teritoriilor naționale care, după Mihail Manoilescu constituie în esență suma forțelor productive și conglomeratul de agenți economici individuali, ce se raportează diferit la posibilitățile și interesele general - statale a țărilor lumii.

În lumea științifică savantul român Mihail Manoilescu, este apreciat drept „un List al Balcanilor și a țarilor subdezvoltate”. În acest context M. Manoilescu specifica că ideea românului despre avere și venit este epicuriană, iar gânditorii economici naționali, guvernanții aveau datoria să studieze, să identifice trăsăturile și direcțiile de dezvoltare a țării. Dezvoltarea durabilă a economiei depinde, în cea mai mare măsură de potențialul intelectual al țării.

Scopul românului în calitatea de cetățean, continuă Manoilescu, firește constituie și consumul, cu toate bucuriile lui și cu năzuința, aspirația, dorința fiecăruia spre lux, confort și bunăstare ireversibile, cărora nu poți rezista, nu li te poți opune, deoarece fiecare sunt deosebit de atrăgătoare și incitante. Însă, azi, românul este nefericit, datorită faptului că sunt săraci, amărâți, umiliți, manipulați de guvernanți, iar ura îi domină prin faptul că își disprețuiesc viața primită în calitate de dar divin și în fine își disprețuiesc, neamul, țara. De exemplu, din secolul XVIII, Basarabia a fost ruptă de vecini războinici, de la patria mumă. Actualmente R. Moldova trece ultima în Europa de la totalitarismul comunist la democrație, și care resimte foarte specific în toate, dominația apetitului devorator de îmbogățire al guvernanților.

În acest context, cel mai citit autor francez din ultimmii 20 ani, ai secolului XX, Marc Levy se întreabă, specificând următoarele: 1) „Qui es-tu, către anul 2001?”; 2)„Sept jours pour une èternite” (2003) , 3) „Mes amis, mes amours” (2006) ; 4) „Les Enfants de la libertè”, (2007); 5) „Un sentiment plus fort que la peur” (2013); 6) „Une autre idèe du bonheur” (2014).

Actualmente, cu părere de rău, în centrul atenției societății, țărilor se află pseudo-noutățile, pseudovalorile, ura, lipsa smereniei, atitudinii respectuoase, plină de cuviință, evlavie fața de cei din jur, față de natură, față de Forța divină . Ca rezultat, predomină desfrâul, păcatul, deoarece societatea n-a perceput adevăratele nevoi, n-a practicat necesitatea identificării criteriilor de departajare în viață a problematicii „ profunde" de cea „superficială". Astfel, meditațiile și acțiunile societății au rămas în zona superficialului, și-au făcut apariția și a devenit dominant în societate omul recent cu trăsăturile lui bizare cei denaturează completamente viața, deoarece respectivul în viața l-a pierdut pe creatorul divin și fenomenul transcendenței – abilitatea spiritului uman de a uni individualul și universalul. Vai de crepusculul societății răpuse spiritual (vezi: 11, p.196-205) .

Conform Dicționarului Enciclopedic Ilustrat, Editura Cartier, Chișinău, 1999, Transcendența prezintă - însușirea a ceea ce este transcendent. Caracterul a ceea ce se situează deasupra experienței și gândirii omenești. Ipostaza divinității în raport cu creaturile sale. În fenomenologie, - rezultat al depășirii datului obiectiv prin actul intențional de conștiință sau prin intuiție. Dezvăluirea pentru gândire a lumii esențelor și semnificațiilor.

Ca rezultat, lumea se află în fața unei acumulări, scurgeri al umanității în favoarea înclinațiilor autoritare, despotismului, riscurilor și valurilor enorme de refugiați, este fragilă, în diminuare, în primejdie securitatea și pacea în lume.

Spre exemplu, în pofida contribuției importante a înaintașilor neamului în coordonata timp, basarabenii actualmente în circa 30 ani de independență n-au reușit să decodifice impedimentele-cheie cu care se confruntă Republica Moldova în calitatea de stat independent. În timp apar tot mai intens întrebările: 1) Vai de țara condusă de foștii nomenclaturiști, robi și vasali. 2) În societate mereu au fost, sunt și vor fi oameni puternici, viteji, bine inițiați. Însă puțini sunt azi cei care pot fi concomitent și puternici, viteji și bine inițiați. Cu atât mai mult, că societatea a cunoscut genocidul, deportările masive care au nimicit de la mic și cei în vârsta pe cei mai buni; Iar diriguitorii care au experimentat genocidul se simt tari și mari și astăzi și își continuă dezmățul în lume.

În esență, omul poate fi riguros trupește, însă pitic sufletește. Ca rezultat, circa 30 ani de independență statală societatea R. Moldova mereu a trișat, a mimat activități de limpezire a lucrurilor. Însă cu părere de rău, reînvierea gloriei neamului mioritic n-a fost scopul celor care au condus țara. Concomitent, societatea civilă s-a comportat neproductiv. Cum ar fi la alegerile președintelui țării în noiembrie 2016. Timpul a elucidat că dezmățul nu are limite, iar răul nu se stăvilește în R. Moldova?.

Pentru comparație, în primăvara electorală 2017, Emmanuel Macron, în calitatea de candidat la Președinția Republicii Franceze remarca: „În contractul meu cu națiunea importă securitatea, libertatea și noua paradigmă a progresului social de edificare a noului stat francez", Francezii au făcut alegerea. O Republică Franceză Reconciliată și determinată. Concomitent campania electorală enunțată, constituie prima etapă de renovare democratică. Majoritatea parlamentară largă, clară și coerentă, armonioasă: Ensemble, mettons la Republique en marche, regăsind spiritul antreprenorial pentru construirea unei FRANȚE NOI.

În respectivul contest insistă întrebarea? De ce în Republica Moldova, societatea civilă nu are ca obiectiv susținerea Bacalaureatului vieții la compartimentul „apprendre à vivre"? De ce lumea se complace în calitatea de risipitori, pofticioși de bani străini obținuți, sustrași prin scheme sofisticate cu orice preț, ratând, epuizând astfel șansele revigorării neamului mioritic în baza principiului „viitorul, bunăstarea prin noi înșine, în conformitate cu valorile general umane și exigențele timpului?

În esență, societatea umană constituie – spațiul de maturizare a sufletului și identității poporului. Spre exemplu, în Republica Moldova, instituțiile de învățământ, în calitate de animator de performanțe au elaborat curricula lucrative și dispun de cadre didactice talentate!

De ce în republică domină oportunismul, iar comportamentul diriguitorilor aleși este lipsit de principialitate, iar conducătorii aleși își modifică conduita de viață după împrejurări, subordonându-și acțiunile, intereselor acaparării puterii și obținerii profitului cu orice preț?

De ce în republică se disprețuiește adevărul,se neglijează faptul că în esență economia națională are menirea de a explora inteligent conexiunea între oameni și avere . În acest context, Nicolae Iorga atenționa: nu este nimic mai trist ca faptul că omul nu-și cunoaște istoria neamului, iar conform profesorului M. Manoilescu datoria omului de știința constă în esență în faptul că pornind de la datele realității să se formuleze reflecții teoretice și recomandări practice privind modernizarea țării.

Cu părere de rău, societatea Republicii Moldova nu sezisează faptul că omul a devenit astăzi o mare problemă, deoarece respectivul nu vede necesitatea de „apprendre à vivre" care specifică, înseamnă desprinderea adevărului că „averile cele mari sunt doar acelea care au alinat cele mai multe dureri ale semenilor". Aristotel, Socrate, Platon, Cicero specificau că filozofia are menirea de a desprinde și de a cunoaște ceea ce este general în individual. Economiștii V. Rutgaizer, A. Cojuhari susțin că sfera socială constituie ansamblul de activități ce conduc la satisfacerea nevoilor cu un pronunțat caracter social și respectiv starea economiei naționale este o problemă specifică tuturor membrilor societății, datorită faptului că rezultatele economice nu pot fi disociate de comportamentul uman al fiecărui individ.

Lecțiile vieții confirmă adevărul că răul predică toleranța, doar până când devine dominant, apoi el atacă, amenință binele continuu pe toate căile și prin orice mijloace, recurgând și până la utilizarea dinamitei, camioanelor de mare tonaj, petru a distruge și a face cât mai mult rău celor din jur și de a acapara puterea;

Actualmente știința, înaintașii lui „Apprendre à vivre" sintetizează 8 păcate capitale ale omenirii civilizate. Spre exemplu, Laureatul premiului Nobel Konrad Lorenz specifică: în societate răul se manifesta astfel, cu cât este mai complicată viața, cu atât este mai imensă dificultatea ce trebuie să fie depășită de cercetare. Concomitent „răul la nivel micro are o manifestare specifică. Omul, care si-a modificat, prin propriile activități, mult prea repede condițiile de viață, instinctul de agresiune are de multe ori efecte distrugătoare"?!

Actualmente apare întrebarea: calitatea vieții, onoarea ca caracteristică ce onorează destinul omului este pierdută, compromisă în societatea actuală?! datorită faptului că între idee și business mai este un pas decisiv – finanțarea asistată, deservită prin acțiunile omului recent, necultivat, înrăit care amenință public: « Nu vă jucați cu focul » !?. Concomitent că sunt puse pe rol și multitudinea păcatelor firii umane, devorând astfel importanța celor 4 legi fundamentale: Legea conștiinței (a firii umane), legea zidirii, creației, legea sesizată de forța divină Moise pe Muntele Sinai și în fine, Legea Darului, desăvârșirii, dragostei divine.

„Apprendre à vivre" - ca dimensiune spirituală și componentă definitorie a modernizării, prosperării țării, societății și a fiecărui membru . Vom investiga modalitățile cunoașterii de către oameni a realității și care își deapănă destinul reieșind din următoarele premize: Pe de o parte, considerăm omul cununa creației divine și mizăm pe capacitățile intelectuale ale lui, generate și alimentate continuu de știință, de experiența acumulată de societate în procesul de tranziție prin viața pe Terra; Pe de altă parte, societatea, în coordonata timp, îmbină trei dimensiuni: trecutul, prezentul și viitorul.

Trecutul are un caracter retrospectiv și impune prin funcția lui de bilanț istoric. Viitorul este corelat cu primele două și plasat în continuitatea lor, relevând constituirea ca devenire și, deci, îndeplinind un rol prospectiv.

Pe de altă parte, considerăm că societatea întrunește în coordonata timp 3 dimensiuni: trecutul, prezentul și viitorul. Trecutul ca dimensiune are caracter retrospectiv și se impune prin funcția lui de bilanț istoric. Viitorul este corelat cu primele două și plasat în continuitatea lor, relevând constituirea ca definire și îndeplinind rolul prospectiv.

În al 4-lea rând, în opinia lui Dimitrie Cantemir, traiectoria dezvoltării umane depinde, în mare măsură, de modul cum lumea percepe și acceptă necunoscutul . Dezvoltând acest unghi de vedere D. Cantemir sublinia: înțelepciunea umană se manifestă prin faptul că în baza celor văzute, celor nevăzute și neauzite să se socotească, să se contureze viitorul.

Concomitent profesorul Heinroth, investigând natura și fenomenele social-economice, remarca: Ceea ce gândim este de cele mai multe ori fals, însă ceea ce știm este adevărat.

Dezvoltă ideea și profesorul Konrad Lorenz: la început, ne gândim la ceva, apoi comparăm acel ceva cu experiența și cu datele empirice, care, apoi, în funcție de concordanța sau neconcordanța lor, dacă ceea ce am gândit e adevărat sau fals. Respectiva comparare a unei regularități interioare ce a luat naștere în organism într-un mod neelucidat cu a 2-a regularitate , ce guvernează lumea exterioară reprezintă cea mai importantă metodă prin care organismul viu poate ajunge la cunoaștere.

Încheie gândul Peter Drucker: Nu există țări bogate și tări sarace, există țari bine conduse și prost conduse.

Crucială este sugestia poetului grec Agathon, care sugera factorilor de decizie să ia in considerație 3 aspecte: 1) că conduc oameni ; 2) să conducă conform legii ; 3) în fine, ca nu conduc veșnic.

În esență, procesul „apprendre à vivre" denotă adevărul că omul este „o ființă împrumutată" [3, p .40]. Pe de o parte, omul poartă în sine „povara dulce" a unei teribile responsabilități - aceea de a face pe sine, nu după cum dorește omul, ci după cum îl inspiră pe om forța Divină. Pe de altă parte, respectiv după cum voiește omul însuși.

Însă, de la Dumnezeu omul are „dorul" dintâi și totodată „grija" după aceea. Apoi de la sine omul are „voința" liberă de orice constrângere, în afară de glasul lăuntric pe care forța Divină l-a sădit în ființa omului.

Cu părere de rău, actualmente în societate incultura, necredința, dominația urii între oameni preschimbă toate datele problemei enunțate mai sus . Actualmente, popoarele înșele, din cauza necredinței , „se schimbă, într-o simplă adunătură". Necredința în sensul de infidelitate, păcat prin care poporul devine o adunătură fără nici o ordine, fără nici un Dumnezeu, în care în timp se multiplică în progresie geometrică numărul oamenilor recenți, care încalcă cele 4 legi fundamentale enunțate.

Conform respectivelor 4 legi, Omul necesită să sa se conducă în viață de faptul că Ordinea lumii are esență spirituală și origine, sursă de informații supranaturală. Respectiva îmbină două cercuri concentrice .

Cercul exterior 1, constituie cercul noologic („noos" - spirit și „kratos" - putere) pur redă planul energiilor necreate ale Binelui absolut.

Cercul interior 2, descrie planul existențial (după cădere). In cercul al 2-lea, arcul al 4-lea al binelui latent dar activ în lume, reface cercul existenței, altfel răul ar fi sfârșit prin inducerea în structura existenței spiral a morții, a nimicirii.

Dacă Iisus Hristos n-ar fi intervenit în lume prin modul său de acțiune și iubire până la jertfă, cercul interior al binelui existențial ar fi fost rupt de arcul răului, astfel ar fi fost rupt si fluxul vieții pe pământ , adică ar fi întreruptă la un moment dat viața pe terra. Apocalipsa în calitatea de prorocire este expusă în ultima parte a Noului Testament.

Cercul noologic exterior 1 al Binelui nu poate fi atins de rău, deoarece răul nu este co-substanțial, ci este secund, el nu poate să apară la scara celor Întemeietoare ci doar în planul celui de al 2-lea cerc al binelui , al existenței și nu în cercul 1 al esenței . (2 p.44) Concomitent putem sesiza că Cercul exterior 1 este totodată și planul creației, cerc al temeiurilor întru totul latent (care exista ascuns, fără a se manifesta, putând izbucni oricând, în cercul al 2-lea, adică în cercul existenței care numai el poate fi atins de rău.

Trăsătura dominantă , în acest plan (este redată de al 2-lea cerc) constituie relația dinamică dintre latentele sufletești ale binelui și caracterul manifest al actualizărilor sale prin reacție ripostă) la rău . Respectivul cerc, s-a aflat și se află sub primejdia nimicirii, deoarece răul, micșorează substanța ontologică, adică studiază trăsăturile genetice ale existenței date de Binele netangibil în plan noologic.

Din aceste considerente trebuia să intervină un factor supranatural, de dincolo de planul afectat al realului, din cercul noologic pur, al celor divine și tainice.

Această și este taina întrupării Domnului, ca Fiul și Cuvântul prin care să se restabilească cercul existențial rupt de păcat și de realitate. Așa dar constatăm că cercul 1 este latent și că el răzbate în cercul existențialelor, al realității în două moduri: **a**) prin energiile

necreate în structura vieții, care compun și substratul ce face cu putința relevația (descoperirea neașteptată a adevărului ascuns, ce depășește așteptările, de exemplu actul prin care forța divină își dezvăluie esența și voința sa naturală (prin starea de grație sau carismatică profeților și a geniilor și în fine, prin intervenția directă a lui Dumnezeu, ca jertfă de Sine pentru mântuirea omului, adică prin restabilirea ordinii noologice afectate de răul din lume, întrat în structurile existentei prin păcat.

Istoricește, primul păcat a „dezechilibrat" structura existențială și a făcut absolut necesară întruparea divină, ca probă că Dumnezeu voiește lumea, adică o viază. Vezi (Psalmul 118,17) Dumnezeu ne oferă practic legea și poruncile sale, cât și viața, spre a ne păzi. Astfel, Dumnezeu ne răsplătește dublu: 1) cu ordinea vieții si 2) cu energia vieții prntru păzirea acestei ordini.

Prin urmare, procesul cunoașterii „ Apprendre à vivre" specifică ca corpul omului dispune de o veritabilă compoziție: 71% apă, 18% cărbune, 4% azot, 2% calciu, 2% fosfor, 1% potasiu?, O,5% sulf, 0,5% sodiu, 0,4% clor. Nimic de ce dispune omul în timp și spațiu nu este inutil. Omul însă-și și totul din jurul său are sens, inclusiv și viața omului are sens. Sub acest unghi, fiecare individ necesită să descopere care este misiunea sa pe pământ, să definească conexiunea între instituții, popoare. Spre exemplu, de ce în URSS și actualmente în R. Moldova puterea este capturată de forțele răului, de ce poporul este furat prin intermediul instituțiilor statale (băncilor, judecătoriilor, comisiilor electorale, alegerile în țară mereu au fost denaturate, iar instituțiile statale mereu au fost de partea răului, sărăcind, umilind profund în continuare poporul .

Toate formele vieții se află în căutarea Homeostasiei. Vezi (9. p. 17) . Ultima specifică echilibrul între mediul interior și cel exterior. Spre exemplu, pasările sunt create pentru zbor, de aceea ele dispun de o structură generatoare de viață, oasele lor sunt tubulare necesare pentru zbor. Cămila dispune de rezervoare interne de apă de aceea ea supraviețuiește în desert . Cameleonul are proprietățile de ași schimbă culoarea. Celule fumătorilor suportă nicotina.

În Republica Moldova, instituțiile prezintă forme fără fond, fără conținut, fără partea esențială. În esență, Instituțiile variază între două praguri. Pragul zero - relevă faptul că instituția nu-și poate actualiza nici una dintre funcțiile pentru care a fost creată. Concomitent , Pragul 1 înseamnă că instituția își exercită prompt toate funcțiile.

De ce instituțiile în Republica Moldova funcționează neeficient? Datorită următoarelor 3 cauze: a) incompetența funcționarilor; b) spaima, frica funcționarilor; c) restricțiile, reglementările impuse de forțele răului, interne și externe.

În esență, problema fundamentală a plaiului mioritic este moldovenismul născocit, impus și dădăcit de inamicii interni și externi ai potrivnicilor neamului românesc. Dacă în Occident, după al Doilea Război mondial naționalismul a atins forma de naționalism banal, numit astfel în 1995, de Michael Billing. În Europa Occidentală Naționalismul banal a prins rădăcini, viață odată cu dezvoltarea statelor bunăstării.

Naționalismul banal funcționa în structurile internaționale ale statului, mass-mediei și societății civile, care a luat locul naționalismului explicit, expresiv, care inițial exprima limpede, deslușit , relațiile variabilelor interdependente al „steagurilor fluturânde" specifice secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea. În țările de loc sărace, însă sărăcite peste noapte. Deja este greu de vorbit despre naționalismul autentic, de valori fundamentale ale neamului.

În meleagurile și condițiile istorice în care prosperitatea, bunăstarea popoarelor rămâne încă o utopie. Cum ar fi tânărul stat independent Republica Moldova dirijat timp de circa 30 de ani aflată sub conducerea și aspirațiile fenomenului moldovenism, ce-și urăște neamul istoric.

Moldovenismul în esență prezintă un naționalism anacronic, plasat greșit în timp, ca gândire învechită, deșuetă, demodată, născătoare doar de vrajbă, ură și sărăcie în societate, însă aducătoare de averi fabuloase promotorilor săi pe seama societății sărăcite și

umilite. Actualmente cetățenii R. Moldova părăsesc în masă țara deoarece sunt umiliți, înjosiți de diriguitorii voraci ai țării, iar compatrioții aflați deja peste hotare, sunt lipsiți de diriguitorii țării de dreptul de aşi expune în final propriul vot în timpul campaniilor electorale.

Adepții moldovenismului - zona frustrărilor şi şarada structurilor de forță ale statului promotor de sărăcie, vrajbă, umilință pe meleagul mioritic.

Concluzii. În opinia autorului, acțiunile sistematice de „apprendre à vivre" stipulează, specifică faptul că răul în lume, lăcomia se introduce numai pe cale voluntară, pe calea voinței omului neinstruit, înrăit sufletește şi care ş-ia pierdut conexiunea dintre sine şi forța divină, ce a încălcat grav „legea Conştiinței". In acest context „apprendre à vivre" denotă necesitatea respectării următoarelor îndemnuri:

• Înțeleptul să nu se laude cu a sa înțelepciune, omul puternic să nu se laude întru a sa putere, bogatul să nu se laude cu bogăția sa;

• Amintirea strămoşilor, buneilor, părinților, predecesorilor neamului constituie tezaurul fiecărui popor. Iată adevărul simplu şi universal pe care l-au urât diriguitorii Țării. Ca rezultat, tezaurul național, cultura, amintirile, valorile neamului sa-u distrus, pierdut. Însă în realitate in coordonata timp înaintaşii neamului au fost înțelepți şi de aceea meritau tot respectul profund , din partea noilor generații.

• Astfel n-ar fi fost posibile apariția rupturilor spirituale între generațiile învrăjbite actualmente în societatea statului R . Moldova.

• Mersul istoriei confirmă că înaintaşii neamului mioritic au fost paşnici, viteji, talentați, blânzi, iubitori şi creatori de valori, prin care se propagă dezvoltarea, organizarea sufletească a neamului deoarece urmaşii neamului purtau în memorie umanitatea, prin intermediul procesului firesc de „apprendre à vivre" care îşi alimentau firește conştiința noologică, purtătoare, mărturisitoare, de adevăr, luciditate, înțelepciune.

• Aceasta înseamnă că cu fiecare nouă generație neamul îşi multiplică, unifică umanitatea datorită existentei depline a continuării noologice. Astfel din strămoşi în strămoşi, fiecare om simțea conştiința istorică, moştenită de la părinți, bunei, străbunei deoarece în societate

funcționa conştiința noologică, de la o generație la alta. Iar, cunoaşterea, credința mobiliza,întărea omul, prin intermediul sistemului imunitar al civilizației umane;

• Actualmente , cu părere de rău, civilizația umană trece printr-o criza spirituală profundă. Gândurile rele, ura, terorismul ne fură viața deoarece astăzi umanitatea suferă o ruptură spirituală imensă datorită faptului că paradigma de „appredre a vivre" a devenit nefuncțională. Soluția o oferă „apprendre à vivre" care specifică că perioadelor istorice ii corespund o paradigmă proprie a vieții, un concept, un model de interpretare a realității, specificată prin ansamblul ideilor respectivului segment temporar;

• Funcția paradigmei constă în oferirea modelului de gândire uman şi de comportament adecvat perioadelor istorice ; Astfel pană în secolul al XVI-lea lumea era văzută ca rezultat al creației divine ce semnifica sensul înscris în intenția divină din momentul creației;

• Actualmente sensul paradigmei dezvoltării oamenilor îl conferă spiritualitatea revitalizată prin intermediul procesului de „apprendre à vivre" axat pe valorile fizicii cuantice şi arsenalul ştiințelor moderne. În fine, umanitatea pentru supraviețuire are nevoie mereu de „apprendre a vivre" care definește locul şi rolului omului, binelui şi a răului în univers şi în societate. Ce se naşte din soare , nu se teme de întuneric, iar omul sărac spiritual este plin de sine şi de arogantă, fiindcă a abandonat din propria voință căutarea înțelepciunii; Despre aceasta ne vorbesc păcatele capitale ale omenirii expuse de laureatul premiului Nobel Conrad Lorenz: creşterea receptivității omenirii la fenomenul de îndoctrinare, criza înarmărilor nucleare, etc.;

• Concomitent Dumitru Drăghicescu (12, p.70) remarca, la intersecția secolelor XIX, XX, pe de o parte, omul fizicește prezenta fructul adaptării vieții la mediul cosmic, pe de alta parte, cu apariția societății omenești omul a fost, este şi va fi impus să se adapteze continuu deja şi la mediul social. Rezultatul acestor două adaptări se obține prin „apprendre a vivre" -

care constituie plămădirea (1), dezvoltarea conștiinței (2), vieții sufletești (3), mentalității (4), a voinței (5) si caracterului (6) poporului (7). Adică, trăsăturile individului se modelează continuu în funcție de evoluția activității social-economice pe care omul a practicat-o pe parcursul vieții;

• „O revoluție e începută și îndeplinită de naivi, continuată și exploatată de escroci" sublinia Paul Bourget.

Este vorba de apariția rupturii în procesul sufletesc, din cauza denaturării procesului de „apprendre à vivre" prin care nu se mai resimt „categoriile mentale, sensibile, ce funcționează pe canalul amintirilor din negura de vremi și până în prezent datorită, pierderii conținutului spiritual, pozitiv, înălțător, multiplicator ce venerează stima urmașilor față de înaintașii neamului". Astfel, are loc apariția fisurilor între generațiile neamului.

Concomitent înseamnă – sosirea apocalipsei cadrului noologic al paternalității, iar societatea capătă înfățișarea unei grădini răvășite, devastate, părăsite (vezi azi: Iracul, Siria, R. Moldova etc).

• În fine, „àpprendre à vivre" uman explică pourquoi la vie pouvait autant nous faire enrager (a turba) – et pourquoi tout le monde autour de nous faire semblant – (se preface) incompétent ou voué à le devenir?": à - propos, este vorba de ignorarea valențelor procesului de „àpprendre à vivre" și „le principe de L.J. Peter et R. HULL" pe meleagurile mioritice, unde timp de 30 ani de independentă a statului R. Moldova naște guvernanți și guvernări monștri într-o societate sărăcită în toate aspectele. În acest context savantul Nicolae Iorga, conștient de necesitatea cunoașterii evoluției neamului, îndemna: „Nu este nimic mai trist ca existența economistului care nu posedă istoria neamului", iar Mihail Manoilescu a asociat știința economică cu concepția sa privind teoria comerțului văzută sub unghiul statelor agrare, sărace.

• „Apprendre à vivre" denotă faptul că „tout est en un, tout est amour", iar concomitent „toute forme de la vie constituie en recherche d'homestasie", deoarece ultima semnifică echilibrul între mediul interior și mediul exterior; Altfel formulat, „toate structurile „vivante functionne en homestaosie". De exemplu, păsările în interior dispun de oase găunoase pentru a putea zbura, iar celulele organismului cămilelor au rezerve de apa pentru a supraviețui în condițiile desertului. Prin urmare, homeostazia ca fenomen constituie abilitatea de supraviețuire datorită adaptării organelor interne ale organismelor vii în raport cu constrângerile exterioare ale vieții. Concluzie, „Tous, nous sommes en perpétuelle recherche de l'homestasie perfaite", deoarece celulele organismelor vii sunt deja adaptate (9, p.17). Concomitent, „La pensée humaine peut tout. Dieu est omniprésent et omnipotent !" (9, p.35).

• Ce concepte de ordine mondială va impune în continuare secolul XXI?; Fenomenul „àpprendre a vivre" nuanțează faptul că cu investirea lui Donald Trump ca președinte a SUA, însoțită de activizarea tendințelor imperiale ale Rusiei și a „naționalismului banal" în lume atenționează Umanitatea să fie pregătită pentru „vremuri grele".

• Pe măsura dezumanizării omului, în lipsa smereniei omului fața de forța divină. Respectiva frântură denotă faptul că omul se simte în interior foarte slăbit, iar în exterior echilibrează cu agresivitate, și activizarea tendințelor psihopate de a distruge, de a impune poziția sa celor mai inferiori, cu o educație fizică și spirituală mai scăzută, lipsite de orice frână morală deoarece lipsește în prim plan frica de Dumnezeu se ignorează sensul vieții în procesul tranziției pe pământ.

• Gaspard Koenig, filosoful francez constată că « manifestările masive, dirijate contra laxismului liderilor români în materie de deturnare de fonduri publice , demonstrează că apare în Europa o nouă concepție despre politică în care probabilitatea este erijată în virtute cardinală. Romania, revoltată contra populismului manifestând pentru statul de drept, ne-a arătat în aceste zile căile democrației. Astfel Romania participă la apariția unei noi concepții politice. « în primul rând, cetățenii așteaptă de la reprezentanții lor să fie responsabili, trecând de la o extremă la alta. România s-a dotat în ultimii ani cu legi anticorupție dintre cele mai stricte din lume. Pentru un om politic, a-și aranja un membru al familiei este posibil supus

pedepsei de pană la 5 ani închisoare. În acest context François Fillon, când și-a prezentat scuzele poporului francez, a specificat ca aceasta era acceptabil ieri, însă nu mai este posibil azi. Deoarece a te juca cu banul public, este de neiertat în orice țară a lumii.

În fine, românii ne reamintesc în aceste timpuri de euroscepticism, Uniunea Europeană prezintă garanția statului de drept, deoarece renașterea europeană va veni mai puțin de la nucleul „fondator" și mai mult de la dinamismul periferiilor sale. Sperăm că populația R . Moldova prin „apprenre a vivre" va obține o nouă cultură a protestului, renașterii conștiinței civice, garantate de independența justiției și a statului de drept pe plaiul mioritic.

PS. *Ca componentă al poporului român familia noastră îmbină următoarele particularități. Bunelul Dominte s-a pierdut în 1918 – timp de război și mama Emilia împreună cu bunica Mărioara Zbârciog m-au crescut singure de la naștere. Bunelul Toadere Grâu, bunica Vera Grâu a avut ca frați pe Roman, Petru, Vladimir , iar în calitate de fii pe Gheorghe, Semion, pe surorile Ana și Sofia Cotea. Sofia a crescut singură 2 băieți pe Colea si Gheorghe –a absolvit facultatea de limba română. În calitate de fiică pe Emilia –mama mea, pe soră Ana, pe frate pe Anton Roman, Petru,, Simion, George, Vladimir. Sora bunicii Sofia Cotea a a crescut pe timp de războ 2 copii, Nicolai și George, crescuți doar de mama lor deoarece tatăl lor s-a pierdut în război. Feciorul Gheorghe Cotea a făcut facultatea de litere și a devenit profesor de română.*

Tata, Zbârciog Ion, născut pe 10 august 1918. Eu, Zbârciog Valeriu m-am născut pe 10 august 1948, în timpul secerișului grânelor. În familie am fost 7 copii, 3 băieți, Valeriu, Gheorghe și Vasile și 4 fete Nina, Liuba, Maria, Galina.

Particularitățile, rădăcinile familiei noastre sunt de origine greacă, română, poloneză. Spre exemplu, cele mai răspândite Prenume în Basarabia și în lume sunt Sofia, Vasile, George, Maria. De exemplu, pe fratele Vasile, rudele la sărbători specificau faptul că mezinul familiei exprimă pornirile de viață specifice lui Vasile Vloghi – ca înaintaș al familiei și cumsecădeniei, smereniei. În grecește Euharistia relevă splendoarea căutării și cunoașterii căutării Homeostaziei vieții.

BIBLIOGRAFIE:

1. Manoilescu Mihail. Forțele naționale productive și comerțul exterior. Teoria protecționismului și a schimbului internațional. Editura științifică și enciclopedică, București, 1986.
2. Bădescu Ilie. Cu fața spre Bizant. Editura Mica Valahie, București, 2011.
3. Bădescu Ilie. Ordinea spirituală a societății. Strat și substrat firesc.
4. Dulcan Dumitru. Inteligența materiei.
5. Dulcan Dumitru . În căutarea sensului pierdut.
6. Luc Ferry, profesor de filosofie, fost ministru al educației: Qu'est-ce qu'une vie réussie?, 2005.
7. Luc Ferry. „Apprendre à vivre". Je vais te raconter, de la philosophie, 2008.
8. „Apprendre à vivre": Volume 2 . La sagesse (intelepciunea) des mythes, 2010.
9. Marc Levy. „7 façons d'ètre heureux (ou les paradoxes du bonheur)", 2016 .
10. Werber Bernard. „L'Encyclopédie du savoir relatif et absolu", 2000.
11. Draghicescu D., Din psihologia poporului roman, Historia , București, 2006 p.99,100.
12. „Le pincipe de peter" par L. J. PETER et R. HUILL 2011.
13. Zbârciog V.I. Euharistia Economiei Naționale Emergente (oportunități, limite si riscuri), Chișinău, 2010.
14. „Naționalismul: teorii și articulare politica". Volumul „Doctrine ți partide politice europene". Centrul Roman de Studii regionale sub conducerea lui Ionel Nicu Sava, profesorul Calin Cotoi,, 2007.
15. Gaspard Koenig. „Lecție anticorupție a cetățenilor români", în ziarul „Les Echos", 8.02.2O17.
16. Dicționar Enciclopedic Ilustrat, Cartier, Chișinău, 1999, p. 1033.

DECIZIILE INVESTIŢIONALE ŞI CREŞTEREA ECONOMICĂ: REALITĂŢILE REPUBLICII MOLOVA

AURELIU MĂRGINEANU
Conferenţiar universitar, doctor în economie
Academia de Studii Economice a Moldovei

ABSTRACT. The level of development of the modern economy results from a constant process of investing in different forms. The dynamism of economic growth is largely due to the diversity of ways to invest, but also to the efficiency of this processes. Today's investor has to put up with the constantly changing investing environment and is forced by the real contexts to adapt faster to the demands, to react very quicly and most importantly to act, to hold the quality of producing processes.
At the same time, the government is forced to take a growing responsability in this area to ensure susteinable economic growth. In this article I will analize the conditions and decisive factors that lead to the founding of the decision to invest in Republic of Moldova, the competitivity of the economic environment, its influence on the investing decision and finally, on economic growth.

CUVINTE-CHEIE: activitate investiţională, creştere economică, imobilizări necorporale,investitori străini,surse de finanţare.

1. Investiţiile - baza materială a dezvoltării economico-sociale

Rolul investitiilor in dezvoltarea economica a unei ţări este deosebit de complex, pentru că ele influenţează structurile de proprietate, afectează structurile economice pe ramuri şi subramuri, contribuind la dezvoltarea celor eficiente în detrimentul celor ineficiente, influenţeaza structurile tehnologice, structurile ocupării forţei de muncă, cu consecinţe directe şi indirecte în plan social, influenţând ritmul de dezvoltare al ţării, de aceea rolul investiţiilor trebuie analizat prin prisma multiplelor conexiuni dintre ramuri şi subramuri, dintre cerere şi ofertă, dintre producţie şi consum etc.

Investiţiile ocupă un rol central, între sfera producerii de bunuri şi servicii, şi sfera consumului, fiind un factor care stimulează creşterea şi dezvoltarea economică, influenţează simultan cererea şi oferta, generează creşterea cifrei de afaceri, a veniturilor şi a profitului, favorizează circulaţia capitalurilor şi accelerează promovarea progresului tehnic şi asigură mediul de afaceri. Ca suport al dezvoltării, investiţiile duc la extinderea capacităţilor existente, la crearea de noi capacităţi, întărirea potenţialului de producţie al economiei. Efectele benefice ale investiţiilor pentru economia naţională nu se limitează numai la creşterea economică.

In plan economic, investiţiile joacă un dublu rol: în primul rand, agenţii economici declanşatori de acţiuni investiţionale, care implementează diverse proiecte de investiţii, îşi sporesc oferta de bunuri şi sevicii prin creşterea capacităţii lor productive, realizând venituri suplimentare; în al doilea rând, orice proiect de investiţii va genera nevoi sau cereri suplimentare.

Baza materială a dezvoltării economico-sociale a oricărei ţări sunt investiţiile, care asigură creşterea cantitativă şi calitativă a capitalului fix, sporirea randamentului tehnic şi economic al capitalului existent, dar şi crearea de noi locuri de muncă.

Investiţiile au un rol hotarâtor în asigurarea modernizării activităţii economice, ca o condiţie necesară la adaptarea sistemelor tehnice şi economice ale conditiilor de trecere a economiei naţionale la economia de piaţă, de participare a ţării noastre la relaţiile economice internaţionale în condiţii de concurenţă şi competitivitate. Ele asigură un grad mai mare de ocupare a forţei de muncă, locuri de muncă cu utilaje performante, perfecţionarea proceselor tehnologice, extinderea şi generalizarea principiilor de conducere ale economiei de piaţă.

Investiţiile dau naştere la promovarea progresului tehnic, creşterea producţiei, imbunătăţirea calităţii bunurilor, creşterea eficienţei economice, contribuind la accelerarea proceselor de eficientizare şi de creştere a competitivităţii pentru orice activitate. Politica

investiţională trebuie orientată în aşa fel încât să asigure stabilitate macroeconomică şi atragerea unui volum mare de credite din străinatate necesare dezvoltării economice a ţării.

In contextul economiei de piaţă , al existenţei proprietăţii private şi al concurenţei dintre diferiţi agenţi economici , investiţiile constituie cheia asigurării unei eficineţe maxime printr-un nivel cât mai ridicat al efectelor pe unitatea de efort.

Investiţiile ocupă un domeniu prioritar al vieţii economice, atât din punct de vedere ale resurselor semnificative pe care le consumă, cât şi din punct de vedere al multiplelor efecte pe care le generează: orientarea lor spre anumite domenii de activitate şi spre anumite obiective trebuie realizată în funcţie de necesităţi, dar şi în funcţie de tendinţele existente pe plan mondial, de starea economiei.

Rolul hotarator în crearea unei economii de piaţă funcţionale, compatibile cu principiile, normele, mecanismele, instituţiile şi politicile Uniunii Europene, vizează, în principal, asigurarea unei creşteri economice durabile, crearea unui mediu de afaceri prielnic, promovarea unei politici investiţionale coerente, modernizarea şi dezvoltarea durabilă a întregii vieţi social – economice.

Orice proiect de investiţii va genera nevoi sau cereri suplimentare în sectoarele conexe în amonte (la furnizorii de materii prime, materiale, utilităţi, etc.) sau în aval (la consumatorii şi/sau distribuitorii de bunuri **şi** servicii oferite). Implicit, va avea loc **o** creştere în lanţ a veniturilor la toti agenţii economici antrenaţi.

Implementarea unor proiecte sau programe de investiţie antrenează modificări pe piaţa muncii, creând o nevoie suplimentară de forţă de muncă în sectoarele care pregătesc şi realizează activităţi investiţionale (cercetare -proiectare, construcţii, producţia de echipamente şi instalaţii de lucru, etc), dar mai ales la beneficiarii de investiţii care exploatează noile capacităţi de producţie. Aceasta are ca efect imediat sau într-o perspectivă, mai mult sau mai puţin îndepărtată, atenuarea presiunii factorilor generatori de şomaj.

Totodată, investiţia constituie suportul material al promovării progresului tehnico-ştiinţific în diverse sectoare de activitate. Proiectele de investiţie aplicate constituie mijlocul principal de valorificare a soluţiilor tehnice şi tehnologice noi oferite de cercetarea ştiinţifică.

Rolul investiţiilor îl reprezintă crearea acestui suport solid al creşterii avuţiei. Datorită lor se dezvoltă şi se modernizează forţa productivă a societăţii şi, în acelaşi timp, se ridică la nivelul de trai al populaţiei prin crearea unor condiţii îmbunătăţite de viaţă.

2. Elaborarea deciziei de investitii - o activitate creativă

Decizia de investiţii este influenţata de o multitudine de factori care pot fi grupaţi în trei categorii: nevoia de a investi, posibilitatea de a investi şi posibilitatea de a prevedea. Nevoia de a investi depinde de evoluţia cererii şi politica concurenţei. Investiţiile au un caracter novator, prin care se asigură promovarea progresului tehnic.

Decizia de a investi este influenţată de posibilitatea de a investi, de existenţa lichidităţilor pentru investiţii sau de posibilitatea de a se împrumuta. Orice investiţie presupune un consum de resurse financiare, varianta cea mai facilă fiind cea a surselor proprii : profit, amortizare etc. Aceasta sursă de finanţare privită în timp, cu luarea în calcul al lichidităţilor existente la un moment dat şi cele din următoarele luni (având în vedere, că realizarea investiţiei se face în timp) duce la intercondiţionări între cheltuielile iniţiale şi rezultatele ulterioare.

Sursele atrase reprezintă o altă posibilitate de finanţare a investiţiilor, un rol important îl au băncile şi alte organisme financiare care-şi asumă această funcţie a finanţării investiţiilor. Pentru a fi performante, investiţiile vor corespunde unor nevoi socio-economice viitoare: cererea pieţei, cadrul legislativ, încadrarea în strategia viitoare de dezvoltare socio-economică. Decizia investiţională, în afara maximizării efectului net obţinut la efortul făcut, are în vedere inexistenţa unui conflict, prezent sau viitor, între obiectivul fundamental al proiectului şi obiectivele de dezvoltare socio-economice viitoare; corelarea elementului proiectului (scop, concept de marketing, capacitate de producţie, tehnologii, amplasare, strategii viitoare ale proiectului) cu disponibilitatea la unele modificări ce pot aparea în timpul funcţionării

viitorului obiectiv în ceea ce priveşte veniturile, cheltuielile, cererea, facilităţile sau restricţiile de ordin strategic, economic, ecologic; erorile în evaluarea proiectului; concordanţa dintre veniturile nete realizate şi asteptările minime ale investiţiilor şi finanţatorilor; identificarea riscurilor asociate variabilelor critice.

Decizia de investiţii precede realizarea obiectivelor şi constă în selectarea unei alternative, a unei variante raţionale şi convenabile, competitive de obţinere a unor rezultate aşteptate pe seama consumării unui anumit fond de investiţii. Elaborarea deciziei de investiţii este, în cea mai mare parte, o activitate creativă, de cercetare complexă multidisciplinară, care foloseşte ca metodă de bază analiza ştiintifică şi sinteza informaţiilor corespunzatoare. În teoria gestiunii financiare, a managementului financiar, decizia de investiţii este tratată ca parte a deciziilor financiare majore, strategice, subordonate realizării funcţiunilor de dezvoltare şi financiare ale societăţilor comerciale. Toate deciziile de investiţii vizează viitorul, cu impact pe termen mediu şi lung asupra performantelor economiei firmelor investitoare.

Deciziile de investiţii vizează realizarea unor obiective strategice, pe termen mediu şi lung, prezintă caracteristici prin care se diferenţiază de alte decizii economice, financiare. O decizie de investiţii, în general, atrage costuri mari, presupune din partea investitorului angajarea unor importante fonduri de investiţii. Acestea vor fi imobilizate treptat pe durata de realizare a lucrărilor şi activitatea prevazută în proiecte, cât şi ulterior, în perioada de exploatare, până la recuperarea integrală, din profitul generat de produsul investiţiilor, a capitalului iniţial avansat.

Deciziile de investiţii declansează simultan operaţii de finanţare, de consumare a disponibilităţilor băneşti aferente proiectului şi operaţii propriu-zise de investiţii, concretizate în realizarea fizică a lucrărilor şi activităţile stabilite în proiectul respectiv, în concordanţă cu tehnologiile şi programul calendaristic de execuţie adoptate. Calculele , analizele şi evaluările legate de pregătirea deciziilor de investiţii, formularea opţiunilor, a recomandărilor de decizii în domeniu se bazează pe operarea cu valori şi fluxuri financiare previzionate, supuse riscului şi incertitudinii. Oportunitatea realizării unui anumit proiect de investiţii presupune nu numai luarea în considerţtie a costurilor şi avantajelor, a eficienţei economice asociate acestuia, ci şi a momentului de timp la care să acţioneze.

3. Aspecte ale activităţii investiţionale în Republica Moldova

Reformele din ultimii ani s-au concentrat pe simplificarea diferitor aspecte ce ţin de fondarea şi funcţionarea întreprinderilor, inclusiv înfiinţarea unei afaceri şi obţinerea licenţelor, achitarea impozitelor şi înregistrarea proprietăţilor. În cadrul acestor reforme a fost revizuită legislaţia în scopul modernizării acesteia şi eliminării elementelor irelevante. Aceste eforturi au avut drept rezultat o anumită îmbunătăţire a climatului investiţional al ţării. Chiar şi aşa, ample domenii mai urmează a fi reformate, inclusiv piaţa forţei de muncă, autorizaţiile în construcţii, lupta cu corupţia şi reformarea sistemului judiciar.

Cu toate acestea, dacă se va depune un efort susţinut, Republica Moldova poate atinge un nivel avansat, la nivel de regiune, în domeniul regulatoriu. Pentru o ţară cu o piaţă internă mică şi resurse naturale limitate, atingerea acestui scop ar avea câteva efecte majore. Pe lângă facilitarea dezvoltării sectorului privat intern, aceasta ar spori şansele de a atinge obiectivul declarat de schimbare a paradigmei economice, transformare într-o platformă pentru export şi tranzit şi, în final, ar reprezenta un avantaj puternic pentru atragerea investiţiilor străine. Excelenţa regulatorie trebuie să se bazeze pe principii fundamentale, pentru a asigura că beneficiile investiţiile străine directe (ISD) sunt exploatate la maxim, iar riscurile pentru acestea reduse la minim, în scopul asigurării unei dezvoltări economice şi sociale durabile.

Tabelul 1. *Structura investiţiilor în active imobilizate în ianuarie-iunie 2018*

	Realizări, mil. lei	În % faţă de:	
		ianuarie-iunie 2017	total
Investiţii în active imobilizate – total	**6 767,7**	**107,4**	**100,0**
Imobilizări necorporale	140,6	121,6	2,1
Imobilizări corporale	6 627,1	107,2	97,9
din care:			
clădiri rezidenţiale	1 044,7	96,3	15,4
clădiri nerezidenţiale	1 069,3	103,1	15,8
construcţii inginereşti	984,8	127,0	14,5
maşini, utilaje, instalaţii de transmisie	2 428,1	107,8	35,9
mijloace de transport	770,5	122,2	11,4
alte imobilizări corporale	329,7	88,5	4,9

Sursa: Datele Biroului Naţional de Statistică al Republicii Moldova. http://www.statistica.md/newsview.php (accesat 29.09.2018)

Tabelul 1 denotă faptul, că în ianuarie-iunie 2018 investiţiile în active imobilizate au însumat 6767,7 mil. lei. Comparativ cu ianuarie-iunie 2017 acest indicator a crescut cu cu 7,4% (în preţuri comparabile). Astfel, investiţiile în imobilizări necorporale au crescut cu 21,6%, faţă de aceeaşi perioadă a anului 2017. Valoarea investiţiilor în imobilizările corporale a constituit 6627,1 mil. lei sau cu 7,2% mai mult faţă de ianuarie-iunie 2017.

Pe tipuri de imobilizări corporale, în ianuarie-iunie 2018 faţă de perioada respectivă a anului precedent a crescut volumul investiţiilor la următoarele imobilizări corporale: la construcţiile inginereşti cu 27,0%, la mijloacele de transport cu 22,2%, la maşini, utilaje, instalaţii de transmisie cu 7,8% şi la clădirile nerezidenţiale cu 3,1%. Valoarea investiţiilor la clădirile rezidenţiale s-a diminuat cu 3,7% faţă de ianuarie-iunie 2017. Din total investiţii realizate în ianuarie-iunie 2018, cea mai mare pondere revine investiţiilor în utilaje, maşini, instalaţii de transmisie, care a constituit 35,9%.

În ianuarie-iunie 2018, pentru realizarea procesului investiţional, au fost utilizate preponderent mijloacele proprii ale investitorului, care au însumat 4727,3 mil. lei, în creştere cu 2,9% faţă de ianuarie-iunie 2017, sau 69,8% din volumul total al investiţiilor realizate.

Tabelul 2. *Structura investiţiilor în active imobilizate pe surse de finanţare în ianuarie-iunie 2018*

	Realizări, mil. lei	În % faţă de:	
		ianuarie-iunie 2017	total
Investiţii în active imobilizate - total	6 767,7	107,4	100,0
din care, finanţate din contul:			
bugetului de stat	371,6	161,8	5,5
bugetelor unităţilor administrativ-teritoriale	344,2	141,3	5,1
mijloacelor proprii	4 727,3	102,9	69,8
surselor din străinătate	278,9	78,8	4,1
altor surse	1 045,7	119,3	15,5

Sursa: Datele Biroului Naţional de Statistică al Republicii Moldova. http://www.statistica.md/newsview.php (accesat 29.09.2018)

Sursele bugetare (bugetul de stat şi bugetele unităţilor administrativ-teritoriale) îndreptate pentru realizarea procesului investiţional au însumat 715,8 mil. lei, în creştere cu 51,3% faţă de perioada similară a anului 2017.

Republica Moldova nu are atracţii economice, cum ar fi o piaţă internă mare sau resurse naturale, care ar acţiona ca un magnet în atragerea investiţiilor străine directe în ţările cu climat investiţional departe de a fi perfect. Totodată, accesul la pieţele internaţionale compensează parţial piaţa internă mică, şi califică ţara ca locaţie potenţial atractivă pentru ISD orientate pe export în domeniul bunurilor şi serviciilor comerciale: anume în acest domeniu îşi are Moldova potenţialul ISD neexploatat care trebuie identificat. Totodată, acesta este un tip de ISD pentru care concurenţa internaţională este acerbă: investitorii pot alege, de regulă, dintr-un număr de ţări cu acces similar pe piaţă. Prin urmare, pentru a atinge potenţialul de atragere a ISD, Republica Moldova trebuie să se diferenţieze de competitorii săi. Acest lucru este, desigur, posibil numai în aspectele şi în domeniile disponibile Republicii Moldova. Atingerea excelenţei în reglementarea şi administrarea investiţiilor ar trebui să fi e unul dintre acestea. Îmbunătăţirile în alte domenii care influenţează climatul investiţional, cum ar fi infrastructura sau educaţia, de asemenea, depind de autorităţile ţării, dar acestea necesită timp şi resurse financiare şi pot fi întreprinse în cel mai bun caz în termen mediu şi lung. Cu voinţă politică, determinare şi conducere bună, beneficiile din reglementările şi administrarea afacerilor pot veni relativ repede, şi reprezenta perspectiva unei recompense atractive în sensul atragerii ISD. Pentru a ajunge la această etapă, ţara trebuie să asigure alinierea cu cele mai bune practici internaţionale în toate domeniile-cheie ale politicilor de investiţii, inclusiv a procedurilor vamale, politicii fiscale, proprietăţii intelectuale, politicii în domeniul concurenţei, forţei de muncă, precum şi accesului la terenuri.

În pofida acestor progrese, Republica Moldova nu se distanţează încă de concurenţii săi în domeniul administrării afacerilor şi reglementărilor. În cel mai bun caz, climatul investiţional este evaluat la sub mediu. Guvernul cunoaşte deficienţele rămase în reglementările cu privire la mediul de afaceri şi administrare, şi este necesar, ca prin strategiile elaborate, să creeze un mediu de afaceri cu "reguli de joc clare" în vederea avansării ţării în clasificările internaţionale. În condiţii normale, acest fapt ar fi o intenţie nobilă şi corectă, dar având în vedere caracterul urgent al problemelor Republicii Moldova şi necesitatea de a învinge în competiţia pentru investiţiile străine directe, trebuie stabilit un plafon mai mare: Republica Moldova ar trebui să vizeze atingerea excelenţei în reglementarea şi administrarea investiţiilor, bazată pe principii-cheie.

Concluzii

Republica Moldova a întreprins acţiuni importante în scopul îmbunătăţirii mediului său investiţional general. Reformele actuale trebuie să se axeze pe doi piloni de bază: armonizarea cu normele şi reglementările UE şi întroducerea celor mai bune practici internaţionale în susţinerea dezvoltării sectorului privat. În acest context, Moldova ar putea atinge excelenţa în reglementarea investiţiilor în decurs de patru-cinci ani, prin eliminarea celor lacune de reglementare existente şi asigurarea implementării eficiente a legilor.

Sistemul funciar, al construcţiilor, concurenţei, proprietăţii intelectuale şi al muncii vor necesita reforme suplimentare sau o implementare mai eficientă a legilor şi armonizarea cu cele mai bune practici internaţionale. În domeniul concurenţei, guvernul trebuie să aplice cele mai noi practici internaţionale de evaluare şi investigare a practicilor anti-concurenţiale, cu scopul de a asigura maximizarea beneficiilor din toate investiţiile, iar în domeniul proprietăţii intelectuale este necesară o strategie naţională care să asigure utilizarea proprietăţii intelectuale ca instrument de dezvoltare în serviciul inovaţiei şi investiţiilor în economie.

După cum o demonstrează experienţa altor ţări, o lege bună nu se traduce automat într-un climat investiţional favorabil. Calitatea administrării publice şi capacitatea de implementare a legii joacă un rol important. În acest sens, de aceea în Republica Moldova sunt necesare eforturi suplimentare. În special este necesară raţionalizarea şi modernizarea administraţiei publice. Serviciile publice trebuie să devină mai profesioniste şi mai bine remunerate. Pentru reforma serviciilor publice va fi necesar un grad mai înalt de utilizare a resurselor TI, precum şi de

instruirea şi raţionalizarea resurselor. În acest scop ar putea fi alocate o parte a veniturilor din procesul incomplet de privatizare. O atenţie deosebită trebuie să se acorde îmbunătăţirii guvernării. În cele din urmă, pentru a atinge excelenţa este necesară reforma în domeniul justiţiei.

Măsurile respective sunt necesare pentru a spori competitivitatea Republicii Moldova şi a ajuta la atragerea unor noi tipuri de ISD pe baza eficienţei, care ar ajuta la realizarea obiectivelor de dezvoltare a societăţii.

BIBLIOGRAFIE

1. Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova. http://www.statistica.md/newsview.php
2. Cummins, I, Hassett, K., Oliner, S. *Irtvestment Behavior, Observable Expectations, and Internal F*M«*ds,* American Economic Review 96, no. 3, 2006.
3. Greenwood, R., Shleifer, A. *Expectations of Returns and Expected Returns,* Review of Financial Studies 27, no. 3, 2014.
4. Hribar, R, Mclnnis, J. *Investor Sentiment and Analysts' Earnings Forecast Errors,* Management Science 58, no. 2, 2012.
5. Lorenzoni, G. *A Theory of Demand Shocks,* American Economic Review 99, no. 5, 2009.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

УДК: 338.43(478) Молд.ГУ

Онофрей Александр
др.хаб.экон., проф.унив. МолдГУ
Татьяна Дудогло
д.э.н., преподаватель Комратский ГУ

РЕЗЮМЕ. Показана экономическая сущность земельного потенциала в сельском хозяйстве, представлена методика определения потенциального уровня производительности земли при производстве продукции различных культур на примере Гагаузской автономии Республики Молдова. Предложен вариант расчета коэффициента использования потенциала продуктивности земли в отрасли и на этой основе определен размер резерва урожайности. На конкретных примерах деятельности отдельных предприятий региона приводятся расчеты освоения потенциала продуктивности земли по ведущим культурам.

ABSTRACT. Economic substance of land potential in agriculture is demonstrated, a method of determining potential level of land productivity in production of different crop types based on the example of Autonomous Territorial Unit of Gagauzia is presented. An alternative of calculating the coefficient of using land productivity potential in the industry is suggested and, on this basis, the amount of crop yield reserve is determined. Based on specific examples of the activity of separate regional enterprises, calculations of capitalizing on the potential of land productivity for leading crop types are provided.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Потенциал, земельные ресурсы, урожайность, резерв, норматив.
KEY WORDS. Potential, land resources, crop yield, reserve, standard.

Введение. Земля в сельском хозяйстве как любой другой ресурс обладает определенным потенциалом отдачи, способностью производить продукцию. Вполне очевидно, что эффективность использования земель в отрасли должна определяться не столько объемом продукции, получаемой на единицу площади, сколько уровнем реализации потенциала земли как базового ресурса сельскохозяйственного производства [1, с.86].

В общем виде формула расчета экономического потенциала сельскохозяйственных угодий представляется как [2, с.22]:

$$ЭП = \sum_{j \in J} \sum_{k \in K} S_{jk} q_{jk} p_k \qquad (1)$$

где S_{jk} – размер сельскохозяйственных угодий j-го вида при k-ом виде целевого использования;

q_{jk} – продуктивность сельскохозяйственных угодий j-го вида при k-ом виде целевого использования;

$p_к$ – стоимостная оценка продукции, полученной при k-ом виде целевого использования сельскохозяйственных угодий.

Основная часть. Потенциальные показатели выхода продукции с единицы площади за определенный период, рекомендуется рассчитывать по формуле [3, с.15-19].

$$q_{пот} = \sqrt[к]{П}, \text{ ц/га} \qquad (2)$$

где: $к = \sqrt{Т}$ (Т – число лет в анализируемом периоде);

П – произведение наивысших показателей урожайности за «к» лет.

Рассмотрим динамику производства озимой пшеницы и подсолнечника в автономно-территориальном образовании Гагаузия (АТО Гагаузия) за 2004-2017 годы (таблицы 1 и 2).

При определении показателя «к», следует полученные расчетные величины округлять до целой величины. В нашем примере из 14 анализируемых лет в расчет принимаем показатели четырех лет (к = $\sqrt{14}$ = 3,7 ≈4).

Таблица 1. Показатели производства пшеницы в хозяйствах всех категорий АТО Гагаузия за 2004 - 2017 гг.

Год	Площадь уборки, га	Валовой сбор, т	Урожайность, ц/га
2004	22330	75187	33,7
2005	31129	76844	24,7
2006	22722	59126	26
2007	26377	39541	15
2008	31241	105950	33,9
2009	27431	43358	15,8
2010	25276	51851	20,5
2011	21247	57800	27,2
2012	23018	26987	11,7
2013	28121	85110	30,3
2014	28550	89628	31,4
2015	30613	83549	27,3
2016	34973	123232	35,2
2017	32384	120592	37,2
В среднем	27472	74972	27,3

Источник: данные управления сельского хозяйства АТО Гагаузия

Таблица 2. Показатели производства подсолнечника в хозяйствах всех категорий АТО Гагаузия за 2004 - 2017 гг.

Год	Площадь уборки, га	Валовой сбор, т	Урожайность, ц/га
2004	16794	18149	10,8
2005	17786	20750	11,7
2006	20223	25876	12,8
2007	14427	5701	4,0
2008	15748	24631	15,6
2009	13966	15162	10,9
2010	13685	21248	15,5
2011	17384	27004	15,5
2012	20099	16591	8,3
2013	18161	33039	18,2
2014	21976	38501	17,5
2015	26729	45892	17,2
2016	27691	60423	21,8
2017	31318	73606	23,5
В среднем	19713	30470	15,5

Источник: данные управления сельского хозяйства АТО Гагаузия

Потенциал продуктивности земли при производстве пшеницы формируется на базе показателей урожайности за 2004, 2008, 2016 и 2017 годы:

$q_{пот} = \sqrt[5]{33,,7 \cdot 33,9 \cdot 35,2 \cdot 37,2} = 35,0$ ц/га

Аналогично рассчитываем значения потенциальных показателей выхода продукции с одного гектара земли при производстве подсолнечника и винограда:

$q_{пот} = \sqrt[5]{15,6 \cdot 18,2 \cdot 21,8 \cdot 23,5} = 19,5$ ц/га

Под производственным потенциалом земельных ресурсов следует понимать максимально возможный выход продукции по качеству и количеству в условиях наиболее эффективного использования всех имеющихся средств производства и труда в течение четырех подряд. С 2004 по 2017 годы выход пшеницы с гектара посевной площади соответствовал или был выше нормативного лишь последние 2 года – 2016-2017 годы, а три года (2007, 2009 и 2012 гг) лет опускался ниже минимального уровня, при котором производство и реализация зерна было убыточным или отмечалась незначительная рентабельность (рис.1).

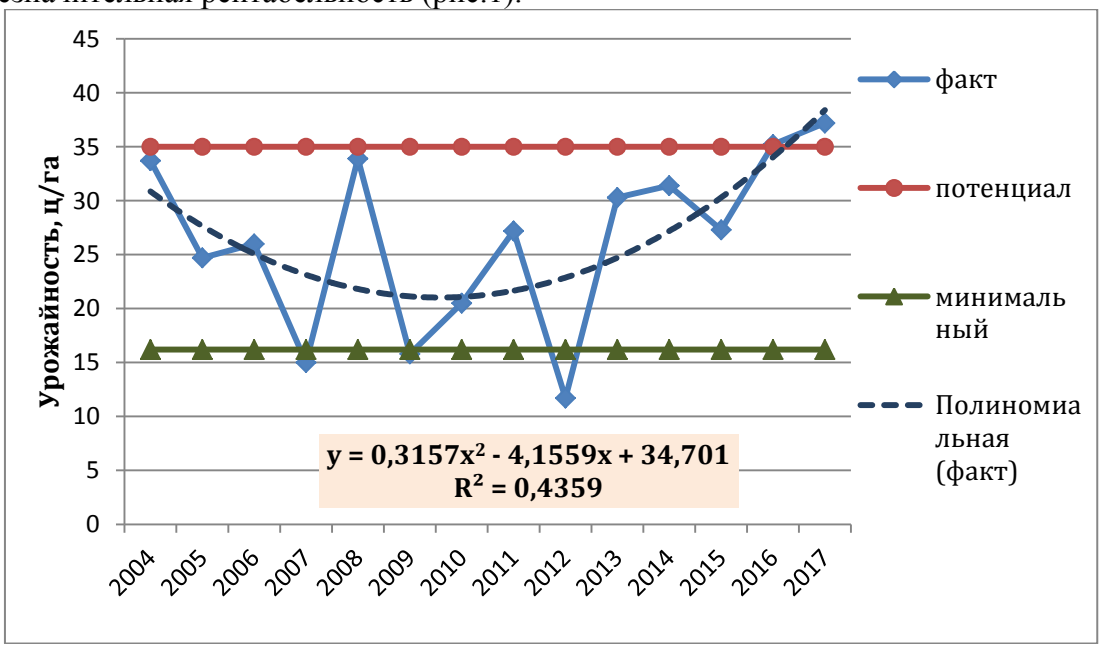


Рис.1. Динамика урожайности пшеницы в АТО Гагаузия за 2004-2017 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

При возделывании подсолнечника тоже лишь за последние 2 года урожайность превышала потенциальный уровень и один год (2007 г.) выход маслосемян с единицы площади был ниже критического минимального уровня.

Расчетная оценка резервов повышения продуктивности земли характеризуется разницей между потенциальным значением земельного потенциала и достигнутым уровнем ее использования.

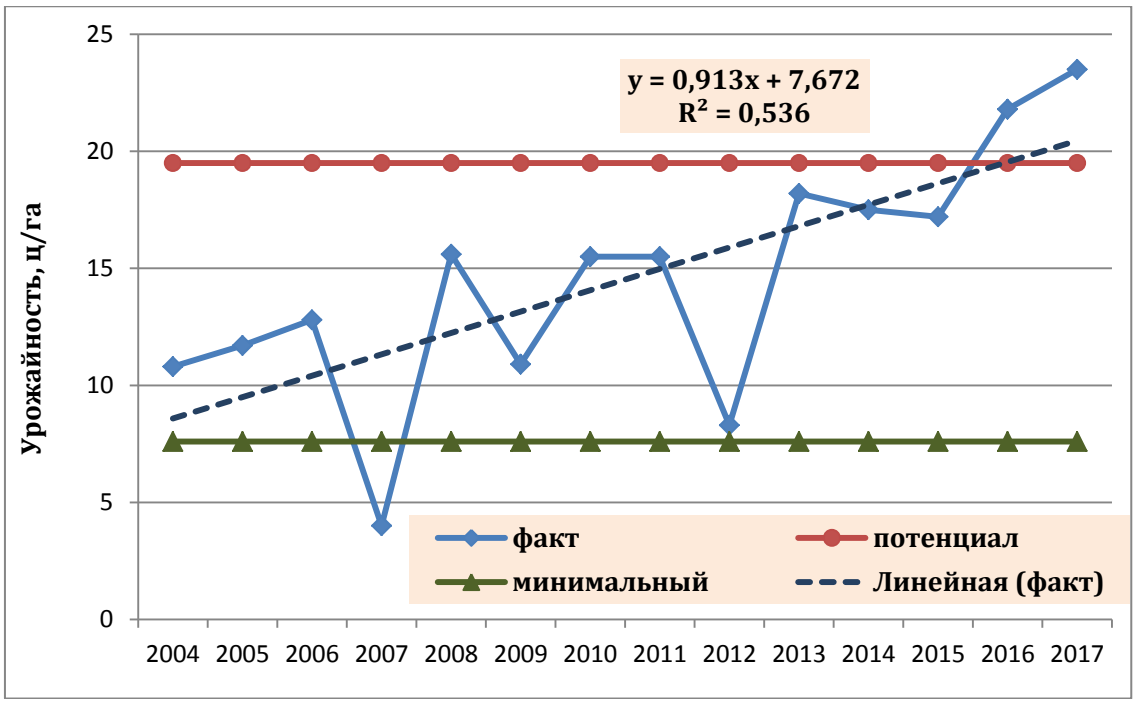


Рис.2. Динамика урожайности подсолнечника в АТО Гагаузия за 2004-2017 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 2

Коэффициент использования потенциала продуктивности земли в сельском хозяйстве определяется отношением фактического уровня урожайности ($q_ф$) к потенциальному ($q_п$). Потенциальный уровень продуктивности земельных ресурсов определяется как сумма фактической урожайности и реального резерва ее роста (Δq) [2, с.103]:

$$q_n = q_ф + \Delta q \qquad (3)$$

Выводы. На основании показателей работы сельскохозяйственных предприятий автономии за 2004-2017 годы находим реальные резервы наращивания продуктивности земли в автономии. Так, при производстве пшеницы и подсолнечника величины резервов составляют соответственно 7,7 ц/га и 4,0 ц/га, что ниже потенциального уровня на 28,2% и 25,8%

.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пармакли Д.М. Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства// АПК: экономика, управление. -2016 - №3, с.86-91.
2. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика: монография/.- Комрат: Б.и.. 2015 (Tipogr. «Centrografic»). – 274 с.
3. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д. Оценка использования потенциала продуктивности земли в АТО Гагаузия. III Национальная научно-практическая конференция "Проблемы и вызовы экономики

ROLUL STRATEGIILOR LOGISTICE ÎN ACTIVITATEA SISTEMULUI ECONOMIC OPERAȚIONAL

BULAT VERONICA
doctor în economie, lector universitar, FȘE, USM
CARP ELENA *lector universitar,*
Departamentul Teorie economică și Marketing, FIEB, UTM

ABSTRACT. The role of logistic strategies in the activity of the operational economic system The present paper is devoted to studying logistics optimization strategies of business, developing mechanisms for training and support implementation of logistic strategies in the company, which purpose is to reduce the costs of purchasing, manufacturing and distribution. There were elucidated basic factors, which motivating application of logistics strategies in the operational economic system.

KEY WORDS: logistic, logistic strategy, operational system.

ABSTRACT. În lucrarea dată este reflectat studiul strategiilor logistice de optimizare a afacerilor, dezvoltarea mecanismelor de instruire și întreținere a implementării strategiilor logistice în cadrul întreprinderii, care are drept scop reducerea costurilor de aprovizionare, producție și distribuție. Au fost reflectați factorii care motivează aplicarea strategiilor logistice în cadrul sistemului economic operațional.

CUVINTE CHEIE: logistică, strategie logistică, sistem operațional.

INTRODUCERE

În condițiile moderne de dezvoltare economică pentru întreprinderi apare necesitatea aprigă de a atrage atenția asupra optimizării activității sale, în cea mai mare măsură sunt aplicate principiile economiei de piață ceea ce intensifică concurența. În acest context o atenție deosebită este acordată elaborării sistemului economic operațional, care permite creșterea eficienței administrării fluxurilor materiale, ce optimizează activitatea în întregime.

Logistica a fost descoperită din cele mai vechi timpuri şi ulterior a fost confirmată de economia modernă, ca fiind inima strategiei întreprinderii şi rădăcina performanţei în execuţia operaţională a activităţilor cotidiene. Logistica este deosebit de complexă, deoarece ia multe forme în funcție de natura produselor, istoria întreprinderii şi moştenirea acesteia, pieţele actuale, strategiile alese, care conduc la alegerea unor soluţii logistice foarte diferite.

DISCUȚII ȘI OPINII

Logistica, cu dimensiunea ei strategică şi organizaţională, nu a reprezentat un domeniu privilegiat al activităţii de cercetare. Primele preocupări au fost identificate la începutul secolului XX, în care, considerarea logisticii ca domeniu de sine stătător, era făcută la mijlocul anilor ´70 în SUA şi la începutul anilor ´80 în Franța. Primele precizări în domeniul logisticii au fost făcute de Crowell în lucrările sale asupra operaţiilor de distribuţie fizică a produselor agricole iar în domeniul marketingului, logistica apare în lucrările lui Clark [2]. Foarte multe lucrări în domeniul logisticii aveau ca suport metode matematice din ce în ce mai sofisticate, metode care aparţineau domeniului cercetărilor operaţionale. Aceste metode nu erau aplicate exclusiv în domeniul logisticii, ci şi în fluxurile de distribuţie, în planificarea industrială şi în ordonanţare astfel dezvoltarea științei logistice a luat amploare la începutul secolului XX având drept suport de bază metodele sistemice [2].

În 1973 Heskett a delimitat logistica pentru mizele strategice şi problemele organizaţionale pe care le exercită. El a definit în 1978 logistica drept „procesul care înglobează ansamblul activităţilor care participă la gestionarea fluxurilor fizice de produse, la coordonarea resurselor, căutând a obţine un nivel al serviciilor la cel mai mic cost”. Porter în 1980, în lucrările sale asupra lanţului valorii, a identificat logistica sub forma avantajului

concurenţial al întreprinderii adică a reflectat minimizarea costului pentru obținerea unui avantaj concurențial [4].

Dezvoltarea domeniului logisticii a implicat un mare număr de specialişti care au încercat să popularizeze subiectul şi meseria de logistician. Asociaţiile profesionale şi publicaţiile de specialitate au avut un rol deosebit în formalizarea cunoştinţelor şi în constituirea unor reţele de profesionişti. În anul 1997 revista *Strategie Logistique* a anunţat în titlul său o nouă etapă a logisticii, aceea că logistica a devenit un element strategic, deoarece nu avea în vedere numai pe cei ce gestionau fluxurile operaţionale, ci ansamblul celor care concurau la optimizarea proceselor, incluzând departamentul de informatică şi managerii de la cele mai înalte niveluri, generând astfel o nouă abordare managerială adică conceptul de „supply chain management" [2].

Astăzi toate întreprinderile, mai ales în context european, cunosc transformări profunde ale poziţiilor modurilor de gestiune şi formelor de organizare ale logisticii. Fie că este vorba de o mică întreprindere sau de un mare grup, adaptarea la o serie de constrângeri din ce în ce mai schimbătoare devine o necesitate. Dintr-o activitate secundară care nu se bucura de interesul tuturor, logistica a devenit o miză a reuşitei strategiei oricărei întreprinderi. Conceptul însuşi de logistică este marcat de o evoluţie a obiectivelor care îi revin precum şi de o evoluţie a perimetrului de intervenţie.

Istoric vorbind, într-o primă etapă, logistica era în esenţă o activitate operaţională iar metodele utilizate erau metode cantitative care serveau ca suport la luarea deciziilor. Stabilitatea datelor relativ la volume şi la costuri unitare care constituiau elemente de intrare ale modelelor cantitative de simulare sau de optimizare erau o condiţie esenţială pentru validarea rezultatelor obţinute. Reducerea costurilor rămâne o miză majoră, deoarece în situaţia în care costul procesării informaţiei are o tendinţă descendentă, costurile de procesare a fluxurilor fizice sunt supuse constrângerilor inflaţioniste, având o tendinţă ascendentă. Deci putem spune că logistica rămâne o activitate supusă economiilor de scară (costurile fixe nu depind de volumul activităţii). Logistica poate fi definită ca o funcţie de interfaţă între gestiunea ofertei (supply side) şi gestiunea cererii (demand side). Evoluţiile specifice pieţei pun logistica sub dublă tutelă: operaţională şi comercială, ceea ce complică tentativele de optimizare [4].

Pentru ca un produs să fie propus într-un magazin la un cost acceptabil, trebuie ca infrastructurile logistice ale distribuitorului, producătorului şi furnizorilor săi să fie conectate, datorită interdependenţei într-un lanţ continuu, a cărei miză o reprezintă satisfacerea clientului. În afara funcţiei sale operaţionale, logistica deține o dimensiune tactică, care constă în programarea fluxurilor şi modurile de tratare ale acestora, şi o dimensiune strategică, care are scopul de a defini mijloacele necesare pentru a răspunde obiectivelor întreprinderii. Această concepţie strategică a logisticii îi conferă un loc din ce în ce mai important în întreprinderi şi oferă loc unui ansamblu de idei asupra manierei de integrare a unei funcţii la un sector de activitate, chiar la un sector geografic care se poate extinde la un grup de ţări. Deci, este necesar să se acţioneze dintr-o perspectivă globală, ţinând cont de mai mulţi factori: mondializarea schimburilor; multiplicarea numărului actorilor din canalul logistic care implică integrarea noilor instrumente ale lanţului logistic; concurenţa (întreprinderile se diferenţiază prin servicii, care se bazează în mare parte pe logistică); rapiditatea şi flexibilitatea, criterii fundamentale ale eficacităţii unui lanţ logistic; logistica, în calitate de funcţie transversală necesită o cooperare a tuturor entităţilor implicate; numeroşii parteneri pe care îi antrenează etc.

Strategia logistică reprezintă un ansamblu de instrumente economice aplicate în cadrul unui sistem operațional sau în cadrul unei întreprinderi, pentru realizarea obiectivelor motivate pe bază de studii, cercetări ştiinţifice şi prognoze, cu scopul implementării acțiunilor de optimizare a circulației fluxului material în cadrul sistemului logistic.

Din punct de vedere al configurării structurilor logistice, strategiile logistice sunt axate pe câteva elemente esențiale:

1. **Strategiile operațiunilor** - exprimă nevoile de resurse umane, modul de funcţionare a uzinelor, depozitelor şi serviciilor de gestiune a comenzilor, cât şi suportul aşteptat al proceselor şi sistemelor informaţionale. Conform acestei strategii, sistemul economic operațional de realizare a produselor poate aplica următoarele posibilități:

a. *Strategia producţiei pe stoc* - considerată o strategie foarte potrivită pentru produsele standardizate, vândute în cantităţi mari. Producţia de loturi mari permite menţinerea unor costuri de producţie scăzute, iar deţinerea acestor produse în stoc oferă posibilitatea de a răspunde rapid la cererea clienţilor.

b. *Strategia producţiei pe comandă* - aplicată produselor personalizate sau cu o cerere mai redusă, dar cu valoare economică ridicată. Întreprinderile care aplică această strategie, lansează procesul de producţie doar după primirea unei comenzi, prin urmare sistemul operațional permite deținerea unui stoc redus şi o ofertă extinsă de opţiuni diferite.

c. *Strategia configurării comenzii* - reprezintă o strategie hibridă în care producătorul realizează mai întâi partea generică a produsului, pentru a-l finaliza după primirea comenzii. Această strategie se aplică produselor propuse în multiple variante, când se urmărește limitarea stocului de produse finite şi livrarea mai rapidă cu o „producţie la comandă”.

d. *Strategia concepţiei comenzii* - strategie ce se adresează întreprinderilor care concep şi elaborează produse pe măsura fiecărui client.

2. **Strategiile de aprovizionare** - ansamblul de acţiuni active pe piaţa furnizorilor şi de creştere a eficienţei acesteia în desfăşurarea procesului de producţie şi realizarea obiectivelor întreprinderii. În literatura de specialitate există mai multe criterii de clasificare a strategiilor logistice de aprovizionare, însă din punct de vedere al sistemului operațional pot fi identificate:

a. *Strategii defensive* – stabilirea unor obiective prin care se urmărește renunțarea la unele surse de aprovizionare sau diminuarea ponderii pe care o deține întreprinderea în aprovizionarea de la furnizorii apreciați ca puternici.

b. *Strategii de echilibru* – nivelul la care întreprinderea are posibilitatea să-și recupereze cheltuielile efectuate anterior, adică costul concurențial integral conține profitul normal însă exclude profitul suplimentar care ar atrage noi capitaluri în sistemul operațional. Această strategie se aplică față de furnizorii apreciați ca egali.

c. *Strategii de penetrare* – creșterea volumului de aprovizionări prin controlul asupra condițiilor de achiziție expuse în parteneriatul cu furnizorii apreciați ca slabi.

3. **Strategiile de distribuţie –** totalitatea acțiunilor de gestiune și transmitere a fluxurilor materiale de la producător către consumator prin evaluarea periodică a vânzărilor realizate, stocul mediu de marfă existent, serviciile prestate clienților și nivelul de cooperare în cadrul programelor de promovare a produselor. În baza arhitecturii reţelei de distribuţie se poate recurge la:

a. *Strategii de acoperire a pieței* – se aplică în situația când canalul ales este de tip indirect sau există problema numărului de intermediari care trebuie implicați pentru a acoperi întreaga piață de distribuție, posibilitățile de selecție fiind următoarele:

- Strategie extensivă sau deschisă - vânzarea produsului poate fi acordată unui număr mare de intermediari, urmărindu-se o difuzare largă a produsului pe piaţă;
- Strategie selectivă - sunt utilizaţi câţiva intermediari, atent aleşi, de regulă specializaţi în vânzarea anumitor produse;
- Strategie exclusivă - se recurge la un singur distribuitor cu care se încheie un contract de exclusivitate asupra vânzărilor într-un teritoriu dat sau pentru o clientelă determinată.

b. *Strategii de comunicare cu membrii canalului de distribuție* – se aplică în situația când cheltuielile de organizare a canalului de distribuție sunt foarte mari ceea ce solicită o implicare financiară mai mare din partea intermediarilor. Prin urmare posibilitățile de orientare pot fi:

- Strategie de tip ”Push” – orientarea intermediarilor spre comercializarea unor noi produse de rând cu cele solicitate, beneficiind de spații de vânzare adecvate și de cantități rezonabile în schimbul colaborării voluntare în promovarea noilor produse.
- Strategi de tip ”Pull” – concentrează eforturile de comunicare și promovare a produselor asupra consumatorilor finali, ocolind intermediarii. Această strategie este aplicată în distribuția produselor foarte populare sau care sunt în declinul ciclului de viață.

c. *Strategii ale infrastructurii canalului de distribuție* – se aplică în situațiile când gradul de maturitate logistică a unui distribuitor îi permite utilizarea infrastructurii sale logistice pentru a transforma un semnal de consum primit de la clienții finali, adică cunoaște atât cererea expusă de consumatorii finali cât și cererea expusă de către intermediari. În condițiile respective se poate apela la:

- Strategie de tip Sell-in – procedura de identificare a volumului fluxului material pe interiorul fiecărui canal de distribuție din cadrul politicii duale a fiecărui producător în parte.
- Strategie de tip Sell-out – repartizarea cantitativă și calitativă a produselor, introduse în circuitul de distribuție, către intermediari, ceea ce reflectă, de regulă, imaginea vânzărilor percepută de consumatori.

4. **Strategii de externalizare** – procesul prin care întreprinderea deleagă și încredințează unei societăți partener o operațiune, sarcină sau funcție care se integrează în activitatea sa globală, dar pe care trebuie să o asigure ea însăși. Deciziile de externalizare se sprijină pe analiza cunoştinţelor şi a competenţelor existente. Externalizarea trebuie să privească doar activităţile de slabă importanţă strategică sau pe acelea pentru care un terţ poate furniza un rezultat superior, mai rapid sau la un cost mai mic. Externalizarea permite întreprinderilor să crească sau să reducă rapid nivelul lor de producţie, de creare a noilor produse sau de repoziţionare pe piaţă, profitând de cunoştinţele şi capacităţile altei întreprinderi. În contextul actual de globalizare, creşterea flexibilităţii şi agilităţii pot determina diferenţierea puternică faţă de concurenţi. Dar externalizarea permite întreprinderilor, mai ales să-şi concentreze eforturile pe domeniile lor cheie de competenţă şi să-şi îmbunătăţească poziţia competitivă [6].

Partenerii externi pot prezenta trei avantaje parţiale, cum ar fi: *economiile de scară* pe baza furnizorilor terţi care, pe de o parte, oferă servicii la preţuri reduse, deoarece dispun de o clientelă foarte vastă, care le permite să menţină o rată de utilizare a capacităţilor foarte ridicată şi un cost unitar foarte scăzut, iar pe de altă parte, ajută întreprinderile să sporească rapid nivelul lor de producţie, fără ca acestea să investească în capacităţi industriale noi; *acoperirea geografică* deoarece partenerii pot fi un mijloc de penetrare a pieţelor unde crearea mijloacelor interne ar putea să fie prea costisitoare în raport cu volumul de activitate actual; *mijloacele tehnologice* motivate de specializarea partenerilor de externalizare care controlează uneori tehnologia unui proces sau unui produs ce solicită o investiţie substanţială [5]. Reieșind din avantajele analizate, întreprinderea poate recurge la implementarea următoarelor strategii de externalizare:

a. *strategii cu externalizare extinsă* – parteneriatul este aplicat la nivelul unei subdiviziuni, funcții sau secții.

b. *strategii cu externalizare redusă* – parteneriatul este aplicat la nivelul unei operațiuni sau a unui grup de operațiuni din cadrul unei subdiviziuni, funcții sau secții.

c. *strategii fără externalizare* – analiza avantajelor expuse mai sus nu reprezintă o prioritate pentru dezvoltarea strategică a întreprinderii.

5. **Strategia serviciilor oferite clienţilor** este un element esenţial de configurare şi are la bază valoarea relativă a cifrei de afaceri şi a rentabilităţii pe care şi le doreşte întreprinderea şi pe cunoaşterea aşteptărilor reale ale clienţilor. De regulă, se realizează o ierarhizare a clienţilor în funcţie de importanţa lor, după care, celor mai importanţi li se asigură serviciile dorite cu prioritate, în timp ce pentru deservirea celorlalţi clienţi se apelează la alţi prestatori

de servicii. Este necesar să se adapteze strategia serviciilor pentru clienţi cu scopul de a obţine un raport cost/servicii pe segmente de clienţi ceea ce contribuie decisiv la identificarea tipului de strategii aplicate:

a. *Strategii cu nivel ridicat al serviciilor* – raportează un venit peste media raportului cost/serviciu pe segmentul de clienți în care se încadrează.
b. *Strategii cu nivel scăzut al serviciilor* - raportează un venit sub media raportului cost/serviciu pe segmentul de clienți în care se încadrează.

6. **Strategia activelor** regrupează deciziile privind uzinele, echipamentele de producţie, serviciile de gestiune a comenzilor, centrele de prestări servicii etc. care constituie "scheletul" activităţii întreprinderii. Amplasarea, mărimea şi misiunea acestor active au un impact major asupra performanţei lanţului logistic. Majoritatea întreprinderilor aleg unul din trei modele indicate mai jos, sprijinindu-se pe factori precum mărimea întreprinderii, nevoile de servicii ale clienţilor, avantajele fiscale, capacitatea furnizorilor, reglementările autorităţilor locale şi costul de producție:

a. *Modelul mondial* - o linie de produse dată este fabricată într-un anumit loc pentru ansamblul pieţei mondiale. Acest model este ales cu precădere pentru a apropia producţia de cercetare-dezvoltare, pentru a controla costurile de producție unitare, fiind vorba de produse ce încorporează o înaltă tehnologie de realizare sau pentru a dispune de competenţe în producţia înalt specializată;

b. *Modelul regional* - produsele sunt, de regulă, fabricate în regiunea unde sunt vândute, chiar dacă pot exista fluxuri între diferite regiuni care urmează o specializare a centrelor de producţie. Alegerea acestui model este adesea influenţată de factori precum nivelurile de servicii pentru clienţi, mărimea taxelor de import şi necesitatea de a adopta produsele la specificul regional sau naţional;

c. *Modelul naţional* - produsele sunt, de regulă, fabricate în ţara unde sunt vândute. Acest model se potriveşte mărfurilor cu costuri mari de transport sau taxe şi tarife vamale mari, prin urmare sunt destinate unei pieţe cu acces rezervat produselor fabricate pe teritoriul naţional. [3]

O bună strategie a lanţului logistic se bazează pe aprecierea realistă a puterii şi a influenţei în raport cu cele ale clienţilor şi furnizorilor. Puterea poate proveni din volumul de activitate, mărcile întreprinderii, experienţă, tradiţia în domeniu, imaginea pe piaţă, forţa financiară etc.

Elementele de configurare constituie cărămizile care stau la baza construirii strategiei lanţului logistic. Totuşi, pentru a îndeplini obiectivele strategice şi pentru a obţine cu adevărat un avantaj competitiv, aceste elemente şi deciziile pe care se sprijină trebuie să fie [6]:

- sincronizate cu strategia întreprinderii;
- sincronizate cu nevoile clienţilor;
- sincronizate cu puterea întreprinderii;
- adaptabile, deoarece un avantaj concurenţial este temporar şi piaţa evoluează.

O strategie eficace a întreprinderii începe printr-o viziune strategică, care permite delimitarea activităţilor unei întreprinderi pentru a evidenţia ceea ce este şi ceea ce face aceasta, dar şi ceea ce nu este şi ceea ce nu face, situaţie prezentată schematic în figura de mai jos. A converti o strategie a întreprinderii într-un plan de acţiune eficace cere o bună comunicare şi o mare disciplină.

În tabelul următor este prezentată o imagine globală a patru instrumente de competitivitate a întreprinderilor (inovaţie, cost, servicii şi calitatea), numite şi axe strategice.

Tabelul 1: *Contribuția infrastructurii logistice în strategia întreprinderii*

Strategia principală	Sursa de avantaj	Axa strategică	Principalele elemente ale infrastructurii logistice care contribuie la strategie
Inovație	Marca și tehnologia unică	Produse atractive și normative	Timpul necesar pentru crearea și furnizarea produselor
Cost	Operațiuni cu cost scăzut	Prețul cel mai scăzut din linia de produse	Infrastructură eficace și puțin costisitoare
Servicii	Servicii unice sau greu reproductibile	Servicii predestinate pentru necesitățile specifice clientului	Servicii concepute special pentru client
Calitate	Produsele cele mai sigure și mai fiabile	Produse pe care se poate conta	Siguranța proceselor din lanțul logistic și controlul calității

Sursa: [5]

Tabelul arată cum poate lanţul logistic să contribuie la performanţă în funcţie de alegerea axei strategice. Din perspectiva lanţului logistic, fiecare axă strategică cere o structură, procese, sisteme de informaţii şi competenţe distincte [5].

Nu este posibil întotdeauna un control asupra lanţului logistic, ceea ce conduce la necesitatea colaborării cu celelalte părţi implicate. În acest mod, este necesară o concentrare pe clienţii şi furnizorii cheie pentru a analiza modul în care interacţiunile cu ei conduc la reducerea costurilor, îmbunătăţirea productivităţii, creşterea satisfacţiei, generarea unei valori mai mari. Adaptarea este cu atât mai necesară cu cât schimbările sunt inevitabile. Pieţele se transformă, strategiile întreprinderii evoluează şi apar noi tehnologii, care pot îmbătrâni rapid strategia lanţului logistic.

În momentul de faţă, logistica a devenit un instrument de sporire a competivităţii şi de poziţionare pe piaţă. Pe plan mondial se consideră că logistica a ajuns una dintre ariile estenţiale ale activităţii organizaţiei. Mutaţiile de natură practică şi conceptuală s-au concretizat în reorientarea treptată de la focalizarea pe distribuţia fizică, de la stadiul de sumă a operaţiunilor de distribuţie fizică desfăşurate în mod separat de diferite compartimente ale organizaţiei la analiza întregului sistem logistic.

CONCLUZII

1. Întreprinderile sunt astăzi obligate să găsească soluţii originale şi tot mai eficace pentru a pilota fluxurile de produse şi servicii din faza de cercetare-dezvoltare până la clientul final. Exigenţele unui mediu puternic concurenţial impun o redefinire şi o raţionalizare a funcţiilor lanţului logistic. Din punct de vedere al organizării sistemului logistic întreprinderile se află în faţa unei duble provocări generate de reconfigurarea industrială şi de evoluţia circuitelor de distribuţie. Pertinenţa soluţiilor logistice şi gestiunea interfeţei cerere/ofertă sunt foarte dependente de sistemul informaţional logistic care vehiculează informaţia în ambele sensuri ale lanţului valorii. Dezvoltarea considerabilă a acestor tehnologii va oferi, celor care vor şti să le implementeze, un avantaj concurenţial durabil.

2. O întreprindere nu deţine monopolul asupra modului de ameliorare a activităţii, se încearcă a arăta cum pot fi puse în valoare resurse, în general subutilizate sau neglijate de către sistemul logistic, cu scopul de a-l îmbunătăţi. Obiectivul global este acela de a prezenta o viziune de ansamblu asupra logisticii care tinde a se afirma nu ca o variabilă independentă în funcţionarea întreprinderii, ci ca o variabilă integratoare cuplată la strategia întreprinderii.

3. Eficienţa logistică poate fi astfel abordată într-o viziune mult mai vastă, apropiind puncte de vedere divergente ale unor domenii cu care se află în legătură: numai o coordonare

interfuncţională între distribuţie şi producţie poate conduce la definirea seriei optime de producţie în funcţie de indicatorii de productivitate, de nivelul stocurilor dorite de distribuţie, ea însăşi influenţată de costul de posesie al stocului şi de rata de ruptură acceptată.

BIBLIOGRAFIE

1. Burda Al., *Managementul aprovizionării şi desfacerii*, ASE, Bucureşti, 2010, 210p.
2. Florescu C., *Strategii în conducerea activităţii întreprinderii*, Ed. Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 2007, 260p.
3. Heskett J., Shapiro R., *Logistics strategy: cases and concepts*, West Publishing, St. Paul, 2008, 293p.
4. Negru I., *Logistica aprovizionării şi vînzării*. Note de curs., Chişinău, 2015, 115p.
5. Roman T., *Impactul globalizării asupra logisticii întreprinderii*, International symposium Specialization, integration and development, Universitatea Babeş-Bolyai, Cluj Napoca, Ed. Sincron, 2011, p. 295-299.
6. Roman T., *Bazele logisticii distribuţiei mărfurilor*, ASE, Bucureşti, 2013. 235p.

INTEGRAREA FLUXULUI MATERIAL ÎN ACTIVITATEA SISTEMULUI LOGISTIC

BULAT VERONICA
doctor în economie, conferenţiar universitar

ABSTRACTю Integration of material flow in logistics system activity The concept of material flow management in logistic system is present in this paper, highlighting measurement criteria and its classification. Is specified the dynamics of quality circulation of material flow in accordance with the transport services. The concept of material flow forecast, which is described, is a scientific technique for determining in advance the requirements for raw materials, auxiliary parts and components, generated from the production program.

KEY WORDS: material flow, measurment criteria, transport services, raw material.

ABSTRACTю În lucrarea dată este reflectat conceptul gestiunii fluxului material în cadrul sistemului logistic, evidenţiind criteriile de măsurare şi clasificare a lor. Este specificat, de asemenea, dinamica calităţii circulaţiei fluxulul material în concordanţă cu serviciile de transport disponibile. Conceptul previziunii fluxului material descris reprezintă o tehnică ştiinţifică care permite determinarea cerinţelor de materii prime, componente şi părţi auxiliare generate de departamentul de producţie.

CUVINTE CHEIE: flux material, criteriu de măsurare, servicii de transport, materie primă.

INTRODUCERE

Întreprinderea trebuie să-şi îmbunătăţească în mod continuu calitatea produselor şi serviciilor oferite. Aceasta este posibilă numai prin îmbunătăţirea continuă a tuturor proceselor sale, din fiecare etapă a spiralei calităţii, începând cu studiile de marketing pentru identificarea cerinţelor, şi până la asigurarea utilizării corespunzătoare a produselor în baza structurilor organizatorice utilizate. Rolul esenţial revine, în special lucrătorilor care trebuie să se preocupe permanent de îmbunătăţirea activităţilor pe care le desfăşoară iar una din problemele unei companii este organizarea sistemului logistic, pornind de la aprovizionare şi până la desfacere în baza optimizării circulaţiei fluxului material [1].

Conceptul de gestionare al fluxului material în cadrul sistemului logistic este un sistem complet de gestiune al depozitului (oriunde ar fi el: veriga de aprovizionare, producţie, distribuţie sau unităţile de transport), pentru a controla şi efectua individual fiecare mutare a fluxului, inclusiv mărfurile primite, controlul depozitului şi ridicarea comenzilor, precum şi planificarea circuitului şi expedierea [4]. În aceste procese fiecare informaţie, cum ar fi informaţia despre transportatorul mărfii şi informaţii despre articole ca numărul de lot, data expirării şi numărul de serie şi strategiile de depozitare respective, sunt luate în considerare pentru a asigura punctualitatea materialelor, conform cererii şi pentru a utiliza într-un mod cât mai eficient spaţiul din depozit. În afară de aceasta, sistemul logistic permite administrarea spaţiului liber şi primirea anuală sau permanentă a stocului.

DISCUŢII ŞI OPINII

Fluxurile materiale reprezintă mişcarea progresivă în cadrul procesului de fabricaţie a materiilor prime, materialelor, semifabricatelor, subansamblelor etc. între depozitele de materiale şi secţiile de producţie şi între secţiile de finisare şi depozitele de produse finite.

În cazul proceselor de fabricaţie complet automatizate, precum şi în procesele de aparatură, fluxul de materiale se suprapune cu fluxul tehnologic.

În organizarea fluxului de materiale trebuie să se ţină seama de sensul şi lungimea traseului pe care circulă materialele, de caracteristicile de depozitare şi de transport ale materialelor (volum, greutate, gabarit etc.), de durata de stocare în diferite puncte şi durata totală de imobilizare a materialelor în procesele de producţie.

Fluxurile material se formează în rezultatul transportării, depozitării şi executării altor operaţii cu materia primă, semifabricatele şi produsele finite, începând de la sursa primară a materiei prime

până la consumatorul final. În literatura de specialitate sunt abordate două criterii de cuantificare (măsurare) a fluxurilor materiale: volumul fluxului material al unei operații logistice și volumul fluxului material al unui echipament [2].

Fluxul material al unei operații logistice. În procesul circulației încărcăturii se realizează operații variate: descărcarea, aranjarea pe suporturi cu fund dublu, deplasarea, despachetarea, aranjarea la stocare etc. adică operații logistice. Volumul lucrărilor pe fiecare operație, calculat pentru un anumit interval de timp (o lună, un an) reprezintă fluxul material al operației corespunzătoare. În depozitele întreprinderii comerciale angro, fluxurile materiale se calculează, de regulă, în anumite sectoare. Pentru aceasta se sumează volumul lucrărilor la toate operațiile logistice, realizate pe sectorul dat.

Fluxul material al unui echipament. În sistemele productive, fluxurile materiale pot fi definite ca o mulțime de entități circulante care se deplasează în interiorul unei arhitecturi de fabricație (centru de producție) care conține elemente structurale conectate între ele printr-o serie de reguli de relaționare. Regulile de relaționare între elementele structurale determină traiectoriile posibile ale entităților circulante în cadrul arhitecturii de fabricație.

Dacă în interiorul unui sistem entitățile circulante sunt distincte și numărabile putem afirma că avem un flux material cu valori discrete. Volumul lucrărilor efectuate de un echipament tehnologic de producție fără necesitatea implicării altor operațiuni de întreținere (întreruperi, alimentări, aprovizionări, reparații curente etc.) reprezintă volumul fluxului material al unui ehipament.

O arhitectură de producție conține patru tipuri principale de elemente structurale:

- puncte de lucru,
- sisteme de transport,
- sisteme de transfer,
- sisteme de depozitare.

Sistemele cu o astfel de structura pot fi: entitățile circulante (semifabricatele care urmează a fi prelucrate, piesele, sculele etc.) și resursele umane. Punctele de lucru sunt elementele structurale prin intermediul cărora sunt îndeplinite toate operațiile din fișa tehnologică în scopul obținerii unui anumit produs.

Fluxuri materiale sunt numite încărcăturile, piesele, mărfurile şi materialele supuse diferitelor operaţii logistice şi raportate la un anumit interval [3].

În raport cu sistemul logistic, fluxul material poate fi: extern, intern, de intrare şi de ieşire.

Fluxul material extern decurge în mediul extern al întreprinderii. La această categorie se referă nu orice încărcătură, care circulă în afara întreprinderii, dar numai acele, la organizarea cărora participă întreprinderea.

Fluxul material intern se formează în rezultatul realizării operaţiilor logistice cu încărcătura în interiorul sistemei logistice.

Fluxul material de intrare se include în sistemul logistic din mediul extern. El se determinăca suma valorilor fluxurilor materiale la operaţiile de descărcare, T/an.

Fluxul material de ieşire părăseşte sistemul logistic şi este destinat mediului extern pentru întreprinderea comercială angro. El poate fi determinat, adunând fluxurile materiale, care au loc la executarea operaţiilor de încărcare a tuturor mijloacelor de transport.

După structura materială fluxurile materiale se împart în fluxuri cu un singur sortiment şi fluxuri cu multiple sortimente. O astfel de clasificare este necesară, întrucât structura sortimentului fluxului determină esenţial operaţiile cu acesta.

După principiul cantitativ fluxurile materiale se împart în fluxuri de masă, mari, medii şi mici.

Fluxurile de masă apar în procesul transportării încărcăturii cu un grup de mijloace de transport, de exemplu, garnitură feroviară sau câteva zeci de vagoane, o coloană de automobile, sau o caravan de vase navale etc.

Fluxurile mari se referăla câteva vagoane, automobile.

Fluxurile mici sunt formate din încărcăturile, care nu permit utilizarea completă a capacităţii mijlocului de transport şi care trebuie combinate cu alte încărcături în aceeaşi direcţie.

Fluxuri medii se situează între fluxurile mari şi mici. Acestea sunt fluxurile formate din încărcături, ce vin într-un singur vagon sau automobil.

După greutatea specifică a încărcăturilor fluxurile materiale se impart în fluxuri cu greutate mare şi fluxuri cu greutate mică.

Fluxurile cu greutate mare asigură utilizarea completăa tonajului mijloacelor de transport. Pentru păstrare sunt necesare spaţii de depozitare reduse. Fluxuri cu greutate mare se formează din încărcături cu greutatea unui colet de peste 1 tonă (pentru transport naval) şi 0,5 tone (pentru transportul feroviar) - de exemplu, metalele.

Fluxurile cu greutate mică sunt reprezentate prin încărcături, care nu permit utilizarea completă a tonajului transportului. O tonă de încărcătură a fluxului cu greutate uşoară ocupă un volum mai mare de 2 m^3 de exemplu, articolele de tutungerie.

După gradul de compatibilitate fluxurile materiale, se împart în fluxuri compatibile şi incompatibile. De acest criteriu se ţine cont la transportarea, stocarea şi prelucrarea încărcăturilor cu mărfuri alimentare.

După consistenţa încărcăturilor fluxurile materiale se împart în fluxuri în vrac, cu bucata şi lichide.

Încărcăturile în vrac (de exemplu cerealele) sunt transportate fără ambalaj. Proprietatea lor principal constă în friabilitate (sfărâmicioase). Pot fi transportate cu mijloace speciale de transport: în vagoane de tip buncăr, în vagoane descoperite, pe platforme, în containere, automobile.

Încărcăturile de a valma (în grămadă) (sare, cărbune, minereu, nisip etc.), ca regulă, sunt de provenienţă minerală. Sunt transportate fără ambalaj, unele pot să se încleie prin îngheţare, prin presare, prin coagulare. Tot aşa, ca şi grupa precedentă ele sunt friabile.

Încărcăturile în ambalaj individual posedă proprietăţi fizico-chimice, greutate specifică, volum diferit. Acestea pot fi ambalate în containere, lăzi, saci etc.

Încărcăturile lichide sunt transportate în cisterne şi nave. Operaţiile logistice cu încărcăturile lichide, de exemplu, transportarea, păstrarea etc., se execută cu ajutorul mijloacelor tehnice speciale.

Industria serviciilor creşte mereu iar la dezvoltarea ei participă numeroşi actori, cum ar fi: companiile de transport, companiile de comerț en-gross, dealeri, distribuitori, etc. Datorită faptului că numeroase companii nu doar produc producția finită dar și acordă servicii corespunzătoare a apărut noțiunea de service logistic care este definit drept procesul coordonării operațiunilor logistice necesare pentru minimizarea cheltuielilor și satisfacerea necesităților consumatorilor de servicii.

Particularitățile serviciilor care însoțesc circulația fluxului material determină dinamica calității acestora și prezintă câteva particularități specifice:

- Cumpărătorul participă direct în procesul dinamic al acordării serviciilor.
- Acordarea serviciilor de însoțire a fluxului material reprezintă un proces asupra căruia nu pot fi efectuate testări până când cumpărătorul nu a achitat plata pentru serviciul dat.
- Calitatea și atractivitatea serviciilor aferente fluxului material depind de capacitatea cumpărătorului de a aprecia acțiunile privind acordarea serviciilor.

Aceste particularități joacă un rol important în procesul logistic iar dinamica calității fluxului material este determinată de devierea parametrilor reali ai serviciului de cei așteptați.

Calitatea circulației fluxurilor materiale este procesul de management care coordonează, supraveghează și execută sarcinile asociate cu fluxul de materiale la, prin, și dintr-o organizație într-o manieră integrată. Principalele obiective ale acestuia sunt:

- achizițiile economice de materiale;
- fabricarea și distribuirea în timp util;
- contabilitatea depozitelor;
- evidența datelor;
- controlul depozitelor;
- căutarea de noi surse de aprovizionare;
- dezvoltarea de vânzători;
- ingineria valorii;

- coordonarea fluxului de bună derulare a materialelor;

Factori precum globalizarea și îmbunătățirile tehnologice din ultimii ani au schimbat logisticianului punctul de vedere privind rolul transportului în circulația fluxului material. Managerul logist trebuie să fie mai proactiv în identificarea combinației dorite de servicii de transport, precum și a structurilor tarifare adecvate pentru a îndeplini obiectivele firmei. Transportul, atunci când este gestionat independent de alte operațiuni logistice cu valoare adăugată, reprezintă, adesea, elementul cel mai slab iar deciziile de transport, care sunt realizate în cooperare cu funcțiile relaționate, elimină această problemă.

Cele două principii fundamentale principale în dinamica calității circulației fluxului material și operațiunilor de transport sunt economia de scară și economia de distanță. Economia de scară înseamnă: costul transportului pe unitatea de greutate care scade odată cu creșterea volumului expedierii. Economia de distanță implică faptul că există o scădere a costului de transport pe unitate odată cu creșterea distanței. Aceste principii sunt esențiale în evaluarea strategiilor alternative de transport sau a practicilor operaționale [1].

Astfel, logistica transporturilor este o activitate importantă pentru organizație care implică următorul proces:

- *Analiza și înțelegerea mediului.* Există o necesitate de a înțelege mediul de transport, pentru a lua decizii de transport solide. Acesta este format din cinci părți: expeditor, destinatar, transportor, guvern și public.
- *Claritatea obiectivelor.* Este necesar să se decidă ordinea de preferință în executarea funcțiilor de transport. Producătorul trebuie să-și determine obiectivele la un nivel la care se pot efectua și la care se așteaptă clienții, valoarea schimburilor comerciale care pot fi realizate. O astfel de setare a obiectivelor poate permite companiei să aleagă un mod eficient de transport.
- *Modul de selectare a transportului.* Pentru atingerea obiectivelor în mod eficient este necesară o alegere între transportul unic sau inter modal.
- *Intern sau externalizare.* După selectarea modului, compania trebuie să decidă dacă să îl realizeze prin resurse proprii sau să externalizeze către terțe părți.
- *Evaluare și control.* Eficiența sistemului de transport poate fi determinată prin măsurarea satisfacției clienților.

Transportul modern a trecut printr-o schimbare mare, cu o modificare în viziune, de la o funcție operațională la una strategică. În noua eră, transportul necesită o căutare constantă pentru metode pentru a se asigura că produsele clienților vor ajunge la ușa lor, atunci când este necesar, în cantitățile corecte și în stare intactă. În plus, transportul trebuie să îmbunătățească în mod continuu flexibilitatea și capacitatea de a răspunde cerințelor pieței, într-un timp scurt, oferind în același timp căi mai bune de comunicare și, de asemenea, de reducere a costurilor. Acest lucru face din transportul o activitate continuă, mai degrabă decât un exercițiu de o singură dată.

Prognoza fluxurilor materiale este o tehnică științifică de determinare în avans a cerințelor de materii prime, părți și componente auxiliare, piese de schimb etc. date de programul de producție. Sistemul global de planificare și control al managementului reprezintă o perspectivă mai largă, în care funcțiile de planificare ale materialelor și întocmirea bugetului pentru materiale sunt niște exerciții traduse în bani pentru funcționarea, controlul și execuția eficiente ale acestuia [4].

Planificarea efectivă începe cu informațiile culese prin previziunile anuale ale vânzărilor, producție și previziunile generale de afaceri. Previziunile generale de afaceri furnizează mijloacele necesare pentru a estima în prealabil tendințele prețurilor, salariile și costurile serviciilor.

După desfacerea previziunilor generale în planuri specifice, următorul pas este de a face prețul și aprovizionarea disponibile pentru a confirma planul specific. Estimarea consumului de materiale este defalcat în anumite perioade. Cantitățile sunt verificate cu procedura de control al inventarului, luând în considerație cerințele privind stocurile de siguranță și timpul de producție.

Cerințele față de prognoza fluxului material trebuie să fie exprimate astfel încât să fie evitate erorile în precierile corespunzătoare. Pentru a crește importanța preveziunilor în procesul de gestiune a sistemulu logistic, prognozele sunt orientate spre alcătuirea planurilor calendaristice de

lungă durată privind circulația fluxurilor materiale. Este important ca perioada preveziunii să fie suficientă pentru elaborarea deciziei corespunzătoare privind gestiunea sistemului logistic și implimentarea practică a acestei decizii.

Sarcina principapă constă în previziunea volumului fluxului material la întreprinderile comerciale și a cantității mijloacelor de transport pentru deservirea sferei de producție pe termen lung.

Previziunea stabilește câmpul posibil în limita căruia pot fi puse sarcini și scopuri reale adică pot fi delimitate zonele de piață pentru deservirea consumatorilor și a mijloacelor de transport din ramurile respective. Iată de ce previziunea poate fi privită drept o etapă neformală a planificării deoarece ea nu stabilește sarcini concrete însă conține datele necesare pentru elaborarea unei strategii logistice.

Pentru efectuarea previziunilor strategice e necesară utilizarea unei informații autentice vizând viitorul probabil al dezvoltării sistemului logistic la care se raportează această decizie. În fiecare caz se va selecta variata optimă a previziunii și metodele științific fundamentate pentru planificarea activității logistice.

Activitatea de comerţ a cunoscut o evoluţie spectaculoasă în ultimii ani, producătorii şi distribuitorii fiind nevoiţi să utilizeze strategii, canale de distribuţie, sisteme logistice, metode de stocare, depozitatre şi gestiune moderne, pentru a opera cu costuri cât mai mici şi a putea face faţă concurenţei. Logistica ocupă, în entităţii economice, o poziţie unică ce-i permite să coordoneze relaţiile care inflenţează atât fluxul de informaţii, cât şi pe cel fizic de mărfuri, având ca scop final executarea comenzilor primite. Fluxul începe atunci când clientul se decide să facă o comandă şi se încheie atunci când comanda este onorată și este recepționat fluxul financiar corespunzător.

CONCLUZII

Fluxurile material reprezintă mișcarea progresivă în cadrul procesului de fabricație a materiilor prime, materialelor, semifabricatelor, subansamblelor etc. între depozitele de materiale si secțiile de producție și între secțiile de finisare și depozitele de produse finite. În cazul proceselor de fabricație complet automatizate, precum și în procesele de aparatură, fluxul de materiale se suprapune cu fluxul tehnologic.

În organizarea fluxului material trebuie sa se țină cont de sensul și lungimea traseului pe care circulă materialele, de caracteristicile de depozitare și de transport ale materialelor (volum, greutate, gabarit etc.), de durata de stocare în diferite puncte și durata totală de imobilizare a materialelor în procesele de producție.

În sistemul logistic, fluxul material are o direcție de circulație inversă față de direcția de circulație a fluxului financiar, care îi întreține rotația, însă dinamica calității de mișcare depinde de serviciile de însoțire, în mare parte de cele de transport. Previziunea fluxului material de mărfuri reprezintă o component a planificării strategice din cadrul sistemului logistic al întreprinderii.

BIBLIOGRAFIE

1. Cernăianu A., *Logistică: teorie, aplicații și simularea fluxurilor logistice*., Editura Universitaria., Craiova, 2015, 195p.
2. Lazarev V., Kulkova A., *Reverse logistics.*, International Conference Actual Economics, Ural, 2014.
3. Movileanu V., Burbulea R., *Logistica.* Curs universitar., UASM, Chișinău, 2015, 126 p.
4. Petrici D., *Sincronizarea fluxului material și informațional de-a lungul lanțului logistic*., În: Market Watch., nr.,97, Iulie, 2017.

ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN OCUPAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

MOROI Elena
doctor în științe economice, conferențiar universitar, UASM
COREȚCHI Boris
doctor în științe economice, conferențiar universitar, USM

ABSTRACT: Small and medium-sized enterprises have an important role in ensuring the stability of the economic development, the increase of the mobility and adaptability of the national economy to the market conditions. They also represent a factor of diversification of the economy.
The small and medium-sized business sector in the Republic of Moldova plays an important role in ensuring the economic development and stability, increasing the mobility and adaptability of the national economy to the fluctuating internal and external conditions. The presence of a well-developed small business sector in the economy is particularly important in the context of the structural reform of the economy and the increase in unemployment, phenomena that accompany this process. The goal of small and medium-sized enterprises that are in the game is to change the conditions of competition, forcing economic entities to transform the fundamentals of their competitiveness and economic performance, adapting, in this way, the combination and quality of their production factors to the nature and acceleration of the change.

KEYWORDS: entrepreneurship, employment, productivity, innovation, economic growth.

REZUMAT: Întreprinderile mici și mijlocii au un rol important în asigurarea stabilității dezvoltării economice, creșterii mobilității și adaptabilității economiei naționale la condițiile pieței, și de asemenea reprezintă un factor de diversificarea a economiei.
Sectorul business mic și mijlociu în Republica Moldova are un rol important în asigurarea dezvoltării economice, stabilității ei, creșterii mobilității și adaptabilității economiei naționale la condițiile fluctuante de ordin intern și extern. Prezența unui sector a micului business bine dezvoltat în cadrul economiei este deosebit de important în condițiile reformării structurale a economiei și creșterii șomajului, fenomene ce însoțesc acest proces. Scopul întreprinderilor mici și mijlocii aflați în joc modifică condițiile concurenței, forțând entitățile economice să transforme fundamentele competitivității lor și ale performanțelor lor economice, adaptând combinarea și calitatea factorilor lor de producție la natura și accelerarea schimbărilor.

CUVINTE CHEIE: antreprenoriat, forță de muncă, productivitate, inovații, creștere economică.

The small and medium-sized Enterprises sector contributes to improving the economic situation, stimulates the increase of production, participates in the creation of new jobs and contributes to solving the problem of regional development. Entrepreneurship is manifested in the economy under a multitude and diversity of forms, with very different results that are not reflected only in economic and financial welfare. Similarly, small and medium-sized enterprises are associated with technological progress, the reduction of social inequities, in this way representing an indispensable component of the market economy, serving as satellites for large enterprises.

Any progress of the individual, society or factor of production is due to work. Every work is a physical and intellectual effort. Work was always the active and determinant factor of production and of economic activity in general. In the job are stated the capabilities of transformation and anticipation of a human, occurs the combination, use and improvement of other factors of production.

In the world the small and medium-sized enterprises are named "the backbone of the economy" due to the largest contribution in the creation of new jobs, stimulation of competition, encouragement of the innovation and technology. Taking in consideration their importance for the Europe's economy, SMEs are a major objective for the EU policy. The European Commission aims to promote entrepreneurship and improve the business environment for SMEs, enabling them to fully realize their potential in the present globalized economy.

In the European countries, the SMEs sector is considered to be the main provider of jobs, framing from 60% to 87% of the total number of employees. For example, in Greece 87% of all employees are employed in the SMEs, 63% in Germany. The EU average is 67% employed in the SMEs sector. Of the total number of employees in the SMEs sector, most of them are employed in micro companies - 45%.

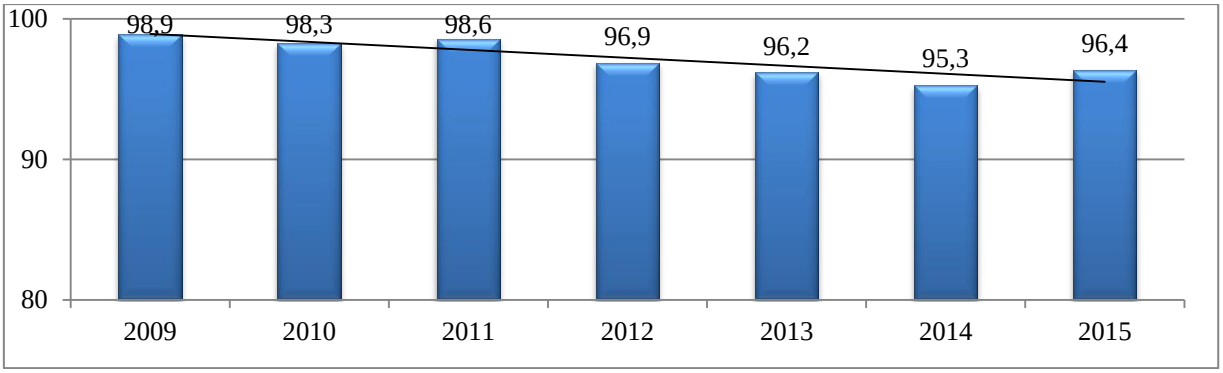


Figure 1. Dynamics of the average number of employees in SMEs in the EU
Source: Eurostat, National Statistical Offices and DIW Econ

In the last two years, in EU can be noted a modest increase in the number of employees working in the SME sector, respectively in 2014 there was an increase of 1,1% compared to 2013 and in 2015 by 1,5% compared to 2014. In Moldova, the employment indicator in the SMEs sector is lower compared to the EU countries, in 2015 representing 55.1% of total employees in the country, the largest share of employees are in small companies - 40%.

In the Republic of Moldova, the SMEs represent the barometer of competitive and sustainable economy development, ensuring a uniform evolution by creating new jobs, considerable contribution to net taxes, offering a wide assortment of goods and services, diversifying the economic opportunities of the population.

Entrepreneurship is oriented towards satisfying the needs of the local market and using the resources and local labor force, in this way having a substantial contribution in solving the problem of unemployment (table 1).

Table 1. The labor force engaged in small and medium-sized enterprises in the Republic of Moldova

Indicators	The number of employees, thousands of people					The share of employees in the Republic				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Total small and medium enterprises, from that:	300,2	298,4	291,7	281,4	313,5	57,7	56,9	56,2	55,1	61,2
medium-sized enterprises	87,6	87,6	85,9	82,4	101,5	16,8	16,7	16,5	16,2	19,8
small enterprises	122,2	122,9	119,3	115,1	107,2	23,5	23,4	23,0	22,6	20,9
micro enterprises	90,4	88,0	86,6	83,9	104,8	17,4	16,8	16,7	16,4	20,5

Source: elaborated by the authors based on data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova

The number of people who work in SMEs in the reference period constitutes 313,5 thousand of people, covering 61,2 % of the total number of employees of enterprises, which is 3.5% more than in 2012 and with 6.1% more than in 2015. The higher number in the total

number of employees is in small businesses, about 20.9% of the total number of SMEs in the Republic.

It can be said with pretty much certainty that in recent years human capital was increased compared to physical capital and natural, which is the most important form of economic impute. Subramanian (1993) showed that the more vital form of capital for creating wealth is human capital. A recent World Bank study shows that, disintegration is the wealth of different types of capital, on average, 64% of this wealth comes from human capital, 20% is generated by natural capital and 16% of the physical capital.

Small and medium-sized enterprises, are the main generating source of new jobs, due to this they feel directly this trend that puts the emphasis on human capital. They should be able to find and pay this human capital if they want to compete on the market. (figure 2).

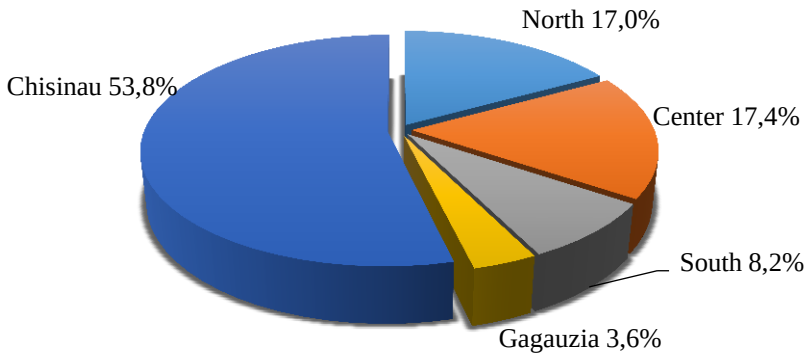


Figure 2. Structure of the labour force in the Republic of Moldova in the territorial profile in the year 2016

Source: elaborated by the authors based on data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

In the Republic of Moldova, the largest number of employees of the enterprises is concentrated in the municipality of Chisinau where work the most part of the small and medium-sized enterprises. The development regions North and Center hold only o share of 34.4% of the total number of employees in the Republic.

Small and medium-sized enterprises create jobs and represents significant proportion of employment in all branches of the national economy (table 2).

Table 2. The number of employees of small and medium enterprises after the types of activity in the Republic of Moldova in the year 2016

The main types of activity	The number of employees, thousand people				Structure, %			
	SME - total	out of which			SME - total	out of which		
		medium-sized enterprises	small enterprises	micro enterprises		medium-sized enterprises	small enterprises	micro enterprises
Total	**313,5**	**101,5**	**107,2**	**104,8**	**100**	**100**	**100**	**100**
Agriculture, hunting economy and forestry	38,2	17,0	14,8	6,4	12,2	16,7	13,8	6,1
The manufacturing industry	46,2	21,9	15,2	9,0	14,7	21,6	14,2	8,6
Electricity, gas and water	6,5	3,7	1,7	1,1	2,1	3,6	1,6	1,0
Construction	22,1	7,1	8,5	6,6	7, 0	7,0	7,9	6,3

Wholesale and retail trade	82,1	13,2	27,2	41,8	26,2	13,0	25,4	39,9
Hotels and restaurants	12,4	3,0	5,2	4,3	3,9	2,9	4,8	4,1
Transport, storage and communications	32,6	10,5	12,3	9,8	10,4	10,3	11,5	9,3
Real estate transactions	28,8	5,3	8,9	14,6	9,2	5,2	8,3	13,9
Other activities	44,6	19,8	13,4	11,4	14,2	19,5	12,5	10,9

Source: elaborated by the authors based on data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

At the end of the year 2016, the average number of employees in the economy of the Republic of Moldova constituted over 512,3 thousand people, in the small business sector were 313,5 thousand people, which constitutes 61,2% of the total number of employees in the national economy. If we position the small and medium-sized enterprises according to the sector in which they operate, then on the first place are situated the small and medium-sized enterprises in trade, which contribute in the proportion of 26.2% to employment (figure 3).

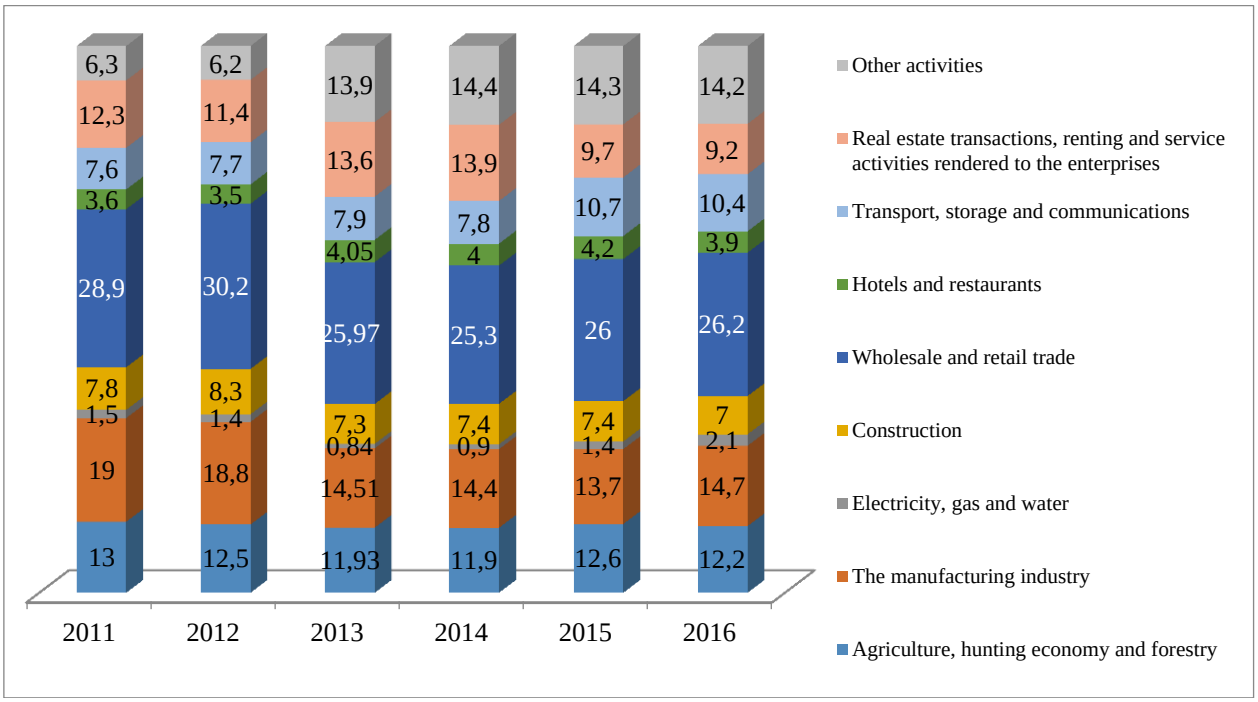


Figure 3. The weight of the number of employees in the section of small business on the main genres of activity in the Republic of Moldova during the years 2011-2016

Source: elaborated by the author based on data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

Small and medium-sized enterprises in the manufacturing industry hold 14.7% of the number of employees of SMEs in the Republic, which is 4.3% less than in 2011. In the agricultural sector, SMEs hold 12.2% of the total number of employees of SMEs in the total Republic, which is 0.8% less than in 2011.

The small business sector is in transition to market economy. The main feature of the market economy constitutes the coexistence of the three forms of ownership. Essential, however, is the dominance of individual property on the capital and the restriction of the state property to the minimum necessary, determined by the necessity of draining some economic

sectors and by maintaining the social protection, specific requirements of a particular national economy.

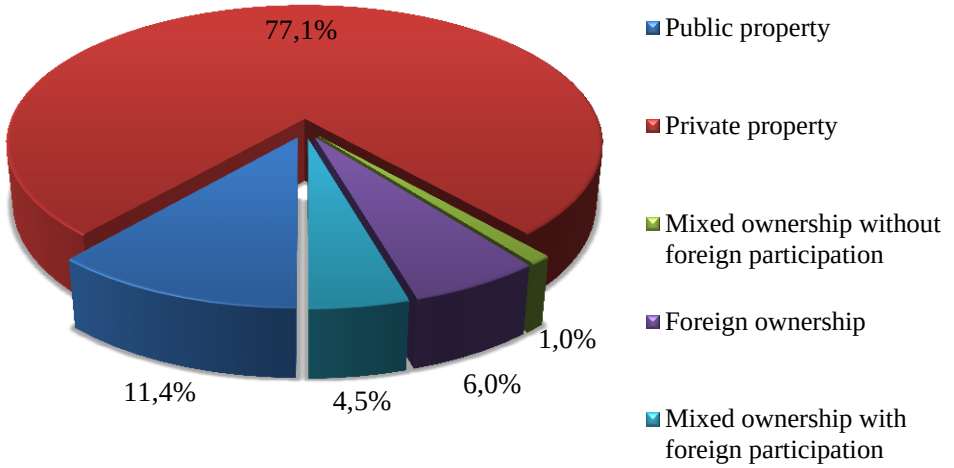


Figure 4. Structure of the labor force in SMEs after the form of property in the Republic of Moldova in the year 2016

Source: elaborated by the authors based on data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

A significant weight in the total number of employees in SMEs with private property is held by small businesses, whose shares constitute 39.84% that are with 5.05% more than in 2014.

Public property constitutes 11.4% of the total number of employees in SMEs, whose share increased with 1.15% compared to 2014.

Throughout the entire analyzed period SMEs have played a major role in increasing productivity, the development and use of technological innovation. Partly, this was due to necessity. To be able to grow and self-sustain, they must be "agile" and flexible. Unlike large corporations, SMEs cannot afford to retire and wait to see in what direction things go. They must lead in the industries in which they operate or they will be destroyed. Moreover, SMEs, because of the limited resources that they have, can afford errors in o lesser extent than large companies. All they do needs to count if they want to survive. Over the years, this situation, which can be described as: “necessity is the mother of invention”, led to the development a numerous innovations by small and medium-sized enterprises.

Conclusions:

1. In the world the small and medium-sized enterprises are named "the backbone of the economy" due to the largest contribution in the creation of new jobs, stimulation of competition, encouragement of the innovation and technology. In the OCDE member countries the small and medium-sized enterprises hold 95% from the total number of enterprises. Worldwide, micro businesses hold the biggest part of the SMEs, circa 83%.

2. SMEs create about two thirds of the total of jobs, this indicator is valid in the developing and developed countries. SMEs’ contribution to the GDP is circa 35% in the developing countries and 50% in the developed countries. About 85% of the micro firms are active in the wholesale and retail sector.

3. In the European countries, the SMEs sector is considered to be the main provider of jobs, framing from 60% to 87% of the total number of employees. For example, in Greece 87% of all employees are employed in the SMEs, 63% in Germany. The EU average is 67% employed in the SMEs sector. Of the total number of employees in the SMEs sector, most of them are employed in micro companies - 45%.

4. In the Republic of Moldova SMEs hold about 98,7% from the total number of the

enterprises in the country and reflect a steady growth of the sector, both due to the improvement of the business environment and to the improvement of the regulatory framework related to the entrepreneurial activity. The total number of enterprises increases in 2016 with 1,800 enterprises (by 3,61%) more than in 2015 and with 2,2 thousand enterprises (by 4,45%) more than in 2012, the best increase is noted in the number of micro enterprises with has grown from 39.4 thousand units in 2012 to 44.5 thousand units in 2016, or with 12.94%.

BIBLIOGRAPHY:

6. Legea privind cu privire la întreprinderile mici şi mijlocii: Nr. 179 din 21.07.2016. În: Monitorul Oficial. 2016, nr. 306-313, art. Nr: 651 [accesat 14 septembrie 2016]. Disponibil: http://lex.justice.md/md/366638/
7. Bugaian L., Catanoi V., Cotelnic A. Antreprenoriat: Iniţierea afacerii. UTM. Chişinău: Elena-V.I. SRL, 2010.
8. Erhan L. Strategii financiare de dezvoltare a întreprinderilor mici şi mijlocii prin prisma asigurării unei economii de piaţă funcţionale. Chişinău, 2013.
9. Gribincea A., Drăgălin I., Frumusachi E., Businessul şi Societatea, ULIM. Chişinău: 2016.
10. Uşurel L., Balaban E., Iabanji I., Taxe şi impozite pentru întreprinderile mici şi mijlocii, proiectul ACED/USAID, Chişinău, 2012.
11. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. www.statistica.md

DROUGHT RISK AND ITS IMPACT ON THE MAIN AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

NIREAN E.
PhD., interim associate professor
MITRIUC M.
university lecturer
The State Agrarian University of Moldova

ABSTRACT. Natural risks have always been that negative factor for the agriculture, which should be taken into account in the development of the agrarian sector. Due to the fact that the Republic of Moldova is located in a climatic zone with insufficient humidity, it is periodically subject to the influence of particularly strong droughts. The droughts of recent years have shown the insufficient level of adaptation of the Moldovan agriculture to drought conditions, which affect the agrarian sector more and more often and with an increased intensity especially in recent years. From this perspective, agricultural entities need to analyze the probability of damages occurrence and to assess them, as due to their specific field of activity, they constitute environments in which the drought risk can be manifested predominantly. This makes it necessary to develop urgent and long-term measures to reduce the drought risk. From this point of view, drought risk management is a set of rigorously established and organized activities, which, regarding the existing conditions and objectives, analyzes risk factors in a security concept in order to minimize the risks and costs involved.

KEYWORDS: precipitation, productivity, risk, drought, costs.

REZUMAT. Riscurile naturale au fost întotdeauna acel factor negativ pentru agricultură, care ar trebui luat în considerare în dezvoltarea sectorului agrar. Datorită faptului că Republica Moldova este situată într-o zonă climatică cu umiditate scăzută, este periodic supusă influenței secetelor deosebit de puternice. Secetele din ultimii ani au demonstrat nivelul insuficient de adaptare a agriculturii naționale la condițiile de secetă, care afectează mai ales în ultimii ani, din ce în ce mai mult sectorul agrar și cu o intensitate sporită. Din această perspectivă, entitățile agricole trebuie să analizeze probabilitatea apariției daunelor și să le evalueze, deoarece, datorită domeniului lor specific de activitate, ele constituie medii în care riscul de secetă se poate manifesta în mod predominant. Acest lucru duce spre dezvoltarea unor măsuri urgente și pe termen lung pentru reducerea riscului de secetă. Din acest punct de vedere, managementul riscului de secetă constituie un set de activități riguros stabilite și organizate, în ceea ce privește condițiile și obiectivele existente, totodată analizează factorii de risc într-un concept de securitate pentru a minimiza riscurile și costurile implicate.

CUVINTE CHEIE: precipitații, productivitate, risc, secetă, costuri.

INTRODUCTION

Natural risk is a function of probability of a damage occurrence and possible consequences as a result of a certain event, being understood as the measure of the magnitude of the natural "threat". In other words the risk is given by the expected loss level in case of occurrence of the expected natural event.

Natural processes and phenomena, although natural, have their random character. Although they appear to be a necessity in the evolution of the system, they manifest themselves as a random occurrence being included, from this point of view, into the sphere of chance, of the unexpected. However, the term "hazard" in US literature only designates exceptional natural phenomena with a high risk potential. In this sense, the term "hazard" from English has long been used as the equivalent term for the "risk" from French language.

Natural hazard implies the possibility of a potentially devastating event occurring at a given time and in a given area. In any aspect, the hazard contains a certain degree of danger, involving, most of the time, extreme events. It may also include latent conditions, which may represent future dangers. Natural hazard can manifest itself in the form of singular events, combined or sequentially intertwined in causes and effects. Any hazard can be characterized by a certain geographical location, intensity or magnitude, frequency and likelihood of occurrence.

The classification of hazards can be estimated by: climatic zones, genetic types, seasons, by way of manifestation (slow or violent), by the damage caused, etc. According to the genetic types and the factors that can trigger their manifestation as disasters and / or catastrophes, we distinguish hazards and risks of a techno genic and natural character which in turn, according to the factors involved in their occurrence and their triggering, are subdivided into: geological, hydro meteorological and biological [1].

Climate risks are the possibility of getting losses due to climate change. Any climatic risk phenomenon, by its manifestation, is a deviation from the multiannual average, and the extent of this deviation depends on its consequences. Climate risks include: drought, hail, torrential rains, floods, frosts, snowfalls, polarities, etc.

The Republic of Moldova, being located in a climatic zone with insufficient humidity, is regularly subject to the influence of particularly strong droughts (once in 50 years), strong (once in 6 years), averages (once in 4 years) [1].

Drought is characterized by high temperatures of the air layer at the soil surface over a long period of time, accompanied by the lack of the necessary reservoir of moisture and precipitation in the soil, necessary for plant growth. The drought in the Republic of Moldova is one of the most dangerous natural phenomena, representing the specific feature of the regional climate, conditioned by the uneven distribution of the atmospheric precipitation in time and space against the background of increased air temperature.

Of all the climatic phenomena, droughts can be considered as the most complex, as there are several factors involved in their triggering: atmospheric precipitation, plant water availability, air moisture and temperature, evapotranspiration, wind speed etc., these being the main climatic parameters that define the occurrence of dry or droughty time.

Although droughts can be recorded throughout the year, the most numerous droughts occur at the end of the summer and in early autumn. In the country this phenomenon occurs at a frequency of 3 to 5 years and it generally includes the south and the center of the country. Drought leads to significant losses (from 10% to 50%) of the agricultural crop. Cutting down rivers and lowering groundwater levels can make difficult the water supply in localities.

In the Republic of Moldova in the spring season droughts and catastrophic droughts predominate, more extreme droughts occur in summer and in autumn a high frequency of catastrophic droughts is recorded.

APPLIED METHOD AND MATERIAL

In order to solve the problem the specialty literature was used, as well as the data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova, the data of the State Meteorological Service and the data obtained from the research carried out by the authors. Based on the accumulated data, calculations were made to analyze the amount of precipitation, the productivity of the main agricultural crops, and the correlation between these indicators. For the interpretation of accumulated data and made calculations the analytical method of calculation, table method, graphical method and correlation method were applied. In order to interpret the obtained results, the method of analysis was used. In formulating the conclusions, the authors focused on the method of induction and deduction.

RESULTS OF THE INVESTIGATION

The consequences of the drought are determined both by the degree of intensity, duration, and by the affected area. The droughts that cover an area of up to 10% of Moldovan territory are assessed as local; 11% - 20% are considered vast; 21% - 30% - very vast; 31% - 50% - extreme, and above 50% are considered as catastrophic droughts, because they cause large losses to the national economy [2].

In the last two decades droughts have been more frequent, and they are becoming more and more intense. Thus, during the period 1990-2016, in the Republic of Moldova there

were registered 11 years (1990, 1992, 1994, 1996, 1999, 2000, 2001, 2003, 2007, 2011, 2015) with droughts of varying intensity, that led to the reduction of crops production.

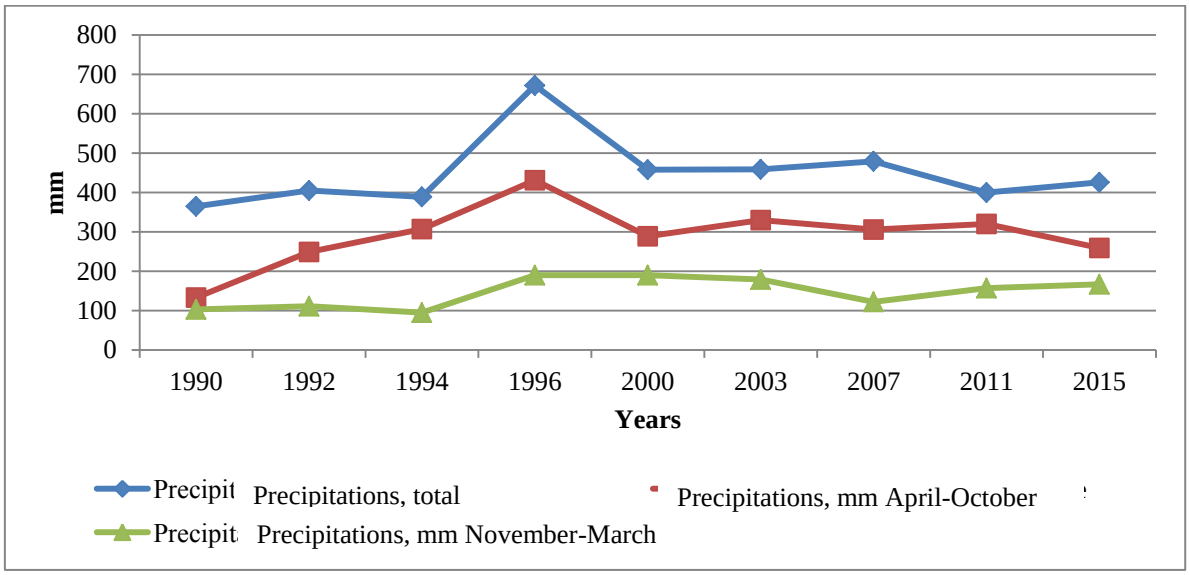


Figure 1. The amount of precipitation in the arid years in the Republic of Moldova
Source: elaborated by the authors on the database of the State Hydrometeorological Service [3]

From the data presented in Figure 1, we can observe that during the analyzed period, the smallest amount of rainfall occurred in 1994, followed by 2011 and 2015, and in 1996 the highest rainfall occurred.

The low amount of rainfall in the driest periods has affected the productivity of the main cereal crops in Moldova.

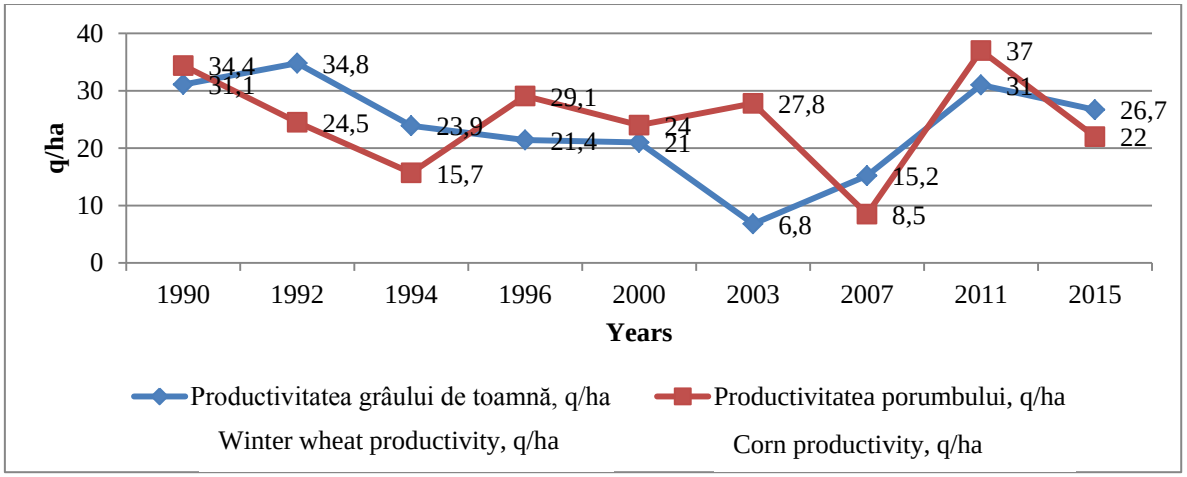


Figure 2. Productivity of the main cereal crops in the Republic of Moldova in the driest years
Source: elaborated by the authors on the database of the National Bureau of Statistics [4].

The data presented in Figure 2 show that the lowest productivity of winter wheat in the driest years was registered in 2003, namely 6.8 q / h, the highest productivity being registered in 1992 - 34.8 q /Ha. The situation is different with regard to corn crops, the lowest productivity was registered in 2007 - 8.5 q / ha, and the highest in 2011 - 37 q / ha.

The reduced amount of precipitation during the droughts has influenced the modification of the crop yield per hectare of the main cereal crops in the Republic of

Moldova. The lowest productivity of winter wheat in the most recent years was registered in 2003, namely 6.8 q / ha, with the highest productivity recorded in 1992 - 34.8 q / ha. The situation is different with regard to corn crops, the lowest productivity was registered in 2007 - 8.5 q / ha, and the highest in 2011 - 37 q / ha.
According to the initial data in Figures 1 and 2, we have made the calculations reflecting the correlation between the amount of precipitation and the yield of wheat and corn in the arid years. The results of these calculations are shown in Figure 3.

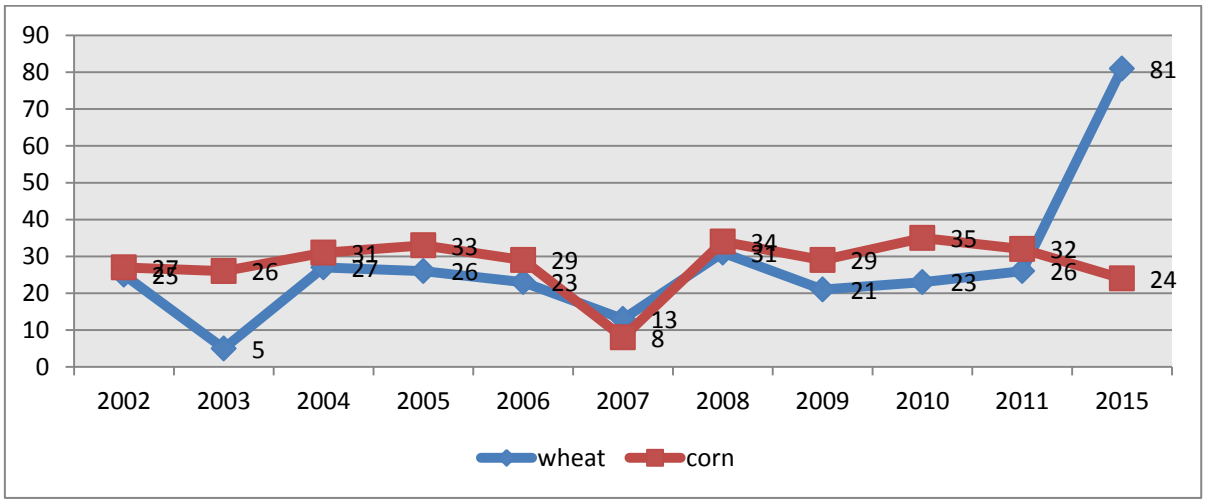


Figure 3. Correlation between the amount of precipitation and the productivity of the main cereal products in the arid years in the Republic of Moldova
Source: elaborated by authors

So, the amount of precipitation in the arid years has influenced 28% of the wheat production and 33% of the corn production.

The consequences of the drought are determined both by the degree of intensity, duration, and by the affected area. The droughts that cover an area of up to 10% of the territory of the Republic of Moldova were assessed as local; 11-20% is considered to be vast; 21-30% - very vast; 31-50% - extreme, and above 50% are considered as catastrophic droughts, because they cause big losses to the national economy. In the Republic of Moldova during the spring season there are very vast droughts and catastrophic droughts, in summer and in autumn extreme and catastrophic droughts are frequent.

Thus, the droughts in the years 1994, 2000, 2003, 2007, 2011 and 2015 were rated as the most intense in terms of intensity and catastrophic by occupied area. The total losses due to drought constituted approximately six billion lei in 2015.
The drought in 2015 was characterized by the lack of regional rainfall, the precipitations were predominantly local, and the lack of precipitation in some regions of the country between May and July. Water shortages had a negative impact on the productivity of the main cereal crops. For winter wheat, the best results were recorded in the northern area in Briceni, Edinet, Râşcani, Falesti, Floresti, as well as in Comrat, where productivity was over 32 q / ha. A lower productivity, compared to the average in the republic, was recorded in Străşeni, Teleneşti and Nisporeni districts (15-20 q / ha).
One of the consequences of the drought is the impact it has on the market situation of cereal crops, by increasing market prices of wheat, corn and other cereal crops by 20-30 percent compared to previous years.

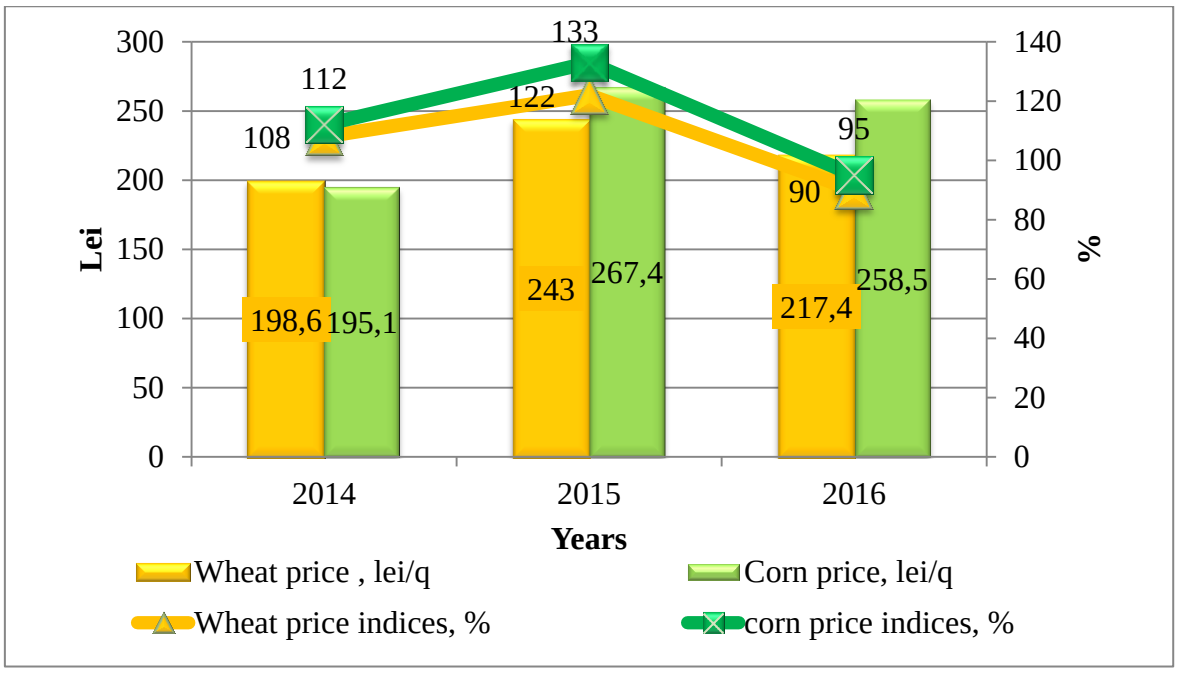


Figure 4. Prices and price indices of the main cereal products during the period 2014-2016

Source: elaborated by the authors based on data from the National Bureau of Statistics [5]

From the data shown in Figure 4, an increase in wheat price by 22% and in corn price by 33% in the dry year 2015 can be observed compared to the previous year 2014 which was not dry. Subsequently, in 2016 (the year with no drought), the prices of these products were reduced by 10 % and 5% respectively.

The increase in prices for cereal products can lead to a rise in prices for fodder crops, which will generate higher prices for livestock products - milk, meat, eggs, etc. Also, from the experience of previous years, we can mention that because of the lack of fodder, the livestock will be reduced.

The impact of the drought risk can be reduced by taking the following measures:

- ✓ restoration and development of irrigation systems;
- ✓ implementation of varieties and hybrids of agricultural crops, including the indigenous ones, with a high genetic potential for drought resistance, adapted to the pedoclimatic conditions of the Republic of Moldova;
- ✓ subsidizing the production of the seed crop material resistant to droughts;
- ✓ subsidizing insured drought risks;
- ✓ institutional strengthening of the risk management system in agriculture at the national level.

CONCLUSIONS

1. On average, our country faces droughts once in five years in the north of the country and once in three years in the southern and central districts. The most recent and severe droughts occurred in the years 2003, 2007, 2012 and 2015.
2. One of the consequences of the dispersed nature of the rain in the country during the dry years is the high variation in agricultural crop productivity, especially in cereals, and the difficulty of assessing the negative impact of the drought.
3. At national level, the drought has no significant impact on the country's food security if there are grain reserves made in previous years.
4. At the level of the economic entity, the consequences of the drought can be quite representative, as agricultural producers assume most of the impact of the drought as a result of the poorly developed insurance sector in the Republic of Moldova. The current insurance

system in agriculture has insufficient coverage and, consequently, its impact on the mitigation of both ordinary and catastrophic risks is insignificant.

5. The negative impact of the drought is more severe on the living conditions of the rural population because that most of the food comes from households.

6. The drought has a negative impact on the market as a result of reduced supply and raising prices.

REFERENCES

1. BUZA, V. Disaster Risk Management in the Republic of Moldova. National Agency for Rural Development of the Republic of Moldova. Chisinau, 2007. 104 p.
2. BOIAN, I. Droughts in the Republic of Moldova are becoming more frequent and intensive. In: Environment no. 6 (60), December 2011, p.40-44.
3. http://www.meteo.md/index.php/search/d7dc4c2b5ff8d4b767eff160ce0f248d/
4. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=315&id=2278
5. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=335&id=2345.

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В МОЛДОВЕ

НИРЯН ЕЛЕНА
доцент, доктор экономических наук, ГАУМ

ABSTRACT. The quality of life is a combination of natural, technical, economic, social, political, cultural, ethnic, etc. conditions that ensure the biological, social and spiritual integrity of a man. The main components of the quality of life are: the quality of the environment; demographic state; quality of working conditions; size and structure of consumption goods and services; public health; access to professional training, education, culture, sports etc.; socio-political situation. The quality of life is a dynamic process and depends on many factors, such as: size, structure and dynamics of the population; size, diversity and quality of wealth of soil and subsoil; scientific, technical and economic progress; size, structure and dynamics of national heritage, national income or gross domestic product; the size of incomes of various categories of the population; the state of the environment; level of access to the rights and freedoms of citizens, to social management, etc.

KEYWORDS: Quality of life, living wage, standard of living, population's income, population's expresses.

АННОТАЦИЯ. Качество жизни — это совокупность природных, технических, экономических, социальных, политических, культурных, этнических и т.д. условий, обеспечивающие биологическую, социальную и духовную целостность человека. Основными составляющими качества жизни являются: качество окружающей среды; демографическое состояние; качество условий труда; размер и структура потребления товаров и услуг; здоровье населения; доступ к профессиональной подготовке, образованию, культуре, спорту и др.; социально-политическая обстановка. Качество жизни является динамичным процессом и зависит от многих факторов, таких как: размер, структура и динамика населения; размер, разнообразие и качество богатств почвы и подпочвы; научно-технический и экономический прогресс; размер, структура и динамика национального наследия, национального дохода или валового внутреннего продукта; размер доходов различных категорий населения; состояние окружающей среды; уровень доступа к правам и свободам граждан, к социальному управлению и т.д.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: качество жизни, прожиточный минимум, уровень жизни, доход населения, расходы населения.

ВВЕДЕНИЕ

Качество жизни это степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека. Качество жизни населения определяется жизненными потенциалами общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям. Проявляется качество жизни в субъективной удовлетворённости людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как биологическому, психическому (духовному) и социальному явлению.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

Для выявления проблемы была использована специализированная литература, данные Национального Бюро Статистики, а также результаты собственных исследований автора. На основании накопленных данных, были проведены расчеты с целью определения величины прожиточного минимума по категориям населения доходов и расходов населения. Для интерпретации накопленных данных и расчетов был применен аналитический метод расчета и табличный. В целях интерпретации полученных результатов был применен метод анализа и синтеза. В формулировке выводов, автор сосредоточился на методе индукции и дедукции.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Качество жизни характеризуется многими показателями, которые могут быть сгруппированы следующим образом:

а) факторные показатели (средств) - объем продаж продовольственных и непродовольственных товаров и услуг, предоставляемых населению; сеть образования, здравоохранения, культуры, искусства в целом и на территориальном уровне, а также уровень её обеспеченности; транспортная сеть и степень её обеспеченности и др.;

б) результативные показатели (состояния) – это потребление на душу населения основных продуктов питания, промышленных товаров и услуг; ежедневное потребление калорий на душу населения; грамотность населения, число студентов на 10000 жителей; число жителей на одного врача; число жилищ, данных в эксплуатацию на 1000 жителей, средняя продолжительность жизни и т.д. [2].

При определении качества жизни выделяют два вида показателей: объективные (природные, социальные) и субъективные (когнитивные - оценки общей удовлетворенности жизнью и оценки удовлетворенности различными сферами жизни; эмоциональные).

В соответствии с системой показателей, характеризующих качество жизни, чрезвычайно важен показатель стоимости жизни, который определяет уровень жизни населения.

Уровень жизни является ключевым компонентом качества жизни, что отражает степень удовлетворения жизненных потребностей населения страны, социальной группы или лица. Для характеристики уровня жизни используется целый ряд показателей, таких как: повышение национального дохода; национальный доход на душу населения; уровень и динамика доходов населения; уровень цен и их изменения; структура и динамика потребления товаров и услуг; уровень занятости труда, жилищные и транспортные условия; реальная заработная плата и реальные доходы населения; чистая номинальная среднемесячная заработная плата; уровень инфляции; здоровье населения; законная продолжительность рабочего дня; уровень подготовки; доступ к образованию, науке, культуре, искусству, спорту, здоровье населения и т.д. Анализируя динамику этих и других показателей, определяется благосостояние населения [2].

Прожиточный минимум – показатель, представляющий стоимостную оценку минимального объема потребления материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения основных потребностей, сохранения здоровья и поддержания жизнедеятельности человека. Величина прожиточного минимум включает: стоимостную оценку продовольственной корзины; расходы на покупку промышленных товаров и оплату услуг, оказываемых населению; размеры обязательных взносов [1].

Прожиточный минимум (жизненно важный минимум) – это определенный уровень дохода, необходимого для удовлетворения основных потребностей потребителя или семьи, который изменяется от одной страны к другой и от одного периода к другому, в зависимости от степени экономического развития, традиций и т.д., Прожиточный минимум составляет порог бедности, а любое отклонение вниз означает, что практически невозможно удовлетворить насущные потребности групп населения [2].

Таблица 1. Прожиточный минимум по категориям населения в Республике Молдова, лей

Категория населения	**2013**	**2014**	**2015**
Активное население	1710	1726,8	1842,2
Мужчины в работоспособном возрасте	1855,5	1875,6	2000,6
Женщины в работоспособном возрасте	1555,1	1567,8	1672,2
Пенсионеры	1326,9	1343,7	1437,4
Дети - итого, включительно:	1534,3	1547,5	1647,1
-дети до 1 года	611,2	618,6	658,5
-дети 1-6 лет	1322,2	1327,2	1417,8
-дети 7-17лет	1726,3	1747,6	1863,5

Источник: [3]

В 2015 году прожиточный минимум в среднем на одного человека составил 1734,1 лея, что на 6,6% больше чем в 2014 году. Ежемесячный располагаемый доход населения в 2015 году составил в среднем на человека 1956,6 леев и превысил средний размер прожиточного минимума на 12,8%. Среднемесячная заработная плата одного работника в экономике за этот период составила 4610,9 леев, что позволяет покрыть прожиточный минимум для трудоспособного населения в 2,5 раза.

Соотношение средней заработной платы и среднего прожиточного минимума для трудоспособного населения варьирует в зависимости от национальной экономической деятельности.

Прожиточный минимум для пенсионеров составил 1437,4 лей и представляет 82,9% от среднего показателя для всего населения. Среднемесячная пенсия, установленная на 1 января 2016 года составила 1165,2 леев, которая, соответственно, позволяет покрывать прожиточный минимум для этой категории населения на 81,1%.

Молдавские граждане имеют право на государственное пенсионное страхование по старости, в случае инвалидности, потери кормильца и в других случаях, предусмотренных Законом «О государственном пенсионном страховании в Республике Молдова». Пенсии выплачиваются из Социального фонда Республики Молдова. Профсоюзы, организованные для защиты интересов работников, контролируют справедливое применение закона и расходование средств, выделяемых на пенсионное страхование и социальную помощь пенсионерам.

Социальный фонд Республики осуществляет выплату возмещений и компенсаций для поддержки социально уязвимых групп населения: многодетных семей, одиноких матерей, граждан, зарегистрированных в бюро по трудоустройству в качестве безработных и т.д.

Располагаемый доход населения – это все денежные средства и средства в натуральной форме, полученные в результате работы по найму и по собственному желанию, продажи сельскохозяйственной продукции из частного хозяйства, доходы от собственности, пенсии, другие социальные пособия и других текущие переводы (в том числе товары и денежные средства, полученные вне домашнего хозяйства).

В нынешний переходный период, доходы домашних хозяйств зарегистрировали впечатляющие, но противоречащие результаты. Изменения в этой области включили все количественные и структурные параметры доходов, и в эти изменения были внесены все компоненты доходов населения. Таким образом, изменились их реальные размеры (выраженные в покупательной способности), их видимые (номинальные) размеры, их доля в общем доходе общества, структура доходов, соотношение различных категорий доходов, распределение населения по размеру доходов.

Анализ доходов по источникам и экономическим зонам предоставлен в нижеследующей таблице.

Таблица 2. Средний доход населения в Республике Молдова, лей

Источник дохода	**Север**			**Центр**			**Юг**		
	2013	**2014**	**2015**	**2013**	**2014**	**2015**	**2013**	**2014**	**2015**
Располагаемый доход	1572,6	1697,2	1838,8	1437,9	1564,3	1732,4	1419,1	1526,6	1704,8
Доход с заработной платы	464,3	518,4	578,4	512,2	518,3	574,7	437,2	480	546,3
Индивидуальная с/х деятельность	220,4	232,8	244,4	195,6	210,9	219,9	164,3	204,1	209,3
Индивидуальная несельхоз. деятельность	90	64,9	96,5	109,3	126	152,3	103,3	88,7	82,3
Доход из собственности	1,4	0,4	1,2	0,9	1,7	2,1	3,5	0,7	0,7
Социальные начисления	369,6	397,5	431,8	287,1	327,7	360,5	307,2	340	371,8
Другие доходы	427,1	483	486,5	332,8	379,7	423	403,6	413,1	494,4
Денежные переводы	348,8	396,8	408,9	286,7	332,3	369,1	338	356,1	427,5

Источник: [3]

В 2015 году доходы населения в среднем на одного человека составили 1956,6 леев в месяц, увеличившись на 10,7% по сравнению с 2014 годом. Доходы домашних хозяйств в реальном выражении увеличился на 0,9%. Оплачиваемая работа является наиболее важным источником дохода с долей 41,4% в общем объеме дохода. По сравнению с 2014 годом, в 2015 вклад этих доходов сократился на 0,2 процентных пункта.

В зависимости от типа проживания, установлено, что доходы домохозяйств в городских районах составили в среднем 692,6 леев, или в 1,4 раза выше, чем в сельской местности. Доходы сельского населения формируются на основании оплачиваемой деятельности 27,8%, а ее вклад в 1,9 раза ниже, чем в городской среде. Кроме того, доходы от индивидуального сельского хозяйства составило 17,5% от общего располагаемого дохода.

Сельское население по сравнению с городской, зависит в большей мере от трансфертов из-за рубежа, их доля в доходах, составляет 23,4% по сравнению с городской - 11,8%. Кроме того, сельскому населению характерно более высокий вклад в общем доходе, социальных пособий - 22%, по сравнению с 20% в городской среде.

По данным Национального бюро статистики в 2016 году располагаемые доходы населения составили в среднем на одного человека в месяц 2060,2 лея, что на 5,3% больше чем в 2015 году. В реальном выражении (с корректировкой на индекс потребительских цен) доходы населения уменьшились на 1%.

Потребительские расходы населения соответствуют расходам в денежной и натуральной форме для текущих потребностей домашнего потребления: продуктов питания, непродовольственных товаров и оплата услуг.

Данные Национального бюро статистики показывают, что молдаване тратят больше, чем зарабатывают. Согласно этому источнику, в 2015 году среднемесячные расходы на одного человека превысили доходы более чем на 91,9 леев.

Республика Молдова входит в число стран с самым высоким уровнем расходов на продукты питания в Европе. Наша страна занимает 39 место из 40 стран по доле расходов на продукты питания в общем объеме расходов на потребление. Чтобы покрыть потребительские нужды молдаване тратят 43,2 процента от располагаемого дохода на продукты питания и, соответственно, 1,7 процента на алкоголь.

Динамика потребительских расходов по назначению будут представлены в следующей таблице.

Таблица 3. Среднемесячные потребительские расходы населения в Республике Молдова, лей

Направления	**2013**	**2014**	**2015**
Итого	1775,8	1816,7	2048,5
Продукты питания	760,9	796,1	861,8
Алкогольные напитки, табак	27	24,3	28,8
Одежда, обувь	183,7	193,1	229,7
Содержание жилья	340,9	343,9	366,6
Оборудование жилья	64,3	64,2	80,5
Здравоохранение	100,9	102,4	133
Транспорт	82,6	78,9	93,1
Коммуникации	75	78,8	87,9
Отдых и развлечения	27,1	22,8	27,8
Учеба	15,1	13,2	13,2
Отели, рестораны	27,4	26,3	35,5
Другие	71	72,9	90,7

Источник: [3]

Среднемесячные потребительские расходы населения в 2015 году составили в среднем на одного человека 2048,5 леев, увеличившись по сравнению с предыдущим годом

на 12,8% . В реальном выражении (с учетом индекса потребительских цен), население в среднем расходует в 2015 году на 2,8% больше, чем в 2014 году.

Основная часть расходов предусмотрена для необходимого потребления продуктов питания - 42,1%. На содержание жилья человек в среднем выделил 17,9% из общих расходов, на одежду и обувь - 11,2%. Прочие расходы были направлены на медицинское обслуживание (6,5%), транспорт (4,5%), связь (4,3%), бытовая техника (3,9%), образование (0,6%) и т.д.

Учитывая, что городские жители имеют более высокие доходы, соответственно и потребительские расходы превышают на 751,3 леев, или в 1,4 раза, потребительские расходы в сельской местности.

В городах, чтобы обеспечить потребление продуктов питания, население по тратило 39,6% из ежемесячных расходов, а в сельской местности - 44,8%. В то же время, городские жителей по сравнению с сельскими больше тратят на содержание жилья (18,7% против 17,0%), на транспорт (5,0% против 4,1%), коммуникации (4,6% против 4,0%), гостиницы и рестораны (2,9% против 0,5%), развлекательные услуги (2,0% против 0,7%).

Расходы населения в 2016 году составили в среднем на одного человека в месяц 2116,8 лея, увеличившись на 3,3% по сравнению с 2015 годом.

В рейтинге благополучия (Legatum Prosperity Index 2015) Республика Молдова занимает 92 позицию из 142 государств мира. Данный индекс включает восемь категорий: экономика, образование, здравоохранение, личные свободы, безопасность, предпринимательство, управление и социальный капитал.

ВЫВОДЫ

Республика Молдова является одной из самых бедных стран в Европе, а уровень жизни населения ухудшается с каждым годом. Есть существенные различия между уровнем жизни городского и сельского населения, уровень бедности в сельской местности превышает в 3 городскую местность. В сельской местности социальная помощь является одним из методов в борьбе с бедностью.

Улучшения качества жизни населения, особенно в сельской местности возможно достичь путем внедрения и мониторинга проектов развития физической инфраструктуры, коммунальных услуг, а также путем разработки и проведения политики стимулирования молодых специалистов с высшим образованием для того чтобы вернуть их в страну, включая села. Учитывая тот факт, что доходы населения в сельской местности, в основном, приходят от сельскохозяйственной деятельности необходимо разработать политику продвижения бизнеса по переработке сельскохозяйственной продукции в сельской местности. В целях увеличения возможностей занятости в несельскохозяйственной деятельности в сельской местности необходимо продолжить программы поддержки деятельности предпринимательства и поощрение предпринимательской культуры в сельской местности и на национальном уровне.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Закон Nr. 152 от 05.07.2012 о прожиточном минимуме опубликован: 07.08.2012 в Monitorul Oficial Nr. 165 статья №: 555.
2. Sârbu O., Nirean E. Economia Moldovei, UASM, Chişinău 2015, 164 p.
3. Biroul Național de Statistica al Republicii Moldova www.statistica.md

ОЦЕНКА ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СОВРЕМЕННЫХ СТРАТЕГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

ОНОФРЕЙ А. З.
д.х.э.н., профессор университар, Государственный университет Молдовы
ЧАЙКОВСКИЙ А. А.
д.э.н., лектор университар, Государственный университет Молдовы

ABSTRACT. There are many different strategies to promote tourism services, the most effective is the strategy of "pushing" and the strategy of «attracting consumers to the service." To promote tourism services in the market of the Republic of Moldova, it is necessary to use a combined strategy, so that the most effective result can be achieved. First, it is necessary to inform consumers about the benefits and benefits of the services offered, as well as to work on creating the necessary image. After the above activities should stabilize the demand for services, that is, to use the strategy of "retraction".

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: туристская услуга, маркетинг, стратегия продвижения.

Туристическая деятельность в стране регламентируется Национальным агентством по туризму, являющимся отраслевым органом публичного управления со статусом юридического лица. [1]

Национальное агентство по туризму разрабатывает и представляет на утверждение правительства национальную стратегию в области туризма, а также программы по его развитию. [1]

Ежегодно, посредствам турагентств и туроператоров, в Республику Молдову приезжают потребители туристических услуг. Уже шесть лет подряд, наблюдается рост числа туристов, посетивших территорию Республики Молдовы. Наглядно это можно рассмотреть на рис.1.

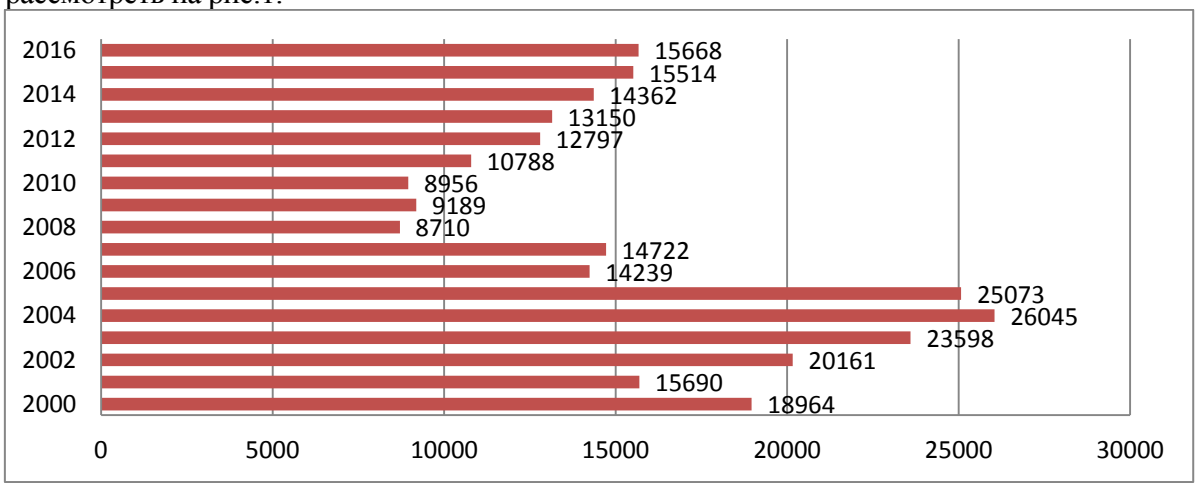


Рис. 1. «Численность иностранных посетителей, посетивших в Республику Молдова»
Источник: Национальное бюро статистики Республики Молдова http://www.statistica.md/

Нельзя не обратить внимание, что, по сравнению с 2004 годом, в 2016 году Молдову посетили почти в два раза меньше туристов. Небольшое количество туристов, прежде всего обусловлено низкой развитостью туристических услуг на территории Республики Молдовы. Большинство туристических предприятий, работают на внешний туристический рынок. Это наглядно демонстрирует рис.2.

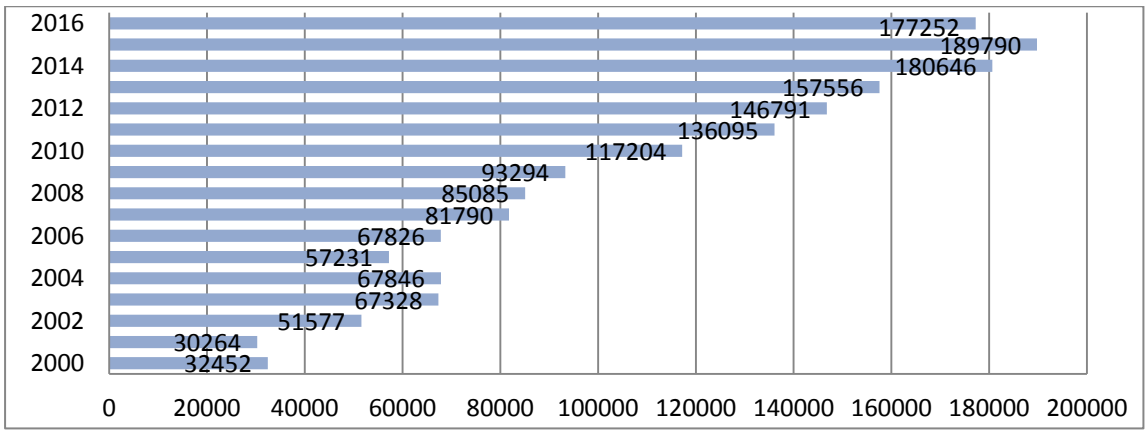


Рис. 2. «Численность Молдавских граждан, выехавших за границу».
Источник: Национальное бюро статистики Республики Молдова http://www.statistica.md/

На протяжении десятка лет молдавское население уезжало за границу, пользуясь туристическими услугами местных компаний, несомненно, можно заметить положительную динамику – рост потребителей, которые предпочитают отдыхать за границей. Пик роста был в 2015 году. Это обусловлено экономическим и политическим положением страны. После того, как внедрили безвизовый режим, с каждым годом все больше молдавских потребителей стараются отправится на отдых заграницу.

В 2016 году выехали из Молдовы на 91% больше, чем въехали. Это обусловлено низким уровнем туристских услуг на территории Республики Молдова.

Республика Молдова как туристское назначение располагает богатым потенциалом для своих посетителей. Туризм имеет все возможности улучшить платежный баланс государства путем увеличения экспорта туристских услуг. Туристский продукт страны представляет собой комплекс природной среды и среды, созданной человеком (достояние, культура, виды деятельности, услуги для посетителей).

Разработку стратегий продвижения туристических услуг на территории Республики Молдовы можно рассмотреть, основываясь на мероприятиях, проводимых компанией Simpals. Данная компания развила бренд Sporter, который продвигает спорт и спортивный образ жизни в массы. Цель проекта: пропаганда здорового образа жизни и развитие любительского спорта в Республике Молдова.

Sporter разработал три мероприятия, к которым активно привлекает не только молдавских потребителей, но так же и иностранных (рис 3.)



Рис. 3. «Логотипы мероприятий Sporter».
Источник: Сайт Sporter.md

Ценность мероприятий состоит в том, что они подчёркивают колорит страны и нации. Молдавские мотивы присутствуют даже в логотипах мероприятий.

Cricova Wine Run - единственный забег в Европе на глубине 100 метров по винным подвалам Крикова, дистанция 10 км.

Данное мероприятие проводится с 2015 года, на рис.3.4 можно заметить, что иностранных участников в 2017 году стало на 49% больше, чем в предыдущем.

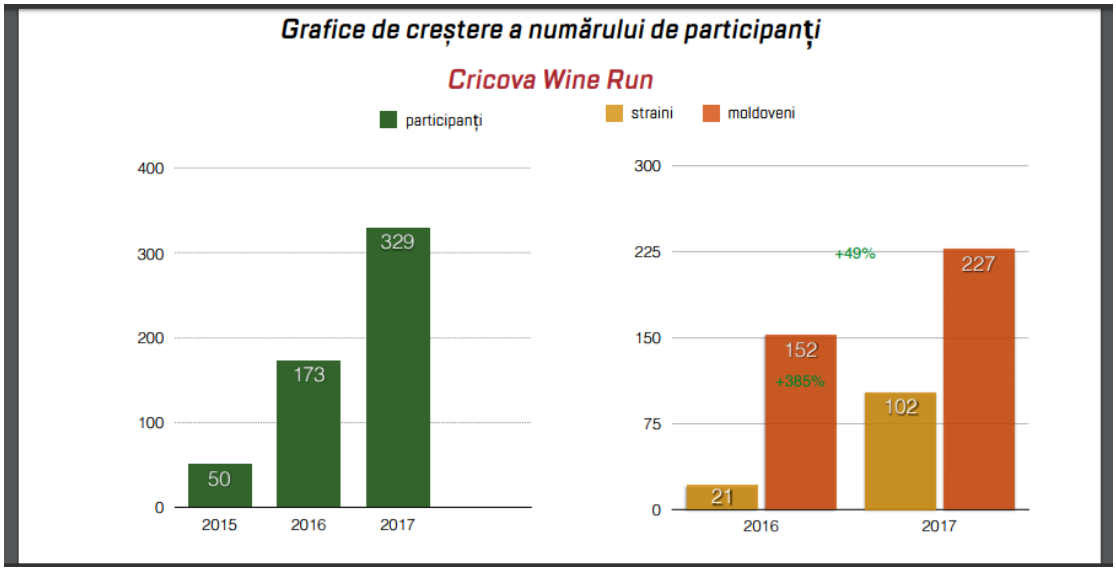


Рис. 4. «Количество участников в Cricova Wine Run за три года».
Источник: «Отчет о мероприятии Cricova Wine Run»

В этом году мероприятие пройдет 28 января и на данный момент зарегистрировано уже 400 участников, из которых 235 – иностранцы. Растущая статистика признак того, что мероприятие с каждым годом набирает обороты и становится конкурентоспособным с походим зарубежными предприятиями.

Purcari Wine Run – единственный забег по пересеченной местности в Молдове, который проходит по виноградникам Chateau Purcari. Дистанция забега- 10 км.

Данное мероприятие проводится с 2016 года, на рис.3.5 можно заметить, что иностранных участников в 2017 году стало на 82% больше, чем в предыдущем

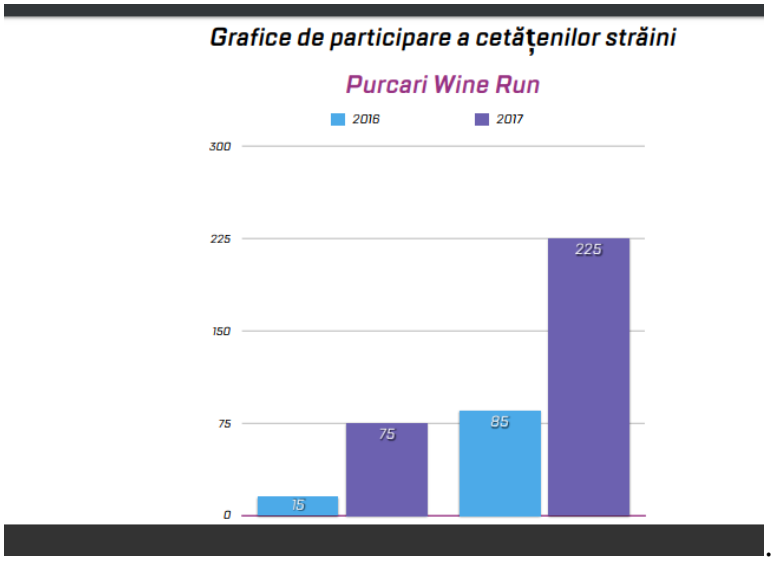


Рис. 5. «Количество участников в Purcari Wine Run за два года».
Источник: «Отчет о мероприятии Purcari Wine Run».

Chisinau Marathon – бег на дистанции 5, 10, 21 и 42 км. В 2016 году, Международный Кишиневский Марафон получил официальный статус AIMS, став членом Международной Ассоциации марафон и пробегов. AIMS — ассоциация международных марафонов и пробегов, объединяющая более 400 марафонов и пробегов из 120 стран, теперь 121 страной стала Молдова.

Данное мероприятие проводится с 2015 года, на рис.6 наглядно видно, что ежегодно число участников растет, как местных жителей, так и иностранцев.

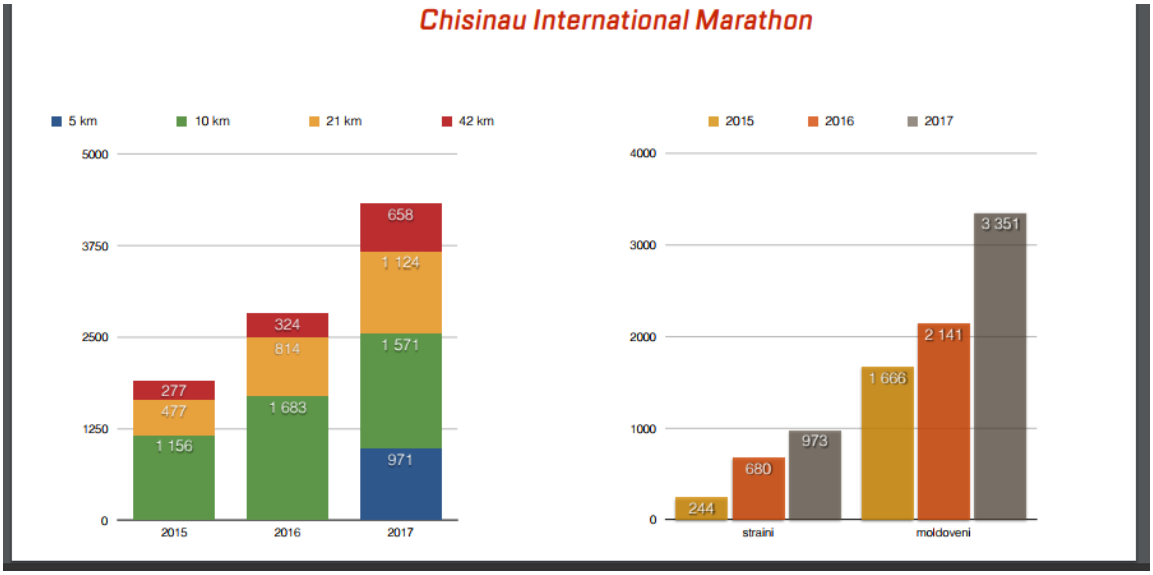


Рис. 6. «Количество участников в Chisinau Marathon за три года».

Источник: «Отчет о мероприятии Chisinau Marathon»

На основе растущих статистик трёх мероприятий можно сделать вывод, что предприятие выработало стратегию привлечения иностранных граждан, а также стимулирование местных потребителей. Проанализировав работу компании, можно выделить следующие маркетинговые инструменты, которые компания успешно использует для привлечения потребителей:

1. Сайт Sporter.md. На сайте можно узнать всю необходимую информацию на трёх языках, а также ознакомиться с самыми интересными спортивными новостями.

2. Информационно-продающая страница под каждое мероприятие. На странице мероприятия можно пройти регистрацию (для местных потребителей участие в мероприятиях всегда дешевле, чем для иностранцев, это обусловлено тем, что компания старается привлечь максимальное число потребителей к спорту.)

3. Страницы в фэйсбуке по каждому мероприятию. Отличный метод информирования целевой аудитории, а также отличный метод работы на узнаваемость.

4. Конференции с экспертами. Хороший маркетинговый ход, для привлечения потребителей к неоднозначному продукту или для организации присейловой акции.

Организация Sporter выстроила мощную стратегию продвижения туристской услуги. Спорт – сейчас является в тренде, а это значит, что данное направление будет расти и при правильной организации мероприятий, они могут стать не только местным достоянием, но и мировым.

Выводы: Делая упор на спортивный туризм, можно добиться огромного успеха, так как данный вид туризма распространен в других странах и пользуется популярностью. Особенно, если такой вид туризма тесно связан с историческим и культурным достоянием страны.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Закон «Об организации и осуществлении туристической деятельности в Республике Молдова» от 24.11.2006 г. Nr. 352
2. Приложение № 1 к Постановлению Правительства «Стратегия развития туризма «Туризм- 2020»» от 19 мая 2014 г. № 338
3. Официальный сайт мероприятия «Purcari Wine Run» https://purcari.winerun.md/
4. Официальный сайт мероприятия «Sporter» http://www.sporter.md/
5. Официальный сайт мероприятия «Chisinau Marathon» https://marathon.md/

ОПЫТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ОНОФРЕЙ А.З.
д.х.э.н., профессор Молдавского государственного университета
ДУДОГЛО Т.Д.,
д.э.н., кафедра бухгалтерского учета и финансов Комратского ГУ

РЕЗЮМЕ. Подчеркнуто значение сельского хозяйства для АТО Гагаузия и особенности природного потенциала региона, в том числе причины неустойчивого земледелия. Описан опыт шести сельскохозяйственных предприятия АТО Гагаузия
при производстве зерна за 2017 год, а также приводятся показатели производства пшеницы в трех предприятиях южной зоны республики, добившихся наивысших значений урожайности за 2016 - 2018 годы. Расчетные экономические показатели, характеризующие отдачу земли в отрасли, наглядно представлены на графиках.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: земля, сельское хозяйство, урожайность, зерно, пшеница.

ABSTRACT. This article emphasizes the importance of agriculture for ATU Gagauzia and the features of the natural region, including the causes of unsustainable farming. This paper also describes the experience of six agricultural enterprises of ATU Gagauzia during the production of grain for 2017, as well as the indicators of wheat production in three enterprises of the southern zone of the republic, the highest yields achieved in 2016-2018. The estimated economic indicators that characterize the return of land in the industry are graphically presented.

KEY WORDS: land, agriculture, productivity, grain, wheat.

Сельское хозяйство – одна из основных отраслей АТО Гагаузия, агросектор составляет основу перерабатывающей промышленности, которая занимает 85% сектора. Аграрный сектор обеспечивает около 20% производства товаров, работ и услуг региона. Растениеводство – основное направление сельского хозяйства автономии. Такая оценка обусловлена не только площадью занятых угодий и вкладом растениеводства в продовольственное обеспечение населения, но и его ролью в развитии животноводства и значительной части пищевой промышленности [1, с. 6]. В среднем за 2010 – 2016 гг. производство сельскохозяйственной продукции в АТО Гагаузия составило 920 млн леев, в том числе в сельскохозяйственных предприятиях 642,4 млн леев, или 69,9 %.

Гагаузия располагает относительно благоприятным для сектора природным потенциалом и, прежде всего, земельными ресурсами. Его освоение в сочетании с определенными агротехническими и организационными решениями привели к укреплению агроэкономики региона.

На производство продукции растениеводства сильное влияние оказывают частые засухи. В регионе незначительный уровень облесения, ограничены запасы воды, часть земель подвержены водной и ветровой эрозией почв. В связи с этим важно подчеркнуть, что АТО Гагаузия расположена в эпицентре зоны неустойчивого земледелия республики. Вот почему в автономии наблюдаются значительные колебания производстве продукции растениеводства. В условиях рискованного (неустойчивого) земледелия использование земельных ресурсов во времени имеет неустойчивый, циклический характер, которое отображают особенность потенциала природных ресурсов. В связи с этим, валовые сборы и урожайность сельскохозяйственных культур носят нестабильный характер с характерными спадами и подъемами [2, с.13].

Следует отметить, что во многом экономика сельского хозяйства региона, а, следовательно, и экономика в целом автономии, определяется состоянием

эффективности растениеводства, ключевую роль в котором играют зерновые культуры. На их долю ежегодно отводится около 2/3 сельскохозяйственных угодий, что подтверждает соответствующую специализацию региона, а также значимость данных культур для экономики отрасли.

Не смотря на сложные погодные условия, землепользователи сельскохозяйственных предприятий региона, умело использующие научно-обоснованные севообороты, а также современные достижения науки в производство за последние 10 лет добились положительной динамики производства и реализации сельскохозяйственных культур. Однако, наблюдается огромная разница в эффективности использования земли в регионе, как основного средства производства. Так, за 2017 год в сельскохозяйственных предприятиях, возделывающих зерновые культуры на площади более 300 га, показатели урожайности изменялись в Чадыр-Лунгском районе с 25,6 - 28,7 ц/га до 63,5 - 66,9 ц/га, что в 2,3 - 2,5 раза выше. Аналогичная разница в продуктивности земли наблюдалась в Комратском и Вулканештском районах.

Приведем примеры наиболее продуктивного использования земли в шести относительно крупных предприятиях автономии: SRL «Agro-Sadîm», SRL «Celepen – Agro», SRL «Doksancom» и CAP «Eniiga» (Комратский район), SRL «Cumnuc-Agro» (Чадыр-Лунгский район) и SRL «Ghevlandri» (Вулканештский район). Показатели производства зерна в указанных субъектах хозяйствования представлены в таблице 1.

Площадь возделывания зерновых культур в выбранных предприятиях занимает 5708 га, или 10 % всех посевов пшеницы, ячменя, гороха, кукурузы и других зерновых культур автономии. Как показывают данные таблицы 1, выход зерна с одного гектара посевов в указанных предприятиях на 8,3 ц выше. Если принять показатели урожайности в данных хозяйств в качестве нормативных значений, то недобор зерна составляет в автономии 48053 т на сумму 149,9 млн леев. Другими словами, освоение современных технологий возделывания зерновых культур, повышение качества и своевременности выполнения технологических операций позволят более чем на ¼ повысить отдачу земли в отрасли. Приведенные данные говорят о наличии в регионе огромных резервов наращивания производства продукции ведущих культур. О них можно судить и по рисунку 1.

Таблица 1. Показатели производства зерна в некоторых предприятиях АТО Гагаузия за 2017 год

Наименование предприятий	**Площадь, га**	**Валовой сбор, т**	**Урожайность, ц/га**
SRL Agro-Sadîm	793	3815	48,1
SRL Celepen -Agro	1524	6414	42,1
CAP Eniiga	913	4080	44,7
SRL Cumnuc Agro	1251	5712	45,7
SRL Ghevlandri	993	4403	44,3
SRL Doksancom	234	1203	51,4
Всего	5708	25677	44,9
В среднем АТО Гагаузия	57807	211500	36,6

Источник: формы 29 АПК за 2017 год

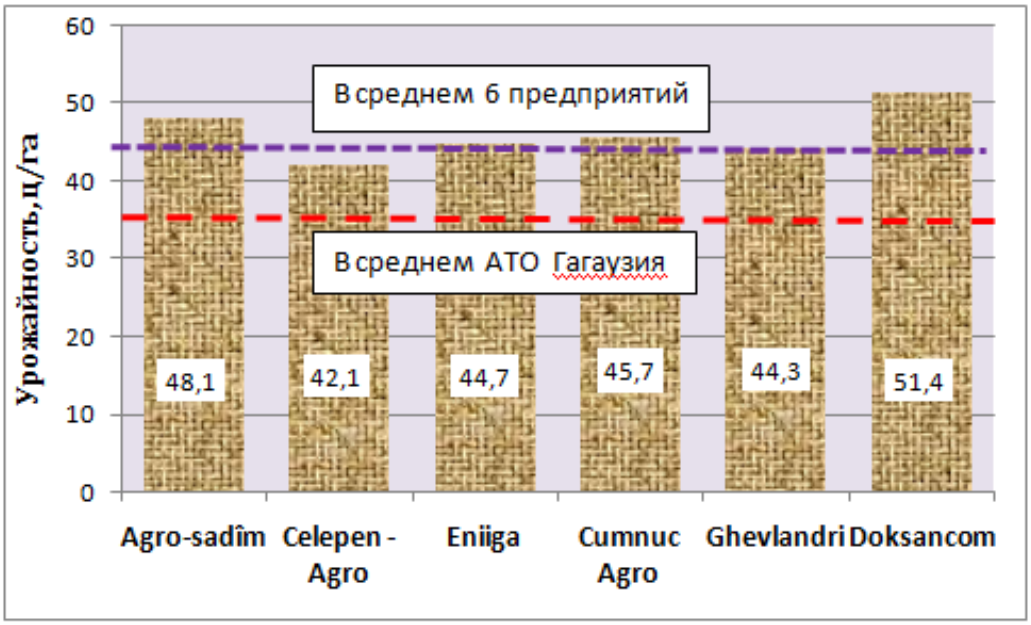


Рис. 1. Показатели урожайности зерновых культур в некоторых предприятиях АТО Гагаузия за 2017 год

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Опыт возделывания зерновых культур в южной зоне – зоне неустойчивого земледелия подтверждает наличие указанных резервов. Об этом можно судить, если провести анализ производства ведущей продовольственной культуры – озимой пшеницы за 2016 - 2018 годы на сельскохозяйственных предприятиях Кагульского района (SRL «Iri Carmen» и «Elita Alexanderfeld») и SRL «Agrogled» Тараклийского района (таблица 2).

Таблица 2. Динамика урожайности пшеницы в некоторых предприятиях южной зоны Республики Молдова за 2016 - 2018 гг.

Наименование предприятий	Год	Площадь, га	Валовой сбор, ц	Урожайность, ц/га
SRL «Iri Carmen» (Кагульский район)	2016	1046	46191	44,2
	2017	934	51480	55,1
	2018	950	43700	46
	В среднем	977	47124	48,2
SRL «Elita Alexanderfeld» (Кагульский район)	2016	975	48117	49,3
	2017	1092	56374	51,7
	2018	1090	50467	46,3
	В среднем	1052	51653	49,1
SRL «Agrogled» (Тараклийский район)	2016	4306	228248	53
	2017	4588	259555	56,6
	2018	4520	237300	52,5
	В среднем	4471	241701	54,1
Итого	2016	6327	322556	51
	2017	6614	367409	55,5
	2018	6560	331467	50,5
	В среднем	6500	340477	52,4

Источник: формы 29 АПК за 2016-2017 годы (2018 г по оперативным данным предприятий)

Разница между средней урожайности данных трех предприятий и средним значением АТО Гагаузия составляет 18,3 ц/га (55,5 – 37,2 ц/га). Заметим, что площадь возделывания озимой пшеницы в указанных предприятиях составляет более 20% от всей площади пшеницы автономии. Таким образом, это еще раз подтверждает наличие реальных резервов наращивания продуктивности земли в регионе. На рисунке 2 наглядно представлены данные резервы.

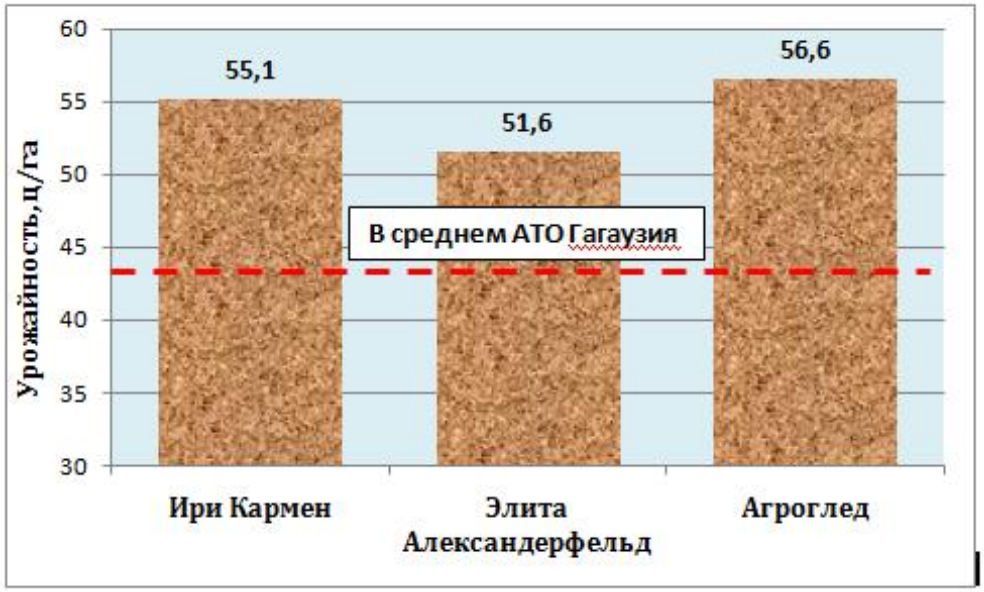


Рис. 2. Показатели урожайности пшеницы в некоторых предприятиях южной зоны Республики Молдова за 2017 год

Источник: выполнено по данным таблицы 2

Таким образом, чтобы добиться существенного наращивания продуктивности земли в сельском хозяйстве ныне нет необходимости далеко ездить за опытом. Он рядом, так как сегодня уже многие предприятия региона освоили самые современные технологии выращивания аграрной продукции. Мы на примере производства зерна показали наличие передового опыта. Напомним, что достаточно многие предприятия по существу всех районов южной зоны страны сумели в одинаковых природно-климатических условиях добиваться высоких по сегодняшним меркам показателей урожайности. Причем, эти достижения были обеспечены не на незначительных «задобренных» или орошаемых площадях, а на посевах, занимающих 2/3 всей пашни. Более того, следует заметить, что упомянутые предприятия сумели также добиться высоких показателей урожайности подсолнечника. А зерновые культуры и подсолнечник не юге страны занимают более ¾ обрабатываемой земли.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д., Кураксина С.С., Тодорич Л.П., Яниогло А.И. Продуктивность земли в сельском хозяйстве (экономическая теория и хозяйственная практика), Комр. гос. ун-т., н-и центр «Прогресс».- Комрат НИЦ «Прогресс» . 2017 (Tipogr. «Centrografic») .- 242 p.

2. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика: монография/.- Комрат: Б.и.. 2015 (Tipogr. «Centrografic»). – 274 с.

ОБ УПОРЯДОЧЕНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

ПАРМАКЛИ Д.М.
доктор хабилитат экономических наук, профессор
КОЛЕВА Д.Ф.
магистрантка второго курса (Комратский государственный университет)

РЕЗЮМЕ. Показаны сущность и виды показателей эффективности реализованной продукции. Подчеркиваются особенности оценки операционной и совокупной деятельности предприятия, при этом приводятся виды прибыли, необходимые для расчета эффективности продукции и предприятия в целом. Приводятся примеры не корректных методов оценки эффективности реализованной продукции и предприятия в целом. Предложено использовать для оценки эффективности реализованной продукции такие показатели как рентабельность продукции и рентабельность продаж, а также окупаемость затрат и затратоемкость продукции.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: эффективность, рентабельность, прибыль, окупаемость затрат, затратоемкость.

ABSTRACT. The essence and types of indicators of output sales efficiency are demonstrated. The specifics of evaluation of operating and total activity of an enterprise are emphasized while the types of profitability necessary for calculating the efficiency of production and the enterprise as a whole are suggested. Examples of incorrect methods of evaluation of output sales efficiency and the enterprise as a whole are provided. Furthermore, the indicators such as gross margin and net profit margin as well as cost payback and total expense ratio are suggested to be applied for evaluation of sales output efficiency.

KEY WORDS: efficiency, profitability, revenue, cost payback, total expense ratio.

Введение. Проблемы эффективности производства и реализации продукции находятся в центре внимания современной экономической науки. Вместе с тем вопросы, касающиеся оценки уровней хозяйствования как при возделывании отдельных видов продукции, так и всей их совокупности требуют единых подходов, отражающих достижения современной науки и передового опыта. Важно при этом отметить, что ныне экономические отношения развиваются настолько динамично, что это зачастую вызывает неопределенность товаропроизводителей. Вот почему необходимы исследования, направленные на выработке единой методики оценки такого ключевого экономического показателя как рентабельность, окупаемость затрат и другие..

Анализ последних исследований. Вопросы эффективности производства и реализации продукции рассматриваются в экономической литературе с различных позиций. В частности, в своих публикациях профессор М.Вронских исследовал влияние изменения климата на эффективность сельскохозяйственного производства [1,с.211-215]. Представляет интерес работы Тодорич Л.П. [2,с.176-177] и Дудогло Т.Д. [3,с.42-43], в которых предложены современные методы расчетов рентабельности продукции и дано обоснование факторов ее роста.

Изложение основных результатов исследования. Каждое предприятие должно возмещать производственные затраты за счет произведенной продукции и иметь сверх того некоторый избыток (прибыль) для накопления. Однако абсолютный размер

полученной прибыли не отражает уровня доходности. Представление о нем дает показатели рентабельности, окупаемость затрат и затратоемкость продукции.. Рентабельность (от немецкого rentabel – доходный) – эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности [4, с. 344]. Рентабельность определяется как отношение полученного эффекта (обычно прибыль) к затратам, ресурам или объемам реализации.

Следует отметить, что каждое предприятие может вести одновременно операционную, финансовую и инвестиционную деятельность:. Результатом операционной деятельности является производство и реализация продукции или услуг, ради чего создано предприятия. Финансовая и инвестиционная деятельность осуществляется вне операционной деятельности, вне зависимости от ее результатов. Как известно, в результате операционной деятельности предприятия обеспечивает два вида прибыли*: валовая*, вызванная реализацией продукции или оказанием услуг, и *операционная*, как разность между валовой прибыли и расходами операционной деятельности. Валовая прибыль рассчитывается как по каждому виду продукции, так и по предприятию в целом как разность между доходом от реализации продукции (услуг) и затратами, вызванными производством и реализацией продукции. Операционная же прибыль рассчитывается только в целом по предприятию.

В результате операционной, финансовой и инвестиционной деятельности на предприятиях рассчитывается прибыль до налогообложения, которая формируется как сумма операционной, финансовой и инвестиционной прибыли. При удержании налога на прибыль из налогооблагаемой прибыли предприятие выявляет объем чистой прибыли. В связи с этим при расчетах рентабельности продукции или всех ее видов не корректно использовать показатели налогооблагаемой и чистой прибыли, так как они формируются в результате не только при операционной деятельности, но и других видов деятельности.

Рентабельность - относительный показатель экономической эффективности, комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица. Показатели рентабельности часто выражают в процентах.

В практической деятельности предприятий рентабельность определяется только по товарной, реализуемой части продукции, так как только реализованная продукция получает стоимостную оценку на рынке.

В данном исследовании изучены сложившиеся варианты трактовки показателей рентабельности в экономической литературе. Мы увидим, что вполне определенный показатель рентабельности преподносится по-разному, порой совершенно не согласуясь между собой. Рассмотрим как излагаются в научных изданиях такие показатели рентабельности как:

1. рентабельность реализованной продукции;
2. рентабельность продаж;
3. рентабельность деятельности предприятия в целом.

Считаем необходимым отметить, что рентабельность измеряется такими обобщающими показателями как [5,с.196]:

- *рентабельность реализованной продукции (Р)*

$$Р = \frac{П}{Z} = \frac{N-Z}{Z} \text{ лей/лей} \quad (1)$$

- *рентабельность продаж продукции ($Р_П$)*

$$Р_П = \frac{П}{N} = \frac{N-Z}{N}, \text{ лей/лей} \quad (2)$$

- экономическая рентабельность ($Р_э$) *предприятия*

$$Р_э = \frac{П_{д.н.}}{СК + ПК} = \frac{П_{д.н.}}{А} \text{ , лей/лей} \quad (3)$$

- финансовая рентабельность ($Р_ф$) *предприятия*

$$Р_ф = \frac{П_ч}{СК} \text{ , лей/лей} \quad (4)$$

где: $П$ – прибыль от реализации продукции, лей;

Z– себестоимость продукции, лей;

N – объем реализованной продукции, лей.

$П_{д.н.}$ – прибыль до налогообложения;

$П_ч$ – чистая прибыль;

$СК$ – собственный капитал;

$ПК$ – привлеченный капитал;

$А$ – среднегодовая стоимость активов.

Рентабельность реализованной продукции в экономической литературе трактуется преимущественно как отношение прибыли к себестоимости. Однако нередко в качестве прибыли принимаются показатели не только валовой прибыли, что безусловно верно, но и балансовой (налогообладаемой) и/или чистой прибыли, что, как указывалось выше, не корректно. Так, профессор Малыш М.Н. допускает в числителе использовать показатели балансовой или чистой прибыли [7,с.119].

При изложении методики расчетов *рентабельность продаж* в экономической литературе также допускаются разночтения. Данный показатель эффективности продукции не верно трактуется как:

- отношение валовой, налогооблагаемой и чистой прибыли к сумме выручки от продаж [8, с. 158].
- отношение прибыли от реализации продукции или чистой прибыли к сумме выручки от продаж [9, с, 221];
- отношение чистой прибыли к объему продаж [10, с. 201].
- отношение прибыли от всех видов деятельности к совокупной сумме доходов [11, с. 215]. В данном случае показатели числителя и знаменателя включают результаты всех видов деятельности, что не корректно.

В данных примерах расчета рентабельности продаж допускается по нашему мнению вольность при применении показателей прибыли.

В экономической литературе *рентабельность производственной (основной) деятельности* преподносится как:

- отношение прибыли от реализации или чистой прибыли от основной деятельности к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции [9, с, 221]. Не разъясняется, что понимается под чистой прибылью от основной деятельности, а также почему в расчет можно брать лишь затраты произведенной продукции. Ведь в числителе используется показатель прибыли, которая может быть определена только после реализации продукции. Следовательно, в знаменателе должны в расчет брать затраты не только связанные с производством продукции, но и ее реализацией;
- отношение прибыли, приносимой производством, к стоимости основных средств [6, с.344]. Почему только стоимость основных средств влияет на прибыль? Ведь результаты производства зависят еще и от эффективности использования трудовых, земельных и денежных средств;
- отношение балансовой прибыли (т.е. прибыли до налогообложения) к среднегодовой стоимости основных производствнных фондов и оборотных средств [10, с.189]. Как справедливо указывает автор, этот показатель, поскольку при его расчете оценивается эффективность использования не всех, а только двух факторов

производства, не может в полной мере обеспечить комплексность такой оценки, ибо за ее пределами остались не выясненной количественная характеристика эффективности использования трудовых ресурсов предприятия. И далее. Почему в расчет принимается балансовая прибывль предприятия? Ведь балансовая прибыль – это общая прибыль компании от сбыта продукции и доходов, которые не относятся к основной деятельности (доходов от финансовой и инвестиционной деятельности);

- отношение прибыли (балансовой или чистой) к полной себестоимости произведенной продукции [8,с.119]. Здесь надо полагать допущены две неточности. Первая: балансовая и чистая прибыль есть результат трех видов деятельности предприятия – производственной, финансовой и инвестиционной. Последние два виде выходят за рамки основной деятельности, поэтому не должны приниматься в расчет при определении эффективности производственной (основной) деятельности. Второй: в знаменателе указана производственная себестоимость, а не полной, включающей еще и затраты, связанные с реализацией продукции;
- отношение прибыли (валовой, налогооблагаемой, чистой) к полной себестоимости [9,с.157-158]. При расчетах рентабельности основной деятельности следует принимать в расчет только значение валовой прибыли, т.е. прибыли от реализации продукции. Налогооблогаемая (или балансовая) и чистая прибыль, как было указано выше, формируется кроме основной деятельности еще и за счет финансовой и инвестиционной деятельности предприятия;
- отношение балансовой прибыли к затратам на производство и реализацию продукции [10, с. 218-220]. Во-первых, вместо балансовой прибыли следовало бы использовать значение валовой прибыли. Во-вторых, как будет показано выше, отношение прибыли к затратам отражает рентабельность реализованной продукции, а не всей основной деятельности.

Общая рентабельность предприятия по мнению профессора Ильенковой С.Д. есть отношению балансовой прибыли к стоимости капитала производственного назначения [12, с. 221]. Вновь возникает вопрос: почему в расчет принимается в знаменателе лишь значение капитала, пренебрегая другими факторами производства?

С другой стороны *рентабельность производственных фондов* преподносится как отношение балансовой прибыли к сумме основных производственных фондов и оборотных средств [13, с. 304-306]. Ведь речь идет о рентабельности производственных фондов, следовательно в расчет следовало бы в числители принимать лишь значение валовой прибыли, а не балансовой прибыли.

Экономическая рентабельность предприятия трактуется Н.Черный и И.Блаж как отношение валовой прибыли к стоимости основных производственных фондов и оборотных средств [11,с.214]. Разве экономические результаты деятельности предприятия зависят только от эффективности использования основных и оборотных средств? С другой стороны почему-то не учитываются результаты финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, которые могут изменить значение полученной прибыли.

По данным профессора Райсберга Б.А. *рентабельность предприятия* определяется отношением прибыли к средней стоимости основных и оборотных средств [6, с.344]. При этом не уточняется, какая прибыль имеется в виду, и почему используются в знаменателе лишь показатели основных и оборотных средств.

Повторимся, что в расчетах рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж не корректно использовать прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Чтобы не допускать использование указанных видов прибыли в расчетах эффективности произведенной и реализованной продукции

целесообразно вместо показателей прибыли в числителе использовать разницу между объемом доходов (выручки) и издержками [5,с.196].

Разумеется, прибыль до налогообложения и чистую прибыль следует использовать при расчетах экономических показателей всех видов деятельности предприятия, включая операционную, инвестиционную и финансовую.

Следует подчеркнуть, что эффективность реализованной продукции измеряется не только показателями рентабельности. К обобщающим показателем эффективности производства и реализации продукции относится *окупаемость затрат* (P_o) [14, с.373] и *затратоемкость продукции* ($З_e$) [15, с.176-177] :

$$P_o = \frac{N}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (5)$$

$$З_e = \frac{1}{P_o} = \frac{Z}{N}, \text{ лей/лей} \quad (6)$$

Окупаемость затрат показывает, сколько получено лей от реализации продукции в расчете на 1 лей затрат, затратоемкость продукции – наоборот, какой объем затрат несет предприятие в расчете на 1 лей произведенной и реализованной продукции.

Тем не менее показатель окупаемости затрат используется в экономической литературе чаще всего как обратный показатель срока окупаемости капитальных вложений, т.е. в качестве показателя экономической эффективности капитальных вложений.

Заключение. Вышеизложенное не претендует на абсолютную истину. Выполненное исследование проблем унификации методик расчетов эффективности реализованной продукции является только первым приближением в данном направлении. Дальнейшее изучение особенностей расчетов эффективности с целью выработки единых методик следует признать вполне востребованным. В этом авторы видит свою задачу в будущем.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вронских М.Д**.** Изменение климата и риски сельскохозяйственного производства Молдовы, -К.: «GrafemaLibris» SRL, 2011.- 560р.
2. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П.Современный методический подход расчета рентабельности реализованной продукции. Вторая национальная научно-практическая конференция Комратского государственного университета, ноябрь 2016, с.174-179.
3. Дудогло Т.Д. Управление земельным потенциалом региона (монография), Комрат : Б. и., 2017 (Tipogr. "Centrografic"). – 167 р.
4. Пармакли Д. М., Дудогло Т. Д.Особенности планирования эффективности реализованной продукции в сельском хозяйстве: методологические аспекты. //Экономика и управление: проблемы, решения. Том 1 (62), 2017, с.88-94.
5. Пармакли Д.М.. Стратан А.Н**.** Трактат о земле: значение, состояние, эффективность использования в сельском хозяйстве: (монография), Chișinău: INCE, 2016 – 351р.
6. Райсберг Б.А. и др. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2005.- 408с.
7. Малыш М.Н. и др.Экономика сельского хозяйства:Практикум.- СПб.: Изд-во «Лань», 2004.-224с.
8. Байнев В.Ф. Экономика предприятия и организации производства. Учебное пособие. Мн.: БГУ, 2003.- 205с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.:ИНФРА-М, 2002.- 336с.

10. Выварец А.Д. Экономика предприятия. Учебник.- М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 543с.
11. Черный Н., Блаж И. Экономика современных фирм. Prut internațional, 2003.- 360 p.
12. Адамов В.Е. и др.Экономика и статистика фирм. Учебник. Под ред.про ф. С.Д.Ильенкофой.- М.: Финансы и статистика, 1998.- 240с.
13. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия): учебник.- М.: КНОРУС, 2016.- 416с.
14. Экономика сельскохозяйственного предприятия/ И.А.Минаков и др.- М.: КолосС, 2004- 528 с.
15. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике.: учебное пособие.- Cahul: Univ. de stat «B.P.Haşdeu» , 2011.- 257p.

ЦЕНОВОЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

Д. М. ПАРМАКЛИ
д.х.э.н., профессор
Л.П.ТОДОРИЧ
д.э.н., конференциар, Комратский ГУ

РЕЗЮМЕ. Подчеркивается, что востребованным как в теоретическом, так и практическом аспектах является разработка методики оценки экономической устойчивости производства и реализации продукции. В погоне за достижением максимальной прибыли, предприятия должны учитывать возрастающие производственные риски. Уровень **операционного левериджа** является показателем рискованности предприятия. Ценовой операционный леверидж определяются отношением дохода от реализации продукции к сумме полученной прибыли. Однако, указанное отношение есть обратный показатель рентабельности продаж. Следовательно, можно оценивать стабильность и/или рискованность произведенной и реализованной продукции, применяя как показатель ценового операционного левериджа, так и коэффициент рентабельности продаж.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: устойчивость, рискованность, операционный леверидж, рентабельность продаж, доход, прибыль.

ABSTRACT. It is emphasized that development of a method of evaluation of economic stability of production and output sales is in high demand from both a theoretical and practical points of view. In pursuit of generating maximal profits enterprises have to take into account increasing production risks. The level of operating leverage is an indicator of riskiness of an enterprise. Price operating leverage is determined by the ratio of sales revenue to the total amount of attained profits. However, the given relationship serves as an inverse indicator of sales profitability. Therefore, it is possible to evaluate the stability and riskiness of output sales by applying both the measure of price-based operating leverage and the coefficient of sales profitability.

KEY WORDS: stability, riskiness, operating leverage, sales profitability, revenue, profit.

Введение. В растениеводстве важным условием обеспечения высокой эффективности производства является получение высоких показателей урожайности производимой продукции, т.е. более полное использование потенциала продуктивности земли и биологического потенциала растений. Однако сами показатели выхода продукции с единицы площади непосредственно не характеризуют состояние уровня хозяйствования на земле. Вполне востребованным как в теоретическом, так и практическом аспектах является разработка методики оценки экономической устойчивости производства и реализации продукции, которая должна быть доступна для практического применения специалистами сельскохозяйственных предприятий и в тоже время отражать современные подходы оценки эффективности уровня хозяйствования на земле.

Анализ последних исследований. Вопросы стабильности результатов землепользования рассматриваются в экономической литературе с различных позиций. В частности, в своих публикациях академик А.Алтухов предлагает пути совершенствования организационно-экономического механизма устойчивого развития агропромышленного производства [1,с.2-11], профессор А.Стратан предложил методику оценки эффективности и стабильности продукции растениеводства [2,с.622-626], а М.Вронских исследовал влияние изменения климата на риски сельскохозяйственного производства [3,с.211-215].

Цель статьи – обеспечить специалистов сельскохозяйственных предприятий, преподавателей и студентов высших учебных заведений современным методическим

инструментарием оценки степени риска каждого вида реализованной продукции, в том числе с использованием нетрадиционных подходов.

Изложение основных результатов исследования. В условиях Республики Молдова, прежде всего, в зависимости от складывающихся погодно-климатических условий возделывания и уборки урожая, эффективность отдельно взятого вида продукции может существенно отличаться - от убыточности до уровня рентабельности, превышающего 30 % рубеж. Например, уровень рентабельности реализованного зерна в стране изменялся от -3,5% в 2009 г. до + 39,9 % в 2011 году, подсолнечника – от 16,6 в 2009 г. до 89,8 % в 2010 г., винограда – от 6,0 в 2009 г до 37,0 % в 2012 г. [4, с.325]. В связи с этим вполне востребованным представляется научно-обоснованная и доступная методика расчета показателей, отражающих степень риска или уровень устойчивости реализованной продукции. Предприятию важно знать и, следовательно, объективно планировать ту величину затрат, которые обеспечат объем продукции с единицы площади, необходимый для обеспечения простого и/или расширенного воспроизводства.

Жизнеспособность предприятия предусматривает устойчивое развитие, благодаря эффективному использованию всех видов ресурсов и предпринимательских возможностей. Предприятие развивается в том случае, когда результаты деятельности позволяют ему за счет собственных средств вести непрерывное воспроизводство. В погоне за достижением максимальной прибыли, предприятия должны учитывать возрастающие производственные риски. Уровень ***операционного левериджа*** является показателем рискованности предприятия. Именно этим объясняется важность оценки данного показателя при определении жизнеспособности предприятия.

Как известно, эффективность производства и реализации продукции оценивается показателями рентабельностью продаж и рентабельностью продукции.

Р*ентабельность реализованной продукции*

$$P = \frac{П}{Z}, \text{ лей/лей} \qquad (1)$$

Р*ентабельность продаж*

$$P_{П} = \frac{П}{N}, \text{ лей/лей} \qquad (2)$$

где: $П$ – прибыль от реализации продукции, лей;

Z – себестоимость продукции, лей;

N – объем реализованной продукции, лей.

К обобщающим показателем эффективности производства и реализации продукции относятся также *окупаемость затрат* (P_o) и *затратоемкость продукции* ($З_е$) [5, с.176-177] :

$$P_o = \frac{N}{Z}, \text{ лей/лей} \qquad (3)$$

$$З_е = \frac{1}{P_o} = \frac{Z}{N}, \text{ лей/лей} \qquad (4)$$

Ключевым показателем, по которому можно говорить о состоянии экономической безопасности предприятия, является эффект операционного рычага или операционный леверидж (L). Он количественно характеризуется соотношением между постоянными и переменными затратами в общей их сумме и вариабельностью показателя полученной прибыли. Он выше в тех компаниях, в которых выше соотношение постоянных затрат к переменным, и соответственно ниже в обратном случае. Понимание механизма действия операционного рычага позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения эффективности текущей деятельности предприятия. Это управление сводится к изменению значения силы операционного рычага при различных

тенденциях конъюнктуры товарного рынка. Показатель операционного левериджа позволяет достаточно быстро (без наличия отчета о прибылях и убытках) определить, как повлияют изменения объема продаж на прибыль от реализации продукции:

$$L = \frac{\Delta P}{\Delta N}, \text{ п.п/п.п} \qquad (5)$$

где: ΔР - прирост валовой прибыли;

ΔN - прирост дохода от продаж.

Операционный леверидж показывает на сколько процентных пункта изменится прибыль предприятия при изменении дохода на один процентный пункт**.**

Различают два вида операционного рычага: *ценовой и натуральный.*

Ценовой операционный леверидж определяют по формуле:

$$L_{цен} = \frac{N}{П} \qquad (6)$$

где: N – доход от реализации продукции;

П - прибыль реализованной продукции.

Натуральный операционный рычаг принято измерять отношением маржинального дохода (М) к валовой прибыли (П):

$$L_{нат} = \frac{M}{П} \qquad (7)$$

Напомним, маржинальный доход равен сумме постоянных затрат и прибыли.

Ценовой операционный рычаг отражает ценовой риск, то есть влияние изменения цены на размер прибыли от продаж. *Натуральный операционный рычаг* показывает производственный риск, то есть изменчивость прибыли от продаж в зависимости от объемов выпуска. При увеличении выручки от реализации и превышении ее фактического значения по сравнению с критическим уровнем сила воздействия операционного рычага убывает. Каждый процент прироста выручки дает все меньший процент прироста прибыли. При этом доля постоянных затрат в их общей сумме снижается. С помощью ценового операционного левериджа можно получить ответ на вопрос о возможным пределе снижения цен, с помощью натурального рычага - выявить границы уменьшения объемов реализации продукции в натуральном выражении.

Важно также обратить внимание на формулу 6 ($L_{цен}= \frac{N}{П}$), которая показывает, что ценовой леверидж есть отношение объема реализованной продукции в стоимостном выражении к сумме полученной прибыли. Нам известно также, что отношение прибыли к объему реализованной продукции есть рентабельность продаж. Таким образом, ценовой леверидж есть обратный показатель рентабельности продаж: высокая рентабельность подтверждает низкое значение ценового левериджа, что подчеркивает стабильность бизнеса.

$$L_{цен} = \frac{1}{Р_П} \qquad (8)$$

Таким образом, оценка степени риска может проводиться как с использованием значения операционного ценового левериджа, так и показателей рентабельности продаж. Чем ниже показатель операционного левериджа и, соответственно, выше рентабельность реализуемой продукции, тем выше экономическая устойчивость возделывания зерна, подсолнечника, винограда и других культур.

Взаимосвязь показателей эффективности реализованной продукции и ценового левериджа можно наглядно представить на графиках (рис.1,2 и 3).

Исследования показали, что в условиях южной зоны Республики Молдова, чтобы обеспечить расширенное воспроизводство предприятиям необходимо стабильно обеспечивать среднюю рентабельность продаж на уровне не ниже 23 % [6,с.107].

Следовательно, величина ценового левериджа, обеспечивающего стабильность производства и реализации продукции не должна превышать 4,35.

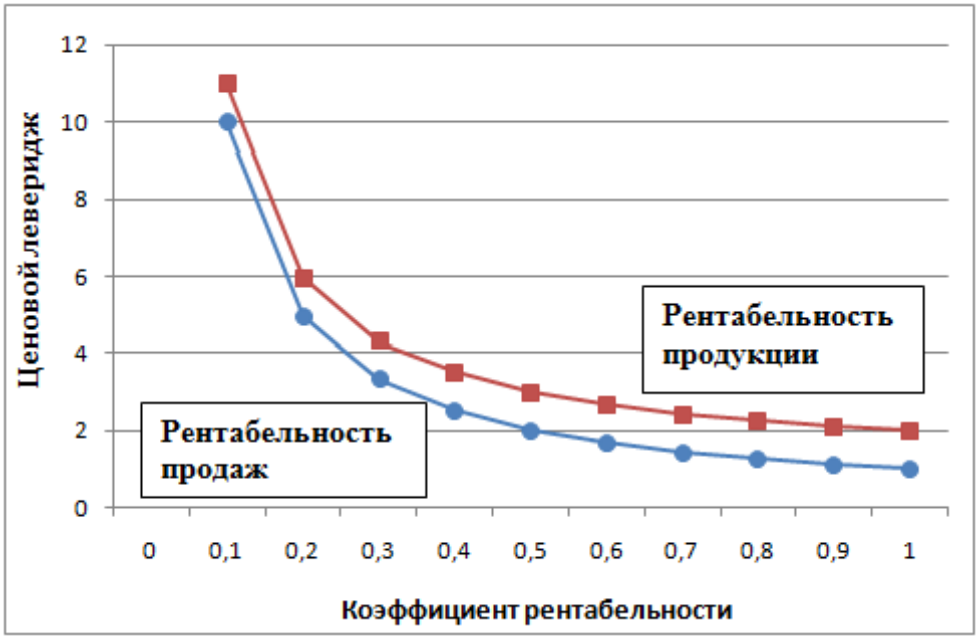


Рис.1. Влияние коэффициента рентабельности продаж и рентабельности продукции на ценовой леверидж

Источник: пример условный



Рис.2. Влияние коэффициента затратоемкости продукции и окупаемости затрат на ценовой леверидж

Источник: пример условный

Справедливость вышеизложенного рассмотрим на примере общества с ограниченной ответственностью «Daalar Duzu» Чадыр-Лунгского района за 2017 год.

Сложившиеся показатели производства и реализации основных культур представлены в таблице 1.

Применяя формулы 6 и7 определим показатели операционного ценового и натурального левериджа при производстве зерновых и зернобобовых культур, кукурузы и подсолнечника в выбранном предприятии. Результаты расчетов сведем в таблицу 2. Они показывают, что в 2017 году самый низкий операционный риск имело предприятие при производстве гороха и подсолнечника, так как значение ценового левериджа ниже контрольного показателя 4,35, а коэффициент рентабельности продаж выше минимального порога (0,23), необходимого для ведения расширенного воспроизводства.

Таблица 1. Исходные показатели производства и реализации продукции основных культур в SRL «Daalar Duzu» за 2017 год

Показатели	**Пшеница**	**Ячмень**	**Горох**	**Кукуруза**	**Подсолнечник**
Цена реализации (p), лей/ц	212,2	192,2	574,5	210,2	510,0
Постоянные затраты (FC), лей/га	3215	2553	1350	5539	6004
Удельные переменные затраты (AVC), лей/ц	106,78	98,11	72,45	94,81	133,65
Урожайность (q), ц/га	42,8	37,0	26,5	48,0	24,4
Себестоимость (z), лей/ц	181,9	167,1	123,4	190,0	379,7

Истосчник: формы 7 и 9 АПК SRL «Daalar Duzu» за 2017 год

Таблица 2. Расчетные показатели производства и реализации продукции основных
культур в SRL «Daalar Duzu» за 2017 год

Показатели	**Пшеница**	**Ячмень**	**Горох**	**Кукуруза**	**Подсолнечник**
Выручка (N), лей/га	9091	7111	15224	10090	12444
Затраты, лей/га	7785	6183	3270	9120	9265
Прибыль (П), лей/га	1306	928	11954	970	3179
Маржинальный доход (МД), лей/га	4521	3481	13304	6509	9183
Леверидж натуральный ($L_{нат}$)	3,46	3,75	1,11	6,71	2,89
Леверидж ценовой ($L_{цен}$)	6,96	7,66	1,27	10,40	3,91
Коэффициент рентабельности продаж	0,144	0,131	0,785	0,096	0,255

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Зависимость ценового операционного левериджа от уровня цен реализации можно наглядно представить на графике. На рисунках 1 и 2 представлена указанная зависимость при производстве соответственно гороха и кукурузы в ООО «Кумнук Агро» за 2016 год. Важно заметить, что кривая левериджа делится на две части: первая отражает отрицательные значения, которая располагается до порога рентабельности (точки безубыточности), вторая – положительная зона, имеет тенденцию снижения. На графиках точка безубыточности показана вертикальной пунктирной линией, а фактическое значение ценового левериджа – стрелкой, связывающей кривую левериджа с горизонтальной осью. Возделывание же кукурузы при ценовом левериджe -3,82 оказалось убыточным.

В **заключении** отметим, что специалисты сельскохозяйственных предприятий, а также преподаватели и студенты высших учебных заведений могут оценивать степень риска произведства и реализации продукции, применяя как показатель ценового операционного левериджа, так и коэффициент рентабельности продаж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алтухов А.И.- Совершенствование организационно-экономического механизма устойчивого развития агропромышленного производства//// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, №7 – 2016, с.2-11)
2. Stratan Alexandru. Moldovan agri-food sector dilemma: east or west? In: Economics of agriculture, Belgrade, Year 61, Nr.3 (553-828), 2014, p.615-632.
3. Вронских М.Д. Изменение климата и риски сельскохозяйственного производства Молдовы, - К.: «Grafema Libris» SRL, 2011.- 560р.
4. Статистический ежегодник Республики Молдова – 2016. – Ch Statistică, 2016. – 384 с.
5. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике.: учебное пособие.- Cahul: Univ. de stat «B.P.Haşdeu» , 2011.- 257р.
6. ПармаклиД.М.,ТодоричЛ.П.,Дудогло.Т.Д.,ЯниоглоА.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат : Б. и., 2015 (Tipogr."Centrografic"). – 274 p.

DEZVOLTAREA ECONOMIEI MONDIALE IN PERSPECTIVĂ SUSTENABILĂ

GRIBINCEA ALEXANDRU
drd., USM
GRIBINCEA ALEXANDRU
dr. hab., prof. univ., ULIM

ABSTRACT. In recent years, almost all countries have developed the strategy of activating the reduction policy of the greenhouse gas emission. This policy becomes an integral part of economic, industrial, energy, investment, innovation, economic and other policies. The global financial crisis of 2008-2009 demonstrated the need to look for new ways of sustainable development of the world economy, because the measures taken by the developed countries did not lead to an increase in the rate of economic, solving the social and environmental problems. Already during the crisis, it was realized that the sustainable development of the world economy is closely linked to the key aspects of humanity, formulated the „Millennium Summit „Millennium Development Goals" for the next 15 years. The financial and economic world crisis has shown that these objectives cannot be totally achieved, to ensure the environmental protection, unless the major economic, social and environmental issues are addressed in a comprehensive manner, including the fight against poverty, human rights and democracy. The essence of the sustainable development of the world economy lies in the unchanged orientation of the geo-planetary worker's movement in order to obtain total independence from the actions of the unpredictable forces of nature. Thus, the "sustainable development of the world economy" category is a cognitive reflection of the process of progressive economic development. The purpose of the investigation is to estimate the ways of economic development without harming the sustainable development.

ABSTRACT. În ultimii ani, practic toate țările au dezvoltat strategia activizării politicii reducerii emisiei gazelor de seră. Această politică devine parte integrantă a politicilor economice, industriale, energetice, de investiții, inovare și de altă natură. Criza financiară globală din 2008-2009 a demonstrat necesitatea căutării unor noi modalități de dezvoltare durabilă a economiei mondiale, deoarece măsurile întreprinse de țările dezvoltate nu s-au soldat cu creșterea ratei de dezvoltare economică și rezolvarea problemelor sociale și ecologice. De fapt, în timpul crizei s-a conștientizat că dezvoltarea durabilă a economiei mondiale este strâns legată de aspectele-cheie ale umanității, formulate la Summit-ul Mileniului „Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului" pentru următorii 15 ani. Criza financiară și economică mondială a arătat că obiectivele respective nu pot fi atinse în totalitate pentru a se asigura protecția mediului, cu excepția cazului în care sunt abordate, în mod cuprinzător, problemele majore economice, sociale și de mediu, inclusiv în lupta împotriva sărăciei și drepturilor omului și democrației. Esența dezvoltării durabile a economiei mondiale constă în orientarea neschimbată a mișcării lucrătorului geo-planetar pentru a obține o independență totală față de acțiunile forțelor imprevizibile ale naturii. În așa mod, categoria „dezvoltare durabilă a economiei mondiale" este o reflecție cognitivă a procesului de dezvoltare economică progresivă. Scopul investigației constă în estimarea căilor de dezvoltare economică fără a aduce prejudicii dezvoltării sustenabile.

CUVINTE-CHEIE: dezvoltare constantă, ecologie, economie mondială, sustenabilitate.
KEYWORDS: constant development, ecology, global economy, sustainability.

JEL Classification: A11, A32, C23, F43, O47, Q56.

Introducere. În adoptarea Agenda 2030, omenirea î-și exprimă preocuparea de unele probleme globale, care afectează omenirea la început de secol. Printre acestea se regăsesc sărăcia, sănătatea, resursele pentru generațiile viitoare, pentru a asigurarea unei vieți decente pentru toți. Dar de a ne mulțămi cu constatarea nu este suficient. Sunt necesare acțiuni concentrate pentru a ridica la 767 milioane persoane, care își duc existența sub 1,90 USD/zi, a asigura securitatea alimentară celor 793 milioane persoane la pragul subnutriției. Omenirea are nevoie de progrese decisive în utilizarea unei energii durabile și - investiții mai mari în infrastructura durabilă. Și trebuie să facem asta aducând educația de calitate la îndemâna tuturor; dacă toți copiii din țările cu venituri mici, care au absolvit învățământul secundar până în 2030, veniturile pe cap de locuitor ar crește cu 75% până în 2050 și am putea spori lupta pentru eliminarea sărăciei pe parcursul unui deceniu întreg. Scopul investigației vizează

perceperea strategiilor şi aplicarea conținutului Agendei-2030 pentru ascensiunea durabilă din 2030, prin îmbunătățirea viețile şi perspectivele viitoare ale tuturor generațiilor viitoere.

Tabelul 1. Rata sporirii PIB-ui global, % pe an, până în 2050
[cercetările autorilor în baza prognozelor ONU privind creşterea populaţiei]

Statul	Rata creşterii anuale, %		
	Populația	Bunăstarea	PIB
Nigeria	2,5	2,9	5,4
Vietnam	0,3	5,0	5,3
Bangladesh	0,7	4,4	5,1
India	0,7	4,2	4,9
Filipine	1,3	3,2	4,5
Indonezia	0,7	3,7	4,3
Pakistan	1,1	3,3	4,3
Africa de Sud	0,5	3,7	4,2
Mexic	0,6	3,0	3,6
China	0,0	3,4	3,4
Turcia	0,6	2,7	3,3
SUA	0,6	1,8	2,4
Marea Britanie	0,4	2,0	2,4
Coreea de Sud	0,1	2,2	2,3
Canada	0,7	1,6	2,2
Rusia	-0,5	2,6	2,1

Industrializarea excesivă a declanşat fenomene meteorologice extreme. Peste 2 miliarde de oameni locuiesc în țările cu penurie de apă. Nouă din 10 locuitori din urbe locuiesc în orașe unde aerul poluat reprezintă un pericol pentru sănătate. Investigațiile autorilor **evidențiază creşterea PIB celor mai puternice economic țări, care împreună constituie 84% al PIB-ul global. În viitorul sfert de secol se preconizează redistribuirea locurilor și puterilor de influenţă economică, de la G7 către economiile emergente [2].**

Scopul cercetării consta în investigarea gradului de corelarea dintre dezvoltarea țărilor economic dezvoltate, emergente în vederea dezvoltării sustenabile pentru generațiile actuale și viitoare.

Metodologia cercetării implică metoda inductivă, deductivă, analogică, modelării, comparativă, statistice, istorică, etc.

Rezultate și analize. Pe parcursul ultimilor două decenii, nivelul bunăstării a crescut la scară globală, pe când venitul pe cap de locuitor a diminuat sau a stagnat în peste 24 de țări pe mai multe paliere de venit, potrivit unui raport al Băncii Mondiale [2]. **Nivelul de trai la scară mondială a sporit cu circa 66%, de la 690 trilioane USD la 1.143 trilioane USD, calculat la o valoare constantă a dolarului în 2014, la preţul pieţei, cu toate că nivelul inegalității a fost substanţial, deoarece veniturile pei capita în ţările OCDE cu venituri mari a fost de 52 de ori superior ţărilor cu venituri reduse [2; 8].**

Tabelul 1.Starea economiilor dezvoltate, 2017-2018 [16]

№	Страна	2017	2018 (previziune)	PIB pe cap de locuitor, USD	Populația		Index1 ecologic
					număr	% din global	puncte
1	SUA	19391	20413	57 436	325 719 000	4,3	84,72
2	China	12013	14093	8 113	1 390 734 000	18.34	65,10
3	Japonia	4872	5167	38 917	126 490 000	1,67	
4	Germania	3685	4212	41 902	82 521 653	1,09	84,26
5	Marea Britanie	2863	2629	40 096	65 808 573	0,87	87,38
6	Franța	2584	2925	38 128	64 859 599	0,86	88,20
7	India	2611	2848	1 723	1 348 080 000	17,76	53,58
8	Italia	1938	2182	30 507	60 589 445	0,8	84,48
9	Brazilia	2055	2139	8 727	209 206 450	2,76	78,90
10	Canada	1652	1799	42 210	35 767 000	0,47	85,06
11	Rusia	1527	1720	10 608	146 880 432	1,94	83,52
12	Coreea de Sud	1538	1693	27 539	51 732 586	0,67	70,61

1Indexul eficienței ecologise se calculează reieșind din calitatea aerului, apei, sanitaria, calitatea vieței (Yale Center for Environmental Law and Policy)

De menționat, că discrepanța dintre bogați și săraci din lume este la un nivel record [7].

Numărul de ultrabogați pe glob constituie 172,850 persoane, care dețin peste 30 de milioane USD. Datele din fig 1 atestă că număul miliardarilor constituie 1844, a celor care dețin sute de milioane USD — 38,2 mii, iar a milionarilor este de peste 17 milioane, în timp ce populația totală a lumii este de aproape 7,3 miliarde [16 ; 18].

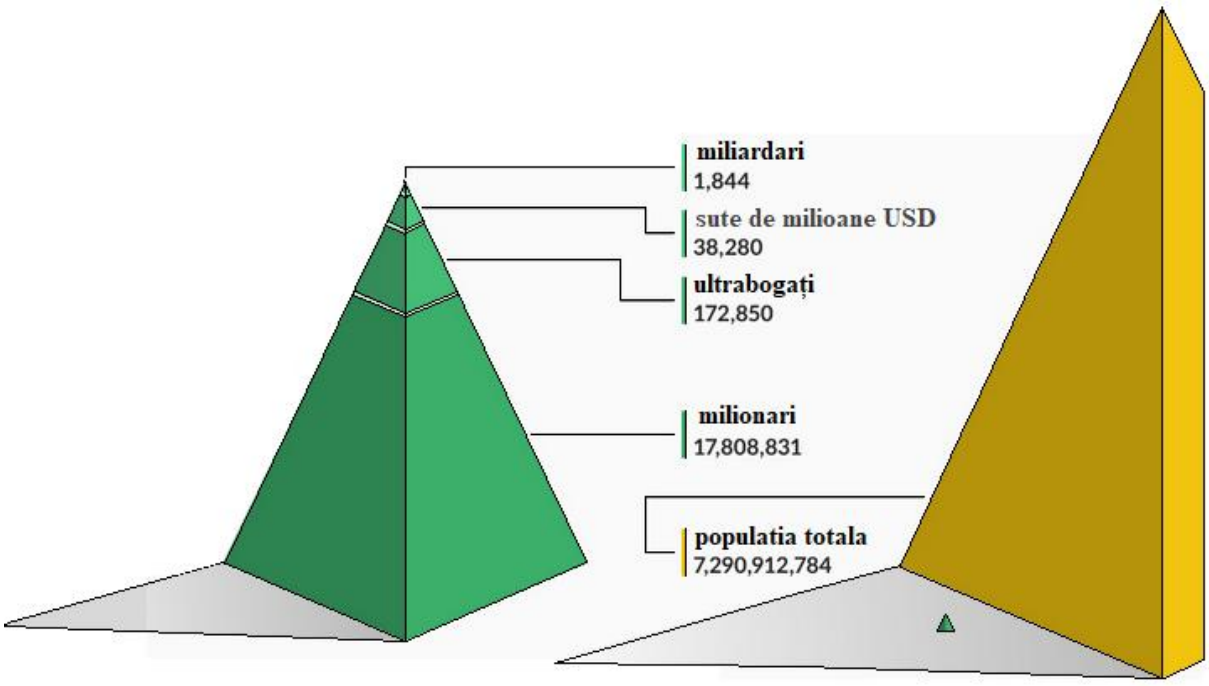


Fig. 1. Piramida globală a distribuției bogățiilor mondiale [10]

Opt miliardari dețin o avere care depășește nivelul de 3,6 miliarde dintre cei mai săraci oameni. Cei mai bogaţi 20% dintre români câştigă de peste opt ori mai mult decât cei mai săraci 20% [6; 12]. Un procent din cei mai bogați oameni dețin 50,8% din bogăția lumii. Opt

multimiliardari gestionează o bogăție de 400 miliarde EUR, care depășește averea populației sărace (3,6 miliarde cetățeni). În averea 1% din cei mai bogați oameni de pe glob se află 50,8% din bogățiile mondiale, iar celei mai sărace părți a populației îi revin doar 0,16% din averea mondială [13].

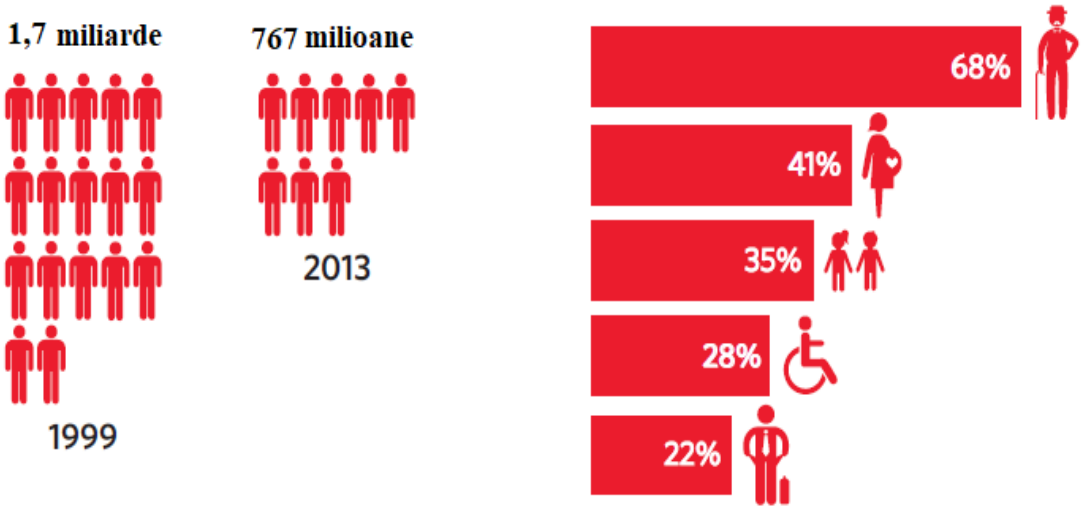


Fig. 2. Numărul de persoane care trăiesc în sărăcie extremă și proporția populațiilor vulnerabile, acoperite de sistemele de protecție socială [20]

Însăși esența dezvoltării durabile implică prestarea oamenilor din toate părțile lumii sprijinul, care trebuie să diminueze sărăcia în toate manifestările sale. Obiectivul se concentrează asupra eliminării sărăciei prin promovarea sistemelor de protecție socială persoanelor social-vulnerabile și celor săraci[14].

Se estimează că circa 767 milioane de persoane locuiesc sub pragul sărăciei extreme, fiind în scădere de la 1,7 miliarde de persoane. Rata globală a sărăciei extreme se află în reducere de la 28% în 1999 la 11% în 2016. Circa 10% din populația ocupată din întreaga lume a trăit împreună cu familiile lor pe mai puțin de 1,90 USD/zi în 2016. Vulnerabilitatea a fost mult mai mare pentru lucrătorii mai tineri: 9% dintre lucrătorii adulți și familiile acestora au locuit sărăcie extremă, comparativ cu 15% din lucrătorii cu probleme de tineret[4; 9].

În 2016, doar 22% dintre șomeri din întreaga lume au primit indemnizații de șomaj, 28% dintre persoanele cu dizabilități severe au beneficiat de pensie de invaliditate, 35% dintre copii au fost protejați de protecția socială, 41% dintre femei au beneficiat de indemnizații de maternitate și 68% dintre persoanele care au depășit vârsta de pensionare a primit o pensie. Investițiile globale în cercetare și dezvoltare au crescut la o rată medie anuală de 4,5% între 2000 și 2016 (fig. 3).

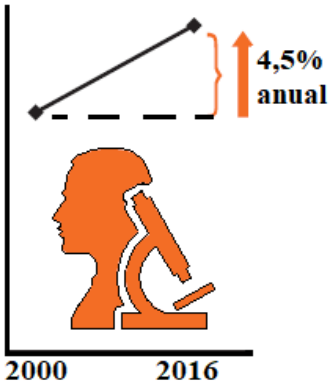


Fig 3. Investițiile globale în cercetare și dezvoltare [2]

Numărul persoanelor subnutrite a crescut în 2016 după mai mult de 10 ani de declin continuu, iar datele preliminare indică faptul că în 2017 s-a răspândit malnutriția. Conform datelor recente FAO, 14 milioane de persoane din Europa și Asia Centrală, în special din

zonele rurale, continuă să se ciocnească cu insecuritatea alimentară. Printre cele mai afectate țări se regăsesc Tadjikistan, - 30% din populație este subnutriată, Moldova - 8,5%, Georgia - 7%, Kârgâzstan - 6,4% și Uzbekistan - 6,3% [1; 13].

Autorii remarcă că țările mici se confruntă cu unele probleme. „Chiar dacă este o țară cu venituri medii inferioare, Moldova se mai confruntă cu problemele de malnutriție, productivitate mică în agricultură și probleme legate de siguranța alimentară. Aceste probleme reprezintă consecințe ale deficiențelor în diferite domenii. Pe de o parte, productivitatea joasă în sectorul agricol și vulnerabilitatea la evenimentele climatice extreme sporesc riscul sărăciei pentru populația implicată în activitățile agricole de subzistență (în special populația rurală și angajați pe cont propriu). Pe de altă parte, sistemul de sănătate actual este preocupat de provocări precum subdezvoltarea copiilor mai mici de cinci ani, anemia în rândul copiilor și a femeilor, inclusiv femeile însărcinate și deficiența de iod. Prin urmare, în Moldova Obiectivul 2 de pe Agenda 2030 pune accentul pe eliminarea tuturor formelor de malnutriție și abordarea necesităților nutriționale ale grupurilor de populație afectate de acest risc, precum copiii, femeile însărcinate și femeile care alăptează, precum și persoanele în etate. Mai mult ca atât, țara trebuie să promoveze practicile agricole mai productive și rezistente la schimbările climatice. Agenții acestei schimbări vor include producătorii de produse alimentare la scară mică și afacerile agricole, care vor înregistra venituri majorate și un acces mai securizat la resurse productive, contribuții, cunoștințe, servicii financiare și piețe. Acestea vor ajuta la menținerea ecosistemelor și vor consolida capacitatea de adaptare la schimbările climatice, condițiile meteorologice extreme, precum seceta, inundațiile și alte dezastre, precum și protecția sănătății umane” [1; 2; 18].

Depășirea problemei malnutriției este valabilă în condițiile actuale, vizând schimbările climatice și alți factori, care amenință resursele naturale, cum ar fi biodiversitatea, pământul sau apa, fără de care este imposibil să se producă produse alimentare, să se dezvolte agricultura, inclusiv silvicultura și pescuitul. Pentru a răspunde acestor provocări, știința și aplicarea biotehnologiei ar trebui să joace un rol-cheie [6; 15].

Biotehnologiile sunt utilizate frecvent la culturi agricole, efectivele de animale, silvicultură, pescuit și agro-industrie, în scopul de a reduce foametea și sărăcia, ajuta la adaptarea schimbărilor climatice și menținerea bazei de resurse naturale. Avantajele biotehnologiei nu iau în considerare nevoile micilor fermieri și producători. Cercetarea și crearea de biotehnologii agricole ar trebui să se axeze mai mult pe nevoile micilor agricultori. Este necesar a produce mai multe alimente, într-un mod durabil, pentru a alimenta numărul crescând al populației către 2050, care prin vechea abordare nu va fi suficientă [3].

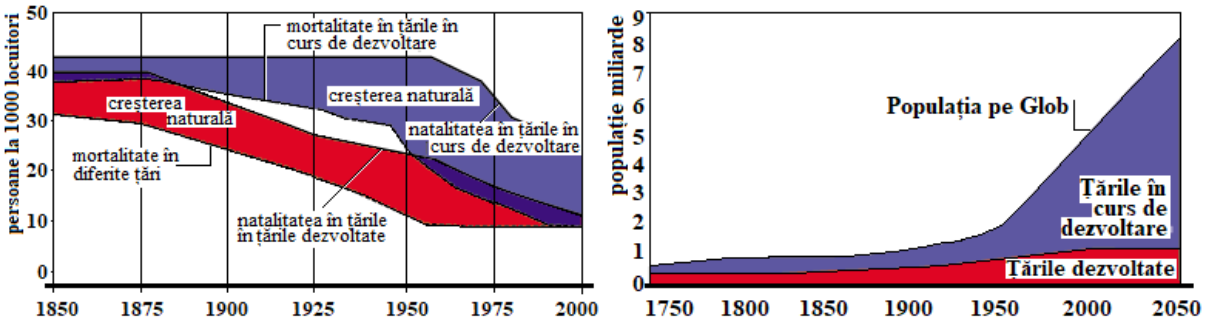


Fig. 4. Dinamica creșterii numărului populației pe Glob [5]

Mulţi dintre autorii contemporani pun accent pe dreptul viitoarelor generaţii, care nu au cum să participe la luarea deciziilor în prezent.

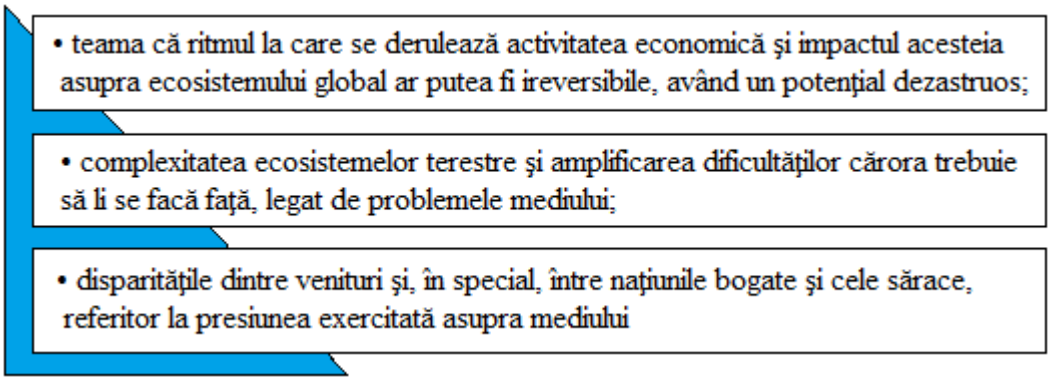


Fig. 5. Elementele principale ale dezvoltării sustenabile [17].

Conceptul dezvoltării durabile, este cel mai uzual, expus de către Comisia Mondială pentru Mediu şi Dezvoltare (WCED) înlucrarea „Viitorul nostru comun", mai des cunoscut ca Raport Brundtland. Esența conceptului exploatează .....„Dezvoltarea durabilă, ca dezvoltarea, care urmăreşte satisfacerea nevoilor prezentului, fără a compromite posibilitatea generaţiilor viitoare de a-şi satisface propriile nevoi" [15].

Evoluția sustenabilă vizează un şir de elemente nuanțate:

- Compatibilitatea spațiului antropic şi natural;
- Nivelarea şanselor generaţiilor, care coexistă şi se succed în timp şi spaţiu;
- Evidențierea pe primul plan securitatea ecologică versus maximizarea profitului;
- Îmbinarea politicilor dezvoltării naţionale cu tendințele extinderii interdependenţelor în plan geoeconomic şi ecologic;
- Formarea nivelului de trai avansat accentuând calitatea creşterii economice durabile;
- Integrarea organică dintre capitalul natural şi cel uman, în cadrul unei categorii globale ce îşi redefineşte obiectivele economice şi sociale şi îşi extinde orizontul de cuprindere în timp şi spaţiu;
- Trecerea la o nouă strategie cu faţă natural-umană, în care obiectivele dezvoltării economice şi sociale să fie subordonate deopotrivă dezvoltării omului şi însănătoşirii mediului [20].

Concluzii

Dezvoltarea economică sustenabilă este ancorată direct în mediul economic și tehnologic, esența căruia poate fi focusată în 5R, esența căruia constă în reducerea ciclului închis energetic și material (reduction), substituirea resurselor nereciclabile prin cele reciclabile (replacement), reciclarea componentelor necesare din deșeuri (recovery), reciclarea deșeurilor (recycling), utilizarea multiplă a producției (reuse).

BIBLIOGRAFIE

1. Atingerea obiectivului zero foame în Europa. [Accesat 30.06.2018]. Disponibil: http ://www. fao. org/ news/ story/ ru/ item/ 112 97 97/icode/
2. Banca Mondială: Nivelul bunăstării a crescut la nivel global, dar inegalitatea a persistat. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: https ://www. news. ro/economic/ banca – mondiala - nivelul - bunastarii -a-crescut -la-nivel -global -dar -inegalitatea -a-persistat-19224 03531 29 201 801 141 78 27 8 08
3. Biotehnologii. [Accesat 30.06.2018]. Disponibil: http ://www. fao. org/ biotechnology/ro/
4. Braun L. Va izbuti Terra să alimenteze omenirea. În: *Peste hotare*. 1994, nr.10, pp,3-12
5. Creșterea numărului populației pe glob. http ://wnr. economicus. ru/ index. php?file = chapter 3.
6. Cei mai bogati oameni din lume. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: https ://destepti .ro/ bill -gates- unul- din- cei- mai- bogati- oameni-din-lume-fondator-al-microso
7. Discrepanța Nord-Sud. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: https ://www. dw. com/ro

8. Dezvoltarea durabilă la nivel mondial. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: http :// www. anpm. ro/ dezvoltare - durabilă
9. Evoluţia bunăstării naţiunilor, ediţia 2018**, https ://openknowledge. worldbank. org/ bitstream/ handle/ 10986/ 29001/ 978 146 4810 466.pdf**
10. Gribincea A., Salame Hoda. Creșterea competitivității naționale. Metodologia formării inovatorilor. In: Revista Administratia Publică. 2017, aprilie - iunie nr.2, pp.115 -128
11. Infografic: diferența dintre cei bogați și săraci. https ://monitorul. fisc. md/ panorama/ infografic _diferenta _dintre _cei_bogati_si_saraci.html
12. Inegalitatea dintre bogați-săraci. https ://www. news. ro/ economic/eurostat-inegalitatea-dintre-bogati-saraci-romania-ajuns-2015-cel-inalt-nivel-dupa-intrarea-ue-cei-bogati-20-dintre-romani-castiga-peste-opt-ori-mult-cei -saraci-20-192240331600201703101684319 8
13. Mosaic economic. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: https :// www. ziaruldevrancea. ro/ special/ economic/ mosaic -stiri -economice -omv-petrom-investes
14. Nivelul bunastarii. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: http ://www. ceccar business magazine. ro/ banca -mondiala -nivelul -bunastarii -a- crescut.
15. „Our Common Future", Brundtland Report, Commission on Environment and Development, Oxford University Press, Oxford, 1987
16. Rich and poor. In: The Independent. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: https ://www. independent. co. uk/ news/ business/news/income-gap-uk-ifs-research-rich-poor.
17. Suciu M-C. Dezvoltarea sustenabilă – problemă cheie a secolului XXI. Buletinul AGIR, 2007, nr. 1, p.124
18. Sustainable development. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: http ://www. md. undp. org/ content/ moldova/ ro/ home/sustainable-development-goals/goal-2-zero
19. The shadow economy. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: http ://www. forbes. ru/ investitsii -column/ tsennye -bumagi/ 84332 -tenevaya -ekonomika -40 -rossiiskogo -vvp
20. The Sustainable Development Goals Report 2017. New York: United Nations, 2017, p.3
21. Yale Center for Environmental Law and Policy. [Accesat 28.06.2018]. Disponibil: https :// envirocenter. yale. edu/ news/ data-gaps

TEORIILE EVOLUȚIONISTE PRIVIND CONCEPTUL DE DEZVOLTARE

EVOLUTIONARY THEORIES ON DEVELOPMENT CONCEPT

OLEINIUC MARIA
dr., conf.univ. USARB

ABSTRACT. Considered as an upward lever, the direct stance of the common development of all nations, but at the same time different for countries and at different stages, seems inadequate for the 21st century.
The gap between the rich and poor nations and the differences between the social classes does not diminish, but on the contrary grow. Even if there is an explosion in economic development and all human communities of most countries will have a decent living, and GDP will be satisfactory, the question arises: what will happen to the planetary ecosystem following increased demands on natural resources and how will the ability to absorb the environment become?

CIVINTE_CHEIE: dezvoltare, evoluție, teorii economice etc.

De la început ne vom referi însăşi la etimologia conceptului de dezvoltare. Conform dex-online dezvoltarea reprezintă „Formă revoluționară a mișcării, de trecere de la o stare calitativă veche la alta nouă prin salturi, prin întreruperea continuității procesului evolutiv, prin transformarea cantității în calitate [7].”

Termenului de „dezvoltare” aparține unui aparat de așa categorii cum sunt: expansiune, creștere, progres, dezvoltare și subdezvoltare [4, p.5].

Teoriile privind dezvoltarea economică, şi mai ales etimologia şi metodologia ei, sunt expuse de mai mulți savanți, economiști, filosofi și sociologi.

În ceea ce privește punctul lor de vedere privind tratarea de „dezvoltare economică” au atât puncte tangențiale cât și diferite.

În continuare vom delimita fiecare categorie conceptuală din grupul de determinare privind „dezvoltarea”.

Expansiunea reprezintă „extinderea influenței și dominației economice și politice a unei puteri asupra unor țări și popoare străine; acaparare de teritorii, de sfere de influență” [4, p.5].

Potrivit profesorului român Pohoață I. în lucrarea sa „Strategii și politici europene de dezvoltare durabilă” determină creșterea economică ca fiind „ limbajului curent (şi explicată, în acest sens, de un mare număr de cercetători) cu o mărire în dimensiuni absolute a indicatorilor macroeconomici venit naţional sau produs global” [4, p.5].

Creşterea pe termen lung a capacităţilor de producţie şi a volumului de producţie sau a potenţialului economic”[2, p.49] capătă, de obicei, aceeaşi semnificaţie - de creştere economică.

Atunci când creşterea în valoare absolută a indicatorilor macroeconomici este raportată şi privită la modul relativ, înfuncţie de dinamica populaţiei, un alt concept vine în ajutor pentru a explica ce se întâmplă în economie şi societate - preogresul economic. El reprezintă o creştere a venitului naţional pe locuitor [4, p.6].

În baza acestor concepte, în limbajul economic a început să fie uzat așa termen ca „dezvoltarea”. Dezvoltarea întruchipează în sine nu numai aspectele economice ale unei anumite țări dar și așa aspecte cum sunt cele sociale, culturale, politice, științifice și nu în ultimul rând spiritual și uman.

Savantul francez P. Guillaumont, consideră că „dezvoltarea înseamnă mutaţii calitative ce ţin de ansamblul vieţii astfel încât, pe total, ea să se traducă „în faptul că oamenii se hrănesc mai bine, se îngrijesc mai bine şi capătă o mai bună cunoaştere” [4, p.6].

Din cele expuse anterior, autorul consideră că dezvoltarea reprezintă o creştere a întregului sistem politic, social, economic cu scopul de a ajunge la un nivel cât mai înalt a principalilor indicatori macroeconomici.

Specific perioadei istorice, sfârşitul secolului XIX, începutul secolului XX era că structurile imperiale şi coloniale care dominau în perioada dată făceau prea puţine provocări sociale şi economice. Misiunea regiunilor coloniale era de a „furniza" puterea imperială cu resurse materiale şi forţă de muncă „ieftină", care era considerată munca sclavilor.

În perioada marii crize economice a anilor '29-'30 ai secolului XX, înfiinţătorul teoriei keynsiene, J.M. Keynes vine cu o „reţetă de lecuire" a politicilor macroeconomice, în urma implementării căreea a avut loc o rată de creştere incredibilă a economiei, care până în perioada ceea nu a mai avut loc.

În aşa ţări ca America de Nord, Japonia şi cele mai dezvoltate ţări din Europa obiectivul principal al „modernizării" şi „progresului" era axat pe creşterea economică, iar în ceea ce priveşte problemele de etichetate şi justiţie socială nu era considerat necesar de a le atrage o atenţei deosebită în soluţionarea lor [1].

Către sfârşitul celui de-al doilea război mondial viziunea privind politica şi percepţiile sociale şi economice a fost schimbată radical. În momentul destrămării relaţiilor puternice ale marilor colonii principalul scop al guvernelor a devenit îmbunătăţirea vieţei sociale şi economice, ceea ce a regăsit şi răspândirea şi în alte ţări cu un nivel slab de dezvoltare. Dezvoltarea economică, cu corelaţiile sale sociale şi instituţionale, a ajuns să ocupe un loc esenţial în teorie economică şi politică, precum şi în competiţia dintre războiul rece şi capitalismul comunist.

Marx a argumentat că „schimbările socio-economice se produc prin intermediul activităţii revoluţionare organizate. În acest model, capitalismul va lua sfârşit prin activitatea organizată a clasei muncitoare internaţionale. Marxismul arată că istoria dezvoltării societăţii este în primul rînd istoria producţiei, istoria modurilor de producţie care se succed de-a lungul veacurilor" [9]. Deci, Marx considera că principala cale de a obţine o dezvoltare enormă a societăţii atât din punct de evedere economic cât şi social o putem obţine numai prin intermediul revoluţiei. Dar ideea dată a fost supusă mai multor critici, unul din reprezentaţii de vază a criticii marxiste fiind Roger Backhouse.

Conform reprezentantului gândirii economice Roger Backhouse „Dezvoltarea economică în forma sa modernă nu exista până în anii 40 ai secolului XX". Conceptul de „dezvoltare economică" , aşa cum îl percepem noi la momentul actual, pentru ţările sau regiunile care sunt considerate mai piţin dezvoltate în comparaţie cu altele şi cu scopul ca ele să nu atingă un nivel de degradare şi mai mare, ar trebui să se dezvoltă conform unor criterii şi rigorii. Conform cadrului conceptual al teoriei neoclasice s-a efectuat un efort cu scopul de a obţine un rezultat pozitiv, mai degrabă decât unul normativ, care este destinat mai mult pentru a descrie ceea ce este, mai degrabă decât să facem ceea ce ar trebui să fie. Conform ideii lui Roger Backhouse „ Dezvoltarea economică în mod explicit este un rezultat normativ " [1].

Dezvoltarea economică nu poate evita problemele legate de politică şi viaţa socială şi trebuie să-şi concentreze atenţia pe obiective, idealuri şi mijloace economice existente în ţările cu diferite niveluri de dezvoltare.

În anul 1960 W.W. Rostow a publicat lucrarea sa ambiţioasă ce întruchipa principiile dezvoltării economice care a denumit-o „A Non-Communist Manifesto"[5]. Fiind conştient de faptul că scopul „marxismului" este de a oferi o cale cât mai prosperă pentru un viitor mai bun pentru majoritatea ţărilor, W.W. Rostow a încercat să dezvolte o viziune nouă superioară de obiective sociale şi economice. În principiile expuse o concepţie liniară a fost cea a dezvoltării economice. Contrar ideii lui Marx, care a propus distingerea fazelor de dezvoltare prin intermediul producţiei, W.W. Rostow a propus să se ia în considerare şi alte criterii economice cum sunt: inovaţiile tehnologice, rata creşterii economice, modificările în procesul de producţie.

Coform opiniei lui W.W. Rostow toate țările în curs de dezvoltare ca să obțină un succes considerabil în dezvoltarea economică ar trebui să treacă printr-o serie de etape de la societatea tradițională – societatea de tranziție – etapa de schimbare – etapa de maturitate – epoca „consumului în masă" fără a fi nevoie de o revoluție comunistă.

Un al grup de economiști, oameni de știință în baza factorilor de decizie politică au abordat un cadru de gândire mult mai minuțios și ambițios în domeniul de dezvoltare economică în comparație cu formulările economiei poltice care au avut loc anterior. Scopul principal al noii paradigmi de dezvoltare economcă a fost creșterea nivelului de trai în întreaga lume paralel cu aceasta oferind populației cu tendința de creștere în expansiune mai multe bunuri și servicii.

Așa structuri instituționale de nivel internațional cum ar fi Fondul Monetar Internațional (FMI), Banca Mondială (BM) și Organizația Națiunilor Unite (ONU) au fost concepute în special pentru atingerea scopului propus.

Pe măsura ce avea loc evaluarea politicii de dezvoltare mai multe abordări au fost menționate și evidențiate în dependență de perioada analizată. Inițial, accentul privind dezvoltarea economică a fost pus pe promovarea unei agriculturi mai productive și a industrializării.

La sfârșitul anilor '70 ai secolului precedent un grup de autori cum sunt Paul Streeten, Mahbub Ul Haq în lucrarea „Meeting Basic Human Needs in the Developing Countries" și-au focusat abordarea privind necesitățile de bază ale populației [6].

Educația, nutriția, sănătatea, salubritatea și ocuparea forței de muncă pentru cei săraci au fost componentele centrale ale acestei abordări - reflectând o recunoaștere a faptului că beneficiile dezvoltării nu au fost neapărat „înrăutățite" de cei care aveau cel mai mult nevoie de ele. Această paradigmă a servit ca un imbold de creare a Indicelui de Dezvoltare Umane de către Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, la baza căruia este utilizarea în ansamblu a măsurilor în ceea ce privește indicatorii sănătății și educație în Produsul Intern Brut (PIB) cu scopul de a calcula indicatorul agregat al succesului de dezvoltare.

În 1980 focusarea a fost îndreptată spre „ajustarea structurală", ceea ce includea liberalizarea comerțului, eliminarea deficitilor guvernamentale și cursurile de schimb supraevluate și nu în ultimul rând dezmembrarea organizațiilor de stat ineficiente.

„Ajustarea structurală" a fost considerată ca o „terapie" a erorilor politicilor de dezvoltare anterioare centrate pe guvern, care au condus la birocrații excesive și „umflate", bugete dezechilibrate și datorii enorme. Însă , criticile politicilor privind „ahustarea structurală" au fost considerate contradictorii privind nevoile primordiale ale populației. Chiar dacă a avut loc o îmbunătățire a eficienței economice, reformele orientate spre piață au condus spre o inegalitate și impasuri pentru persoanele nevoiașe.

Conceptul de „ajustare structurală" a fost recunoscut pe scară largă de către țările cu diverse structruri politice. În special s-au înregistrat succese marcante în Asia de Est și la nivel mondial, atât în ceea ce privește nivelul PIB cât și nivelul de dezvoltare a populației cum ar fi, speranța la viață și nivelul de educare. De asemenea, au existat și zone cu nivelul de creștere lent sau chiar negativ, mai ales în Africa, unde nivelul PIB a avut loc foarte lent sau avea o stagnare, iar producția alimentară pe cap de locuitor era în scăderea, ceea ce a condus spre reducerea speranței la viață și a devastat multe țări.

Totuși, la nivel mondial în multe țări s-au înregistrat progrese semnificative atât în ceea ce privește PIB, cât și indicile dezvoltării umane. Dar, necătând la faptul că „ajustarea structurală" a avut succese considerabile, ea a fost supusă la două critici majore:

1. Beneficiile dezvoltării au fost distribuite disporporționat, inegalitățile privind nivelul veniturilor au rămas a fi la un nivel înalt. Chiar dacă în unele zone a avut loc o creștere a nivelului de trai, în altele s-a aînregistrat o creștere a persoanelor cu un nivel de trai extrem de sărac și cu un nivel de malnutriție mare;
2. De asemenea, au avut loc și efecte negative majore ale dezvoltării în ceea ce privește evoluția mediului și extinderea structurilor sociale. În mai multe societîți tradiționale au fost

devastate intensiv privind dezvoltarea pădurilor, a sistemelor de apă și a pescuitului. Zonele urbane care aparțin țărilor în curs de dezvoltare suferă de o poluare extremă și au o infrastructură inadecvată de transport, apă și canalizare. Dacă nu vor fi luate sub control daunele ce afectează mediul, atunci va avea loc subminarea realizărilor de dezvoltare și care vor duce la deprimarea ecosistemelor esențiale.

Aceste critici în ultima perioadă de timp nu par a fi „pete minore" pe fundalul succesului care are loc în ultima perioadă de timp. Mai degrabă, ele par a fi specific „endemiei" pentru dezvoltarea economică, ceea ce s-a întâplat în jumătatea a doua a secolului XX, cu scopul de a amenința transformarea succesului în eșec.

Președintele Băncii Mondiale James Wolfensohn și economistul principal Joseph Stiglitz în 1999 au declarat că aceste critici esențiale au scopul de a aborda dezvoltarea economică la nivel mondial ca o formă de insucces. Criticile cele mai aspre ai paradigmei de dezvoltare îi revin savantului Richard Norgaard, care le subînțelege ca fiind indicatori de o eroare fundamentală, și anume: „modernismul și manifestarea mai recentă a dezvoltării au trădat progresul, în timp ce unii au atins o abundență materială, epuizarea resurselor naturale și degradarea mediului amenință toate speranțele și efectul dezvoltării economice"[3].

Modernismul a trădat progresul prin faptul că ne-a orbit și ne-a împiedicat să abordăm problemele orgsnizaționale legate de mediu și cultură.

Deci, putem conchide că cu cât mai mult are loc dezvoltarea și creșterea economică, cu atât mai pronunțată va fi degradarea resurselor naturale. Ceeea ce va duce spre faptul că va crește prețurile și respectiv cât de mare nu va fi venitul disponibil, el nu va permite ca populația să-și satisfacă necesitățile de bază la un nivel decent.

Chiar dacă considerăm că trebuie să existe reforme considerabile în gândirea critică privind dezvoltarea economică, este evident faptul că sunt necesare schimbări atât în scopuri cât și în metode.

Privită ca o pârghie ascendentă poziția directă a dezvoltării comune a tuturor națiunilor dar și în același timp diferită pentru țări și la etape diferite pare a fi inadecvată pentru secolul XXI.

Ecartul dintre națiunile bogate și cele sărace, și respectiv decalajele dintre clasele sociale nu se micșorează, ci dimpotrivă cresc. Chiar dacă va avea loc o explozie în dezvoltarea economică și toate comunitățile umane a majorității țărilor vor avea un trai decent, și PIB-ul va înregistra niveluri satisfăcătoare, ne apare întrebarea: ce se va întâmpla cu ecosistemul planetar în urma cererilor sporite privind resursele naturale și cum va deveni capacitatea de absorbție a mediului?

BIBLIOGRAFIE

1. Backhouse, R. A History of Modern Economic Analysis. Oxford, UK: Basil Blackwell, 1991
2. Clipa,N. Fenomenul şi teoria creşterii în capitalism, Edit. Univ. "Al.I. Cuza" Iaşi, 1989, p.49.
3. Norgaard, R. B. (1994). Development Betrayed: The End of Progress and a Coevolutionary Revisioning of the Future, New York and London: Routledge., 1994
4. Pohoață, I. Strategii și politici europene de dezvoltare durabilă. Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" – Iași. Centrul de Studii Europene.
5. Rostow, W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto, 1960.
6. Streeten, P., Shahid, B., Mahbub, Ul Haq, Norman, H., Frances, St. First Things First: Meeting Basic Human Needs in the Developing Countries. Published for the World Bank. New York and Oxford: Oxford University Press, 1981
7. https://dexonline.ro/definitie/dezvoltare (citat 22.06.2018)
8. https://dexonline.ro/definitie/expansiune(citat 22.06.2018)
9. https://www.marxists.org/archive/marx/bio/marx/eng-1869.htm

ETHNO-CULTURAL FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF A GLOBAL ECONOMY

Y.KOZAK
Professor, Dr. habil. in economics
O.SULYM
PhD., Ass. prof.,
Odessa National Economic University

ABSTRACT. The paper is devoted to the meta-analysis of various approaches to the consideration of the influence of diverse historically formed cultural stereotypes of behavior, ethno-cultural characteristics of different peoples on international economic processes in a globalizing world. Under the culture in this context, we mean informal institutions that have evolved over a long historical development of peoples, the collective mental stereotypes and modes of behavior that are persistently transmitted from generation to generation and which essentially determine, motivate and shape economic activity and interactions of actors. In the modern literature, the greatest attention is paid to the consideration of the influence of the cultural-historical, social capital of different peoples on their economic, production success in comparison with other nations, the cultural foundations of the international competitiveness of national economies. In this respect, the cultural bases of high entrepreneurial activity, creativity, the peculiarities of labor ethics, the tendency to strictly follow social norms and standards, values of trust, etc., in particular in terms of the ethnometric approach are analyzed. The main attention is paid to the review of studies of cultural aspects of international economic interaction, to the influence of culture on the decision-making regarding the nature and direction of international business activity. Various approaches to cross-cultural business communication (at the negotiating stage), the management issues in multinational corporations, the impact of culture on international trade, on investment processes, and on the foreign market entry modes are considered.

KEY WORDS: cultural values, informal cultural institutions, national economic mentality, cultural distance, cultural-historic capital

Introduction. The theme of the influence of culture on the economy has recently become more and more popular. True, it should be noted that researchers long ago have been emphasized the importance of religious, ethical norms, cultural traditions for economic development. Already A. Smith in his work “Wealth of the Nations” noted that the pursuit of the individual's own interests involves much more than just "making money", and in his work “Theory of Moral Sentiments” discusses the role of cultural values. Sh.-L. Montesquieu and D.Hume spoke about the influence of culture on the economy. Later, J.S. Mill stressed that the cultural restrictions imposed on individuals may have a stronger impact on them than the financial benefits (“System of Logic”). A great deal of attention to the ethno-cultural factors of economic activity was paid by the representatives of German Historical School. Max Weber in the early 20th century offered his vision of the influence of religious values on economic development. He argued that the Protestant work ethic and the doctrine of pursuit of wealth as a religious duty led to greater economic achievements of the Protestant part of Europe compare to the Catholic one, as well as having had a significant impact on the formation of capitalism [2]. But the worldview of economists has changed radically over time. Cultural considerations were expelled and as dominant formed a scientistic, culturally neutral paradigm. The scientistic ideal assumed the study of purely objective dependencies between different economic parameters available for a quantitative-mathematical description.

In the last decades, the situation is changing, there is a process of "returning" of the culture into the economic conceptions [3, *60-84*]. There is an increase in the number of economic studies devoted to economic role of culture. One of the factors that led to the growing interest in culture in economic science was the stunning economic successes of the East Asian countries, which happened largely due to the cultural characteristics of these countries, in particular to the Confucian value basis of East Asian societies [5]. As D. Landes notes, “such terms as "values" and "culture" are not popular with economists, who prefer to

deal with quantifiable (more precisely definable) factors. Still, life being what it is, one must talk about these things" [7, p.215].

Economists in their desire to "expand" the basic principle of action of Homo economicus - the principle of rational maximization of benefits - again turned to the historical and socio-cultural context of economic processes. On this path, not only economic sociology but also institutional economics (D. Nort, R. Coase, O. Williamson) has developed with its demands to take into account the cultural context of the economic action, its socio-cultural roots, to study not only formal but also informal social institutions of social life. Categories of culture were included in the mainstream of economic science [3].

Thus, the idea of economic actors as "Homo economicus" gives way to the awareness of the importance of taking into account their specific national and cultural characteristics, that their behavior is not limited to the principle of economic rationality, but also determined by cultural values. In the identical economic situations, actors with different cultural and religious backgrounds can behave differently. One of the most important factors of qualitative differences between rich and poor countries is the differences in those historically formed mental values and stereotypes that guide people in their economic activities. It follows that the mechanical transfer of economic institutions from that socio-cultural system where they were historically formed to another socio-cultural system (within the framework of the economic modernization projects) is often counterproductive, generating economic results far from expected. One of the first who proposed a cultural explanation of economic underdevelopment was E.Berfield in his book «The Moral Basis of a Backward Society» [8]. He associated the slow development in southern Italy with the overly narrow circle of interests of Italian families who did not trust anyone outside their family. In a later book "The Wealth and Poverty of Nations" [7] D.Landes concludes that the success of national economies is due more *to cultural factors* than to anything else. D.Landes concludes that the success of national economies is due most to cultural factors than to anything else. Thrift, hard work, perseverance, honesty, tolerance are those cultural factors that determine everything, he believes, social values and attitudes have a decisive influence on which economies will succeed and which will fail. In this respect, he supports the position of M. Weber.

So, after a long period of underestimation of the role of ethno-cultural factors in the economy, it is now more and more recognized that culture has an important role in explaining economic processes.

This also applies to the sphere of international economic relations, to the field of international business, the processes in which are to a large extent determined by cultural factors. The consideration and rational use of the ethno-cultural factor is an important direction in increasing the effectiveness of *international economic relations*, a way of explaining many phenomena in the sphere of international economic relations. This is especially important in the context of the internationalization of economic life, globalization processes.

Speaking about the cultural determination of economic processes, it is first of all necessary to understand what in this case is meant by *culture*. A broad understanding of culture as the everything that is created, i.e. cultivated by human activity from the natural reality, is not suitable here. Therefore, economists are trying to "narrow" this concept, stressing that they have in mind, first of all, mental, *non-tangible* realities: stereotypes of behavior, beliefs, values that affect the economic behavior of people as agents of economic processes. Widespread in relation to economic life has become the understanding of culture as *informal institutions*. Such informal institutions are the product of a long cultural and historical development of peoples. They were formed in conditions and at times when ethnic groups were in relative isolation from each other, in the conditions of underdeveloped information and communication systems, vehicles. In the conditions of globalization, intensive communication, etc., of course, the processes of smoothing cultural differences are

going on (a universal global culture is being formed), but this process is very long, and the specific cultural characteristics of different peoples continue to exist. Thus, one can speak in general terms about *economic mentality* as the most important informal institution, formed as a result of the cultural and historical process. It can also be regarded as a *cultural-historical capital*.

Culture, of course, is changing, evolving through selective reproduction of innovations, but this process is slow and the cultural mentality of different peoples is fairly *stable*. That aspect of culture, which is usually taken as a factor of economic development, i.e. certain economic mentality, unlike some other aspects of culture, does not lend itself to rapid change, is not managible for example through education. It is transmitted from generation to generation through the whole complex of social influences of the given society on the individual, through entire sociocultural context.

In the era of globalization, more and more economic actors engage in business relations and they increasingly represent different cultural orientations. This makes the study of the influence of the cultural factor in international economic relations increasingly important.

The purpose of this article is to try to review the theoretical and practical aspects of the influence of cultural factors on economic life and, in particular, on international economic relations and international business, highlighting various research approaches**.** In the context of international relations, the most important domains where cultural determinants function are: international trade, consumer behavior in various national commodity and service markets, elaboration of effective marketing tactics, the international investment trends, the management and organization of external activity of transnational corporations, the process of conducting business negotiations with foreign business partners, integration processes between countries. In all these forms of economic relations, in the economic processes, interact actors, whose behavior is determined not simply by the desire to maximize benefits and minimize costs, but to a significant extent by different cultural attitudes and stereotypes, different economic mentality.

***The manifestations of the action of cultural factors in the economy*.** As the German researcher P.Kozlovski demonstrates, in the economic behavior of people, along with the striving for rational maximization of benefits, a greater role belongs to such realities as debt, responsibility, loyalty, decency, mutual trust. Adherence to moral norms makes it possible to reduce transaction costs in the economy, making external control of actions unnecessary, improving the coordination of market participants' behavior, reducing undesirable side effects of economic activity [9]. Experience shows that the most productive economies have emerged precisely in those societies where there are strong moral foundations and a high level of mutual trust [10].

Cultural norms have influence on economic growth and profitability of economic entities, on the economic development of the country as a whole [11; 16]. Empirical research demonstrates the indirect positive influence of general moral norms on the success of economic activity, in particular on the growth of per capita income of the population [17]. So, it is shown that the level of trust, trusting relations, positively affect the size of GDP. This is manifested, in particular, in the fact that a high level of trust makes campaigning more effective, since it makes it possible to delegate authority and responsibility, freedom to make decisions to a large number of members of the organization. Thus, the focus of activity in the organization shifts from a permanent centralized managerial control associated with constant suspicion, to a productive, independent fulfillment of organizational tasks by all participants. Such a connection between morality and economic efficiency exists in other spheres of business [18; 19; 20].

Religious attitudes have a significant impact on the economic development of the people. In particular, they largely determine the attitude of people to wealth, to work, to the distribution (redistribution) of public goods, to time [2; 20].

Researchers note the impact on the economic behavior of such a key cultural institution as ***language***. As notice L.Boroditsky, "the structure of our language significantly affect our construction of reality" [21]. According to empirical cross-linguistic study, for example, the level of savings are higher in countries with languages in which the present and the future are weakly divided, and lower - where they are clearly separated, i.e. the latter leads to behavior less focused on the future **[**22]. Another example. As empirical research shows, the leaders of successful companies are characterized by a special subjective "temporal perspective", they tend to perceive the future in close connection with the present, linking the present actions with the intended goal, talking about the future development, they are using the verbs in the present, which is one of the real factors of the success of the whole organizationthe verbs in the present, which is one of the real factors of the success of the whole organization [23**].** About diffenent forms of time perception ande their economic relevance also are talking such researchers of influence of culture on management as R. Lewis, G. Gofstede and F. Trumpenaars, whose views will be discussed later.

Cultural differences in the attitude to work. There are great mental and cultural differences between peoples in terms of attitude to work, to the work process, in terms of self-discipline of the worker. Of course, the level of labor productivity is determined primarily by education, scientific and technological level. But the factor of culture works here. Attitude to labor as a value in Europe was formed, for example, on the basis of Protestantism. A special labor ethic, attitude towards work in the Far Eastern countries was formed under the influence of Confucian culture. This circumstance has been taken into account by TNC managers since the 1950s and 1960s when they began to transfer the labor-intensive production to South Korea, Hong Kong, Singapore, and Taiwan. Over time, these countries have made a breakthrough in economic development, have turned into new industrialized countries, became the economic "tigers". This happened, first of all, due to the high production culture. It was here that the economic miracle was realized. This affected the attraction of investment in these regions. It is noteworthy that in other regions such economic miracles are not yet observed. So, the businessman should take into account national peculiarities of labor culture when he wants to transfer production to another country, which has a culture different from the culture of the home country of the parent company. This allows you to achieve greater efficiency, for example, investment.

Cultural factors in international trade. In the sphere of international trade, different cultural orientations manifest itself in the behavior of consumers in the markets of goods and services, in certain consumer tastes, in the perception of certain goods and services in national markets of different countries. For example, the spectrum of items of purchases (food and clothing) depends on religion. Here, culturally conditioned preferences make some products such that they are in high demand, and some have no prospects for implementation at all. These circumstances should be taken into account in marketing management. National tastes regarding the consumption of goods are based on the centuries-old traditions of the ethnos. Most often, taste differences are manifested in the perception of food. In the consumption of industrial goods, there are fewer discrepancies, but national tastes must also must be taken into account also here.

Such differences in consumer preferences represent a kind of *cultural barrier* to the development of international trade. The process of internationalization of economic ties requires overcoming of such often ignored cultural barriers [24; 25] Ignorance of cultural differences in national markets can lead to loss of opportunities and benefits, loss of the company's image, and ultimately to failure. The main cultural risks faced by international business are related to the inability to adapt to the local market, which is determined by a specific culture, and also to the inability to take into account intra-cultural differences in consumer preferences as well as market conditions. For example, in China, the usual practice is *guanxi* - the establishment of long-term relationships through the provision of partner gifts. And this is critically important for establishing trust and success in doing business in China.

But from the standpoint of Western laws, such practice is regarded as a corruption, and that can prevent the western campaign from practicing guanxi, and force it to look for other ways of building trust in the local market. Cultural ignorance about the country threatens a foreign firm with a failure to attract talented local staff, can lead to ineffective management of diversification, etc. Only the development of *cultural and communicative competences of businesspersons*, knowledge of the national and cultural characteristics of the host country can mitigate these risks.

Cultural factors also influence the *dynamics of trade flows* between countries. To sell goods and services to a country with an different culture is always difficult. Empirical studies have shown that the intensity of trade relations directly depends on the degree of cultural affinity (short cultural distance). Cultural differences, including religious ones, always represent a certain barrier to international trade, international business, were a source of uncertainty in the conduct of negotiations, a source of additional costs for obtaining information. In the international economy, there is a long tradition of explaining the intensity of trade flows between countries on the basis of the so-called gravity model of international trade, according to which the commodity flows and flows of foreign direct investment directly depend on the size of economies participating and their level of development and inversely proportional to the geographical distance (transport costs, common land border). But back in 1956 Beckerman [26] first suggested that trade flows are hampered not only by geographical distance, but also by cultural one. Later, it was empirically confirmed that, for example, countries traded less with each other if they had different religions, languages. Now, *indices of cultural distance* (calculated based on the methodology of Hofstede) are widely used in economic science to explain trends in the development of trade.

The factor of culture in the activities of international corporations. International business is connected with the problems of decision-making in the international context, when going beyond national borders. In a globalized world, more and more companies are international, in their quest for growth, entering new foreign markets. But for this it is necessary to overcome differences, barriers, including cultural ones between different societies, along with financial risks. Studies show that the more cultural differences (the cultural distance between one's own and the host country), the more difficult it is to invest. Cultural factors also determine the way to enter the foreign market (entry mode). Managers seeking international expansion, export or establishment of a foreign enterprise always face different cultural systems. Для фирм, расширяющихся за пределы страны, жизненно важной является правильная стратегия выхода на иностранный рынок. Making a decision to enter a new foreign market, about foreign investment, each company must actually solve two problems - *which foreign market* to choose, and *how to enter* this market. Success depends on the wisdom of choice. The choice of direction and mode of exit is one of the most important, critical strategic decisions of any company seeking to expand globally. The problem of optimizing the choice of the way for a multinational company to enter a new market, the strategy of penetrating a foreign market is one of the most important in international business.

To enter a new foreign market, a company can resort to one of the following main methods: through foreign trade, i.e. export, through contractual arrangements such as licensing and franchising, through investing in the creation of a new enterprise, through the acquisition of an enterprise, through the establishment of a joint venture, through the creation of a wholly owned subsidiary company. Among them, exports, licensing, franchising and the creation of a joint venture are low-cost forms, and the acquisition and creation of a new enterprise - high-cost forms. They also, respectively, are characterized by varying degrees of risk and uncertainty for the campaign - from the lowest in the case of foreign trade and ending with the highest in the case of the establishment of a wholly owned subsidiary. Typically, the penetration of the campaign into a new market begins with the simplest export strategy, which

does not involve large investments, and as you get to know the market, it can expand its presence in this market using other strategies.

The decision regarding the way to enter a new market is made taking into account the sales potential, depending on the country's economic characteristics - GDP, consumer welfare, consumer inclinations, market size, production and transportation costs, as well as on natural and geographical factors, on campaign's international experience, on political situation and others. But modern researchers and businessmen pay special attention to the *cultural factor*, which influences the way a company chooses to enter the foreign market. In this regard, the concept of *cultural distance* - the degree of difference in norms and values between countries - has become popular.

The concept of the *index of cultural distance* was introduced by Kogut and Singh (1988), relying on the concept of cultural dimentions of Hofstede [27]. It includes the differences of the linguistic, ethnic, religious plan, the difference in social norms, i.e. differences in language, values, beliefs and norms of behavior between the inhabitants of countries. This concept is intensively used in works on international business. Indices of cultural distance reflect the influence of cultural differences on the flows of foreign direct investment, the choice between exporting abroad or production on the spot. Multinational campaigns tend to reduce the amount of investment in the host country, in the case of a *significant cultural distance* (and, accordingly, greater risk), and prefer to invest less resources and to be exposed to less risk. In other words, a significant cultural distance or high risk makes it desirable to choose a low-cost strategy, for example, an investment in a joint venture [28] or trade and licensing. In the case of a *small cultural distance* (and less risk), the campaigns, for example, usually prefer to invest more resources and choose creation of a wholly owned foreign subsidiary. Campaigns, trying to find new consumers, operate in approximately the following order: first internationalization covers countries with similar culture and business practices, when experience accumulates in neighboring countries, they can already move to markets with less similarities, including cultural ones. However, there are a number of studies that do not confirm such a connection and consistency, and even contradict this [3, p.232-244]. Some studies show that in the case of a high cultural distance associated with a high risk assessment, a number of campaigns still tend to choose high-cost exit strategies - joint ventures or the creation of a wholly-owned subsidiary. Much depends on the long-term goals of the company and to what industry the campaign belongs to. So, in the case of Chinese companies, which, accelerating the pace of internationalization, are gaining an ever-increasing role in the world market, a great cultural distance and high risks are prompted them to act counter-intuitive, by choosing high-cost entry mode so as not to lose the opportunities for expansion [29]. At the same time, it should be noted that, on the whole, the theme of the *influence of the economic mentality of the respective national actors* on the process of implementing the choice of a strategy for entering the foreign market remains poorly studied.

Cross-cultural management. Understanding cultural differences is important for working in a multinational corporation when a multinational organization is formed, where representatives of different countries, when employees with different cultural backgrounds interact. It is especially important to consider how expatriates behave, who socialized in the context of their country, and then act as managers of a subsidiary in a foreign country. In this regard, it is important to emphasize that cultural differences can act as a special *factor of development* [20]. Differences in the ways of thinking, the vision of situations, inherent in people, formed in different cultural systems, are the source of innovative solutions. Due to the multidimensionality of the vision of problems and ways to overcome them, the creative potential of multicultural, international organizations is substantially growing. In a sense, this can be likened to situations with greater creativity of individuals, formed simultaneously in different cultures. Because of this, multicultural organizational entities in business is widely spread, which successfully find new, unconventional economic solutions, generate

innovations. Managing such multicultural organizations requires, of course, a special skill to reveal the capabilities of each participant in its identity and ensure their productive interaction, using, including the competitive relations between them, but with the maintenance of mutual respect. Then we have a productive, culturally diversified collective mind. The fact is that, cultural heterogeneity, a significant cultural distance, as already noted, is also able to be a barrier, introduce a certain discord into economic interaction, complicate it, generating distrust between the participants. It is known that culturally homogeneous economic entities provide a reduction in transaction costs, that economic activity in multicultural countries (or regions) tends mainly to concentrate within individual ethnic groups, i.e. groups of culturally similar. But in the context of ever more internationalization of business, going beyond the borders of the country and the wide practice of the formation of multicultural structures, the task is to use both the ability to overcome intercultural barriers and the ability to *use* them as a factor of development. Cultural diversity can be considered in this regard as an important part of economically productive *cultural-historical capital*.

Types of economic mentality, business culture. Researchers of economic culture turned to mentality. The starting point of the analysis is that the behavior of economic actors is determined by their mental attitudes, stereotypes and tendencies of thinking, developed socially and historically and steadily broadcast in the group, mainly in the nation by the mechanisms of socialization from generation to generation. Mental attitudes are stable, fundamental, recreated by all the relevant socium with its specific historical mode of existence, and they can not be quickly and purposefully changed for the whole people, for example, through education. They are characterized in the institutional economy as informal institutions.

Most clearly they are expressed in intercultural business communication, style of conducting international negotiations, business communication with representatives of foreign countries. One of the very popular conceptualizations of business mentality in the descriptive-perceptual plan belongs to the well-known specialist in cross-cultural studies R.D. Lewis. R.D. Lewis, depending on the specifics of the business mentality of the peoples of the world, divides them into three types: mono-active, poly-active, re-active [30]. *Mono-active* types of people are introverts oriented to the task (task-oriented). They clearly plan their activities, have a balanced character, are patient, committed to their work, systematically plan the future, work in a tightly fixed time, punctual, willingly obey schedules and timetables, carefully follow the work plan, adhere to facts, prefer information from official sources (statistics , reference books, databases). To this group of peoples belong Germans, Swiss, Scandinavians, Americans (white Anglo-Saxons-Protestants), Englishmen, Austrians, Canadians. *Poly-active type* - extroverts, people-oriented, talking and companionable, impulsive, emotional, impatient, willing to informal communication, easily move from one case to another, plan the future only in general terms, do several things at the same time, work at any time, little punctual, the schedule of their activities is unpredictable, they tend to prefer oral information first-hand, use social connections, seek protection, are able to talk for hours, actively gesticulating while doing so. Poly-active people are the peoples of Mediterranean Europe (Italians, Spaniards, Portugueses, Greeks), Hispanics, Africans, Arabs, Indians, Pakistanis.

Re-active type - introverts, aimed at respecting (respecting-listeners). They are silent, patient, respectful, able to listen well, follow a flexible schedule of work, punctual, unperturbed during a business conversation, attentive, protect the reputation of another, plan and make decisions slowly, avoid confrontation in business communication. The brightest representatives of this group are the Japanese, Chinese, Koreans, Singaporeans, Vietnamese, Malays, in Europe - Finns.

We can single out a number of *regions of the world* where peoples are distinguished by a sustainable type of business culture, of mentality, and have achieved significant economic success. In the formation of such economic mentality, a historically important role was played by religious and ethical systems, such as Protestantism and Confucianism.

The European type of economic mentality, along with common features, is characterized by several subtypes. For representatives of the peoples of Northern Europe (Scandinavians, a significant part of the Germans, and also the Dutch), who are the bearers of Protestant traditions, labor is perhaps the most important value. They are extremely thorough in business relations and require the same from a foreign partner. Being introverted by the psychological type, they are restrained in communication, are not inclined to show emotions during business contacts. They keep their word; strictly fulfill their obligations under the treaty. These are the characteristic features of a businessperson from Protestant Europe. In business relations, they are not inclined to adapt to the manner of communication of a foreign partner, but require negotiating by their rules. Representatives of Southern Europe - the Spaniards, Portuguese and Italians - are more frank and emotional in communication than the inhabitants of the North. They often prefer informal meetings; they try to learn about the partner as much as possible, to make the negotiations friendly conversation". Businessmen of the South easily establish contacts. But they are not always binding and precise in the implementation of agreements.

Representatives of Central Europe occupy an intermediate position between the inhabitants of the North and the South in terms of the culture of communication. The most typical representatives of this region are the British and French, and also the Catholic Germans. The English are rather restrained in the manifestation of emotions, gravitate toward tradition and thoroughness, the important features of their mentality are practicality and common sense, conservatism; their most important feature, which manifests itself in business communication, is self-control, in business relations they insist on their "rules of the game".

US representatives have many similarities in business culture with Europeans, but there are also features that sharply distinguish them in terms of communications at the stage of negotiations in international business. This is perseverance, pressure on the partner during the negotiations. They, unlike the Europeans, act energetically and make decisions quickly. Americans, like the southern Europeans, are extroverts. The negotiations are held on their "rules of the game." The most characteristic feature of Americans is the manifestation of personal initiative and relative independence from authorities. This also distinguishes them from Europeans and allows them to resolve issues flexibly and quickly. Protestant religion, which dominates in American society, consecrates conscientious and persistent work as one of the main vocations of man. In the work of the Americans, they maintain a high tempo and tension, unusual and often unbearable for many other peoples.

Substantially different kind of business culture is charactetistic for representives of the countries of the Far East. The culture of the region was formed under the influence of Confucianism, Shintoism and Buddhism. According to the psychological type, representatives of this region are mainly introverts. An important feature that comes from ancient collectivist traditions is the fear of "losing face" during communication, especially business communication. This greatly complicates the negotiations, because a foreign partner, for example, a European should carefully select words and actions so as not to offend a partner inadvertently. The next feature that distinguishes the representatives of the region is associated with a peculiar concept of business etiquette, when it is considered impolite to give negative answer to a partner. Another feature characteristic especially for the representatives of the Far East is belonging to a corporate group in which vertical subordination reigns. In the Far Eastern society, a person has traditionally had to behave in accordance with the place occupied, maintain a social distance, be aware of his belonging to a certain group. Therefore, carriers of the Far Eastern mentality do not make decisions independently, without consulting their leader or authority, without reaching agreement in the group. Negotiations are therefore very slow, but with great patience. Due to the fact that the doctrine of Confucianism was significantly influenced by the economic mentality of the Japanese, their business mentality is largely similar to the Chinese one - incredible diligence, a tendency toward tradition,

discipline, a sense of duty, the desire for group unity and harmony, courtesy, orderliness and restraint, inadmissibility of "loss of face".

Ethnometrical approach. A number of researchers of economic mentality conceptualize it somewhat differently, highlighting other collective socio-psychological parameters of activity and personality response. In addition, they offer a quantitative comparative approach to the study of various national economic mental cultures. Ethnometry is the direction of socio-psychological research, which analyzes the mental characteristics of various ethnic groups, nations using formalized (mathematical) methods.

In particular, G. Hofstede (the founder of ethnometry) operationalized the notion of business culture, by proposing to identify a number of **axes-measurements**, for each of which it is possible to obtain quantitative empirical characteristics. In other words, Hofstede managed to express qualitative cultural differences quantitatively. Based on surveys of a large number of employees of transnational corporations working in branches in different countries, he found that it is possible to single out the main indicators that characterize the dominant values of different countries and ethnic groups, and are measurable. He established several such universal indicators of economically relevant value consciousness: individualism - collectivism (IDV); power distance (PDI - Power Distance); uncertainty avoidance (UA); masculinity - femininity (MAS); Confucian dynamism (long-term orientation vs. short-term one) (LTO - Long Term Orientation); indulgence - restraint. [31; 32; 33].

A high level of *individualism* means concentrating on one's own "ego" and personal achievements. In countries with an individualistic mentality, personal life and initiative, orientation to the solution of the problem are important. Links between individuals are not burdened with strict obligations to act together. In contrast, in collectivist societies, the individual acts primarily as a member of a cohesive and stable collective, is subordinate to the collective, the mentality is dominated by "we", relations are based on family morality, sense of duty, duty, loyalty to the collective and the desire to maintain consensus and cohesion within the group. Loyalty to the group is one of the most important values; direct opposition is not welcome, as it violates the general harmony. On this indicator, there is a big difference between the representatives of the developed countries of the West, on the one hand, and the countries of Asia, Latin America and Africa with their clearly expressed collectivist values, on the other. Japan and the Arab countries occupy an intermediate position in this respect.

Criterion of power distance reflects the orientation on power, how the participants of the organization perceive inequality in the distribution of power, the willingness of people to accept the uneven distribution of power in institutions. In cultures with a high hierarchy index, there is a significant difference in privileges and rights between group members, and it is taken for granted, the relationship here is authoritarian. Here, power is perceived as an important part of life, with an emphasis on coercion and appropriate obedience. In countries which cultivate a smaller distance of power, more democratic power relations are expected and accepted: people treat each other as equals regardless of their formal position, the subordinates are free to criticize leaders and participate in decision-making. The index of power distance is quite high in the countries of the Far East, the Arab world, Latin America and low in the English-speaking and German-speaking countries of the United States, Israel. If we take Europe, then this indicator varies from the lower in the north to the higher in the south and east.

On the "*gender orientation*" parameter, "masculine" and "feminine" cultures are distinguished. In masculine cultures (English-speaking countries, Japan, Austria) dominate self-affirmation, competitiveness, ambition, enterprenership, striving for material gain, accumulation of money. Less expressed is concern for others , there is a significant difference in gender roles. In feminine cultures, for example, Northern Europe, which are milder, the superior values are modesty, altruism, gender equality, serving people, working in a team, mutual assistance, readiness for compromise and cooperation.

On the criterion of "*uncertainty avoidance*" there are two main types of business cultures. The representatives of cultures with low tolerance for uncertainty are less resistant to stress, are highly anxious to avoid uncertainty, minimize suspense and unusual situations, take more care of security issues. They tend to follow established rules, slowly adapt to new ideas, are prone to gradual changes. Within this culture obedience is encouraged, but personal initiative, deviance are condemned (Latin American countries, Southern and Eastern Europe, German-speaking countries, France, Belgium, Japan). The second type - the cultures with high tolerance for uncertainty - is characterized by great dynamism, readiness for risk, innovation, change, pragmatism. Their representatives feel comfortable in unusual situations, changing environment, tend to minimize the rules and regulations, encouraging personal initiative at all levels (English-speaking countries, Scandinavian countries, China).

Long Term Orientation (LTO) is a measure of pragmatism and strategic orientation on the future, as opposed to traditionalism and short-term (tactical) orientation. In a society dominated by a long-term orientation (Confucian dynamism) - individuals acknowledge that it is important to be persistent, they recognize the hierarchical status, cultivate frugality and sense of shame (all contribute to entrepreneurial activity). Short-term orientation, on the contrary, inhibits entrepreneurship. Striving for stability hinders the initiative, riskiness and flexibility so necessary for an entrepreneur in a constantly changing market. "Salvation of the face," excessive respect for traditions is directly related to the rejection of all kinds of innovations.

Indulgence vs Restraint is the sixth parameter of culture measurement, proposed together with Minkov [32]. The indulgence is characteristic of a society in which basic and natural human needs, related to the enjoyment of life and pleasure, are sufficiently satisfied. Restraint is characteristic of a society in which the satisfaction of needs is controlled by the introduction of strict social norms. The indulgence prevails in South and North America, in Western Europe and in some areas of Central Africa. Restraint prevails in Eastern Europe, in Asia and in the Muslim world. Mediterranean Europe occupies an average position by this parameter [33].

The works of G. Hofstede (1980, 2011) became pioneering and most influential in the studies of cultural factors as a determinants of international business. Although this concept is criticized (for example, for ignoring variability of culture and intra-country differences, etc.), it remains the most influential and widely used. On its basis, the concept of cultural distance between countries was operationalized [27], and an appropriate index was introduced, widely used in the study on the cultural determination of international business.

Later, other ethnometric approaches appeared, among which, first of all, the approach of F.Trompenaars and C.Gumpten-Turner, conceptualizing the value space of the economic mentality of different peoples, which is somewhat different from the conceptualization of G.Hofstede, although is based on it. Studying the preferences and values of representatives of different countries for several years on the basis of a survey of tens of thousands of managers from these countries, Trompenaars and Gumpten-Turner proposed a business culture model that includes seven dimensions-dilemmas [34; 35]

The first cultural dilemma is "*universalism - particularism*." Representatives of a culture with a high level of universalism believe that common rules and standards are more important than relationships with friends and family. The rules apply to everyone and in every situation. In particular cultures, the emphasis is on relationships and trust, and not on formal rules. Here, interpersonal relationships are more important than abstract rules, so human behavior is highly dependent on the specific circumstances and people involved in the situation. The list of countries with a business culture of a universalist type includes Great Britain, Canada, USA, Germany, Australia, Sweden and other Scandinavian countries. In the countries of Asia and Latin America, Southern Europe, the CIS, a particularistic business culture prevails.

The dilemma of "*individualism vs. communitarianism*". In collectivist societies, dominates the group decision-making prevails, the interests of the group prevail over interests of individual. The significance of an individual is determined by how he serves society. Such culture include Japan China, Indonesia, Singapore. In individualistic societies, the interests of the individual (personal achievements and well-being) are placed above the interests of the group. Here decisions are made individually. Society is assessed in terms of how it serves the individual interests of its members. The high index of individualism is characteristic of countries such as the United States, Czechoslovakia, Mexico, Argentina and the CIS countries.

The dilemma "*specific relationship vs. diffuse relationship*". In specific-oriented cultures there is a rigid distinction between the public and private spaces of the individual. Its representatives quite strictly guard their private life, letting in it only close friends and colleagues. In the diffuse culture there is a combination of public and private spaces. Countries with specific-oriented cultures include, for example, the United Kingdom, the United States, and Switzerland. The cultures of China, Spain, Venezuela are diffuse.

The dilemma of "*achievement - ascription*" determines whether in a society the personal achievements are valued, or an individual is judged by the social status obtained at birth. On the basis of empirical data, according to Trumpenars, the cultures of achievements include, for example, the United States, Great Britain, Germany, Austria, Switzerland, Mexico. At the same time, ascription-oriented cultures include, for example, the CIS countries, Indonesia, Venezuela, Chile, etc.

The "*sequence-synchronism*" dilemma defines the perception of time and the attitude to it. Here the differences between cultures are built on the structuring of time and orientation on the past, present or future. In one culture, time flows sequentially - from the past to the future with the uniqueness of each moment, in other culture time is perceived more abstractly, as the ability to work simultaneously on different projects. Representatives of the first culture tend to do one thing at a given time, punctual, follow the developed plan. Representatives of the second, as a rule, do several cases at the same time, are not punctual. If we compare the representatives of the United States, Mexico and France in this plan, the former act sequentially, according to the plan, the latter act synchronously, leaving reserves for sudden variations.

Conclusions. Ignoring the peculiarities of their economic mentality and business culture in the process of communicating with foreign colleagues, as a rule, leads to serious losses. To avoid this, modern businessmen should have an idea of the main types of culture that are specific to individual countries and regions.

Substantial attention should be paid to developing the skills of intercultural receptivity and adaptability - cultural empathy, the ability to combine different cultural styles of behavior within a single organization, and effectively implement cross-cultural management.

Taking into account the cultural differences of peoples, the "cultural distance" between countries is a necessary condition for increasing the efficiency of international trade, allowing to overcome cultural barriers to investment flows, to choose more effective ways of entering the foreign market.

A necessary condition for success in international business is the knowledge of the characteristics of business cultures of different countries, mastering the art of international negotiations, of business communication with foreign businessmen.

BIBLIOGRAPHY:

1. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. An Electronic Classics Series Publication. The Pennsylvania State University. 2005.
[Electronic resource]. Mode of access: https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/The%20Wealth%20of%20Nations.pdf

2. Weber M. Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Dirk Kaesler (Hrsg.). Verlag C.H.Beck oHG, München. - 432 S.
3. Beugelsdijk S., Maseland R. Culture in Economics. History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications. Cambridge, University Press, 2011. – 388 p., *60-84*
4. Huntington S.P. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. New York: Simon and Schuster, 1996. – 367 p.
5. Harrison L.E. Huntington S. Culture matters: how values shape human progress. New York, Basic Books. 2000. - 348 p.
6. Acemoglu D., Robinson J.A. Why nations fail. The origins of power, prosperity and poverty. New York. Crown business. – 2012. – 529 p.
7. Landes D.S.The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor. WWNORTON &COMPANY. NewYork - London. 1998. 650 p., p.215
8. Banfield E. C. The Moral Basis of a Backward Society. Glencoe, IL: The Free Press, 1958. 204 p.
9. Koslowski P. Prinzipien der Ethischen Ökonomie: Grundlagen der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik. Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, 1994. - 339 S.
10. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y.: Free Press, 1995. XV., 457 p.
11. Аузан А. Развитие и “колея” зависимости //Мировая экономика и международные отношения, 2017, том 61, № 10, с. 96–105
12. Автономов В., Воробьёв А., Кононенко П., Расков Д., Тульчинский Г. Культура как новый фронтир в экономической науке//Экономическая политика. 2017. Т. 12. № 5. С. 178–193
13. Латова Н.В., Латов Ю.В. Этнометрические подходы к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей // "Вопросы экономики" №5, 2008, с. 81-102.
14. Липов В.В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем. Моногр. Х.: ХНУ им. В.Н.Каразина. 2011. – 484 с.
15. Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: Социокультурные факторы экономического роста: Моногр. / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед. Отд. экономики. – М., 2011. – 244 с.
16. Lopez-Claros A. Perotti V. Does Culture Matter for Development?// Policy Research Working Paper. World Bank Group. November 2014. Electronic resource Mode of access http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2014/11/05/000158349_20141105155420/Rendered/PDF/WPS7092.pdf
17. Balan D.J., Knack S. The Correlation between Human Capital and Morality and its Effect on Economic Performance: Theory and Evidence // Journal of Comparative Economics. 2012. Vol. 40. No 3. P. 457–475
18. Bloom N., Sadun R., Van Reenen J. The organization of firms across countries // Quarterly Journal of Economics. 2012. Vol. 127. No 4. P. 1663–1705
19. Tabellini G. Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe // Journal of the European Economic Association. 2010. Vol. 8. No 4. P. 677–716
20. Грошев И., Краснослободцев А. О влиянии культуры на экономическое развитие страны //Общество и экономика, №1, 2017, с. 117-134
21. Boroditsky L. Lost in Translation: New cognitive research suggests that language profoundly influences the way people see the world; A different sense of blame in Japanese and Spanish // Wall Street Journal. 2010. July 23. P. 8–10
22. Chen M.K. The effect of language on economic behavior: Evidence from savings rates, health behaviors, and retirement assets // American Economic Review. 2013. Vol. 103. No 2. P. 690–731 http://www.anderson.ucla.edu/faculty_pages/keith.chen/papers/LanguageWorkingPaper.pdf

23. Fischer E., Reuber A.R., Hababou M., Johnson W., Lee S. The Role of Socially Constructed Temporal Perspectives in the Emergence of Rapid-Growth Firms // Entrepreneurship: Theory & Practice. 1977. Vol. 22. No 2. P. 13–30
24. Möhlmann J., Ederveen S., de Groot H. L.F., Linders G.-J. M.. Intangible Barriers to International Trade: A Sectoral Approach // Tinbergen Institute Discussion Paper, 31 p. - https://sbe.vu.nl/en/Images/Mohlmann_(2009)
25. Park J. Cultural Barriers in International Trade and the Protection and Promotion of Culture // The Korean Economic Review Volume 31, Number 2, Winter, 2015, pp. 267-300.
26. Beckerman, W. Distance and the pattern of intra-European trade // The Review of Economics and Statistics, 1956, 38 (1) pp. 31-40
27. Kogut, B., Singh H. The effect of national culture on the choice of entry mode // Journal of International Business Studies, 19. 1988: 411-432
28. Hennart, Jean-Francois and J. Larimo (1988), "The Impact of Culture on the Strategy of Multinational Enterprises: Does National Origin Affect Ownership Decisions?," Journal of International Business Studies. 29 (3), 515-538
29. Cheong-A Lee, Ho-Yeol Bang, Jong Wook Ha, Joo Young Lee, Young Hee Yun Kim. An analysis of cultural impact on international business performance via foreign market entry mode: case of South Korean MNCs // Journal of Management and Marketing Research. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.aabri.com/OC2010Manuscripts/OC10037.pdf
30. Lewis R. D. When cultures collide: managing successfully across cultures, London: Nicholas Brealey Publishing, 2000. - 462 p.
31. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Abriged Ed. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications, 1984. – 327 p.
32. Hofstede G., Minkov M. Cultures and Organizations: Software of the Mind, 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 2010. - 550 p.
33. Hofstede, Geert (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context // Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2. URL: http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8
34. Trompenaars A., Hampden-Turner Ch. The Seven Cultures of Capitalism, New-York, "Doubleday", 1993, 262 p.
35. Trompenaars F., Hampden-Turner C. Riding the Waves of Culture. Understanding Diversity in Global Business. 3d ed. Boston-L.: Nicholas Brealey Publishing, 2012, 274 p.

ANALIZA COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA DUPĂ SEMNAREA ACORDULUI DE LIBER SCHIMB DINTRE REPUBLICA MOLDOVA ȘI UNIUNEA EUROPEANĂ

ONOFREI ALEXANDR
doctor habilitat profesor universitar USM
GUJA ANATOLIE
doctorand, asistent universitar USM

REZUMAT: În acest articol este analizată situația comerțului exterior al Republicii Moldova (RM) după semnarea Acordului de Liber Schimb cu Uniunea Europeană (UE), precum și analiza căilor de dezvoltare externă pe piețele europene. Prin semnarea Acordului de Asociere (AA) cu Uniunea Europeană la 27 iunie 2014, Republica Moldova s-a angajat ferm pe calea reformelor democratice şi a cooperării europene, iar europenii şi-au manifestat încrederea că dorinţa noastră pentru a respecta aceste angajamente este una ireversibilă.
În acest scop semnarea AA are o importanță majoră și asupra dezvoltării comerțului exterior al țării noastre. Astfel în această lucrare se dorește identificarea efectelor Acordului de Liber Schimb asupra parcursului comerțului exterior al Republicii Moldova.

CUVINTE-CHEIE: acord, liber schimb, economie, comerț, import, export.

ABSTRACT: This article analyzes the situation of the foreign trade of the Republic of Moldova (RM) after the signing of the Free Trade Agreement with the European Union (EU), as well as the analysis of the external development paths in the European markets. By signing the Association Agreement (AA) with the European Union on 27 June 2014, the Republic of Moldova has firmly committed itself to democratic reforms and European cooperation, and Europeans have expressed their confidence that our desire to observe these commitments is irreversible.
To this end, the signing of the AA is also of major importance for the development of our country's foreign trade. Thus, in this paper we want to identify the effects of the Free Trade Agreement on the course of foreign trade of the Republic of Moldova.

KEYWORDS: agreement, free trade, economy, trade, import, export.

Introducere: Această lucrare investighează legătura dintre semnarea Acordului de Liber Schimb dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova asupra comerțului exterior al țării noastre, precum și identificarea evoluției comerțului exterior după patru ani de la semnarea AA.

Problemele fundamentale cu care se confruntă Republica Moldova, în principal, stabilitatea și consolidarea economiei, crează obiectivul de a fi cât mai aproape de țările cu un nivel economic mai dezvoltat, a menține o relație de prietenie cu țările UE cu scopul de a prospera și economia țării noastre.

Comerţul exterior constituie totalitatea schimburilor comerciale externe (export, import şi reexport) ale unei ţări cu restul lumii. El include atît fluxurile de bunuri materiale, cît şi serviciile. RM la fel ca alte state, este cointeresată de extinderea comerţului exterior. Obiectivul ţării este de aşi găsi locul în diviziunea internaţionlă a muncii şi a deveni un participant real al Pieţei Mondiale.

Relațiile comerciale dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană reprezintă un element fundamental în procesul dezvoltării și consolidării a țării noastre. În ultima perioadă, comerțul bilateral dintre Republica Moldova și UE s-a dezvoltat rapid datorită deciziei Uniunii Europene din 2008 de a-și deschide piața unilateral față de Republica Moldova în cadrul Preferințelor Comerciale Autonome [1, p.12].

Odată cu anul 2008, Uniunea Europeană a devenit în mod progresiv unul dintre cei mai importanți parteneri comerciali ai Republicii Moldova atât pentru import, cât și pentru export, și care astăzi acoperă aproape o jumătate din comerțul anual extern al Moldovei (46,6%).

Acordul de Liber Schimb dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova a fost semnat în iunie 2014 și a intrat în vigoare la 1 iulie 2016.

Acordul de Asociere dintre UE și Republica Moldova presupune o asociere politică și o integrare economică mai avansată între Republica Moldova și Uniunea Europeană, care contribuie constant la dezvoltarea comerțului între acești parteneri. Uniunea Europeană, prin intermediul asistenței sale, susține modernizarea R. Moldova prin reforme axate pe creștere și crearea locurilor de muncă, precum și pe respectarea drepturilor omului și consolidarea democrației [4].

Tabelul 1. Analiza SWOT a semnării Acordului de Liber Schimb dintre UE și RM

Puncte Tari	**Puncte Slabe**
• Modernizarea societății și a economiei R. Moldova; • Deschiderea unor noi piețe de desfacere și extinderea lor; • Investiții ample în economie și alte sfere sociale; • Sprijin financiar pentru dezvoltarea economico-socială a țării;	• Acces mai dificil la finanțare și informații externe; • Posibilitatea de creștere a prețurilor; • Implimentarea și adaptarea la unele standarde de calitate internațională; • Accesul dificil de a intra pe piețele externe;
Oportunități	**Amininţări**
• Circulația liberă a persoanelor, bunurilor și serviciilor prestate; • Surse noi și multiple de investiții străine; • Stimularea și perfecționarea sistemului concurențial; • Liberalizarea piețelor și dezoltarea sistemului de afaceri din RM.; • Modernizarea agriculturii și a altor ramuri;	• Globalizarea economiei și competiția cu piețele străine; • Crize europene și mondiale ce pot afecta economia țării; • Migrația amplă a persoanelor în statele UE; • Creșterea șomajului;

Sursa: elaborate de autor în baza AA dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova

În baza analizei efectuate putem constata că pentru Republica Moldova este benefin atât economic cât și social semnarea Acordului de Liber Schimb. Acest acord reprezintă un ajutor la adresa țării noastre, care promovează și dezvoltă politica comercială a R. Moldova pe piețele externe. Totodată trebuie să ținem cont că există unele prevederi și standarde de calitate ce trebuie îndeplinite și respectate.

Acord de comerţ liber RM-UE presupune liberalizarea graduală (până la 10 ani din momentul semnării) a comerţului cu bunuri şi servicii, libera circulaţie a forţei de muncă, reducerea taxelor vamale, barierelor tehnice şi netarifare, abolirea restricţiilor cantitative şi armonizarea legislaţiei RM pentru UE [3, p.25].

Misiunea AA dar și UE este de a susține eforturile Republicii Moldova de a se integra în enonomiile mondiale și a de veni un stat prosper atât din punct de vedere economic cât și social. Analizând situația comerțului exterior la patru ani după semnarea Acordului de Liber Schimb cu UE, al Republicii Moldova se constată o dezvoltare, însă întârziată. Nici până la momentul actual Republica Moldova nu a reușit să profite la maxim de facilitățile acordate.

Biroul Național de Statistică relatează, că exporturile de mărfuri realizate în luna iulie 2018 au constatat un toal de 218,9 mil. dolari SUA, cu 2,2% mai mult față de luna precedentă și cu 14,2% - comparativ cu luna iulie 2017 [5].

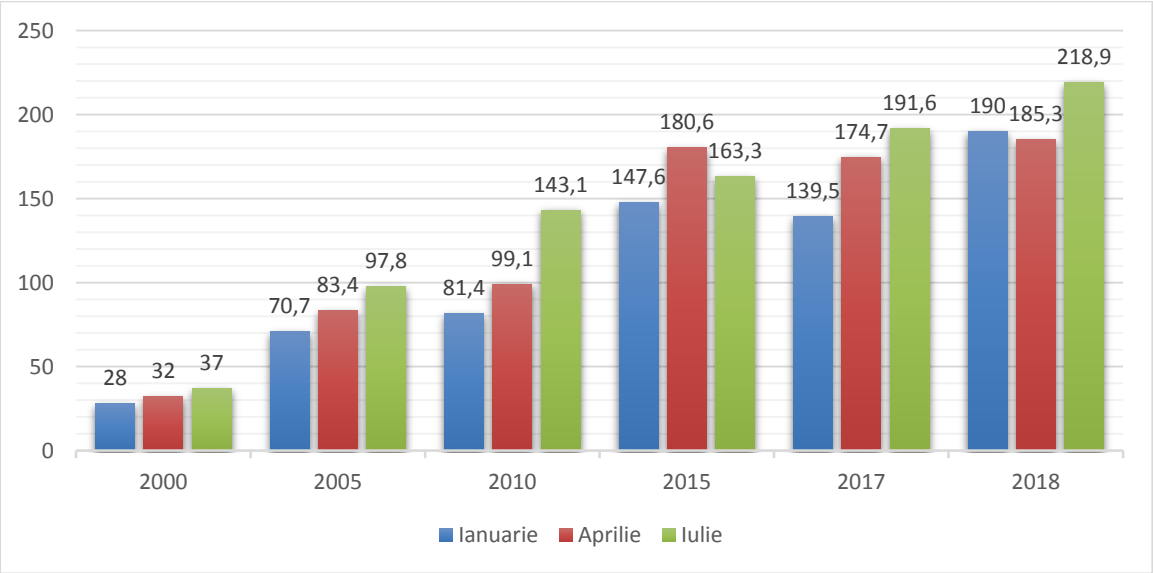


Figura 1: Evoluția lunară a exporturilor de mărfuri pe anii 2000-2018 (mil. $ SUA)

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Analizând situați comerțului exterior la momentul actual, se constată faptul că Republica Moldova mai are restanţe la recunoaşterea unilaterală a certificatelor şi standardelor Uniunii Europene, simplificarea procesului de omologare şi certificare, implementarea procedurilor simplificate de vămuire, reducerea procedurilor, a numărului documentelor şi a timpului necesar pentru obţinerea actelor pentru export.

Pentru perioada actuală, ianuarie-iulie 2018 Biroul Național de Statistică ne informează că exporturile de mărfuri au constituit 1534,1 mil. dolari SUA, volum superior celui constatat în perioada corespunzătoare din anul 2017 cu 25,8%.

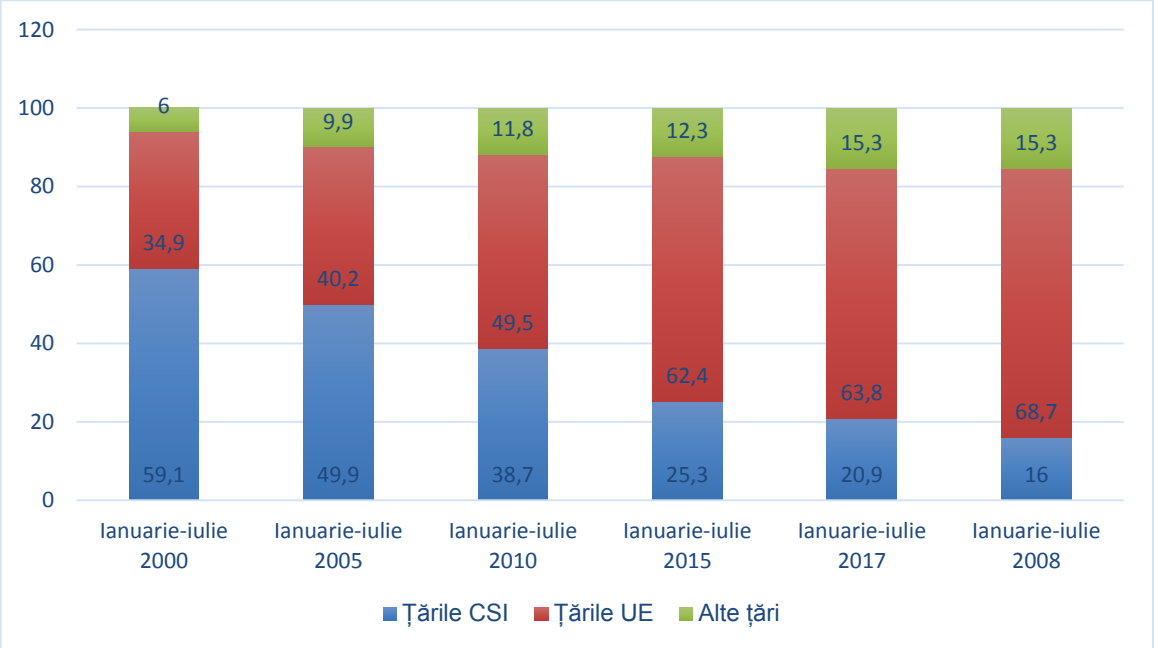


Figura 2. Structura Exporturilor pe grupe de țări (%).

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Conform Biroului Național de Statistică din Republica Moldova, exporturile de mărfuri destinate țărilor Uniunii Europene au constatat o valoare de 1053,6 mil. dolari SUA, respectiv cu 35,4% mai mult față de ianuarie-iulie a anului precedent, deținând o cotă de 68,7% în total exporturi, comparative cu 63,8% - în ianuarie-iulie anul 2017.

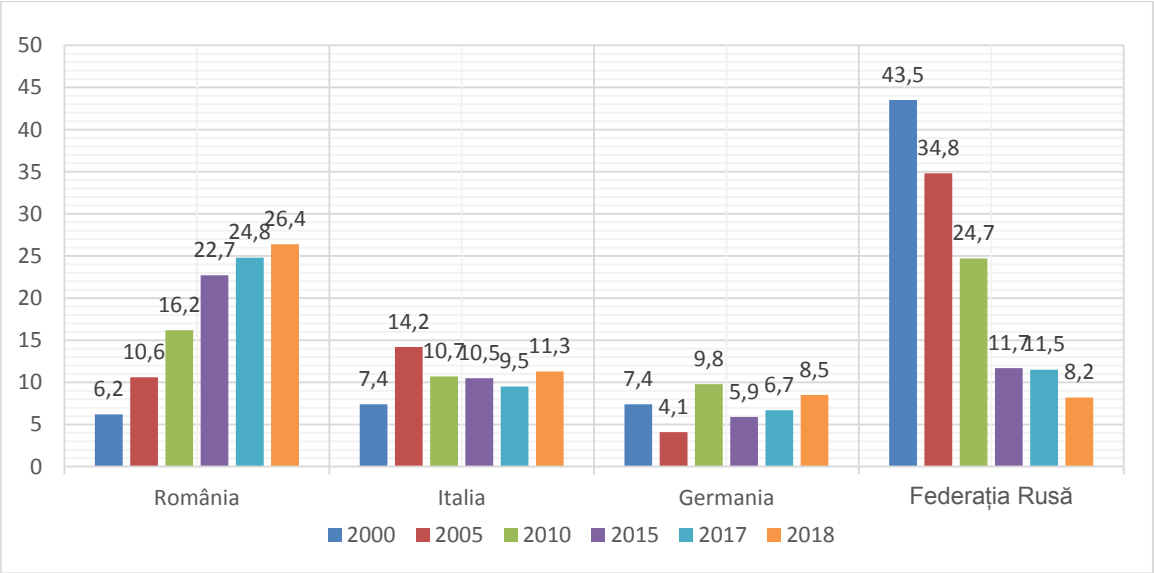


Figura 3. Strucutra exporturilor pe principalele țări partenere (%).

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Conform Biroului Național de Statistică importurile de mărfuri constatate în luna iulie 2018 au înregistrat 488,4 mil. dolari SUA, cu 6,4% mai mult față de luna anterioară și cu 23,1 % - comparativ cu luna iulie 2017.

În ianuarie-iulie 2018 importurile de mărfuri au constituit 3223,5 mil. dolari SUA, volum superior celui înregistrat în perioada corespunzătoare din anul 2017 cu 25,0%.

Majoritatea importurilor de mărfuri au fost realizate cu mijloacele de transport rutier 83,4% din total importuri, fiind urmate de transportul feroviar cu 5,4%, instalațiile fixe de transport cu 4,8%, transportul maritim 2,9% și aerian a înregistrat 2,5% [5]

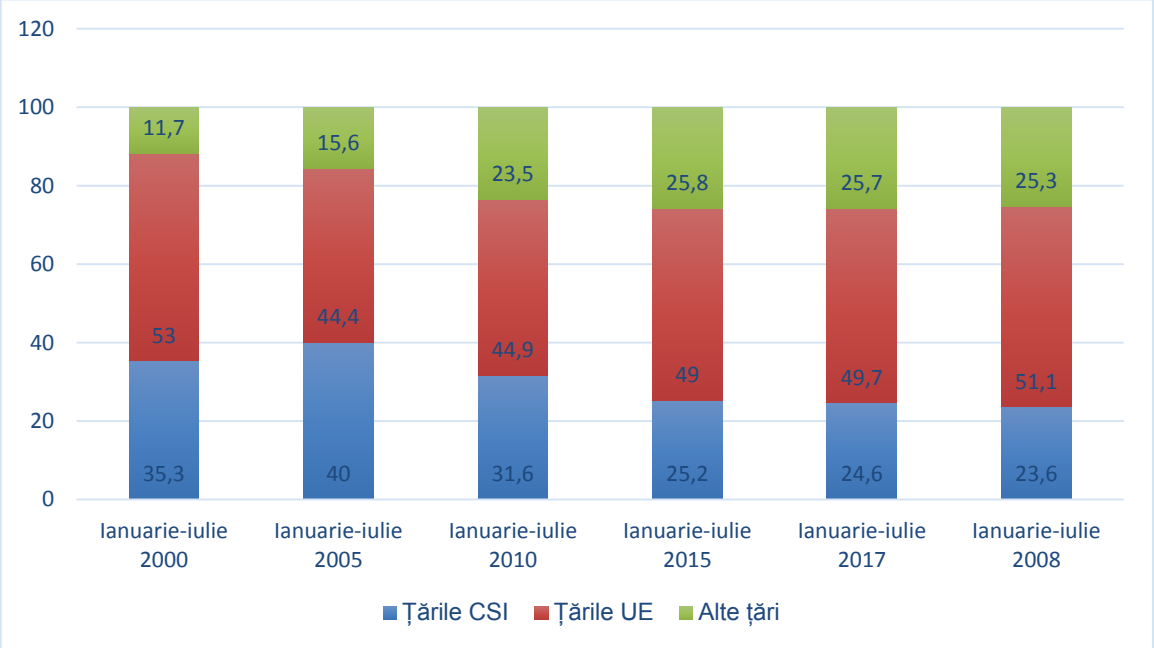


Figura 4: Structura importurilor pe grupe de țări (%).

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova.

Importurile de mărfuri din țările Uniunii Europene au atins volumul de 1647,1 mil. dolari SUA, cu 28,5% mai mult față de ianuarie-iulie 2017, deținând o pondere de 51,1% în total importuri.

Importurile de mărfuri provenite din țările CSI au avut o valoare de 759,7 mil. dolari SUA, respective cu 19,6% mai mare decât în ianuarie-iulie 2017, care echivalează cu o cotă

de 23,6% în total importuri, comparative cu anul 2017 în care această cotă avea ponderea de 24,6%.

În ianuarie-iulie 2018, comparativ cu aceeași perioadă din anul 2017, au sporit importurile de petrol, produse petroliere și produse înrudite (+40,6%) [5].

În același timp au scăzut importurile de zahăr, preparate pe bază de zahăr; miere -59,0%, energie electrică -27,5%, articole de voiaj; sacoșe și similare -50,8%, cărbune, și brichete -28,3%, grăsimi și uleiuri vegetale fixate, brute, rafinate sau fracționate -36,3% [5].

Concluzii

Comerţul exterior este un puternic factor al creşterii economice , care echilibrează economia naţională contribuind la ridicarea nivelului de trai al populaţiei, ridicarea nivelului cerinţelor consumatorilor , obţinerea mărfurilor care nu se produc în ţară.

Comerţul exterior al RM este în cădere liberă, astfel Moldova depinde de ritmul redresării economice în celelalte ţări – fiind influenţată de capacitatea lor de a atrage investiţii străine directe.

Semnarea Acordului de Liber Schimb dintre UE și RM a influențat pozitiv parcursul comerțului exterior al țării noastre, dezvoltând noi piețe de desfacere cu o capacitate mult mai mare și un potențial economic stabil.

În dezvoltarea comerţului exterior RM se confruntă cu mai multe probleme, ca:

- ineficienţa sistemului existent de subvenţionare a sectorului economiei naţionale
- gradul redus de competivitate a producţiei şi serviciilor autohtone, condiţionat de consumurile ridicate şi managemen ineficient, care face producţia moldovenească mai puţin solicitată pe pieţele externe
- altă cauză este corupţia , controlul excesiv din partea statului, infrastructura slab dezvoltată, conflictul transnistrian.

BIBLIOGRAFIE:

1. Boțan I., Prevederile acordului de asociere Republica Moldova-Uniunea Europeană. Editura Arc, Chișinău 2014;
2. Mincu G., Politica Comercială a Republicii Moldova: cerințe de import-export în comerțul cu UE. ExpertGrup, Chișinău 2008;
3. Tornea I., Acordul de Liber Schimb aprofundat şi cuprinzător dintre RM şi UE. Bibliotena Idis-Viitorul , Chișinău 2014.
4. Ministerul Economiei și Infrastructurii www.mei.gov.md, accesat pe 17.09.18
5. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. www.statistica.md, accesat pe 18.09.18

OBLIGAȚIUNI ȘI RESTRICȚII PRIVIND EXPORTUL REPUBLICII MOLDOVA DUPĂ SEMNAREA ACORDULUI DE LIBER SCHIMB CU UNIUNEA EUROPEANĂ

GUJA ANATOLIE
doctorand, asistent universitar USM

REZUMAT: În articolul respectiv s-a încercat identificarea cerințelor pentru exportul de mărfuri din Republica Moldova (RM) pe piețele Uniunii Europene (UE) după semnarea Acordului de Liber Schimb (ZLSAC).
Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC) este un acord între UE și RM care are ca scop crearea unei relații comerciale preferențială, bazată pe condiții avantajoase, acordând fiecărei membre din aceste părți un acces mai avantajos pe piață, decât cel oferit altor parteneri de comerț. Acordul de Liber Schimb urmărește eliminarea taxelor vamale de import-export în comerțul exterior dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană.
Totodată în acest articol s-a identificat avantajele ZLSAC pentru Republica Moldova, precum și cerințele obligatorii care trebuie respectate de țara noastră pentru a exporta pe piețele UE.

CUVINTE-CHEIE: acord, liber schimb, comerț, import, export, avantaje, obligații, restricții.

ABSTRACT: The article sought to identify requirements for the export of goods from the Republic of Moldova (RM) to European Union (EU) markets after the signing of the Free Trade Agreement (DCFTA).
The Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) is an agreement between the EU and the RM aimed at creating a preferential trade relationship based on advantageous conditions, giving each member of these parties more market access than is offered to other partners of trade. The Free Trade Agreement aims at eliminating the import-export customs duties in the foreign trade between the Republic of Moldova and the European Union.
At the same time, this article identifies the advantages of the DCFTA for the Republic of Moldova as well as the mandatory requirements that our country must comply with in order to export to the EU markets.

KEYWORDS: agreement, free trade, trade, import, export, advantages, obligations, restrictions.

Introducere: Aceast articol investighează totalitatea obligațiunilor și restricțiilor care sunt prevăzute în Acordul de Liber Schimb dintre UE și RM, necesare să fie îndeplinite de către Republica Moldova în procesul de export pe piețele UE.

Totodată ZLSAC cuprinde o serie de prevederi și cerințe care au drept scop reformarea și modernizarea comerțului și politicilor comerciale ale Republicii Moldova în conformitate cu cerințele UE.

Se constată faptul că pe lângă avantajele comerciale pe care le oferă țării noastre, UE are ca scop modernizarea economiei precum și atragerea investițiilor străine în țara noastră pentru crearea unui mediu social-economic mai favorabil.

Semnarea Acordului de Asociere oferă țării noastre oportunitatea de a beneficia de susținerea majoră pentru realizarea reformelor și a profita de experiența Uniunii Europene.

Cu rol de asistență pentru Republica Moldova la implementarea Acordului de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ALSAC), Uniunea Europeană vine cu ajutor consistent consultativ şi financiar pentru:

- instituţiile de stat, necesar pentru adoptarea politicilor sectoriale adecvate şi de fortificare a capacităţilor instituţionale;
- mediul naţional de afaceri, necesar pentru sporirea şi avansarea nivelului de calitate şi competitivitate al produselor şi serviciilor pe piața internă și externă;
- cetățenii Republicii Moldova, de a le asigura accesul la produse sigure, diverse și la calitatea standardelor internaţionale.

Pornind de la oportunităţile respective, Uniunea Europeană, prin intermediul Delegaţiei Uniunii Europene în Republica Moldova şi Ministerului Economiei vine ca support pentru potenţialii exportatori în explicarea clară a paşilor şi procedurilor necesare pentru efectuarea exporturilor din RM pe pieţele din UE. Astfel, potenţialii exportatori pot

conştientiza faptul că exportul nu este o procedură complicată în cazul când ai produse competitive, sigure şi conformate la cerinţele UE, iar penetrarea noilor pieţe şi implementarea exporturilor active aduc plus valoare în afacere şi permite diversificarea pieţei de desfacere. Mai mult curaj, mai puţine riscuri şi mai multe oportunităţi şi posibilităţi [2,p.19].

Accesul produselor moldovenești în piețele UE

Instituțiile ZLSAC sunt în baza de scutire a taxelor pentru importul și exportul bunurilor, cu respectarea prevederilor Acordului GATT și ale Organizației Mondiale a Comerțului. În aceeași ordine de idei, pentru realizarea unui comerț liber, este important să se determine originea mărfurilor, acest lucru fiind necesar pentru combaterea reexportului. Măsurile respective sunt prevăzute în Protocolul II al Acordului de Asociere. Astfel, se consideră originale produsele obținute integral pe teritoriul țării unei părți contractante, cu condiționările de rigoare, și produsele obținute pe teritoriul țării unui parte contractant, dar care pot conține materiale care nu au fost obținute integral acolo, cu condiția ca aceste materiale să fie făcute obiectul unor prelucrări și transformări suficiente în respectivul țară a părții contractante. Aceste prevederi sunt menționate în Acord [3].

Obligațiunile tarifare și eliminarea taxelor vamale

Eliminarea taxelor vamale la importurile şi exporturile de bunuri, precum şi modul de tratare a acestora pe teritoriul RM şi a statelor membre UE sunt reflectate în capitolul I al Acordului privind creare ZLSAC.

Eliminarea completă a tuturor taxelor de import şi interzicerea taxelor de export, pentru toate produsele UE. Doar citeva din bunurile agricole (majoritatea de origine animală, zahăr și produse cereale), care sunt considerate sensibile în UE, vor fi obiectul monitorizării fluxurilor comerciale. Această monitorizare va viza asigurarea că importurile produselor clasificate ca fiind fabricate în Moldova corespund capacității de producție a republicii și că nu are loc eludarea taxelor în cazul produselor originare din alte țări [1, p. 15].

Pentru produsele autohtone, UE va liberaliza accesul la piaţa sa pentru majoritatea importurilor din Moldova, cu excepţia unui număr de produse sensibile, la care se aplică anumite restricţii. Acestea sunt de 2 feluri şi se aplică diferitor categorii de produse agricole/alimentare, pe care le vom exemplifica mai jos:

1. ***Restricţie cantitativă pe volum de import fără taxe vamale*** (contingente tarifare, sau cote la exportul din RM). Prevede o listă de produse, importul cărora în UE din RM se va efectua fără taxe vamale în limita contingentelor tarifare stabilite. Această limită este fixată cu mult peste capacitatea actuală a RM de a exporta în UE. Ceea ce va depăşi limita cotelor stipulate în acord, se va taxa cu o taxă vamală corespunzătoare clauzei naţiunii celei mai favorizate. Această listă include:

Tabelul 1. Contingentele tarifare pentru exportul de produse în UE

Nr	Descrierea produsului	Contingent tarifar la parafarea AA (noiembrie 2013), tone	Contingent tarifar la semnarea AA (27.06.14), tone	Contingent tarifar în vigoare de la 01.08.14, tone
1	Roşii proaspete sau refrigerate	1000	2000	2000
2	Usturoi proaspăt sau refrigerat	220	220	220
3	Struguri de masă proaspeţi	5000	10000	20000
4	Mere proaspete	20000	40000	80000
5	Prune proaspete	5000	10000	20000
6	Suc, must, concentrat de struguri.	500	1000	1000

Sursa: Elaborat deautor în baza Acordului de Asociere dintre UE și RM.

Anumite produse ramin neliberalizate, gestionate în cadrul contingentelor tarifare (carne de pasăre și porc, anumite produse lactate, produse din carne procesate sau de zahăr și

altele aferente). Contingentul tarifar acoperă însă fluxurile comerciale tradiționale dintre UE și Republica Moldova. [1, p. 16]

2. Păstrarea unei taxe specifice de import în UE (preţ de intrare).

Pentru unele produse, RM şi UE au convenit asupra păstrării anumitor taxe. Astfel, anexele la AA prevăd şi o listă de produse agricole la exportul din RM în UE, care vor fi scutite de componentului ad valorem al taxei de import, în schimb vor fi supuse unei taxe specifice de import in UE (preţ de intrare). [1, p. 17]

Produsele respective iarăşi nu sunt din categoria celora care se exportă masiv din RM în UE (de exemplu, castraveţi proaspeţi în ultimii 5 ani s-au exportat în UE doar în anul 2011, în cantitate de doar 20 t; piersici şi nectarine – 131 t în 2010 şi 14 t în 2013; cireşe şi vişini – 80 t în 2011 şi 17 t în 2012; caise – doar 0,2 t în 2013; pere – 35 t în 2010, 57 t în 2012 şi 1,1 t în 2013), în schimb sunt sensibile pentru piaţa UE. Această listă include:

Tabelul 2. Exemple de produse din RM supuse unui preţ de intrare pe piaţa UE

Nr.	Descrierea produsului
1.	Castraveţi proaspeţi sau refrigeraţi
2.	Dovlecei proaspeţi sau refrigeraţi
3.	Caise proaspete
4.	Must de struguri nefermentat, concentrat, de o densitate ≤ 1.33 g/cm3
5.	Vişine, Cireşe proaspete

Sursa: Elaborat deautor în baza Acordului de Asociere dintre UE şi RM.

Aplicarea mecanismului de protecţie anti-escamotare

O altă măsură de protecţie, negociată de UE în cadrul AA cu RM, care este mai degrabă una convenţională, decât reală, o reprezintă aşa-numitul mecanism anti-escamotare. Acesta are drept obiectiv protejarea pieţei UE de posibile reexporturi de produse din ţări terţe. În cadrul acestuia, sunt stabilite volume indicative medii anuale pentru anumite categorii de produse la exportul lor în UE din RM [1, p. 18].

Volumele indicative stabilite pot fi depăşite şi revăzute în baza argumentării creşterii potenţialului de producere în Republica Moldova. Pentru aceasta, autorităţile RM trebuie să prezinte UE o justificare a creşterii exporturilor. În lipsa unor asemenea argumente, în cazul depăşirii volumelor indicative, UE are dreptul să suspende temporar tratamentul preferenţial pentru produsele respective, pe o perioadă de până la 6 luni.

Totodată, suspendarea temporară pentru categoria de produse la care s-a admis depăşirea volumelor indicative fără o justificare argumentată poate fi ridicată de către UE înainte de expirarea a 6 luni, dacă RM aduce dovezi corespunzătoare în cadrul Comitetului de Asociere pentru Comerţ. În tabelul de mai jos sunt prezentate e categoriile de produse, pentru care în AA sunt stabilite volume indicative la importul în UE din RM. Lista detaliată a produselor din cadrul categoriilor respective, cu codurile respective din nomenclatorul mărfurilor este dată în Anexa XV-C la AA:

Tabelul 3. Categoriile de produse supuse mecanismului anti-escamotare la importul în UE din RM

Nr	Categoria produsului	Volume indicative (tone)
	Carne de port	4500
	Carne de pasăre	600
	Produse lactate	1700
	Ouă în coajă	7000
	Grâu, făină și granule	75000
	Porumb, făină și granule	130000
	Zahăr	37400

Sursa: Elaborat deautor în baza Acordului de Asociere dintre UE şi RM.

Cantităţile respective pot fi modificate de comun acord între RM şi UE, în cadrul Comitetului de Asociere pentru Comerţ, la solicitarea RM, în scopul reflectării schimbărilor în nivelul capacităţii de producere şi export a RM pentru produsele respective.

Ambalajul și etichetarea produselor exportate de RM în UE

Cerinţele generale şi speciale cu privire la ambalajul şi etichetarea produsului (mărfii) se stipulează în Contractul de export-import. Pe lotul de produse la fel se stipulează de rând cu adresa şi datele de contact ale Exportatorului, adresa şi datele de contact ale Importatorului (cumpărătorului). Cerinţele generale aplicabile la ambalaj şi etichetare a produsului, ar fi:

- ***Cerinţele faţă de ambalajul produsului:***

✓ desigul ambalajul produsului atractiv consumatorului faţă de calitatea produsului;
✓ tipul de ambalaj și materialul de ambalare trebuie să fie coordonat cu cumpărătorul.

- ***Marcarea (etichetarea) produsului:***

✓ etichetarea produselor cu amănuntul trebuie efectuată în limba țării de vânzare, în conformitate cu legislaţia privind protecţia drepturilor consumatorilor;
✓ etichetarea produsului în conformitate cu cerinţele de protecţie a mediului ambiant (exemplu: material biodegradabil, etc.);
✓ aplicarea unor etichetări pentru produsele hortilegumicole, care sunt certificate după anumite standarde de calitate specifice, de exemplu GlobalGAP (Good Agricultural Practices GAP) [3].

Concluzii

Acordul de Asociere este unul dintre cele mai importante documente internaţionale pe care le-a semnat vreodată Republica Moldova. Miza este foarte mare – modernizarea rapidă a ţarii în decurs de aproximativ 10-15 ani.

Republica Moldova are nevoie de investiţii pentru creșterea economică iar acest lucru este realizabil datorită semnării Acordului de Asociere dintre UE și RM. Odată cu intrarea în vigoare a ZLSAC, întreprinderile moldovenești au acces direct pe piaţa UE, ceea ce va face Moldova mai atractivă pentru investitorii locali şi străini. Beneficiile suplimentare ale Moldovei depend de reformele care v-or permite ţării să atingă standardele UE și să încurajeze competitivitatea, ridicând capacitatea agenţilor economici de a participa masiv pe piaţa UE.

Acest lucru însă reprezintă o barieră pentru exportul produselor moldovenești pe piaţa UE deoarece produsele noastre nu corespund standardelor în vigoare și cerinţelor Uniunii Europene. Este foarte important pentru Republica Moldova să îndeplinească standardele în vigoare pentru a pueta exporta un volum mult mai mare de produse moldovenești pe piaţa UE.

BIBLIOGRAFIE:

1. Tornea I., Acordul de Liber Schimb aprofundat şi cuprinzător dintre RM şi UE. Bibliotena Idis-Viitorul , Chişinău 2014.
2. Mincu G., Politica Comercială a Republicii Moldova: cerinţe de import-export în comerţul cu UE. ExpertGrup, Chișinău 2008;
3. Ministerul Economiei și Infrastructurii www.mei.gov.md, accesat pe 20.09.18
4. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. www.statistica.md, accesat pe 19.09.18

ПОТРЕБИТЕЛЬСТВО КАК СТИЛЬ ЖИЗНИ: ИСТОКИ И ИЗДЕРЖКИ

SOROCEAN OLGA
dr. hab., prof. univ. USM

ABSTRACT. In recent decades, studies of actual problems of modern society have focused on the trend of excessive consumption, typical for industrially developed societies and individual social groups in poor countries. A combination of economic, social, psychological and medical reasons are causes of this phenomenon with a multifaceted nature.
The economic root cause of the phenomenon of overconsumption is the business aspiration to enrichment, which is achieved through the policy of continuous updating of the style of products and skillful advertising activities that provoke people to unintelligent consumption. The behavioral component of consumerism is caused by irrational decisions and consumer actions based on intuition, emotions, experience, and requirements of mass behavior. Recognition in the public consciousness of goods as symbols of social status also stimulates buying activity. In addition, for many people (against the background of stress, a state of loneliness and inner emptiness), consumerism becomes a cult and a meaning of life.
At the same time, excessive consumption is fraught with the uncritical use of economic resources, short-term exploitation of products, critical pollution of the environment, meaningless financial expenses. Consumerism deforms, impoverishes both the individual and society as a whole. Shopping mania becoming a psychological disease restricts vital interests. It is easier to manipulate and control people who are zombies of consumption. A constructive alternative to consumerism is ethical consumption. The widespread distribution of this model of consumer behavior is the imperative of modern civilization.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *избыточное потребление, зомбирование потребителей, консьюмеризм, материальные блага.*

Актуальность. В последние десятилетия в исследованиях актуальных проблем современного общества акцентируется внимание на избыточном потреблении, которое характерно для развитых обществ, так и отдельных слоев населения даже в бедных странах. Данное явление имеет многогранную природу и вызвано совокупностью причин экономического, социального, психологического и медицинского характера.

В русском языке избыточное потребление, навязчивую зависимость людей к приобретению благ принято называть потребительство. В румынском языке завышенное потребление обозначается понятием *consumismul,* в английском - *consumerism.* Важно заметить, что это второе, в неодобрительном контексте, значение термина консьюмеризм. Оно достаточно широко используется в научной литературе с конца XXв. *[2].*

При этом сохраняется и изначальная традиционная трактовка консьюмеризма как движения по защите прав потребителей и усиления их влияния на производи-телей и продавцов. С этой целью во многих странах приняты специальные законы, аналогичные закону «Билль о правах потребителя», введенному в США в 60-е гг XXв.

У части современного общества потребительство превращается в образ жизни, основанный на культе потребления. В контексте общественных связей оно характери-зует систему отношений между индивидами по поводу вещей, хотя потребление как таковое отражает отношение людей к потребляемому благу (вещи, услуге). При избыточном потреблении покупаемые товары утрачивают собственную значимость и выступают как символы причастности к определенной социальной группе. Именно через нескончаемое потребление все новых «стильных» товаров человек пытается интегрироваться в желаемое сообщество, укрепить свой социальный статус и поднять самооценку.

Экономические истоки феномена потребительства коренятся в неуемном стремлении бизнеса к росту продаж и увеличению прибыли. В условиях напряженной конкуренции и усложнения сбыта акцент стал смещаться с процесса совершенство-вания функциональных свойств продуктов на их непрерывные стилистические изменения. С целью увеличения спроса на автомобили в начале XX в. производи-тели (пионер Ford Motor Company)

перешли к политике их непрерывного стилистического обновления. Каждые три года при мощной рекламной поддержке предлагалась новая «стильная» машина. Ее приобретение, взамен устаревшей модели (хотя и в хорошем состоянии), рассматривалось как проявление финансовых возможностей и высокого социального статуса владельца.

Вместе с тем в погоне за прибылью современный бизнес «программирует» недолговечность своих товаров (тех же гаджетов), хотя технологические возможности, напротив, позволяют значительно удлинять срок службы создаваемых товаров, а тем самым экономить ресурсы общества. Достаточно активная, а нередно и агрессивная, маркетинговая политика фирм также культирует товарный фетиш и стимулирует потребителей к непрерывным покупкам «новых улучшенных моделей». При этом акцентируются символические характеристики товаров (дизайн, мода), которые обладают престижной ценностью: придают их владельцу определенный социальный статус и реализуют потребность в самоуважении.

Утверждению потребительского образа жизни способствует и возведение «храмов» потребления – крупных торговых центров, супер и мегамаркетов, которые наряду с торговыми залами предоставляют различные развлечения, организуют массовые мероприятия, благодаря чему превращаются в популярные места досуга и общения.

Потребительство провоцируется и естественным свойством человека, его иррациональностью. Рациональность и иррациональность представляют дихотомическую пару психологических свойств человека. Она отражается в двух способах принятия решений:

1. рациональном, на основе информации, знаний, прагматического интереса;
2. иррациональном, на базе чувств, эмоций, мифов, стереотипов.

На практике весьма редко подтверждается модель (типичная для традиционной экономической теории) «экономического человека» - рационального индивида, стремящегося к максимизации своих выгод и минимизации издержек. В противовес человеку - «калькулятору», более реалистично оценивают действия людей сторонники поведенческой экономики, изучающей воздействие социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений. При этом суждения и решения потребителей рассматриваются с учетом их эмоций, предрассудков, психологии, опыта, интуиции, а также влияния социальных групп. Человеческая иррациональность лежит в основе работ психолога Д.Канемана, удостоенного Нобелевской премии по экономике (2002 г.) за исследование механизма принятия решений в условиях неопределённости [1]. Особенности поведения и психологии в процессе принятия решения, а также последствия "ограниченной рациональности, социальных предпочтений и недостатка самоконтроля" акцентируются и в работе Р. Талера, Нобелевского лауреата 2017 г. [3]. Именно нерациональностью поведения людей и компаний можно объяснить и опасные рыночные ситуации (завышенную денежную эмиссию, практику «легких кредитов», надувание различных «пузырей», резкие распродажи активов), и практику непрерывных покупок у многих потребителей.

Акцент на вещах, материальных ценностях связан с чувственным мировосприятием людей, их эмоциональными переживаниями по поводу уровня доходов и потребления, стремлением к приобретению престижных / брендовых товаров, как индикаторов высокого социального статуса. В современном обществе, согласно многочисленным исследованиям, снижается интерес и навыки к аналитическому мышлению, а в результате круглосуточной гаджетовой «подключенности к информации» деградируют умственные способности.

Основными процессами и рычагами иррационального потребления являются подражание, внушение, паника, влияние публики («толпы»), шопингомания. В современном мире к иррациональному поведению людей зачастую подталкивают и навязчивая реклама в СМИ, и стремление (особенно у молодежи) следовать моде. Шопоголика мало интересует практичность самих вещей, главное, процесс их покупки (хочу и могу!) и показная демонстрация (имею!).

Завышенное (и с точки зрения разумных стандартов, и существующих доходов) потребление порождает массовую практику потребительских кредитов, которые берутся не

только на крупные, жизненно важные покупки - квартира, машина, но и на обычные смартфоны, организацию семейного застолья. В результате - растущие долги, неврозы у населения и финансовая нестабильность в национальной экономике. Для примера можно сослаться на кризис 2008г., во многом спровоцированный ипотечными кредитами.

Феномен потребительства не приобрел массового масштаба в Молдове, ввиду весьма низких доходов населения. Так, средняя зарплата по экономике еще не достигла 300 евро. Вместе с тем у богатой части молдавского общества тенденция потребительства наглядно проявляется в неуемном мотовстве и показном потреблении стильных товаров и предметов роскоши. Демонстративное потребление (напитков, еды, дорогой одежды) характерно при проведении различных торжеств (свадеб, юбилеев). В распространении гламурного стиля поведения активно участвуют маркетологи, используя желание людей иметь больше, чем им объективно доступно, и предлагая «маленькую роскошь на каждый день».

У потребительства есть и серьезные медико-психологические причины. Безудержным покупкам - ониомании (от греч.ὤνιος «для продажи» + μανία «безумие») способствуют: предвкушение удовольствия, свободы и власти от процесса покупки; низкий уровень саморегуляции и потребность в адреналине; одиночество, депрессии при потери близких. Признаки маниакального поведения шопоголика свидетельствуют о нарушении здоровья и появлении психологического заболевания.

Вместе с тем перепотребление у части населения провоцирует угрожающие для общества негативы и издержки. Оно порождает:

- нерачительное использование экономических ресурсов,
- бессмысленное многообразие вещей, схожих по своему функциональному назначению,
- краткосрочный период эксплуатации продуктов,
- закритическое загрязнение окружающей среды,
- бессмысленные финансовые расходы,
- крайную бедность низших слоев,
- растущее социальное неравенство.

Потребительство деформирует, обедняет и отдельную личность, и общество в целом. Шопоголизм, становясь болезненной зависимостью, ограничивает жизненные интересы личности. Людьми, зомбированными на потребление, легче манипулировать и управлять. Идеология потребительства разрушает цивилизацию. По точному замечанию Далай Лама, люди были созданы для того, чтобы их любили, а вещи были созданы для того, чтобы ими пользовались. Мир в хаосе потому, что все наоборот.

Важно подчеркнуть принципиальное различие между потребительством как смыслом жизни и высокими цивилизованными стандартами потребления, которые обеспечивают людям достойный уровень жизни. Конструктивной альтернативой потребительству выступает этичное потребление. Оно предполагает экологичность и безопасность продуктов, социально ответственные действия производителей, этические принципы поведения потребителей. Всемерное распространение данной модели поведения будет способствовать преодолению «потребительского тупика».

БИБЛИОГРАФИЯ:

1.Канеман Д. Думай медленно... Решай быстро.- М.: Изд-во: АСТ, 2016
2.Miles St. Consumerism as a way of life. - L.etc.: Sage, 1998.
3.Талер, Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. — М.: Изд-во «Э», 2017

IMPACTUL GLOBALIZĂRII ASUPRA DEZVOLTARII DOMENIULUI DE SERVICII

GRUMEZA TATIANA
lector universitar, USM
ONOFREI ALEXANDR
doctor habilitat, profesor universitar, USM

ABSTRACT: Globalization of service sector is a process that drives creation and development of a worldwide market for services. The nature of the globalization process turned out to be a multilateral, having not only economic, but also ideological, geopolitical and social dimensions. This process contributes to the development of infrastructure, business, the use of new telecommunication networks, the convergence of financial, technical and economic systems.

KEYWORDS: globalization, services, economic growth, risks, international trade.

REZUMAT: Globalizarea sectorului de servicii este un proces care vizează crearea şi dezvoltarea unei pieţe mondiale unice de servicii. După natura sa, globalizarea se dovedeşte a fi un fenomen multilateral, având nu doar caracter economic, dar şi ideologic, geopolitic precum şi social. Particularitatea globalizării constă în faptul că nu doar resursele naturale şi resursele financiare se află sub controlul capitalului supranaţional, dar şi serviciile, alături de infrastructură şi forţa de muncă. Crearea şi dezvoltarea unei pieţe globale de servicii este susţinută de economiile naţionale ale ţărilor dezvoltate.

CUVINTE CHEIE: globalizare, servicii, creştere economică, riscuri, comerţ internaţional.

Globalizarea economică este un produs al capitalului transnațional (al băncilor și al corporațiilor transnaționale) ale cărui activități sunt dominate de fluxurile financiare și informaționale internaționale, având la bază principiul localizării producției și a activelor lichide în străinătate. Acest proces contribuie la dezvoltarea infrastructurii, mediului de afaceri, la utilizarea noilor rețele de telecomunicații, la convergența sistemelor financiare, tehnice și economice. În același timp, globalizarea comportă o serie întreagă de riscuri majore pentru economiile țărilor în curs de dezvoltare si a celor din lumea a treia. O bună parte din aceste riscuri poate fi diminuată sau chiar eliminată prin adoptarea la nivel statal a unei politici coerente și eficiente.

Există o serie întreagă de factori interdependenți ai globalizării ce au o influență dominantă asupra dezvoltării sectorului de servicii:

1. *Factorul geografic.* Globalizarea duce la slăbirea sau eliminarea restricțiilor geografice precum și la uniformizarea mentalității în arealul de răspândire. Factorul geografic încetează a mai fi un principiu determinant al organizării sectorului de servicii. Importanța acestui principiu a fost marginalizată de apariția, dezvoltarea și creșterea rapidă a unui sector de servicii transfrontaliere, în care serviciile nu mai sunt locale și nici specifice locului de reședință sau de muncă al producătorului sau al consumatorului acestora. Ca exemplu, acest caracter transfrontalier este specific serviciilor legate de producerea, furnizarea sau transferul de informații, serviciilor financiare, servicii hoteliere ș.a., servicii ce au dobândit în prezent un caracter global.
2. *Factorul geopolitic.* Serviciile globalizate au devenit instrumente prin care politicile economice ale statelor ce le produc sunt propagate pe plan internațional, dat fiind potențialul acestora de a influența sau chiar controla migrația forței de muncă și a potențialului intelectual, a fluxurilor financiare, a surselor de venit pentru buget, etc. Astfel, posibilitatea de control sau limitare a accesului la astfel de servicii a devenit unul din instrumentele de rezolvare a problemelor geopolitice ale statelor ce produc aceste servicii. Acele state care doresc sa-și păstreze suveranitatea în contextul globalizării în mod necesar trebuie să conștientizeze aceste riscuri și să-și dezvolte mecanisme de protecție față de acest potențial

selectiv-coercitiv ce este intrinsec oricărui serviciu globalizat și, în paralel, să dezvolte propriile servicii cu potențial de export, iar în cazul ideal – să impună aceste servicii la nivel global.

3. *Factorul psihologic*. Procesele globalizatoare au un impact asupra mentalității și comportamentului oamenilor. Sub presiunea factorilor externi, piețe naționale de servicii ale statelor care nu conștientizează caracterul distructiv al globalizării sunt supuse unor transformări ce induc schimbări în atitudinea indivizilor față de serviciile noi, care pot contravine parțial sau în totalitate normelor socio-morale existente, obiceiurilor religioase și mentalității oamenilor la nivel național sau regional [3]. În timp, populația din arealele vizate adoptă acea variantă de mentalitate „standardizată" care convine cel mai mult generatorilor transformării. Astfel, globalizarea a dus la apariția unui segment de consumatori ce se așteaptă ca serviciile consumate în orice colț al lumii să asigure satisfacerea nevoilor aferente la același nivel calitativ. Formarea acestei psihologii duce la transformarea pieței de turism, de servicii hoteliere si de alimentație publică, a serviciilor de transport business, etc., având ca efect crearea unor rețele de hoteluri și restaurante cu o calitate garantată a serviciilor indiferent de locație, la apariția unor rețele de închirieri a automobilelor și a altor servicii.

4. *Factorul forței de muncă*. În țările dezvoltate există o tendință pronunțată de migrare a locurilor de muncă dintr-o serie de industrii de servicii (cum ar fi serviciile de outsourcing IT, de call-center, de producție în lohn, etc) spre statele cu forță de muncă relativ ieftină dar cu un grad ridicat de calificare în domeniile respective. Această migrație este cauzată, pe de o parte, de degradarea potențialului intelectual a populației autohtone din țările dezvoltate la care asistăm în ultimele decenii coroborată cu o presiune fiscala în creștere, și de dezvoltarea exponențială a tehnologiilor informaționale și de telecomunicații pe de altă parte. Pe termen scurt și mediu, transferul locurilor de muncă, atât în economia reala cât și în domeniul serviciilor în alte țări este profitabil din punct de vedere economic pentru exportatori - costul serviciilor astfel oferite este mai mic, nu există costuri de relocare pentru specialiștii angajați, iar calitatea serviciilor oferite adesea este mai mare. Această migrare este benefică si pentru economiile țărilor în care se face relocarea, dat fiind faptul că relocarea se face de obicei în tarile în curs de dezvoltare, unde salariul mediu pe economie este foarte mic, care încă mai dispun de un potențial uman înalt calificat – se dezvoltă o serie de industrii adiacente cum ar fi cea hotelieră, financiar-bancară, telecomunicațiile, turismul, etc. Cu toate acestea, transferul de locuri de muncă în străinătate are și consecințe negative pentru ambele părți implicate în acest proces, în special pe termen lung. Spre exemplu, în țara din care se exportă locurile de muncă se pierd o parte din competențele în domeniul vizat, crește șomajul, iar în anumite cazuri o serie de indicatori macrofinanciari sunt supraevaluați. Printre consecințele negative pe termen lung pentru țara de destinație putem enumera excluderea unei părți a populației din economia productivă, scăderea potențialului inovator, degradarea calității procesului de învățământ, etc. Cum am menționat și mai sus, o parte dintre aceste consecințe negative pot fi contracarate prin politici adecvate la nivel de stat.

5. *Factorul tehnologic și de telecomunicații*. După opinia noastră, este factorul cu cea mai mare influență asupra proceselor globalizatoare. Dezvoltarea tehnologiilor În ultimele 3 decenii a fost înregistrat un progres enorm în domeniul tehnologiilor informatice si de telecomunicații. Pentru a atinge o audiență de 50 de milioane, radioul a avut nevoie de mai mult de 38 de ani, televiziunea – 13ani, pe când cel mai utilizat serviciu disponibil în Internet și anume World Wide Web – de mai puțin de patru ani. În 1995 au existat 18 milioane de utilizatori WWW, în 1998 – 143 de milioane, în 2001 -. 700 milioane iar în prezent numărul utilizatorilor a trecut de 4 miliarde. Dezvoltarea tehnologiilor IT&T și, în paralel, a proceselor de globalizare au dus la apariția cererii pentru noi tipuri de servicii. Dezvoltarea Internet a contribuit la diminuarea drastică a contactului direct dintre consumator și prestator. Prin intermediul internetului putem, spre exemplu, traduce un text, obține un certificat despre o educație, plăti facturi, comanda diverse produse la domiciliu iar bunurile achiziționate vor fi livrate prin poștă sau curierat. De asemenea, putem obține consultanță medicală, contabilă,

juridică, etc. În același timp, natura serviciului ca proces de satisfacere directă a nevoilor se schimbă, deoarece intermediarul nu mai este o persoană, ci o rețea de telecomunicații care include sistemele informatice ale prestatorului de servicii, sistemele intermediare ce stochează, procesează și transmit informațiile către beneficiari. Ca urmare, apar mai multe oportunități cum ar fi:

a. standardizarea comunicării în domeniul prestării serviciilor;

b. creșterea productivității personalului prestator de servicii;

c. reducerea timpurilor de soluționare a cererilor și/sau a costurilor ca urmare a standardizării;

d. localizarea și adaptarea interfeței în conformitate cu normele culturale ale țărilor de reședință ale clienților, inclusiv și în cazul în care prestatorul nu vorbește limba clientului. Ca un beneficiu suplimentar, normele de politețe, modul de prezentare a informațiilor uzitat în țările de origine ale clienților sunt respectate în mod transparent pentru prestator, acesta având posibilitatea să se concentreze asupra esenței;

e. comerțul secundar cu datele obținute în procesul prestării serviciilor, etc.

6. *factorul structural*. Impactul globalizării asupra serviciilor a condus, de asemenea, la împărțirea acestora în două sectoare majore:

a. sectorul serviciilor tradiționale de natură locală: serviciile comunale, medicale (legate de intervenția medicală) și transporturile terestre;

b. sectorul serviciilor informaționale care nu sunt legate de un anumit loc al livrării. Aici includem serviciile bancare, de telecomunicații, educație, serviciile de consultanță, servicii de comunicare, serviciile medicale de consultanță, transporturile maritim și aerian;

Datorită dezvoltării continue a mijloacelor de telecomunicații, toate serviciile care au capacitatea de a crea sau a livra informația "instantaneu" au dobândit un caracter global.

7. *factorul de concentrare al serviciilor dezvoltate.* În zonele metropolitane majore de pe glob, sectorul serviciilor prezintă cel mai înalt grad de ocupare a forței de muncă, dat fiind investițiile semnificative efectuate în acest domeniu. Serviciile astfel dezvoltate sunt distribuite și localizate în întreaga lume. Pe de altă parte, doar în câteva centre din țările care au construit societăți informaționale moderne există o concentrare spațială a serviciilor. Astfel de centre devin cele mai mari aglomerări ale oamenilor – megapolice-urile moderne, ale căror caracteristici principale încetează să mai fie doar dimensiunea și numărul locuitorilor lor, acestea fiind completate de gradul de concentrare a serviciilor administrative, municipale și comerciale. Aceste megapolice-uri devin concentratori economico-administrativi pentru regiuni sau chiar țări întregi. Concentrarea provoacă rearanjarea geografică a serviciilor dezvoltate, în special a celor care servesc economia inovatoare. Primele vizate sunt serviciile financiar-bancare, informatice și de consultanță. Tendința actuală este dezvoltarea megapolice-urilor moderne, care se extind atât prin construcții noi, cât și prin absorbția orașelor din apropiere. Acest fapt induce o presiune deosebită asupra mediului înconjurător, cu consecințe dezastruoase pe termen lung pentru ecologia regiunilor în cauză.

8. *factorul de eficacitate.* Globalizarea are un impact pozitiv asupra creșterii productivității în sectorul serviciilor, în primul rând datorită introducerii masive a tehnologiilor informaționale în toate ramurile sale. Costurile asociate creării și livrării serviciilor sunt, de asemenea, reduse. Procesele de globalizare au început să influențeze mediul concurențial: în sectorul serviciilor, nu doar întreprinderile autohtone concurează, ci și companiile din străinătate. Acestea vin cu propria lor cultura corporativă cât și cu propria filozofie a acordării serviciilor către clienți. În același timp trebuie avut în vedere faptul că nu toate tipurile de servicii permit globalizarea. Aceasta se referă la servicii ale căror consum este determinat de cultura locală (obiceiuri, valori, tradiții, norme de comportament) sau care au importanță doar într-un areal restrâns (cum ar fi utilitățile).

Comerțul mondial cu servicii este la fel de dezvoltat ca și comerțul internațional cu bunuri. Comerțul mondial în domeniul serviciilor are o particularitate ce rezultă din proprietățile esențiale ale serviciului: simultaneitatea momentului producției și cel al

consumului, eterogenitatea și variabilitatea calității, incapacitatea serviciilor la depozitare (cu o serie de excepții, cum ar fi informația în toate aspectele sale – produse software, filme, documentație etc). Din cauza intangibilității și invizibilității majorității serviciilor, comerțul cu acestea este uneori numit export/import invizibil. În plus, spre deosebire de operațiunile cu bunurile, ele nu fac obiectul controlului vamal.

Toate varietățile de servicii tranzacționate în comerțul internațional pot fi reprezentate ca un număr de grupuri mari, funcționale, mai mult sau mai puțin omogene:

1. Transport: de pasageri (transportul internațional de călători cu toate modurile de transport și servicii conexe) si de marfă (transport internațional);
2. Călătorii: în scop de afaceri (bunuri și servicii cumpărate de către nerezidenți care călătoresc în scop de afaceri); în scop personal (cum ar fi turismul);
3. Comunicații (servicii poștale, curierat, telefonie și alte servicii de comunicare între rezidenți și nerezidenți);
4. Construcții;
5. Asigurări;
6. Servicii financiar-bancare;
7. Servicii informatice (de exemplu, consultări în domeniul programelor de calculator, întreținerea calculatoarelor etc.);
8. Tranzacții cu obligațiuni și redevențe;
9. Alte servicii: intermediere, leasing, consultanță profesională și alte servicii tehnice (servicii juridice, manageriale, contabile, publicitare și altele, design, cartografie etc.);
10. Servicii personale, culturale și recreative: audiovizuale (producția de filme, programe, CD-uri etc.); altele (expoziții, evenimente);
11. Servicii guvernamentale (livrarea de bunuri către ambasade, consulate, servicii oferite de organizațiile internaționale).

Aproximativ 37% din comerțul mondial este reprezentat de comerțul cu servicii. Ponderea participării diferitelor țări la exporturile internaționale de servicii sunt: (%): SUA - 18, Marea Britanie - 8, Franța - 6, Germania - 6, Italia - 5, Japonia - Belgia și Luxemburg - 3, Hong Kong 3, Australia 2, Canada 2, Elveția 2, Republica Coreea și China 2, Turcia 2, Singapore 1.5, Suedia 1.4, Taiwan 1,3. În ultimele două decenii, sectorul serviciilor a reprezentat unul dintre cele mai dinamice sectoare ale economiei mondiale. La nivel mondial, ponderea sectorului serviciilor în PIB-ul total este în continuă creștere, în prezent acestea contribuind cu peste 70% din volumul său total și depășește considerabil cota producției de bunuri. Acest raport este caracteristic atât pentru țările dezvoltate economic, cât și pentru țările în curs de dezvoltare. În țările cele mai dezvoltate ale lumii, ponderea angajaților în sectorul serviciilor reprezintă acum peste 70% din numărul total al persoanelor angajate în economie, iar ponderea activelor de producție ale principalelor ramuri a sferei serviciilor depășește 60% din total.

În comerțul mondial se înregistrează o creștere constantă a volumului operațiunilor de export-import în sectorul serviciilor. Dependența economiei țării de comerțul cu servicii arată importanța relativă a comerțului cu servicii în PIB-ul țării. De exemplu, valoarea sa este în intervalul de 10-15% pentru Regatul Unit, Finlanda, Franța, Elveția, Suedia și în intervalul 5-10% pentru SUA, Canada, Germania, Africa de Sud, Australia și Japonia. Rolul serviciilor în economiile țărilor poate fi, de asemenea, evaluat utilizând un indice calculat ca raport între ponderea exporturilor de mărfuri și ponderea exporturilor de servicii în PIB-ul țărilor. Cu cât este mai mic indicele, cu atât mai importante sunt serviciile.

Cota comerțului exterior, precum și indicatorul comerțului internațional cu servicii al țării pe cap de locuitor, caracterizează gradul de deschidere a economiei în relațiile economice externe ale țării în sectorul serviciilor. Destul de informativ este coeficientul exportului relativ al țării în comerțul cu servicii, calculat ca raport între exporturile de servicii ale țării în totalul exporturilor și ponderea exporturilor de servicii în exporturile mondiale de servicii. Acesta

permite stabilirea gradului de specializare a țărilor în exportul de servicii. Valoarea cea mai scăzută a acestui indicator indică un grad ridicat de dezvoltare a economiei, în care sectorul serviciilor și comerțului se dezvoltă odată cu creșterea comerțului cu produse și mărfuri.

Piața serviciilor de afaceri și financiare, piața serviciilor de telecomunicații și IT se dezvoltă în mod activ. Deschiderea piețelor naționale și libera concurență permit reducerea costurilor serviciilor. În același timp, companiile naționale prestatoare de servicii (companiile de comunicații, băncile comerciale, societățile de asigurări, etc) pot ajunge într-o situație dificilă. În consecință, odată luată decizia de liberalizare a unui anumit segment de servicii, din perspectiva statului comerțul cu acele servicii ar trebui reglementat, statul avand obligația de a formula si a pune în aplicare o politică etapizată și coerentă, care să fie în concordanță cu prioritățile strategice ale țării.

Creșterea durabilă a comerțului mondial cu servicii este determinată de o serie de stimulente pe termen lung pentru dezvoltarea sectorului de servicii.

1. Impactul multilateral asupra serviciilor este oferit de revoluția științifică și tehnologică modernă, desfășurată la scară globală. Noile instrumente de comunicare au stabilit rapid o întreagă gamă de noi piețe de servicii. Prin eliminarea barierelor tehnice în transferul multor servicii la distanță, noile tehnologii au deschis piață mondială.
2. Dezvoltarea unui număr mare de servicii se datorează restructurării tehnologice și structurale a producției de mărfuri - se atestă creșterea nevoilor companiilor industriale în serviciile de consultanță în afaceri cauzate de diferite probleme complexe de management, restructurarea economică, tehnică, tehnologică etc.
3. Dezvoltarea serviciilor este susținută de transformarea continuă a piețelor din multe țări în domeniul transporturilor, telecomunicațiilor, serviciilor financiare și de asigurări, precum și de liberalizarea activității economice externe.
4. Creșterea semnificativă a contribuției industriilor serviciilor a dus la creșterea economică, progresul social, extinderea cererii de servicii de la populație. Pe termen lung, este probabil ca tendința de dezvoltare a sectorului serviciilor să continue. Dar, deoarece industria atinge un grad înalt de maturitate, se va manifesta o interacțiune complexă a factorilor de creștere și de suprimare a ei. Evident, depășirea resurselor în sfera serviciilor va crește.

Schimbul internațional de servicii se realizează în principal între țările dezvoltate și se caracterizează printr-un grad ridicat de concentrare. Liderii țărilor dezvoltate sunt SUA, Franța, Marea Britanie, Țările de Jos (cei mai mari exportatori de servicii), precum si Germania, Japonia, Italia (cei mai mari importatori de servicii). Dintre țările în curs de dezvoltare, trei grupuri de țări sunt identificate în comerțul internațional de servicii. În primul grup sunt incluse țările nou industrializate, în special regiunea asiatică: Republica Coreea, Hong Kong, Singapore, Taiwan, China, Thailanda. Acestea sunt active pe piața mondială a serviciilor, în ultimele două decenii având o creștere de peste 6 ori. Al doilea grup cuprinde țările pentru care producția de servicii este direcția principală a dezvoltării economice. De regulă, acestea sunt state insulare sau mici. Acestea se caracterizează printr-o specializare pronunțată în turism, servicii financiare sau de transport. În general, în ultimele două decenii, aceste țări s-au dezvoltat pe calea aprofundării specializării lor. Cel de-al treilea grup unește țările cel mai puțin dezvoltate, care sunt exportatori în special de materii prime (Angola, Ghana, Libia, Iran etc.). Pentru ei, comerțul cu servicii în comerțul exterior este mai mic de 10%. Pentru statele din Europa Centrală și de Est, statele baltice și CSI, în pofida unei creșteri a comerțului cu servicii, excesul de import al serviciilor față de export este tipic. În această regiune, cea mai mare pondere în comerțul cu servicii aparține Rusiei, iar cea mai competitivă pe piața mondială a serviciilor sunt Republica Cehă, Polonia și Ungaria.

Din punct de vedere al dinamicii în comerțul exterior pe primul loc se află complexul de servicii de afaceri: ponderea acestora în exportul serviciilor din țările dezvoltate depășește 50%. Acestea sunt servicii de marketing, publicitate, leasing; servicii de cercetare și dezvoltare, organizații pentru protecția și întreținerea spațiilor verzi, reproducerea

documentației; servicii de inginerie, construcții și arhitectură; contabilitate, servicii de audit. Evoluează rapid serviciile de selecție a personalului, cele de comunicare. În țările dezvoltate în sectorul serviciilor pentru întreprinderi sunt implicați milioane de angajați.

Serviciile informatice se dezvoltă cel mai rapid, formând caracteristicile principale ale noii economii și sporind competitivitatea țărilor de pe piața mondială. Informațiile au devenit cel mai factor de producție, surclasând factorii clasici cum ar fi pământul, forța de muncă și capitalul. Un tip important de servicii pe piața mondială este publicitatea, care a devenit o zonă de afaceri independentă și foarte profitabilă. Segmentul consultanței de afaceri, a cărui funcție este de a dezvolta și de a oferi clienților soluții științifice la o varietate de probleme economice sub forma de informații, expertiză, consiliere sau implicare directă în gestionarea contractelor, de cercetare de piață, de dezvoltare și punere în aplicare a măsurilor de eficiență este și el în continuă creștere. Serviciile de comunicații, telecomunicații, credite financiare și de asigurări se dezvoltă în mod activ.

În țările industrializate, piața serviciilor de asigurări este definită ca un sector strategic al economiei și un factor puternic de impact pozitiv asupra acesteia. Se dezvoltă dinamic serviciile de producție de filme, de conținut audio, de recreere activă și mai ales, de turism, a cărui pondere în costul exportului de servicii este în continuă creștere. Serviciile de activitate turistică ocupă un loc important pe piața internațională a serviciilor. Sute de milioane de oameni vizitează anual țări străine în scopuri turistice. Turismul internațional nu este doar o formă populară de recreere, ci și o sferă activă de dezvoltare a economiei mondiale. Turismul internațional a dobândit un caracter mondial. Aproximativ aceeași dinamică este tipică pentru astfel de industrii mari și dezvoltate, cum ar fi industria hotelieră și industria de reparații auto, a căror dezvoltare este redusă în principal la modernizarea tehnică, organizațională și structurală. În majoritatea țărilor, creșterea serviciilor internaționale este concentrată în sectorul privat. În sectorul public, volumul producției este redus în conformitate cu programele de reducere a cheltuielilor publice și a măsurilor de deznaționalizare a economiei.

Cele mai interesante domenii pentru investitorii străini sunt astfel de servicii, cum ar fi intermedierea și consultanța, catering, comerț, industria hotelieră, publicitatea și serviciile educaționale.

Globalizarea sectorului de servicii necesită stabilirea unor organizații speciale și mecanisme speciale pentru reglementarea proceselor cu impact asupra pieței naționale și internaționale [2. p. 89]. Reglementarea ar trebui să vizeze crearea unui sistem echilibrat de interese al participanților pe aceste piețe în vederea satisfacerii mai complete și mai calitative a cererii populației și a entităților.

În sfera comerțului mondial cu servicii există întotdeauna dilema opțiunii între libertatea comerțului cu servicii sau protecționismul. Impactul contradictoriu al comerțului mondial cu servicii asupra economiilor naționale a creat două abordări diametral opuse: protecționismul și protecția libertății comerțului mondial cu servicii. În lupta dintre aceste două abordări sunt dezvoltate măsuri de reglementare statală și interstatală a acestei sfere. Protecția implementată prin intermediul instrumentelor de reglementare este necesară pentru a preveni dispariția unor noi tipuri de servicii care nu sunt în măsură să reziste concurenței internaționale.

Libera circulație mondială a serviciilor reprezintă promovarea serviciilor în spațiul de stat și interstatal, fără restricții. Principalul argument în favoarea comerțului liber cu servicii în lume este că vă permite să obțineți rezultate economice mai mari decât în cazul limitării sale. Alte argumente în apărarea comerțului liber cu servicii la nivel mondial constau în extinderea pieței globale a serviciilor, conducând la dezvoltarea unei concurențe sănătoase, la scăderea prețurilor la servicii și la îmbunătățirea calității acestora. Cea mai importantă direcție este lucrul pentru îndeplinirea condițiilor Acordului General privind Comerțul cu Servicii (GATS) [4].

Unul dintre cele mai importante evenimente legate de formarea mecanismelor internaționale de reglementare a comerțului mondial în domeniul serviciilor a fost înființarea,

în 1964, a Conferinței Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), care a primit statutul de organism permanent al Adunării Generale a ONU. UNCTAD unește aproximativ 200 de țări. În cadrul UNCTAD, împreună cu comerțul cu materii prime, produse finite și produse semifabricate, problema integrării economice în țările în curs de dezvoltare include reglementarea comerțului mondial cu servicii. Activitatea UNCTAD a influențat principiile GATS. UNCTAD a pus bazele abordării nediscriminatorii în sistemul internațional de tranzacționare. Astăzi, este imposibil să ne imaginăm un sistem de organizații economice internaționale fără UNCTAD, fără contribuția sa la conceptul de comerț și dezvoltare mondial, fără studiile sale și numeroase întâlniri de experți [5].

Un alt organism care reglementează dezvoltarea comerțului mondial este Organizația Mondială a Comerțului (OMC). În prezent, aceasta menține o listă a industriilor de servicii în care țările sunt de acord cu regimul liberal de acces pe piața națională a partenerilor străini. De exemplu, din 12 industrii a serviciilor, conform clasificării OMC, turismul este cel mai "deschis" în lume. Cea mai importantă direcție în activitățile sale este reglementarea comerțului internațional cu servicii pe baza principiilor și regulilor deja agreate, extinderea acestuia și liberalizarea treptată prin negocieri.

Există diferențe fundamentale în reglementarea comerțului cu bunuri și a comerțului cu servicii. Comerțul exterior al mărfurilor este reglementat, în primul rând, utilizând nivelul taxelor vamale. În comerțul mondial cu servicii se aplică instrumente pentru reglementarea internă a sectoarelor de servicii. Reglementarea poate fi realizată în diverse scopuri: asigurarea calității corespunzătoare a serviciilor furnizate; necesitatea de a proteja furnizorii de servicii interni de concurența străină; menținerea unei anumite structuri a pieței serviciilor. În scopul reglementării multilaterale a comerțului mondial în domeniul serviciilor, acestea sunt împărțite în 12 sectoare. Principala idee a GATS este de a dezvolta reguli multilaterale menite să liberalizeze comerțul mondial în domeniul serviciilor. În practică, însă, majoritatea țărilor aplică restricții pentru a proteja furnizorii de servicii naționali. Este imposibil să se elimine toate restricțiile, astfel încât GATS stabilește normele și procedurile de aplicare a restricțiilor admise în comerțul mondial cu servicii.

Concluzii: Din punctul de vedere al cercetării, măsurile restrictive de dezvoltare a pieței comerțului mondial cu servicii includ: restricții privind numărul furnizorilor de servicii (cote, acordarea de drepturi exclusive); restricționarea volumului schimburilor comerciale cu acest tip de servicii; limitarea numărului de tranzacții sau a numărului de servicii furnizate; limitarea numărul persoanelor care pot fi angajate în sectorul de servicii relevant; cerința unei anumite forme juridice a societății; restrângerea cotei de capital străin sub forma procentului maxim de participare la societate.

BIBLIOGRAFIE:

1. Funaru M. Comerțul internațional cu servicii. București: Editura: C.H. BECK, 2013.
2. Maniu L.C., Zaharia M., Stan R. E. Economia serviciilor și globalizarea. București: Editura Universitară, 2013.
3. Popescu C. R. (coordonator). Disparități regionale în dezvoltarea economico-socială a României, București: Editura Meteor Press, 2003.
4. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf
5. https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx

COOPERAREA ECONOMICĂ MOLDO-ROMÂNĂ

ANGELA DOLGOPOL
conf.univers.,dep.Economie,Marketing și Turism

ABSRACT: L'auteure reflechit au besoin de cooperation economique international dans le monde contemporaine. En particulier,il examine la rigueur de l'inntensification de la cooperation moldo-roumain,des exemple etant donnes dans les domaines tels que le commerce,l'energie,ainsi que le soutien aux start-ups.

LES MOTS-CLE :coopetion economique,cooperation internationale,le besoin de cooperation moldo-roumaine.

Ultimele decenii sunt marcate de expansiunea cooperarii economice internaționale în diverse aspecte.Concomitent creș interesul manifestat de asociații și firme,de organizații internaționale,precum și de administrația publică față de această formă specifica de realizare a schimburilor de valori între țări.Aceasta a provocat multiple dezbateri referitor la definitivarea esenței fenomenului exzaminat.Astfel la întrebareatot mai frecventă ,,ce este cooperatea economică internațională?" se formulau răspunsuri controversate.Pe parcursul timpului sensul respectiv s-a cristalizat,reflectând același scop-relații economice mai strînse și multilaterale între state aparținând unor grupări diferite de țări ale lumii contemporane sau din interiorul unui grup de pe poziție de autonomie,de egalittate și de asiguare a avantajului reciproc.

Conform opiniei savantului R.F.Gonidec **„Cooperarea poate fi definită ca un mod de relații internaționale care marchează începutul aplicării unei politici ..destinată să facă mai intime ...relațiile economice internaționale,în unul sau mai multe domenii determinate,fără a afecta independența celor la care se referă.''**

Etapa de doctrine politice a cooperării economice internaționale a fost depășită de mult,iar savantul român Lionel Stoleru remarcă că ,,cooperarea a devenit o necesitate a lumii contemporane. Aceasta este recunoscută din ce în ce mai mult drept un remediu al neconcordanțelor și deteriorărilor din economia națională." Recunoașterea aproape unanimă a cooperării drept unica srategie posibilă și necesară pentru perfecționarea economiei mondiale a stat la baza apariției unui ansamblu de mecanisme și tehnici de cooperare,micro- și macroeconomice în diverse domenii și dintre diferite țări.

Bunăoară,în ultimii ani se intensifică cooperarea moldo-română și i-au naștere mai multe proiecte în comun.Desigur,mai multe persoane sunt informate în privința proiectului gazoductului Iași-Ungheni-Chișinău.Acesta este un proiect ce vizează dezvoltarea infrastructurii țării,având ca scop asigurarea securității energtice a Republicii Moldova.Întreprinderea de stat Vestmoldtransgaz este un operator potențial al gazoductului Iași-Ungheni pe teritoriul țării noastre.Aceasta a fost oferită spre vânzare la sfârșitul anului 2015 la prețul de 180milioane lei cu condiția efectuării unor investiții în valoare de 93mil euro. Inițial Vestmoldtransgaz a fost creat în anul 2014 prin decizia Guvernului,devenind a doua companie modovenească,ce dispune de licență în domeniul transportării gazului.Licența i-a fost oferită în luna ianuarie2015 pe termen de 25 ani.

Construcția gazopductului Ungheni-Chișinău este cea de-a doua etapă de realizare a proiectului de cuplare reciprocă a sistemelor de transportare a gazului ale Republicii Moldova și României.Gazoductul menționat va deveni o continuare a gazoductului Iași-Ungheni,edificat în anul 2014.Pentru constucția porțiunii date BERD și Banca Europeană de Investiții sunt gata să efectueze finanțarea în volum de 92mil euro.Totodată fiecare dintre băncile enumerate sunt dispuse să aloce credite în mărime de 41 mil.euro,i-ar Uniunea Europeană-un grant de 10 mil.euro.La rândul său Guvernul României este dispus să aloce suplimentar pentru proiectul respectiv 10mil euro.Președinția României în Consiliul UE ar putea fi utilizqată în calitate de instrument pentru a accelera construcția porțiunii Iași-Chișinău,astfel că gazoductul să fie dat în exploatare deja în prima jumătate a anului 2019, - afirmă politologul Dionis Cenușă.Participarea companiei românești ,,Transgaz' în cadrul

proiectului energetic menționat multiplică șansele ca el să fie viabil,cu condiția că vor fi eliminate toate barierele de tip legal sau tehnic.La sfârșitul lunii august premierul Chiril Gaburici în cadrul unei vizite în România dus tratative cu reprezentanții companiei „Transgaz".În rezultat a fost semnat un protocol bilateral,conform căruia compania menționată este gata să transfere guvernului Republicii Moldova 180,2mil de lei pentru operatorul „Vestmoldtransgaz".După cum se afirmă în comunicatul de presă a Guvernului până la 10septembrie se vor efectua tenderele de procurare a materialelor și serviciilor necesare pentru construcția gazoductului,prin intermediul căruia Republicii Moldova i se vor furniza anual din România 1,5miliarde m3 de gaz.

Accesul la piața de gaze din România va liberaliza piața gazelor naturale din Republica Moldova,va permite revizuirea contractului cu Gazpromul și stoparea creșterea datoriilor pentru gazele rusești,acumulate de regiunea transnistreană. După părerea lui, îndeplinirea pachetului Energetic III şi respectiv separarea clară a activităţii de producţie de cea de furnizare, pe de o parte, va duce la eliminarea poziţiei dominante a Gazpromului (exercitata prin intermediul companiei „Moldova-gaz"). Pe de alta parte, aceasta va permite exploatarea propriu-zisă a gazoductului de către companiile europene, care vor putea face livrări spre Moldova. Prin intermediul firmei „Transgaz", România împreună cu autorităţile moldoveneşti, poate dezvolta ideea de a livra gaze către Ucraina -, afirmă Dionis Cenuşă. În asemenea caz, gazoductul Iaşi-Ungheni-Chişinău ar obţine o importanţa strategică regională, devenind o sursa suplimentară de interconectare, încă nefuncţională în prezent.

Un alt proiect de anvergură, este oferta băncii române „Transilvania" de a procura pachetul de control (100%) al acţiunilor băncii moldoveneşti „VictoriaBank". Dorinţa respectivă s-a realizat practic în decurs de 2 săptămâni. Iniţial era vorba de cumpărarea a 39,2% de acţiuni ale celei de-a III după mărime bănci din Moldova, deoarece 27,56% deja îi aparţineau BERD, care este concomitent şi acţionar al Băncii „Transilvania". Însă la data de 17 noiembrie Banca Naţionala a Moldovei i-a oferit Băncii „Transilvania" mâna liberă posibilitatea de a procura pachetul de acţiuni în întregime în valoare de 100%. Mai curând este vorba de o chestiune, legată de obligaţiunea acţionarilor ce formează pachetul majoritar de acţiuni adică Transilvania şi BERD, de a declara despre răscumpărarea acestora de la acţionarii, ce se aflu în minoritate în conformitate cu legislaţia Republicii Moldova.

Următoarele poziţii le revin sosirii în ţară a marilor companii. Una dintre cele mai mari companii cu capital privat român este reţeaua de construcţii a hipermarketurilor „Dedeman", ce aparţine fraţilor Adrian şi Dragoş Pavăl. În anul 2015 aceasta a încheiat un contract cu S.A. Piele în privinţa construcţiei unui complex comercial pe teritoriul ce aparţinea fostei uzine, localizată pe adresa Ismail,99. În lipsa unei decizii de la organele municipale la sfârşitul lunii octombrie 2017, compania „Dedeman" a comunicat că îşi recheamă proiectul său investiţional. Nici chiar, intervenţia prim-ministrului Republicii Moldova Pavel Filip n-a condus la redresarea situaţiei. În final fraţii Pavăl au declarat ca ultimatum, ca până la 1 decembrie 2017 consiliul municipal Chişinău trebuie să comunice decizia luată. Spre deosebire de firma precedentă compania internaţională de retail „Kaufland", care vine la noi prin România, încet, dar ferm se deplasează înainte. Cu sediul în Germania, compania este o filială a grupului Schwartz, al patrulea cel mai mare retailer din lume. Afacerea a pornit de la comerţul cu fructe exotice, fiind extinsă în curând la comercializarea pe scară largă a alimentelor. Totodată, „Kaufland" este unu din cele mai mari companii de retail din Europa, cu peste 1250 de angajaţi în 7 ţări. Compania „Kaufland România" în anul 2016 a avut vânzări de 2,1 miliarde, ocupând locul I printre firmele de retail, dispunând de 15 magazine, în modernizarea cărora s-a invertit 110 milioane euro .

„Kaufland Moldova" va urmări tendinţele locale de consum şi va oferi clienţilor săi o experienţă de cumpărături fresh, aceasta fiind abordarea pe toate cele 7 pieţe unite e prezentă. Declaraţia a fost făcută de către Valer Hancaş, Directorul de Comunicare & Corporate Affairs al companiei în cadrul conferinţei dedicate, industriei de retail şi FMCG din Republica Moldova. Personalitatea companiei se releva din mai multe elemente: design de ultima

generaţie, proces constant de modernizare, un layout inteligent, ce uşurează deplasare în magazin, un sistem nou de ghidaj, care ajută cumpărătorul să economisească timp, un număr de locuri de parcare optimal, rasteluri pentru biciclete etc. Valer Hancaş a menţionat că pentru companie este prioritar să colaboreze cu producătorii locali. Astfel unui număr de 13 producători li se vor oferi certificarea Global GAP, cel mai important standard de bune practici agricole din lume. Din cei 13 beneficiari, 12 sunt producători individuali şi unul este o cooperativa agricolă.

În cadrul forumului ;;Invest Găgăuzia" administratorul Kaufland în Republica Moldova Gabriel Vinţe a confirmat faptul că compania va deschide în ţara noastră 15 hipermarkete, inclusiv 3 dintre ele – în oraşul Chişinău. Pe parcurs magazine vor fi deschise nu numai în capitala, dar şi în regiuni şi raioane. De asemenea se preconizează să fie create în totalitate 1000 de locuri noi de muncă cu un salariu minim de 7500 de lei.

Ţinând cont de salariile curente a angajaţilor din reţelele comerciale existente (de la 3500 până la 4500 de lei), aceasta este o ofertă bună, iar declaraţia este curajoasă.

În procesele de cooperare economică- internaţională cu România şi cu Bulgaria se include, participând activ şi MIEPO- Organizaţia de Atragere a I nvestiţiilor şi de Promovare a Exporturilor Republicii Moldova. Această organizaţie a devenit învingătoare a concursului de realizare a unui proiect transfrontalier în valoare de 600 mii euro de dezvoltare a sectorului agroindustrial cu accentul pe vinificaţie. Proiectul va fi finanţat din fondul programului ţărilor bazinului Mării Negre în decursul anilor 2014-2020. I etapă a proiectului va dura 2 ani. Acesta a fost ratificat la 2 martie 2018 în Bucureşti. Trebuie de menţionat că cererile pentru participare la proiect au înaintat 12 ţări ale regiunii menţionate, dar statutul de lider în cadrul implimentării proiectului l-a obţinut anume MIEPO.

În calitate de parteneri ai organizaţiei de atragere a investiţiilor şi de promovare a exporturilor în cadrul proiectului „WINET-Comerţ şi inovaţie în industria vinului/ Trade and Inovation in Wine Industry/ intervin Palata de Comerţ" Industrie şi Agricultură din or. Tulcea (România) şi Palata de Industrie şi Comerţ din or. Stara Zagora (Bulgaria). Finanţarea proiectului în valoare de 642699,12 euro (13,3 mil. lei) a fost aprobată la 2 februarie 2018. Din suma totală a proiectului 419,3 mii euro vor fi valorificate prin intermediul MIEPO, 143,7 mii euro – de către partenerii din Tulcea (România) şi 135,8 mii de euro - de către cei din Bulgaria,

Obiectivul principal al proiectului este contribuirea la accelerarea cooperării şi comerţului între ţările regiunii bazinului Mării Negre pe calea creării unei reţele interconectate de producători şi consumatori – WINET. Reţeaua va dispune de o platforma electronică comună pentru instruire, promovare, cooperare, comerţ şi pentru sporirea competitivităţii profesionalilor din domeniul vinificaţiei, precum şi a contribui la interacţiunea acestora cu cercurile academice şi cu guvernele ţărilor respective.

Ca urmare a implementării măsurilor de promovare în cadrul proiectului (conferenţe, participare la expoziţii specializate etc.) circa 100 de întreprinderi din sectorul vinificaţiei din ţară vor fi obţine sprijin susţinute. În plus vor fi create 2 platforme informaţionale prin participarea MJEPO pentru stimularea cooperării transfrontaliere de ramură – sistema de asigurare tehnică (hardware) şi asigurare informaţională (software). Acestea vor constitui reazem pentru agenţii. În sectorului vinificaţiei în promovarea producţiei sale, în comerţ în schimbul de cunoştinţe şi abilităţi, în creşterea cooperării transfrontaliere. De asemenea ele vor contribui la faptul cu marca Wine of Moldova să devină mai populară şi mai cunoscută. Conform unor estimări prealabile circă 30 întreprinderi din sectorul vinificaţiei vor putea beneficia de sprijin în dezvoltarea noilor tehnologii şi în promovarea mărcilor sale prin intermediu tehnologiilor informaţionale. Companiile beneficiare vor fi selectate în baza unui tender public transparent şi a unor criterii formulate şi anunţate de partenerii proiectului în timpul cel mai apropiat.

Banca Europeană pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (BERD) anunţă despre iniţierea discuţiilor asupra proiectului „Moldova -România Power Interconnection Phase I" (Faza de interconectare energetică Moldova-România), care are ca scop diversificarea asigurării cu energie electrică a Republicii Moldova. Conform BERD, proiectul prevede acordarea unui credit de până la 8 milioane euro întreprinderii de stat „Moldelectrica". Banii vor fi alocaţi pentru construcţia, dotarea şi punerea în funcţiune a unei staţii de transformare de tip bach-to-bach (B2B) de înaltă tensiune DC(HVDC) în Vulcăneşti. Aceasta va face posibilă conectarea între sistemele de electricitate din Moldova şi România, precum şi la ENTSO-E (Reţeaua europeană a sistemelor de transport şi a operatorilor de energie electrică) şi sistemul energetic integru(IPS/UPS). De asemenea se prevede construcţia şi punerea în funcţiune a unei linii de transport de 400 km între Vulcăneşti şi Chişinău.

Tranzacţia face parte dintr-un pachet de finanţare de până la 270 milioane euro. El urmează a fi acordat de BERD (80 milioane euro) în asociere cu Banca Europeană de Investiţii în vecinătate a Comisiei Europene (40 milioane euro). Acesta se preconizează a fi cel mai mare proiect energetic din Republica Moldova pe perioada după declararea independenţei. Proiectul va sprijini Moldova pe calea diversificării furnizării energiei electrice şi în consolidarea reţelei interne de transport pentru a facilita integrarea în reţeaua ENTSO-E pe termen lung.

Încă un exemplu poate nu chiar atât de talie mare, însă semnificativ. În cadru Chişinău Start-up Week s-a anunţat despre fondarea în capitală a Fondului de finanţare a start-up-urilor Seed Fund şi despre crearea comunităţii business-îngerilor. În calitate de cofondatori ai Seed Fund au intervenit Asociaţia Naţională a companiilor din sectorul IT(ATJC) şi fondul român Fribourg Capital, condus de businessmanul Ion Sturza cu cote-părţi egale de 100 mii euro fiecare.

În sinteză se poate afirma că România este un important partener economico-financiar pentru Republica Moldova.Țara noastră este cointeresată în atragerea investitorilor strategici din România,capabili să îmbunătățească calitatea mediului de afaceri și a celui investițional.Un rol important dețin proiectele investiționale din asemenea domenii ca comerțul,energetica,agricultura,ecologia,infrastructura și turismul. ятColaborarea fructuoasă cu Romînia facilitează integrarea Republicii Moldova în Uniunea Europeană.

BIBLIOGRAFIA:

1. Игорь Фомин. Экспансия румынского капитала/ Экономическое обозрение №43 от 24.11.2017.
2. Молдова ждет инвестиций из Румынии.//Экономическое обозрение №31 от 31.09.2018
3. Молдова,Украина и Румыния будут внедрять совместные проекты.//Экономическое обозрение №40 от 4.11.2016.

COMPETITIVITATEA INTERNAŢIONALĂ – UN CONCEPT MULTIDIMENSIONAL ŞI DIVERS

BRADU MARGARETA
Lector universitar, Facultatea Ştiinţe Economice,
Departamentul Economie, Marketing şi Turism

REZUMAT. Obiectul acestui articol este de a evidenţia din multitudinea de noţiuni de competitivitate : competitivitatea internaţională, care pe parcursul ,timpului a devenit un subiect de discuţii , între mai mulți savanți , cit şi a instituţiilor internaţionale. În ultima perioadă competitivitatea internaţională este utilizată ca indicator de măsurare a performanţelor economice, a economiilor naţionale ,pe arena internaţională.
În urma investigaţiei au fost propuse unele acţiuni care ar putea duce la îmbunătăţirea rezultatelor economice a Republicii Moldova pentru a obține un loc mai bun la nivel internaţional.

CUVINTE-CHEIE: competitivitate internaţională, competitivitate durabilă şi sustenabilă, creştere economică, Indicele Competitivităţii Globale (ICG).

INTERNATIONAL COMPETIVENESS – A MULTIDIMENSIONAL AND DIVERSE CONCEPT

BRADU MARGARETA
Senior lecturer, The Faculty of Economic Sciences
The Department of Economy, Marketing and Tourism

Summary. This article has the aim to emphasize the multitude of concepts of competiveness: the international competiveness that throughout years has been subject of discussion among more scientists and also of international institutions. Lately, the international competiveness is used as an index of measuring the economic performances, the national economies on the international arena.
After the investigation there have been proposed some actions that would lead to the improvement of the economic results of the Republic of Moldova in order to obtain a better result on the international level.

Key-words: international competiveness, lasting and sustainable competiveness, economic growth, Global Competiveness Index (GCI).

Introducere

Conceptul de competitivitate are o multitudine de abordări date de diferiţi savanţi, cât şi de unele instituţii internaţionale. Totodată competitivitatea, în ultimul timp devine un obiectiv reflectat în mai multe strategii şi politici economice.

În condiţiile luptei concurenţiale internaţionale, rolul competitivităţii economiilor naţionale devine tot mai important, reieşind din faptul că o ţară nu poate fi competitivă la nivel global dacă nu-şi are un nivel înalt de competitivitate internă.

În ultimele decenii competitivitatea este utilizată mai mult ca indicator de măsurare a performanţelor economico-sociale ale ţărilor la nivel global şi mai puţin cercetată ca concept.

Economiştii întregii lumi sunt în căutarea unei noţiuni unice de competitivitate economică, până la moment aşa şi nu există o viziune clară asupra acestui concept.

Reieşind din cele expuse am putea menţiona că competitivitatea este un concept complex şi multidimensional care îşi are istoria sa de dezvoltare, dar factorii şi indicatorii de măsurare sunt diverşi şi reiese din acele obiective macroeconomice sau mondoeconomice care sunt pus în faţa tuturor participanţilor la acest proces.

Abordări teoretice despre competitivitate internaţională.

Cu toate că unele aspecte ale competitivităţii economice îşi au izvorul în ideile economice antice, medievale, cât şi mercantiliste, totuşi se consideră că conceptul ştiinţific de

competitivitate internaţională, îşi are începutul în teoriile comerţului internaţional, acesta fiind considerat o perioadă destul de îndelungată şi principala sursă de îmbogăţire a naţiunilor.

Mai târziu conceptul dat a evoluat în teoriile clasice, mai ales ale lui Adam Smith şi David Ricardo, care au studiat cum o ţară poate să-şi realizeze bunurile sale mai „profitabil" pe pieţele internaţionale.

A.Smith în teoria sa „Avantajului absolut" – consideră că o ţară trebuie să se specializeze în producerea acelor bunuri care pot fi obţinute mai ieftin decât în orice altă ţară, cu care aceasta are relaţii economice de schimb.

La rândul său, în „Teoria costurilor competitive de producţie şi a avantajelor relative reciproce în comerţul internaţional" D.Ricardo a încercat să explice cum concurează naţiunile şi cum acestea îşi aleg modelul lor de a produce bunuri economice, pentru a fi competitive în comerţul exterior.

D.Ricardo consideră că „o naţiune care produce şi vinde la extern bunurile pe care le realizează cu costurile de producţie mai mici relativ cu alte bunuri naţionale, iar în schimbul lor procură alte mărfuri a căror realizare la intern se dovedeşte mai puţin avantajoasă". [1 P.335-336].

Începând cu anii '40 ai secolului trecut, şcoala neoclasică începe a studia conceptul de competitivitate prin „Teoria pură a comerţului internaţional" a lui Stopler-Samuelson (1941), care pune accentul pe liberalizarea comerţului, care beneficiază factorul abundent în detrimentul factorului rar [2].

P.Samuelson susţine că schimburile internaţionale duc la egalizarea remunerării factorilor de producţie în următoarele condiţii:

– pe pieţele naţionale şi internaţionale există o concurenţă perfectă;
– factori, care sunt perfect mobili şi în concurenţă perfectă în cadrul frontierelor naţionale, sunt remuneraţi conform productivităţii marginale;
– sunt neglijate costurile de transport.

După cum observăm, în toate sus-numitele teorii şi modele economice competitivitatea a fost studiată mai mult prin prisma factorilor de producţie, aceştea fiind utilizaţi îndeosebi în procesul de producere a bunurilor la export sau, mai bine zis, destinate comerţului internaţional în urma căruia se acumula bogăţia naţională.

Şi până în prezent există părerea că competitivitatea economiei naţionale se evaluează prin exporturi, ce nu este întocmai adevărat. Exporturile sunt doar un indicator prin care se evaluează competitivitatea internaţională a economiilor naţionale.

În anii '80 ai secolului trecut au apărut teoriile moderne începând cu „Avantajul competitiv" a lui M.Porter, care a făcut ca noţiunea de competitivitate să capete o importanţă majoră în aprecierea performanţelor economice în ţară şi la nivel internaţional.

M.Porter (1990), se concentrează asupra factorii determinanţi ai competitivităţii internaţionale care operează la nivel microeconomic, studiind mai mult firmele şi industriile sau ramurile economiei naţionale, conclude că orice ramură de activitate are propriul „diamant" care îi determină competitivitatea internaţională [3].

„În teoria modernă – remarcă economistul austriac Peter Schifko – competiţia coexistă cu elementele monopolistice, ea este deci multiformă, căci nu se manifestă doar prin preţuri, ci în egală măsură prin modul de a produce, prin calitatea produsului, prin politica de vânzare şi policompetiţie (concurenţa) este imperfectă şi prin acest caracter ea este dinamică şi efectivă" [4, p.210].

„Competitivitatea internaţională" – susţine Robert Carbaugh – reprezintă capacitatea unei ţări, în condiţiile pieţei libere şi ale unei concurenţe corecte, de a concepe, produce şi comercializa bunuri şi servicii fie de o calitate superioară, fie la un preţ inferior faţă de produsele şi serviciile oferite de alte ţări [5, p.26].

Kirsty Hugues susţine că pot fi distinse cel puţin două abordări principale ale conceptului de competitivitate:

– o primă abordare priveşte competitivitatea ca pe o chestiune de eficienţă relativă, statică sau dinamică. Aceasta se poate cuantifica pe baza nivelurilor de performanţă (nivelul productivităţii, creşterea competitivităţii etc.)
– a doua abordare consideră competitivitatea ca pe o reflectare a performanţelor în comerţul internaţional (performanţe măsurate sub forma cotelor deţinute pe pieţele de export, fie sub forma gradului de penetrare a importului [6, p.5];
– OCDE – „Competitivitatea reprezintă capacitatea unei naţiuni de a produce bunuri şi servicii în condiţiile pieţei libere, făcând în acelaşi timp faţă concurenţei internaţionale şi menţinând sau sporind veniturile reale ale populaţiei pe termen lung" [6].

Direcţia Generală pentru Probleme Economice şi Financiare de pe lângă Comisia Europeană, consideră că „Competitivitatea – subliniază specialiştii Comisiei Europene – este capacitatea unei ţări de a realiza coordonarea creşterii economice cu echilibrul extern; la baza performanţelor externe ale ţărilor industrializate – continuă ei – stă importanţa fundamentală pe care o are comerţul internaţional. Totuşi, accentuând rolul pe care îl deţine diferenţierea produselor în strategia competitivă a firmelor, economia industrială a limitat acest tip de abordare, considerând că el nu constituie o bază adecvată pentru o evaluare cuprinzătoare a competitivităţii" [7].

Luând în considerare că indicatorii din sfera schimburilor internaţionale, exprimă doar gradul de integrare a ţării în circuitul economiei mondiale şi evaluează gradul de protecţionism sau de deschidere ale unei economii, adică:

- componentele contului curent (exportul, importul, transferuri);
- componentele contului de capital (investiţii străine directe, de portofoliu, credite pe termen lung)

acestea nu pot reflecta destul de obiectiv competitivitatea unei economii în general. Ca rezultat a transformărilor care au avut loc în ultima perioadă în structura economiei mondiale şi la nivel naţional au avut loc transformări la toate nivelurile organizării afacerilor, atât la nivel micro, mezo, cât şi la nivel macroeconomic.

În acest context, măsurarea competitivităţii economice la nivel internaţional stă în atenţia mai multor instituţii internaţionale, precum şi reies dintr-un şir de Indicatori noi, care sunt studiaţi din aceste instituţii.

Forumul Economic Mondial (World Economic Forum – WEF) şi Institutul pentru Management şi Dezvoltare (International Institute for Management Development – IMD) sunt două instituţii forte care evaluează competitivitatea la nivel mondial. Aceste două instituţii au întocmit un clasament al celor mai competitive state, în funcţie de doi indici: - de indicele creşterii competitivităţii (Growth Competitiveness Index – GCI) şi de indicele competitivităţii afacerilor (Business Competitiveness Index).

Ambii indici se prezintă în Raportul Global al competitivităţii [World Economic Forum – Global Competitiveness Index – Report].

Analiza competitivităţii globale prin ICG.

Scopul Esenţial al Global Competitiveness Index este să analizeze potenţialul economiilor la nivel mondial observând zonele de creştere economică sănătoasă pe termen mediu sau chiar lung.

Indicele GCI este centrat pe trei elemente fundamentale:

- Competitivitatea mediului macroeconomic din fiecare ţară analizată.
- Calitatea instituţiilor publice şi a politicilor provocate de acestea.
- Eficienţa tehnologică la nivel de ţară.

Conform metodologiei WEF, competitivitatea este definită ca un ansamblu de instituţii, politici şi factori, care determină nivelul productivităţii unei ţări.

ICG al Republicii Moldova pentru anii 2014-2015 este reflectat în fig.1.

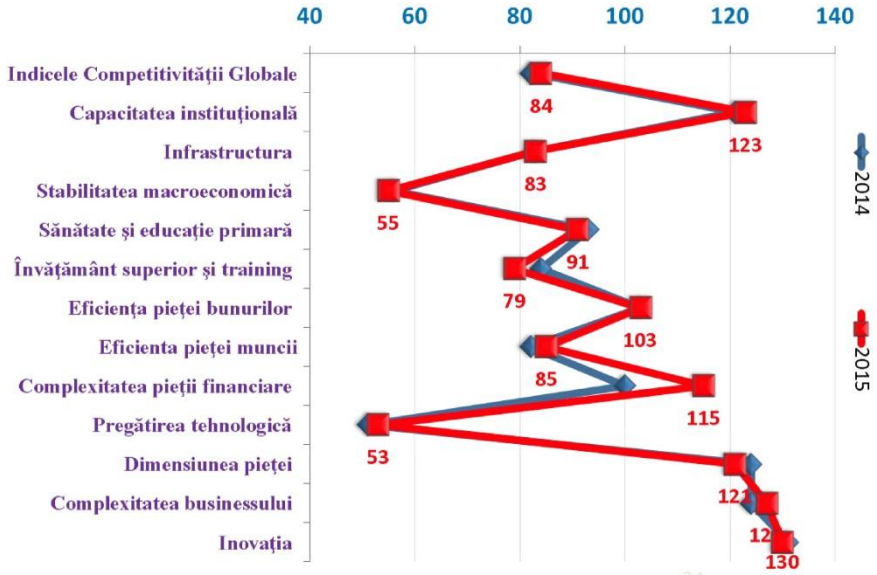


Fig.1. **Indicele competitivităţii globale al Republicii Moldova în anii 2015-2014**
Sursa: The Global Competitiveness Report 2015-2016 .

După cum am putea observa stabilitatea macroeconomică ocupă un loc dintre cele mai bune din toţi indicatorii evaluaţi, locul 55 din 140 de ţări evaluate în 2015. stabilitatea macroeconomică – este considerată ca un element fundamental în creşterea economică şi dezvoltarea competitivităţii dar n-am putea spune că stabilitatea economică de una singură poate determina o rată înaltă a dezvoltării unei ţări.

Al doilea pilon al GCI, se referă la capacitatea instituţională care reieşind din fig.2, vedem că R.Moldova ocupă locul 123 din 140 de state, ceea ce ne demonstrează că capacitatea instituţională este destul de modestă care are un impact negativ asupra dezvoltării competitivităţii, deoarece atunci când firmele şi chiar cetăţenii unui stat au intenţia să practice o activitate economică, sau să-şi hotărască anumite probleme ce vizează calitatea vieţii sale, aceştea trebuie să intre în relaţii cu instituţii create de stat şi administrate de stat. Este important să existe un sistem juridic corect, cât şi ca drepturile fundamental ale populaţiei să fie garantate prin lege. Atunci când corupţia apare pe prim plan a factorilor cu impact negativ asupra derulării afacerilor, este clar că şi mediul de afaceri este afectat de acest fenomen.

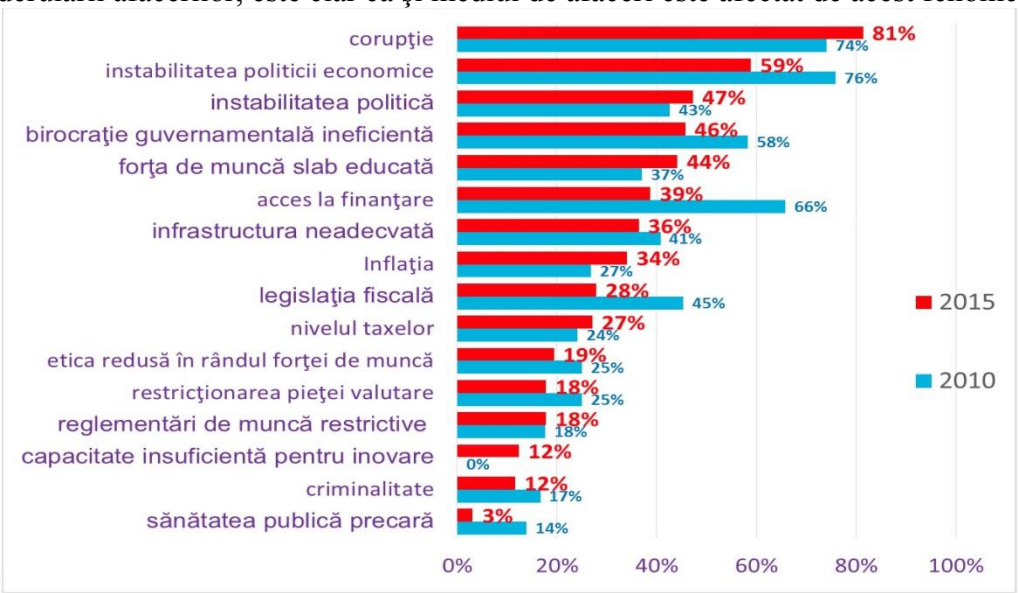


Fig.2. **Incidenţa factorilor cu impact negativ în derularea afacerilor în anii 2015-2010**
Sursa: The Global Competitiveness Report 2015-2016 .

Aceste date sunt obţinute în urma unui sondaj naţional din anul 2015, unde au participat 132 întreprinderi din toate regiunile de dezvoltare a ţării, care reprezintă cele mai importante sectoare ale economiei naţionale.

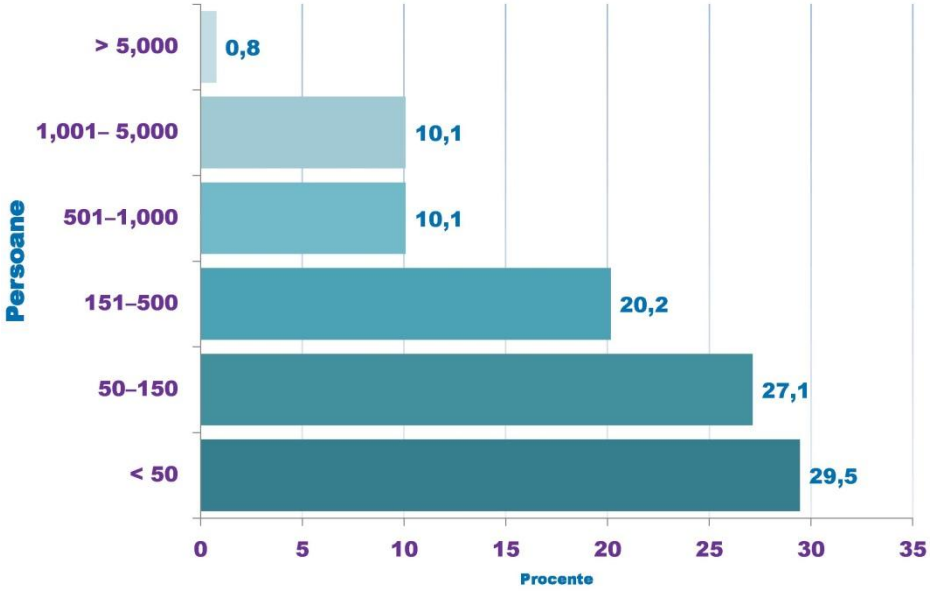


Fig.3. **Structura eşantionului după numărul de angajaţi**

Sursa: The Global Competitiveness Report 2015-2016 .

Al treilea element definitoriu, în economiile prospere este progresul tehnologic şi Inovaţiile.

În teoriile neclasice de creştere economică este demonstrat că pe termen lung o economie nu poate creşte în lipsa progresului tehnologic [9, p.70; pp.69-94].

Progresul tehnologic se consideră motorul creşterii economice, iar motivul pentru care trebuie să gândim astfel este faptul că pe termen lung creşterea economică nu este posibilă fără o îmbunătăţire a tehnologiilor.

Din acest punct de vedere, autorii GCI, împart ţările în economii inovatoare (Elveţia, Singapour) şi economii „imitative". În prima categorie de ţări, creşterea economică este determinată de capacitatea lor deosebită de inovare, iar ţările din a doua categorie depind fundamental din punct de vedere tehnologic de achiziţiile în domeniu, făcute din afara ţării.

Ca urmare a diferenţierii existente între aceste două categorii de ţări, indicele GCI se calculează diferit, dându-se ponderi diferite pentru unul sau altul dintre cele trei elemente.

Pentru ţările inovatoare ponderile sunt:

- ½ indicele tehnologic
- ¼ indicele instituţiilor publice;
- ¼ indicele eficienţei mediului macroeconomic.

Pentru a doua categorie de ţări indicele GCI se calculează în baza următoarelor ponderi:

- ⅓ indicele tehnologic;
- ⅓ indicele eficienţei instituţiilor publice;
- ⅓ indicele eficienţei mediului macroeconomic.

Un indicator nu mai puţin important pentru o ţară este, cum arată aceasta în viziunea regională.

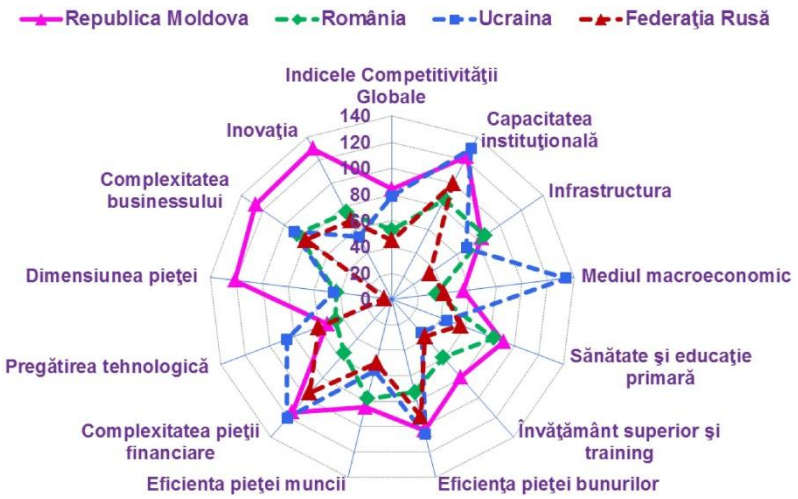


Fig. 4. **Pilonul competitivităţii globale al Republicii Moldova în context regional în 2015**

Sursa: The Global Competitiveness Report 2015-2016.

În urma analizei rezultatelor la nivel regional am putea constata faptul că R.Moldova are mai multe restanţe decât succese în topul ţărilor GCI în general şi cel regional inclusiv.

În concluzie am putea sintetiza următoarele:

1. Republica Moldova are nevoie de reforme reale în mai multe domenii cum ar fi încurajarea ideilor inovative şi inovaţiile, capacitatea instituţională, complexitatea businessului, dimensiunea pieţei etc.
2. Este necesar de a dezvolta clusterile ca pol de competitivitate.
3. De a ajusta codul legislativ la cerinţele economiei de piaţă.
4. De a continua reformele structurale şi de a implementa un nou model de dezvoltare bazat pe inovaţii-investiţii-infrastructură, pentru a trece de la primul stadiul al competitivităţii, bazat pe factori primari la stadiul doi de eficienţă.
5. Să adopte o strategie unică de dezvoltare a competitivităţii naţionale.
6. Sa ajusteze calitatea produselor la cerinţele standardelor internaţionale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Ricardo D. Opere alese. 2 vol. Chişinău, Universitas, 1993.
2. Samuelson P. International Factor Prices Equalization, Once. Again. In: The Economic Journal 1949.
3. Porter M. The Competitive Advantage of Nations, Basingstoke, Macmillan, 1990.
4. Schifko Peter. Langage Economique, Service, Wien, 1989.
5. Carbaugh Robert. International Economics, South-Western College Publishing Co, 1995.
6. Hugues Kirsty. European Competitiveness, Cambridge University press, 1993.
7. Economic Outlook Economics Glossary – Glossaire economique OECD – disponibil la hppt://www.OECD/glossary].
8. Comisia Europeană – Anual Economic Report, 2005].
9. Solow Robert. A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 1956.
10. The Global Competitiveness Report 2015-2016, World Economic Forum, 2015.
11. Bradu Margareta. Evoluţia abordărilor clasice şi contemporane referitor la conceptual de competitivitate a economiei naţionale. Studia Universitatis Moldaviae, 2016, nr.2(92). USM, Economie, seria Ştiinţe exacte şi economice. ISSN 1857-2073, ISSN online 2345-1033 p.210-213.
12. Competitivitatea internaţională: concept şi măsurare a nivelului şi dinamicii progresului. www.creeaza.com/afaceri/economie. Competitivitatea-internaţională2012.php. accesat 30 septembrie 2018, 23.03 min.

PRINCIPII DE SUBVENȚIONARE AIPA ȘI APIA

UNGUREAN DRAGOȘ
lector universitar, drd. USM

ABSTRACT: Grants represent a state mechanism by which the state wishes to increase productivity or reduce costs. The correct orientation of these resources leads to an increase in the economy and the level of satisfaction of the population. Because of this, state structures have been created with which it is especially concerned with subsidies.

CUVINTE CHEIE: AIPA, APIA, intervenție, plăți, subvenție.

În Republica Moldova cât și România orientarea principală de subvenționare este sectorul agricol cu acesta se ocupă agenții specializate, AIPA(Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultura) pentru Republica Moldova, și APIA (Agenţia de Plăţi şi Intervenţie pentru Agricultură) pentru Romania. Schimbarea a două cuvinte în denumire cu locul ar schimba în realitate ceva, sau mecanismul de funcționare este același.

Ce reprezintă AIPA și APIA?

AIPA - Agenţia are misiunea de implementare a politicii în domeniu, precum şi de asigurare a revizuirii şi perfecţionării continue a sistemului existent de subvenţionare în agricultură, fondata în 2010 [1]

APIA - Agenţia este instituţia publică responsabilă cu gestionarea unor forme de sprijin destinate susţinerii agriculturii fondată în 2004 [2]

Cine benificiază de subvenții?

AIPA - Sunt pasibili de subvenţionare producătorii agricoli, grupurile de producători care au efectuat investiţia ce corespunde domeniilor de acţiune aferente fiecărei măsuri de sprijin financiare și care:

1) au la bază un plan de afaceri, prin care să se demonstreze eficiența proiectului realizat, pentru cererile de obținere a subvențiilor ce depășesc 500 mii lei, pentru submăsurile 1.1, 1.4, 1.6, și măsura 4;
2) au procurat bunuri obiect al investiţiei eligibile de la furnizori şi distribuitori;
3) nu are restanţe la momentul depunerii cererii de subvenţionare la achitarea impozitelor şi taxelor faţă de bugetul public naţional;
4) dispun de apartenență la una din asociațiile producătorilor agricoli cu profil general sau ramural;
5) dovedeşte prin acte confirmative, realizarea investiţiei (facturi, ordine de plată, acte de dare în exploatare);
6) nu sunt incluși în Lista de interdicție a producătorilor agricoli, nu sunt în proces de insolvabilitate sau lichidare;
7) sunt deţinători legali ai bunurilor imobile în/pe care se efectuează investiţia şi proprietari ai bunurilor mobile ce constituie obiect al investiţiei, după cum urmează:

a) termenul de arendă/comodat pentru terenurile agricole în scopul înființării plantațiilor multianuale, inclusiv echipament antigrindină/antiploaie va fi de cel puțin 15 ani, calculat începând cu anul precedent celui de subvenționare;

b) pentru terenurile agricole destinate înființării plantaţiilor de arbuşti fructiferi, coacăz, zmeur, agriş, mure, căpşun, inclusiv pentru construcţia/reconstrucţia serelor, solariilor, tunelurilor, precum şi alte bunuri, inclusiv agricole, altele decât terenurile agricole, în sensul Legii nr.198-XV din 15 mai 2003 cu privire la arenda în agricultură, termenul de arendă/comodat nu va fi mai mic de 5 ani, înregistrat în modul stabilit, calculat începând cu anul precedent celui de subvenționare;

c) pentru submăsurile 1.2 (doar în cazul defrișării plantațiilor pomicole/viticole, sau a înființării plantațiilor de culturi aromatice) 1.3, 2.1, 2.2, 2.4 și măsura 4, termenul de arendă/ comodat nu va fi mai mic de 3 ani, calculat începând cu anul precedent celui de subvenționare;

d) pentru submăsura 1.7A, termenul de arendă/comodat a suprafeţelor asigurate nu va fi mai mic de 1 an agricol, înregistrat în modul stabilit, confirmat prin adeverință de la primărie care confirmă faptul existenței bunurilor asigurate.

APIA - sunt destinate fermierilor activi, fie că sunt persoane fizice sau juridice. Aceștia trebuie să desfășoare o activitate agricolă și să aibă calitatea de utilizator al suprafețelor de teren și/sau să fie deținători legali de animale, mai pot beneficia de subenții și cooperativele agricole sau grupările de producători care desfăşoară activitate agricolă.

Actele necesare:

AIPA - Pentru obținerea subvențiilor sunt necesare următoarele documente:

1) cererea de solicitare a sprijinului financiar pentru submăsura respectivă;

2) copia de pe certificatul de înregistrare, cu anexarea declaraţiei de constituire, pentru gospodăriile ţărăneşti (de fermier);

3) certificatul ce atestă faptul că producătorul agricol este membru al unei asociaţii profesionale de profil şi/sau al unei organizaţii profesionale pe produs, în sensul Legii nr. 257-XVI din 27 iulie 2006 privind organizarea şi funcţionarea pieţelor produselor agricole şi agroalimentare, eliberat de asociaţia şi/sau organizaţia în cauză;

4) copia de pe raportul financiar pe anul precedent celui de gestiune pentru persoanele juridice, cu excepţia producătorilor agricoli înfiinţaţi în anul subvenționării, avizat în modul stabilit de către serviciile publice desconcentrate ale Biroului Național de Statistică, iar în cazul gospodăriilor ţărăneşti – darea de seamă unificată (formularul UNIF 14/VEN 12), cu excepţia producătorilor agricoli înfiinţaţi în anul în curs de subvenționare;

5) copia de pe certificatul ce atestă participarea la cursul de instruire a producătorilor agricoli, eliberat în anul în curs de subvenționare, cu număr total de la 24-40 ore, doar la accesarea submăsurilor de sprijin 1.1, 1.2, 1.4, 1.5, 1.6, 2.4, 2.5 și măsura 4 din Regulament;

6) declaraţia pe propria răspundere privind veridicitatea datelor şi a documentelor prezentate, inclusiv angajamentul de a nu înstrăina/transmite în folosinţă sub nici o formă investiţia supusă subvenţionării, de utilizare a acesteia conform destinaţiei, de a nu casa, defrișa plantaţiile multianuale, conform perioadelor de timp specificate;

7) plan de afaceri, prin care să se demonstreze eficiența proiectului realizat, pentru cererile de obținere a subvențiilor ce depășesc 500 mii lei, la accesarea submăsurilor de sprijin 1.1, 1.4,1.6 și măsura 4 din Regulament;

8) copia de pe certificatul HACCP, după caz, GlobalGap, GMP sau ISO, sau a unui contact încheiat şi preplătit cu una din companiile specializate, în scopul certificării conform standardelor menţionate, pentru cererile de sprijin financiar, cumulativ în cazul a două şi mai multe cereri, mai mare de 1 mil. lei pentru submăsurile de sprijin 1.1, 1.4, 1.6, 1.8;

9) procesul-verbal de punere în funcțiune a mijlocului fix (formular interdepartamental tipizat MF-1, aprobat prin Hotărîrea Departamentului Statistică a RM nr. 08 din 12.04.1995), pentru utilajele, echipamentele și alte bunuri eligibile care necesită a fi instalate (pentru submăsurile 1.1., 1.2. (echipament antigrindină/antiploaie), 1.4, 1.6, 2.2 și măsura 4);

10) copia de pe documentul primar contabil (factura fiscală, factura de expediţie, factura), iar în cazul importului copia de pe declaraţia vamală şi complimentară, cu anexarea invoice-ului, după caz copia de pe contractul de vânzare-cumpărare a utilajului sau echipamentului;

11) copia de pe ordinul de plată privind achitarea pentru bunurile obiect al investiției pentru care se solicită subvenția;

12) alte documente, solicitate suplimentar, conform listei documentelor specificate la fiecare măsură/submăsură.

APIA - Potrivit articolului 8 din OUG 3/2015, pentru a putea accesa fonduri APIA, un fermier trebuie:

- Să se înregistreze în Registrul Unic de Identificare, administrat de APIA;
- Să depună la termen cererea unică de plată;
- Să dispună de un teren agricol de cel puțin 1 ha. Suprafața unei parcele agricole trebuie să fie de cel puțin 0,3 ha. În cazul cazul viilor, livezilor, culturilor de hamei, pepinierelor, arbuştilor fructiferi,

suprafața parcelei trebuie să fie de cel puțin 0,1 ha. Pentru legume cultivate în sere și solarii, suprafața minimă a construcției trebuie să fie de 0,3 ha, cu o suprafața minimă a parcelei de 0,03 ha;

- Să declare toate parcelele agricole și zonele de interes ecologic, respectând prevederile Regulamentului UE nr.1306/20133. Dacă fermierii dețin parcele de teren nesolicitate la plată, mai mici de 0,1 ha, pot să nu le declare, cu condiția ca parcelele însumate să nu depășească 1 ha;
- Să dovedească calitatea de fermier;
- Să declare datele de identificare și de contact la depunerea dosarului. Dacă acestea se schimbă ulterior, APIA trebuie anunțată în termen de 15 zile;
- În cazul persoanelor juridice, acestea trebuie să notifice APIA, în termen de 15 zile, în legătură cu orice modificare făcută la Oficiul Naţional al Registrului Comerţului privind: administratorul/administratorii, sediul social, obiectul de activitate;
- Orice modificare a datelor declarate în dosarul de accesare a fondurilor APIA - din momentul depunerii dosarului, până în momentul acordării subvenției - se comunică statului în termen de 15 zile calendaristice;
- Falsul privind datele declarate în cererea unică de plată și în documentele anexate privind suprafața terenului și/sau numărul de animale pe care fermierul le deține se pedepsește în baza Legii nr. 286/2009 din Codul penal;
- Să fie de acord ca datele declarate în formularul de cerere unică să fie introduse în baza de date a Sistemului Integrat de Administrare şi Control, procesate și verificate de inspectorii APIA. Aceste date sunt protejate în baza Legii 677/2001;
- Să fie de acord ca datele declarate în dosarul depus la APIA să fie controlate administrativ, cu participarea altor instituții ale statului român;
- Să respecte normele art. 93 și anexa II din Regulamentul (UE) nr. 1.306/2013;
- Să dovedească că terenul agricol sau zonele de interes ecologic se află la dispoziția lui sau, dacă este cazul, să prezinte o copie a anexei nr. 24 de la starea civilă a unităților administrativ-teritoriale, inclusiv a terenurilor cu zone de interes ecologic, dar și a animalelor. Documentele doveditoare trebuie să fie încheiate înainte de depunerea cererii unice de plată și să fie valabile până la data de 1 decembrie a anului în care au fost accesate subvențiile APIA;
- Să furnizeze la timp toate informațiile cerute de APIA;
- Să permită controale ale APIA și să respecte legile în vigoare;
- Să marcheze limita parcelelor atunci când acestea se învecinează cu o parcelă cultivată cu același tip de recoltă;
- Să identifice și să declare suprafețele agricole utilizate în aplicația GIS, pusă la dispoziție de APIA.

Criteriile speciale de eligibilitate:

AIPA - Criteriile speciale de eligibilitate reprezintă totalitatea condițiilor speciale valabile pentru fiecare măsură de sprijin, respectarea cărora acordă dreptul la subvenție după cum urmează:

1) la înființarea plantațiilor multianuale pomicole (inclusiv nucifere), viticole, de arbuști fructiferi și de căpșun, plantațiilor de culturi etero-oleaginoase, subvenția se acordă pentru plantațiile înființate:

a) pe o suprafaţă nu mai mică de 0,5 hectare;

b) în baza unui proiect sau, după caz, a unui plan general al plantaţiei;

c) cu soiuri înscrise în Catalogul soiurilor de plante;

d) cu material săditor de la producători autorizaţi, inclusiv din străinătate, a cărui calitate poate fi confirmată prin certificat de valoare biologică, cu respectarea reglementărilor tehnice din domeniu și, după caz, a prevederilor Legii viei şi vinului nr. 57-XVI din 10 martie 2006;

2) la defrişarea plantaţiilor multianuale, pentru a beneficia de subvenţii, solicitanţii vor face dovada respectării condiţiilor de casare şi defrişare stabilite de actele normative în vigoare;

3) pentru investiţiile în sectorul zootehnic, subvenția se acordă în cazul întrunirii următoarelor condiții:

a) sînt respectate cerinţele zooveterinare de creştere şi întreţinere a animalelor, prevăzute de normele sanitar-veterinare;

b) solicitantul dispune de bază furajeră – terenuri agricole, destinate cultivării culturilor furajere, cu o suprafaţă minimă necesară asigurării cantităţii de furaje pentru şeptelul deţinut;

c) solicitantul deține încăperi autorizate pentru întreţinerea animalelor

d) sînt respectate condiţiile de mediu stabilite de legislaţia în vigoare;

e) în cazul construcţiilor/reconstrucţiilor fermelor zootehnice, solicitantul dispune de proiect tehnic elaborat de companii licenţiate în acest scop;

f) la data depunerii cererii de acordare a subvenţiei, animalele au fost asigurate contra riscurilor de producţie;

g) sînt respectate normele privind identificarea animalelor/înregistrarea acestora în Registrul de stat al animalelor

h) procurarea bunurilor (animalelor) eligibile este confirmată prin certificate de calitate/de rasă, facturi, acte de dare în exploatare etc.;

4) pentru investiţiile în producerea produselor agricole pe teren protejat (sere, solarii, tuneluri), subvenția se acordă în cazul întrunirii următoarelor condiții:

a) investiția este realizată pe o suprafață de cel puțin 0,1 hectare, deținută de unul și același producător agricol;

b) solicitantul deţine un proiect/o schiţă de proiect;

c) procurarea bunurilor (activelor) eligibile este confirmată prin certificate de calitate, facturi, acte de dare în exploatare etc.;

5) pentru investiţiile în procurarea tehnicii, utilajului şi echipamentelor agroindustriale, inclusiv a sistemelor de irigare, subvenția se acordă în cazul întrunirii următoarelor condiții:

a) solicitantul deține legal terenuri agricole cu o suprafață de cel puțin 50 de hectare, în cazul combinelor de recoltat culturile agricole şi al tractoarelor cu capacitatea motoarelor mai mare de 100 de c.p., şi de cel puţin 5 hectare, în cazul diverselor maşini şi utilaje agricole;

b) tehnica, utilajele și echipamentele agroindustriale au fost supuse înregistrării de stat în modul stabilit;

c) achiziţionarea bunurilor (activelor) eligibile de la furnizori și distribuitori este confirmată prin certificate de calitate, facturi, acte de dare în exploatare etc.;

d) tehnica, utilajele și echipamentele agroindustriale procurate sînt achitate integral sau, după caz, sînt achitate ratele pentru acestea;

6) pentru investiţiile în infrastructura postrecoltare și procesare, subvenția se acordă în cazul întrunirii următoarelor condiții:

a) solicitantul deţine baza de producţie a materiei prime. Sînt facilitaţi producătorii agricoli care fac dovada deținerii bazei materiale de producţie, inclusiv a suprafeței de terenuri deținute legal, care ar asigura cel puţin 50% din capacitatea de păstrare/prelucrare, obiect al investiției eligibile, cu producţie proprie. Pentru investiţiile altele decît cele menţionate, valoarea subvenţiei se reduce cu 50% din valoarea de bază a acesteia;

b) solicitantul întrunește criteriile caracteristice de producător agricol mic, mijlociu sau mare;

c) achiziţionarea bunurilor (activelor) eligibile de la furnizori şi distribuitori este confirmată prin certificate de calitate, facturi, acte de dare în exploatare etc.;

d) costul utilajelor/echipamentelor agroindustriale sau al altor bunuri (active), obiect al investiției eligibile în cadrul acestei măsuri de sprijin, este achitat integral;

7) pentru consolidarea terenurilor agricole, subvenția este acordată pentru compensarea parţială a lucrărilor cadastrale, în cazul comasării a cel puțin 3 parcele în vederea formării unui singur bun imobil şi/sau al consolidării a cel puțin 3 parcele prin vînzare-cumpărare, schimb, donaţie, formînd o exploataţie agricolă cu parcelele adiacente;

8) pentru compensarea cheltuielilor pentru irigare, subvenția este acordată producătorilor agricoli, inclusiv prin intermediul asociaţiilor utilizatorilor de apă, pentru compensarea parţială a cheltuielilor suportate la pomparea/repomparea apei pentru irigare;

9) pentru agricultura ecologică, subvenția este acordată în cazul întrunirii următoarelor condiții:

a) producătorii agricoli sînt înregistrați în sistemul de producție a agriculturii ecologice;

b) solicitantul deține contract încheiat cu un organism de inspecţie şi certificare acreditat şi autorizat de organul central de specialitate;

c) solicitantul deține certificat de conformitate sau autorizație de confirmare a conversiei;

10) pentru investiţiile în infrastructura fizică şi cea a serviciilor din mediul rural, subvenția se acordă în cazul întrunirii următoarelor condiții:

a) solicitantul deține bază tehnico-materială, precum şi o experiență de cel puțin 3 ani în practicarea activității agricole;

b) activitatea agricolă este înregistrată şi desfăşurată în zona rurală pentru care se solicită subvenție;

c) investiția este realizată având la bază un proiect, inclusiv un deviz de cheltuieli, coordonat, după caz, cu autoritățile publice locale;

11) pentru serviciile de consultanță şi formare, subvenția se va acorda pentru furnizarea serviciilor de consultanță.[3]

- **APIA** - Suprafețele pe care APIA a constatat, în baza unui control, că nu s-a desfăşurat activitatea agricolă definită în art. 2 din OUG nr. 3/2015;
- Suprafețe din rezervații sau zone protejate precum Delta Dunării sau Parcul Național Munții Rodnei. Cu toate acestea, se pot primi fonduri pentru unele terenuri din zone protejate integral sau din zonele de conservare durabilă, dacă se respectă măsurile impuse în planul de management al locului respectiv. Dacă acest plan nu este elaborat, se va respecta setul de măsuri de conservare stabilite direct de administratorii zonei protejate;
- Suprafețele pe care se află amenajate terenuri permanente de sport;
- Suprafețele pe care se află aeroporturi, culoare de siguranță, aerodromuri sau heliporturi;
- Zone precum parcurile sau partiile de schi, toate zonele de agrement și sportive care sunt scoase din circuitul agricol;
- Suprafețele care aparțin firmelor imobiliare și care au fost scoase din circuitul agricol;
- Zonele unde se află unități militare;
- Suprafețele unde s-au ridicat parcuri fotovoltaice;
- Zone pe care s-au amenajat parcuri eoliene și care sunt scose din circuitul agricol;
- Suprafețele de teren pe care se realizează lucrări de consolidare, protecție și apărare și terenurile pe care se construiesc autostrăzi și drumuri naționale, care aparțin statului, în baza OUG nr. 43/1997;
- Suprafețele unde se efectuează lucrări de amenajare sau de consolidare a albiilor minore, canalelor sau derivațiilor hidrotehnice, lucrări de apărare împotriva inundațiilor, construcții sau instalații hidrometrice, instalații de testare a calității apelor etc., menționate în Legea apelor nr. 107/1996;
- Terenurile care reprezintă zone de protecție adiacente infrastructurii de îmbunătățiri funciare menționate în Ordinul ministrului agriculturii, pădurilor şi dezvoltării rurale nr. 227/2006;
- Suprafețe de pârloagă declarate pe același amplasament pe o perioadă mai mare de 1 an.[5]

BIBLIOGRAFIE

1) HOTĂRÎRE DE GUVERN Nr. 60 din 04.02.2010 cu privire la crearea Agenţiei de Intervenţie şi Plăţi pentru Agricultură
2) LEGE nr. 1 din 16 februarie 2004
3) HOTĂRÎRE DE GUVERN Nr. 167 din 09.03.2010 cu privire la aprobarea modului de utilizare a mijloacelor fondului de subvenţionare a producătorilor agricoli
4) LEGE Nr. 276 din 16.12.2016 cu privire la principiile de subvenționare a producătorilor agricoli
5) https://www.agro.basf.ro/agroportal/ro/ro/stiri/stirile_agricole/subventiile-apia-cum-se-acorda-si-cine-beneficiaza-de-ele-297728.html
6) apia.org.ro
7) aipa.gov.md
8) lpis.apia.org.ro

DETERMINAREA CAPACITĂŢILOR OPTIME A FABRICILOR DE PROCESARE A MATERIEI PRIME AGRICOLE AMPLASATE ÎN SPAŢIUL RURAL

SERGIU GARȘTEA
lector universitar, USM

SUMMARY. Export diversification has been the key concept in achieving business performance. In addition to finding new markets, the links with existing partners are consolidating, about half of total exports growth being due to increased trade with the triad countries and China. Currently, the main five destinations of EU-28 food exports are the US, China, Switzerland, Russia and Japan. In 2015, more sanitary and phytosanitary barriers have been removed, and export opportunities have also multiplied due to the geographical indications of quality products in the EU. The ranking of major global exporters of agri-food products has remained unchanged lately after the EU replaced the US at the top of the list in 2013. Agricultural products account for over 7% of all goods exported from different countries. Trade in agricultural and food products is a key factor in the trade of many countries, especially emerging countries, with poorly developed industry. The wide range of products on all parts of the value chain demonstrates the versatility of this sector. The largest increases in exports were recorded for products that already had a high share of exports of agri-food products, such as spirits and wine.

KEYWORDS: trade, raw materials, processed products, agricultural products, commercial advantages

JEL CLASSIFICATION: C35, D12, E6, F12, L66, Q17, Q18,

Introducere. Organizaţia Naţiunilor Unite pentru Alimentaţie şi Agricultură (FAO) şi-a luat angajamentul să ofere 100.000 USD pentru a ajuta Organizaţia pentru Cooperare Economică a Mării Negre (OCEMN) să dezvolte şi să consolideze comerţul cu produse agroalimentare în regiunea Mării Negre, potrivit unui comunicat al instituţiei.

O problemă de primă importanţă şi de primă gravitate pentru dezvoltarea economică a Republicii Moldova este dezvoltarea spaţiului rural, transformarea localităţilor producătoare de materii prime în orăşele industriale. Capacităţile productive constituie un ansamblu de fabrici de producere de materii prime care sunt diferite după volumul de materii prime agricole pe care îl pot pune la dispoziţie fabricilor pentru procesare. Capacitățile fabricilor de procesare a materielor prime, de regulă, sunt determinate pornind de la anumite tehnologii, posibilităţi tehnice etc.

Scopul cercetării constă în determinarea pentru fiecare localitate, care din capacităţile fabricilor de procesare, care vor funcţiona în regim optim.

Metodologia cercetării cuprinde un evantei de instrumente și tehnici- statistice, comparaţie, econometrice, istorice, inducţie, deducţie.

Cercetare și analiză. Un obiectiv pe termen lung al statelor din zona Mării Negre este acela de a colabora mai bine la dezvoltarea industriei agricole din regiune. Comerţul cu produse agroalimentare şi exportul lor se numără printre principalele surse de venit pentru multe din cele 12 state membre, riverane Mării Negre [http://www. capital. ro/ agroalimentare -bani-de-la-onu-pentru-comert.html].

Fiecare fabrică, care poate fi amplasată în spaţiul rural presupune un anumit nivel investiţional, anumite costuri legate de funcţionarea fabricii. Mărimea necesarului de materii prime pentru funcţionarea fabricii poate fi determinată, însă oferta de materii prime din partea producătorilor agricoli din localitatea considerată este o *v* variabilă întîmplătoare cu o repartiţie a probabilităţii cunoscută. Dacă la amplasarea fabricilor în spaţiul rural nu se ţine cont de această împrejurare, s-ar putea întîmpla că în anumite perioade necesarul de materii prime să fie mult prea mare sau mult prea mic. În consecinţă apar capacităţi productive neutilizate sau invers- materia primă agricolă neprocesată. Apariţia produsului finit presupune anumite costuri: investiţionale pentru crearea fabricilor de procesare: costuri legate de funcţionarea fabricilor; costuri legate de staţionarea fabricilor din cauza lipsei de materii

prime, costuri legate de deficitul capacităţilor industriale de procesare a materiei prime. Se ştie, că fabricile cu capacităţi mari, suportă costuri productive, per unitate de produse finite, reduse; însă staţionarea acestora determină şi pierderi mari; fabricile mari pot reduce costurile productive, însă acestea contribuie la creşterea cheltuielilor legate de transportul materiei prime de la cîteva localităţi rurale într-un centru. Pentru a analiză mai complexă a procesului de industrializare a spaţiului rural este necesar să examinăm fiecare aspect, al acestei probleme, separat.

Astfel, pentru o fabrică de procesare a materiei prime, de un anumit profil, care poate fi amplasată în localitatea dată, sunt cunoscute: perioada de funcţionare *(T)*; cheltuielile curente anuale legate de funcţionarea fabricii *(K_t)*; cuantumul investiţiilor iniţiale *(K)*. În baza acestor date pot fi calculate cheltuielile totale *(D)*:

$$D = K + \sum_{t=1}^{T} \frac{1}{(1+E_t)^{t-1}} * k_t \ ,$$

unde E_t – coeficientul de recalculare

Din ipotezele: $E_t = E_{t+1} = E$; $k_t = k_{t+1} = k$, *t=1,2,...,(T-1)*

$$D = K(r) + k\left(\left(\frac{1}{1+E}\right)^0 + \left(\frac{1}{1+E}\right)^1 + \left(\frac{1}{1+E}\right)^2 + ... + \left(\frac{1}{1+E}\right)^{T-1}\right) \qquad (1)$$

Ambele părţi al relaţiei (1), fiind înmulţite la $\frac{1}{1+E} \pm 0$, obţinem

$$D\left(\frac{1}{1+E}\right) = K(r)\left(\frac{1}{1+E}\right) + k\left(\left(\frac{1}{1+E}\right)^1 + \left(\frac{1}{1+E}\right)^2 + ... + \left(\frac{1}{1+E}\right)^T\right) \qquad (2)$$

Din relaţia (1) scădem relaţia (2):

$$D\left(1 - \frac{1}{1+E}\right) = K(r)\left(\frac{1}{1+E}\right) + k\left(1 - \left(\frac{1}{1+E}\right)^T\right)$$

sau

$$D = K(r) + k\frac{1 - \left(\frac{1}{1+E}\right)^T}{1 - \frac{1}{1+E}}$$

Cheltuielile totale actualizate vor fi minime cînd $\frac{dD(k)}{dk} = 0$, adică

$$\frac{dD(k)}{dk} + \frac{1 - \left(\frac{1}{1+E}\right)^T}{1 - \frac{1}{1+E}} = 0 .$$

Rezultatul poate fi interpretat economic: cheltuielile totale pentru construcţia şi exploatarea fabricii vor fi minime cînd valorile marginale ale cheltuielilor de exploatare şi de construcţie coincid.

Capacitatea anuală a fabricii *(N)* de procesare a materiei prime trebuie să coreleze cu volumul anual *(M)* de materii prime.

În perioada de funcţionare a fabricii (1;T), în localitatea considerată, recolta de materii prime variază în dependenţa de condiţiile climaterice, de tehnologiile agricole etc. Admitem $M, \overline{M}$ reprezintă respectiv volumul anual curent sperat, programat (media aritmetică) de materii prime, $X = \frac{M}{\overline{M}}$ – coeficientul de incertitudine cu care trebuie înmulţ volumul anual sperat de materii prime pentru a obţine volumul efectiv.

Firesc e să admitem:

$$\begin{cases} X > 1, \text{daca volumul efectiv il depaseste pe cel sperat;} \\ X = 1, \text{ daca volumul efectiv si cel sperat coincid;} \\ X < 1, \text{ daca volumul efectiv este sub nivelul volumului sperat.} \end{cases}$$

Coeficientul de incertitudine *x* este o variabilă aleatorie cu valori probabilistice.

Fabrica de procesare a materiei prime agricole va funcţiona la nivelul capacităţii sale anuale *(N)*, dacă volumul de materii prime va constitui *M* unităţi. Insuficienţa de materii prime agricole în localitatea date generează cheltuieli suplimentare, per unitate egale cu *k,* : recolta de materii prime *(M)* supra nivelul volumului programat, sperat de *M* unităţi (recoltă excedentară) generează ratări de cîştiguri, per unitate (pierderi) egale cu k_2. Valoarea probabilă a cheltuielilor totale suplimentare constituie:

$$E\Delta D = k_1 \int_{-\infty}^{\overline{M}} \left(\overline{M} - M\right) f(M) dM + k_r \int_{\overline{M}}^{-\infty} \left(M - \overline{M}\right) f(M) dM \qquad (3)$$

Speranţa matematică E<D conţine doi termeni: primul corespunde cazului $\overline{M} > M$; al doilea - cazul cînd $\overline{M} < M$.

Problema constă în determinarea volumului de materii prime agricole $\overline{M}$, care poate asigura funcţionarea fabricii considerate, cu costuri suplimentare minime. Din condiţia

$$\frac{\partial E\Delta D}{\partial \overline{M}} = 0,$$

determinăm volumul de materii prime, anual sperat pentru care costurile suplimentare vor fi minime:

$$\frac{\partial E\Delta D}{\partial \overline{M}} = \frac{\partial}{\partial \overline{M}} k_1 \int_{-\infty}^{\overline{M}} \left(\overline{M} - M\right) f(M) dM + \frac{\partial}{\partial \overline{M}} k_2 \int_{\overline{M}}^{-\infty} \left(M - \overline{M}\right) f(M) dM = 0$$

Costurile suplimentare probabile vor fi minime, dacă:

$$k_1 \frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{-\infty}^{\overline{M}} \left(\overline{M} - M\right) f(M) dM = -k_2 \frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{\overline{M}}^{+\infty} \left(M - \overline{M}\right) f(M) dM$$

Sau

$$\frac{\frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{-\infty}^{\overline{M}} \left(\overline{M} - M\right) f(M) dM}{\frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{\overline{M}}^{+\infty} \left(M - \overline{M}\right) f(M) dM} = -\frac{k_2}{k_1} \quad (4)$$

Numărătorul, în partea stîngă a egalităţii (4), reprezintă speranţa matematică a surplusului de capacităţi industriile în localitatea considerată;.

Numitorul - este speranţă matematica a insuficienţei de materii rpime, deficitul marginal. Conform expresiei (4) fabrica îşi poate realiza capacitatea anuală din volumul de materii prime *M* cu costuri suplimentare minime dacă raportul dintre excedentul probabil marginal şi defecitul probabil marginal este egal cu raportul $-\frac{k_2}{k_1}$.

Expresia (4) poate fi transformată. În acest scop vom aplica teorema diferenţerii sub semnul integralei, care poate fi formulată: dacă limitele de integrare *a* şi *b* depind de variabilele *X* şi funcţia are forma:

$$\frac{dg(x)}{dx} = \int_{a(x)}^{b(x)} \frac{\partial f(x,y)}{\partial x} dy + f(x,b(x)) \frac{db(x)}{dx} - f(x,a(x)) \frac{du(x)}{dx}$$

În continuare accentuăm, că pentru fabrica cu capacitatea de procesare *N*, volumul de materii prime agricole trebuie să constituie *M*; este necesar de determinat acele localităţi unde *M* respectativ va fi optim pentru fabrica considerată. Deci volumul *M* este considerat variabil.

Calculăm integrala de la numărătorul expresiei *(4):*

$$\frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{-\infty}^{\overline{M}} \left(\overline{M} - M\right) f(M) dM = \frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{a}^{\overline{M}} \left(\overline{M} - M\right) f(M) dM = \int_{-\infty}^{\overline{M}} \frac{\partial}{\partial \overline{M}} \left[\left(\overline{M} - M\right) f(M) dM\right] +$$

$$+ \left(\overline{M} - M\right) f(M) dM - \left(\overline{M} - a\right) f(M) \frac{da}{d\overline{M}} = \int_{a}^{\overline{M}} f(M) dM = \int_{-\infty}^{\overline{M}} f(M) dM$$

Calculăm derivata de la numitorul expresiei *(4):*

$$\frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{\overline{M}}^{+\infty} \left(M - \overline{M}\right) f(M) dM = \frac{\partial}{\partial \overline{M}} \int_{\overline{M}}^{b} \left(M - \overline{M}\right) f(M) dM =$$

$$= \int_{\overline{M}}^{b} \frac{\partial}{\partial \overline{M}} \left[\left(M - \overline{M}\right) f(M) dM\right] + \left(b - \overline{M}\right) f(M) \frac{\partial b}{\partial \overline{M}} + \left(\overline{M} - \overline{M}\right) f(M) \frac{\partial \overline{M}}{\partial \overline{M}} =$$

$$- \int_{\overline{M}}^{b} f(M) dM = - \int_{\overline{M}}^{+\infty} f(M) dM \quad (6)$$

Numărătorul şi numitorul din partea stîngă a egalităţii (4), fiind substituiţi respectiv cu expresiile (5) şi (6) obţinem :

$$\frac{\int_{-\infty}^{\overline{M}} f(M)dM}{-\int_{\overline{M}}^{+\infty} f(M)dM} = \frac{k_2}{k_1} \text{ sau } \frac{\int_{-\infty}^{\overline{M}} f(M)dM}{\int_{\overline{M}}^{+\infty} f(M)dM} = \frac{k_2}{k_1} \quad (7)$$

Integrală de la numărătorul din partea stîngă a egalităţii (7) este probabilitatea (p) faptului că *M*?>?M, adică în localitate, dacă va fi amplasată fabrica considerată, se va crea o capacitate industrială excedentă; integrală de la numitorul egalităţii (7) reprezintă probabilitatea *(1-p)* faptului că $\overline{M} < M$, adică în localitate, dacă va fi amplasată fabrica considerată, se va crea un deficit de materii prime agricole, destinat procesării. Cu aceste precizări egalitatea (7) are forma:

$$\frac{P}{1-P} = \frac{k_2}{k_1} \quad (8)$$

Din egalitatea (8) determinăm coeficientul de risc *P* a amplasării fabricii considerate în localitatea unde volumul de materii prime agricole constituite $\overline{M}$:

$P = \frac{k_2}{k_1 + k_2}$. Coeficientul de risc că materia primă va fi excedentară constituie:

$$1 - p = 1 - \frac{k_2}{k_1 + k_2} = \frac{k_1}{k_1 + k_2}$$

Concluzii: Fabricile de procesare a materiilor prime agricole şi localităţile producătoare, în profilul capacităţilor sînt diferite. Amplasarea unei fabrici într-o localitate poate fi însoţită de unul din trei cazuri posibile:

1) în localitate vor fi create capacităţi industriale excedentare;
2) în localitate necesarul de materii prime şi posibilităţile de procesare vor coincide;
3) în localitate o parte din volumul disponibil de materii prime depășesc capacitățile de producție;,

În acest context apare problema: de identificat fabricile de procesare a materiei prime agricole care potenţial pot fi amplasate în localitatea dată. O fabrică poate sau nu fi amplasată în localitatea considerată în dependenţă de trei factori:

1.costul marginal suportat de fabrică în caz de penurie de materii prime;
2.costul marginal suportat de agriculturii în caz de lipsă de capacităţii de procesare;
3.cuantumul coeficientului de risc acceptat de agricultori, de fabrica de procesare.

Amplasarea fabricilor în localităţile, producătoare de materii prime agricole, poate fi realizată cu ajutorul unui model matematic (de exemplu [1]-[2]) în care vor fi întroduse un şir de restricţii (disponibil de capital, muncă, infrastructură productivă, cerere, ofertă etc)

BIBLIOGRAFIE:

1. Chistruga B., Mariş M., Sfârlogea R., Tobă E., Botea C., Gribincea A. Avantajul comparativ şi competitiv în comerţul internaţional. *Monografie, Craiova, ed. Universitaria, 2004, p.254*

2. Cojocari V., Gribincea A. Factorii externi ai întreprinderii de comerţ şi analiza lor în condiţii concurenţiale. *Ştiinţa şi învăţământul reformelor economice în cooperaţia de consum din Moldova.* Simpozion ştiinţific. Chişinău, Moldcoop, 1994, p.13-14.

3. Colţea T, Bircă Iu., Gribincea A.Statistica comerţului internaţional: Starea actuală şi perspective. *Analele INCE,* Ediţia a IV-a / nr. 1, 2014, p.181-188.

4. Gherghina V., Colțea T., Roșcăneanu R., Gribincea A. Inovațiile în comerțul modern. *Revista ştiinţifică Studia Universitatis,* seria Ştiinţe exacte şi economivce, 2013, nr. 2(62), p.189-193.
5. Gribincea C. Managementul activităţii de aprovizionare şi desfacere în unitatea de comerţ detaliată. *Mater.* Conf.şt. ATIC, 24-25 sep 2009. Managementul întreprinderii în mediul economic contemporan. Chişinău: Evrica, 2009, p.144-148
6. Negruță A., Tăbăcaru L., Gribincea A. Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în perioada postcriză. *Economie și sociologie,* 2012 nr.2, p.53-61
7. Olteanu A.I., Modelarea sistemelor de afaceri, Ed. ULBS, Sibiu, 2008.
8. Gorunescu F., Prodan A., Modelare stochastică şi simulare, Editura Albastră –*Colecţia Ghidul micro INFORMATICA, Cluj Napoca, 2014.*
9. Stoica M., Ioniţă I., Botezatu M., Modelarea şi simulareaBanii de la ONU pentru comert. http ://www. capital. ro/ agroalimentare -bani-de-la-onu-pentru-comert. html.

PROMOVAREA ŞI DEZVOLTAREA AGRICULTURII ECOLOGICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

SILVIA ZAHARCO
dr., conf. univ., UASM
OLIMPIU GHERMAN
dr., conf. univ., UASM

ABSTRACT: Modern civilization faces a lot of global problems, and the environmental pollution phenomena are particularly important. They are especially evident in agriculture. In this context, the development of organic agriculture is the most appropriate solution to remedy the situation. Organic agriculture is geared towards obtaining healthy agricultural products, under the conditions of environmental protection. At the same time, the need for the development of organic agriculture is also dictated by the growing demand for organic products on the European market. This is a significant incentive for domestic producers to practice organic agriculture. Although organic agriculture in the Republic of Moldova is at an early stage, there are still favorable prerequisites for its development and implementation in agricultural practice.

KEY WORDS: organic agriculture, environment, subsidies, bio products.

Introducere. Cererea față de producţia ecologică este în continuă creştere pe piaţa națională, consumatorii fiind interesați tot mai mult de calitatea produselor.

Agricultura ecologică are o mulțime de beneficii, în special pentru că nu dăunează mediului ambiant. Însă, practicarea agriculturii ecologice impune anumite restricţii, cum ar fi interzicerea utilizării substanţelor chimice, a îngrăşămintelor, aromatizatoarelor. Ca rezultat, agricultura organică oferă un surplus de vitamine, minerale şi alţi nutrienţi. Produsele bio au un gust natural și o structură internă bine formată.

Metode aplicate. Studiul analizează dezvoltarea agriculturii ecologice, precum și condițiile de subvenționare a producției ecologice în plan național.

Datele analizate se bazează pe aspectele concrete înregistrate în întreprinderile din Republica Moldova care practică agricultura ecologică, prezentate de Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului al Republicii Moldova.

Rezultate și discuții. Dezvoltarea agriculturii în conformitate cu angajamentele comunitare reprezintă un interes fundamental pentru economia Republicii Moldova. Un rol deosebit în promovarea și distribuirea produselor agricole autohtone îl are agricultura ecologică (care mai poartă calificativul de agricultură organică sau biologică). Producția ecologică este un sistem de producție alimentară, orientat spre protecția mediului.

Termenul de agricultură ecologică este definit ca ”agricultura care se bazează pe principiile gata să contribuie la dezvoltarea unui agro-ecosistem echilibrat și durabil”, fără utilizarea de substanțe chimice și pesticide, cu respectarea standardelor și sistemelor de certificare pentru obținerea, procesarea, depozitarea și comercializarea produselor agricole ecologice [4, pag. 69].

Agricultura ecologică urmărește trei obiective fundamentale și anume [3, pag. 7-8]:

- Îmbunătățirea și conservarea stării de calitate a resurselor mediului înconjurător și reducerea la minim a surselor de poluare;
- Obținerea produselor agricole de calitate, în cantitate suficientă și la costuri rezonabile;
- Crearea cadrului general pentru producătorii de produse agroalimentare, care să asigure cantitățile necesare dezvoltării societății, să garanteze securitatea mediului de lucru, să permită creșterea veniturilor, să ofere satisfacția muncii și armonizarea vieții cu natura.

Agricultura ecologică este nu doar o metodă de producție a culturilor și a animalelor fără a utiliza pesticide, îngrășăminte, organisme modificate genetic, antibiotice și hormoni de creștere. Producția ecologică este un sistem holistic, conceput pentru a optimiza productivitatea și aptitudinea diferitelor comunități din cadrul agroecosistemului, inclusiv

organismele solului, plantele, animalele și oamenii. Obiectivul principal al producției ecologice este dezvoltarea întreprinderilor durabile și armonioase cu mediul.

Agricultura ecologică promovează practici agricole extensive, orientate spre protecția mediului. Practicile specifice agriculturii ecologice contribuie la protejarea biodiversității, menținerea fertilității solului, reducerea poluării resurselor de apă, asigurarea unor condiții de bunăstare a animalelor, etc. Agricultura ecologică se deosebește fundamental de agricultura convențională, având la bază reguli și principii de producție stricte, orientate spre calitatea pământului și a produsului final.

Condițiile naturale de care dispune Republica Moldova, oferă posibilități semnificative pentru practicarea pe larg a agriculturii ecologice.

Potrivit Federației Internaționale a Mișcărilor Agricole Organice (IFOAM), agricultura ecologică se bazează pe patru principii fundamentale [1, pag. 25-26]:

1. Principiul sănătății - agricultura ecologică trebuie să susțină și să consolideze sănătatea solului, a plantelor, a animalelor și a omului ca un tot întreg.
2. Principiul ecologiei - agricultura ecologică trebuie să se bazeze pe sisteme și cicluri ecologice vii, să lucreze cu ele, să le stimuleze și să le susțină.
3. Principiul corectitudinii - agricultura ecologică trebuie să se bazeze pe relații care să asigure corectitudinea cu privire la oportunitățile de mediu și de viață.
4. Principiul precauției - agricultura ecologică trebuie să fie gestionată într-un mod responsabil și precaut pentru a proteja sănătatea și bunăstarea generațiilor actuale și viitoare, precum și a mediului.

Practicarea agriculturii ecologice, însă, presupune anumite limitări și restricții comparativ cu practicile utilizate în agricultura convențională. Astfel, structura costurilor aferente agriculturii ecologice diferă de cea convențională, deoarece producătorii agricoli trebuie să recurgă la alte mijloace pentru a-și maximiza profitul. La fel, agricultura ecologică necesită un volum mai mare de muncă și costuri mai ridicate. Totodată, prețurile mai mari la produsele ecologice compensează costurile de producție mai mari.

Beneficiile agriculturii ecologice sunt evidente, însă practicarea acesteia impune și anumite impedimente (tabelul 1).

Tabelul 1

Avantajele și dezavantajele agriculturii ecologice

Avantaje	Dezavantaje
• Sporirea calității produselor agricole; • Asigurarea valorilor nutritive suplimentare a produselor ecologice; • Păstrarea biodiversității, mediu natural mai puțin contaminat; • Pierderi mai reduse de elemente nutritive; • Reducerea eroziunii solului și a consumului de apă; • Utilizarea redusă a resurselor naturale neregenerabile; • Agricultura ecologică contribuie indirect la creșterea productivității sistemelor de agricultură convențională.	• Nivel scăzut al randamentelor, în special în perioada de conversie; • Preț de valorificare a produselor ecologice mai ridicat comparativ cu cel al produselor convenționale vis-a-vis de puterea scăzută de cumpărare a potențialilor cumpărători; • Necesitatea susținerii agriculturii ecologice prin diverse forme, mai ales în perioada incipientă de dezvoltare; • Caracteristici organoleptice mai reduse față de produsele agricole convenționale, fapt ce se compensează de valoarea nutritivă și biologică a produselor ecologice.

Sursa: *Elaborat de autori în baza [2, pag. 52-58;4, pag. 57-62].*

Sistemul agricol organic este o metodă de sistem agricol care vizează în primul rând cultivarea terenului și creșterea culturilor în așa fel încât să mențină solul în viață și în bună stare de sănătate prin utilizarea deșeurilor organice (deșeuri de plante, animale, deșeuri acvatice) și alte materiale biologice pentru o creștere durabilă a producției într-un mediu ecologic fără poluare. Agricultura ecologică este un sistem unic de gestionare a producției

care promovează și îmbunătățește sănătatea agroecosistemului, inclusiv biodiversitatea, ciclurile biologice și activitatea biologică a solului.

Ponderea produselor ecologice în totalul producției agricole este în creștere în Republica Moldova, contribuind semnificativ la exporturile agricole globale. Cu toate acestea, subvențiile pentru agricultura ecologică, sunt limitate.

Subvenționarea producției ecologice este cu mult mai scăzută decât nevoile actuale. În prezent, pe piața locală există puțini producători agricoli, care au decis să practice agricultura ecologică. Principalele probleme cu care se confruntă producătorii sunt lipsa infrastructurii privind pregătirea produselor spre vânzare, lipsa de acces la anumite tehnologii și finanțe, lipsa de instrumente în promovarea exporturilor, informația imperfectă și cunoștințe limitate despre oportunitățile oferite de piața externă (tabelul 2).

Tabelul 2

Informaţia privind executarea mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli

Domeniile și formele de sprijin		**Nr. de solicitanți**	**Suma solicitată (lei)**	**Nr. de beneficiari**	**Suma autorizată (lei)**
Măsura 3. Pregătirea pentru implementarea acţiunilor referitoare la mediul şi spaţiul rural					
Prioritatea II. Asigurarea gestionării durabile a resurselor naturale	SbM 2.1 Consolidarea terenurilor agricole	2	17 867	2	15 194
	SbM. 2.2 Procurarea echipamentului de irigare	179	22 776 537	177	21 813 322
	SbM. 2.3 Compensarea cheltuielilor la irigare	50	3 727 260	37	3 083 577
	SbM. 2.4 Procurarea echipamentului No-Till și Mini-Till	121	20 901 638	107	18 165 406
	SbM. 2.5 Agricultura ecologică	14	641 850	12	596 026

Sursa: *Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului al Republicii Moldova.*

Procesul de trecere de la agricultura convențională la cea ecologică reprezintă o acțiune de lungă durată. Această tranziție se face treptat, prin parcurgerea unei perioade tranzitorii, numită ”perioadă de conversie”. În timpul perioadei de conversie activitatea producătorului agricol este monitorizată și verificată de către reprezentanții instituțiilor autorizate cu privire la respectarea regulilor și principiilor agriculturii ecologice.

Durata perioadei de conversie este stabilită de legislația și standardele în vigoare, fiind diferită de la o țară la alta, de la un produs la altul [5, pag. 2]:

• pentru culturile de câmp anuale, pajiști și culturi furajere – 2 ani;
• pentru culturile perene și plantații – 3 ani;
• pentru vite pentru carne – 12 luni;
• pentru rumegătoare mici și porci – 6 luni;
• pentru animale de lapte – 6 luni;
• pentru păsări pentru producția de carne, cumpărate la vârsta de 3 zile – 10 săptămâni;
• pentru păsări pentru producția de ouă – 6 săptămâni;
• pentru albine, cu familia cumpărată din stupine convenționale – 1 an.

După perioada de conversie producătorul agricol este certificat, urmând să demonstreze periodic respectarea regulilor și normelor specifice agriculturii ecologice. După certificare produsele agricole pot fi comercializate ca ”produse ecologice”. "Agricultura ecologică - Republica Moldova" este marca națională utilizată de agenții economici autohtoni care practică agricultura ecologică. Marca respectivă confirmă certificarea producției agroalimentare ecologice și oferă încredere în produsele ”curate”.

Conform Registrului agenților economici încadrați în circuitul agroalimentar ecologic, în anul 2016 în agricultura ecologică au fost înregistrați 39 de agenți economici, cu o suprafață de 1072,88 ha (tabelul 3).

Tabelul 3

Suprafaţa culturilor înregistrate în sistem de agricultură ecologică

Cultura	Suprafaţa, ha/m2				
	Conversiune anul I	**Conversiune anul II**	**Conversiune anul III**	**Certificat ecologic**	**Total**
Cultura mare	241,53	111,75	0,00	110,62	463,90
Multianuale	119,31	243,04	67,48	82,82	512,65
Alte culturi	23,30	30,00	50,12	19,91	123,33
Total	**357,14**	**384,79**	**117,6**	**213,35**	**1072,88**

Sursa: *Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului al Republicii Moldova*

În anul 2016, printre culturile încadrate în agricultura ecologică, o pondere semnificativă revine prunului 90%. Plantaţiile de prun produc recolte de circa 20-30 tone/hectar şi pot fi exploatate 20-25 de ani. În ţara noastră există o prezenţă mare a companiilor care exportă prune în stare proaspătă şi uscate şi a companiilor producătoare de sucuri, gemuri, compoturi.

Mai puțin beneficiarii de subvenții sunt orientați spre cultivarea nucului și a grâului. Alegerea tipului de cultură încadrată în agricultura ecologică este influențată de necesarul de investiţii la un hectar, vânzările în primul an de rod, profitul brut, precum şi perioada de recuperare a investiţiilor.

Concluzii. Agricultura ecologică urmează practici orientate să reducă la minimum impactul negativ asupra mediului. Aceste practici includ rotația amplă a culturilor; interzicerea utilizării pesticidelor chimice sintetice și a îngrășămintelor chimice, a antibioticelor pentru animale, a organismelor modificate genetic; utilizarea speciilor de plante și de animale rezistente la boli și adaptate la condițiile locale; creșterea animalelor în libertate și asigurarea lor cu furaje ecologice.

Trecerea de la agricultura convenţională la cea ecologică se face treptat, prin parcurgerea unei perioade de tranziție, numită ,,perioadă de conversie". În perioada respectivă fermierii au posibilitatea de a-și adapta managementul fermei la regulile de producție ecologică. Durata perioadei de conversie în producţia vegetală, animalieră şi apicultură este diferită.

Pentru Republica Moldova producţia agroalimentară ecologică şi comercializarea acesteia este o șansă reală de pătrundere pe pieţele străine, întrucât cererea de produse agricole ecologice este în creştere. Aceasta poate fi considerată o nouă oportunitate pentru exportul agriculturii.

BIBLIOGRAFIE:

1. GORAŞOV I., VOICU R., CROITORU D., CATANOI A., ROZOVEL M. Ecologizarea agriculturii în Republica Moldova. Chişinău: Editura F.E.-P. „Tipografia Centrală" 2015, pp.67, ISBN 978-9975-53-531-1.
2. ION V., BUCATĂ L. I., DIACONESCU Ş., GIERATHS J., WEILLER W. Agricultură ecologică. Bucureşti: Editura Alma Mater, pp.125, ISBN 973-632-083-9.
3. RUSU T., ALBERT I., BODIS A. Metode şi tehnici de producţie în agricultura ecologică (ecotehnica). Cluj-Napoca: Editura Risoprint 2005, pp.142, ISBN 973-656-962-4.
4. VOLOŞCIUC L. Probleme ecologice în agricultură. Chişinău: Editura „Bons Offices" SRL 2009, pp.264, ISBN 978-9975-80-304-5.
5. Ce înseamnă agricultura ecologică? Buletin informativ-analitic AITT, februarie 2009 http://www.clima.md/files/CercetareSC/Publicatii/INNO%20VIEWS%20Februarie%202009%20Agricultura%20Ecologica.pdf

ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

ДИЛАН НЕЛИ
магистр, преподаватель Государственного Университета Р. Молдова

ABSTRACT: This article presents the evolution of scientific interpretations of the economic essence of integration processes. Various theories of integration processes are considered. Identified the main features and characteristics of the largest European economic integrated region.

РЕЗЮМЕ: В данной статье представлена эволюция научных трактовок экономической сущности интеграционных процессов. Рассмотрены различные теории интеграционных процессов. Выявлены основные черты и особенности крупнейшего европейского экономического интегрированного региона.

KEY WORDS: regionality, economic integration, complementarity, multi-speed model, differentiated integration, peripheral space.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: региональность, экономическая интеграция, взаимодополняемость хозяйств, разноскоростная модель, дифференцированная интеграция, периферийное пространство.

Важнейшей чертой современности является рост взаимосвязи экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро - и микроуровнях, интенсивное утверждение экономик открытого типа, обращенных к внешнему миру. Формирование глобализованного мира сопровождается не только мощной активизацией интеграционных процессов, но и создает условия для отбрасывания на периферию стран, не способных включиться в сети международных взаимосвязей.

Как известно, в основе интеграционных процессов лежит высокий уровень международного разделения труда и обобществления производства. В интернационализации производства, принято выделять *формальную* и *реальную* стадии [1].

Отличительной особенностью *формальной* интернационализации является установление постоянных экономических связей между странами в условиях сохранения между ними различных барьеров для свободного передвижения товаров, рабочей силы и капиталов и, как следствие, значительные различия в себестоимости производства одних и тех же товаров.

Реальная стадия интернационализации производства характеризуется созданием соответствующих союзов, группировок и позволяет использовать преимущества объединенного рынка. К ним относятся: создание благоприятных внешних условий для национального развития, укрепление международных переговорных позиций участвующих стран, обеспечение обмена опытом в области экономических реформ, поддержка национальной промышленности и сельского хозяйства.

Потенциал интеграционного объединения представляет собой не просто арифметическую сумму составляющих ее стран, а благодаря синергетическому эффекту, он гораздо больше и содержательнее. "Интеграция позволяет получить такие материальные, интеллектуальные и иные средства, каких ни один из участников не имел, действуй он автономно"[2].

В научной литературе существуют различные интерпретации феномена "интеграция". Популярна трактовка понятия "интеграция" в контексте составляющих элементов. К их числу, по мнению американского исследователя А. Этзони, относятся:

1) наличие эффективного мониторинга за использованием принудительных мер воздействия;

2) существование единого центра, отвечающего за принятие и исполнение решений;
3) наличие доминирующего центра политического единства основной массы политически активного населения.

Интеграция рассматривается и с позиции её исторической миссии. К. Дойч оценивает её как реальную возможность обеспечить мирное сосуществование государств, посредством использования таких мер, как расширение торговли, свободное перемещение людей, развитие культурного обмена, активное проведение политических консультаций.

В ракурсе политических процессов интеграция, по определению Э. Хааса, является процессом возникновения нового центра политического влияния, притягивающего к себе главных действующих лиц национального масштаба.

В последние десятилетия активизируются подходы к исследованию интеграции в институциональном ракурсе - как "процесса, посредством которого отдельные государства передают часть своих суверенных прав в пользу создаваемой и единой для них всех институциональной структуры с тем, чтобы обеспечить учет и реализацию их общих интересов"[3].

Экономическая интеграция, в отличие от других форм взаимодействия стран характеризуется совокупностью существенных признаков, к ним относятся:

1. широкое развитие международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе их наиболее прогрессивных и глубоких форм;
2. взаимопроникновение национальных производственных процессов;
3. глубокие структурные изменения в экономике стран-участниц;
4. целенаправленное регулирование интеграционного процесса, разработка скоординированной экономической стратегии и политики;
5. региональность пространственных масштабов интеграции.

По своей сути экономическая интеграция представляет устранение экономических границ между двумя или более экономиками. В свою очередь, экономической границей называется любое препятствие на пути свободного (действительного или гипотетического) перемещения товаров, услуг и факторов производства, а также информационных потоков.

Интеграция всегда предполагает те или иные цели, которые являются векторными в процессе объединения стран. В качестве основных ориентиров экономической интеграции, как правило, выступают:

- экономический рост;
- принцип равноправия (в экономической деятельности);
- более равномерное распределение доходов;
- бóльшая свобода выбора.

Интеграционные процессы в сфере экономики содействуют развитию национальных хозяйственных комплексов посредством создания благоприятных условий и эффектов. Среди них:

1. эффект масштаба производства за счет расширения размеров рынка, сокращения транзакционных издержек;

2. создание более стабильной и предсказуемой среды для взаимной торговли, а также благоприятной внешней среды, благодаря. укреплению взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях;

3. создание блока стран для участия в многосторонних экономических переговорах;

4. содействие структурной перестройке экономики стран, при подключении их к региональным экономическим соглашениям со странами, находящимися на более высоком уровне рыночного развития;

5. поддержание молодых отраслей национальной промышленности, для которых в этом случае возникает более широкий региональный рынок[4].

Содержание экономической интеграции можно выразить через набор параметров, а именно:

1. Создание относительно гомогенного экономического пространства;

2. Свободная циркуляция факторов производства в условиях реально функционирующего общего рынка;

3. Совместное использование ресурсов с максимальной экономической и социальной эффективностью;

4. Проведение общей экономической, финансовой и социальной политики;

5. Унификация национальных законодательств.

Важнейшей особенностью интеграционных процессов является субъективный характер их реализации. Сближение и переплетение национальных экономик происходит под контролем высшего политического руководства интегрирующихся государств.

Экономическая интеграция носит по преимуществу региональный характер. В данном случае термин "*региональный*" обозначает не просто географические границы той или иной организации, но в большей степени некоторую географически сложившуюся общность, предполагающую сходство экономико-географических и культурно-хозяйственных условий, демографических структур. Схожесть между странами создает объективные возможности формирования единых экономических и геополитических комплексов.

Интернационализация производства происходит неравномерно. Поэтому и предпосылки для интеграции складываются, в первую очередь, в тех регионах, где наиболее тесны хозяйственные связи и в наибольшей степени вызревают объективные и субъективные факторы для данного процесса. Сущность региональной интеграции можно определить, как объективно обусловленный процесс, при активном содействии со стороны государств-участников, развития глубоких, устойчивых и всесторонних связей между национальными хозяйствами двух или нескольких стран с однотипным социально-экономическим строем.

Интеграция позволяет объединить ресурсы стран-участниц с целью развития определенных видов производства или научных исследований, когда необходимые для этого средства превышают возможности каждого участника в отдельности. Повышая эффективность использования ресурсов, интеграция задействует новые источники экономического роста и тем самым способствует упрочнению экономических и политических позиций стран-участниц.

Для реальной интеграции ряда стран необходимы определённые условия:

во-первых, наличие развитой инфраструктуры, обеспечивающей перемещение товаров;

во-вторых, принятие адекватных экономических и политических решений со стороны государственных органов;

в-третьих, создание условий, облегчающих перемещение факторов производства.

При наличии указанных условий создается объективная основа для объединения усилий и средств, прежде всего между странами, находящимися в территориальном соприкосновении или географической близости друг с другом на уровне региона. Это позволяет расширить операционное пространство для производства и перемещения продукции и взаимного беспошлинного обмена.

Для региональной интеграции, как экономического союза стран-участниц, характерны свои особенности. К их числу многие исследователи [5] относят:

1. Наличие синергетического эффекта. Объединение государств в интеграционную группировку рождает новое качество, которое было бы невозможно (или неизмеримо труднее) получить на индивидуальной основе.

2. *Обособление (тем или иным образом) объединившихся государств от остального мира.* Так, создание таможенного союза предполагает устранение таможенных барьеров между странами-участницами и введение единого таможенного барьера по отношению к третьим государствам.

3. *Добровольный и партнерский принцип объединения стран.* Стихийное усиление взаимозависимости государств (например, вследствие активной внешней торговли, деятельности ТНК и финансовых групп) нельзя считать интеграцией.

4. *Многогранный характер интеграционных процессов, с охватом различных областей внешней и внутренней деятельности стран-участниц.* Региональные объединения всегда имеют политическую и экономическую составляющую, а также распространяют свою деятельность на другие области - право, экологию, миграцию населения, науку и технику, образование.

5. *Сопричастность участников интеграции к выработке общей стратегии развития.* Как показывает мировой опыт, региональная интеграция строится на осознании ее участниками общности в их настоящем и будущем развитии.

Интеграционные процессы инициируют ради реализации своих интересов такие основные субъекты, как государство, национальные компании и ТНК. Ввиду неоднородного экономического состояния стран мира возможна многовариантность интеграционных объединений.

Взаимодополняемость интегрирующихся хозяйств во многом зависит от их экономической зрелости, при этом быстрее интегрируются страны с приблизительно одинаковым уровнем развития, прежде всего индустриально развитые (пример: страны, входящие в Европейский Союз). Вариантом объединения стран по типу "развитые страны – развивающиеся страны" является поэтапное интегрирование отдельных государств ЦВЕ через Центральноевропейское соглашение о свободной торговле в ЕС.

Концепция регионального интеграционного сотрудничества, отрицая принцип экономической автаркии, основывается на стратегии активных, наступательных действий в мирохозяйственных отношениях, с целью реализации интересов и сравнительных преимуществ национальных производительных сил, укрепления позиций каждой страны-участницы на тех или иных рынках.

Характерной особенностью современного международного развития является то, что независимые государства объединяются в целостные региональные экономические общества.

При этом экономическая интеграция рассматривается в качестве средства преодоления противоречия между необходимостью эффективного развития национальной экономики в системе международного разделения труда и ограниченными внутренними возможностями, которыми располагали отдельные страны региона для реализации этой неотложной задачи.

Состоявший переход многих стран к реальному этапу интернационализации производства, или к интеграции, был подготовлен всем ходом экономического развития. Мотивы экономической выгоды являются решающими при вступлении стран в процесс международного экономического сотрудничества. Участники международной экономической интеграции ставят задачу повышения эффективности функционирующих предприятий до высокого уровня, как на своей территории, так и во всем интернирующемся содружестве.

Участие в международной экономической интеграции, как свидетельствует экономическая динамика многих стран, вызывает ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и другие положительные экономические сдвиги. Интеграционные эффекты оказывают определенное стимулирующее воздействие на развитие других стран. На смену первоначальной тенденции - объединять в интеграционные комплексы лишь высокоразвитые страны, созревшие для интеграции на рыночной основе, приходит иная логика интеграции - формирование

новых торгово-экономических блоков с плотным ядром из индустриальных и постиндустриальных стран и рыхлой периферией из среднеразвитых государств – своего рода "галактические туманности". Прогнозируется формирование многоступенчатых систем, включающих страны разного технико-экономического уровня развития.

Перспективы большого Европейского Союза требуют "дифференцированной" концепции интеграции и уже не предполагают создание европейского союзного государства классического типа, поскольку оно практически невозможно при наличии столького количества членов. "Дифференцированная" интеграция не освобождает союзные государства от необходимости осуществления совместной политики и практики интенсивного взаимодействия, но предоставляет им новые организационные возможности. Она исходит из формирования центрального блока, допуская наличие нескольких блоков с различным уровнем членства. Основная идея состоит в создании глубокой интеграции структур и формировании оптимального круга союзных государств, ради повышения общей продуктивности всей системы в целом.

"Дифференцированная" интеграция преследует следующие цели:

1. защита европейского внутреннего рынка, с использованием механизмов, предназначенных для осуществления особых (ограниченных во времени своего действия) правил для новых членов. Это позволяет воспрепятствовать размыванию содружества до уровня особой формы зоны свободной торговли, а право на полное членство в ЕС увязать со способностью полноценного соучастия на внутреннем рынке;
2. содействие в рамках расширенного ЕС единой валюты и единой системы безопасности.

Концепция "кольца дружественных государств" представляет собой попытку ЕС разрешить противоречие между динамикой расширения и способностью к интеграции. Модель расширения концентрическими кругами проецируется за рамки возможного расширения ЕС. Внутри же намечаются процессы, в результате которых образуются группы членов, отличающиеся степенью интеграции. Таким образом, модель "концентрических кругов" реализуется уже не в динамике расширения, а как ступенчатая интеграция ЕС.

В историческом процессе европейской интеграции, её ступенчатость характеризуется двумя взаимодействующими процессами:

- когда принимаются новые члены на (предварительно) более низком уровне интеграции;
- новая дифференциация уровня интеграции ведет к ступенчатой интеграции в кругу старых членов.

Закономерности и противоречия, выявившиеся уже на первых этапах европейской интеграции, представляются нам чрезвычайно важными, так как именно они могут дать ключ к пониманию тех трудностей, с какими этот процесс сталкивается сегодня и какие проблемы могут оказаться наиболее сложными в ближайшем будущем. В условиях высокой динамики и непредсказуемость интеграционных процессов в Европе, современные исследователи, предлагая различные направления развития ЕС, выдвигают отдельные соображения и идеи. Предполагается, что дальнейшее развитие европейской интеграции будет идти по "разноскоростной" модели или "многоуровневости**",** что связано с увеличившейся гетерогенностью ЕС.

Механизм разрешения противоречий при "многоуровневом" развитии ЕС представляет собой двухшаговую тактику. В процессе углубления интеграции первый шаг — установление новых целей и их достижение наиболее подготовленной и активной группой участников. Вторым шагом является "подтягивание" к этим завоеванным позициям остальных членов сообщества. В рамках расширения первый шаг — установление для претендентов "входных ориентиров", параметров, позволяющих им включаться во внутриорганизационные процедуры и проекты. Второй

шаг состоит в предоставлении полноправного членства и подтягивании до общего уровня во всех других отношениях.

Следует заметить, модель "многоуровневости″ не является новой в эволюционном развитии системы. Согласно мирасистемной теории Валлерстайна, вокруг "ядра" системы мираэкономики формируется "периферийное пространство", которое эксплуатируется "ядром" в собственных интересах. В этой связи для стран-периферии по-прежнему актуальна проблема защиты национальных интересов и безопасности в процессе развития их интеграционных связей.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Stritan Pol Economic Intregration. Aspects and Problems, Leyden: AW Sythoff 1961. P. 45.
2. Etzioni A. Political unification: a comparative study of leaders and forces. New York: Rinehart, 1965. P. 329.
3. Deutsch K. Political community at the international level: problems of definition and measurement. Princeton, New Jersey: Princeton University, 1953. P. 31.
4. Буторина О.В. Европейский союз: модель для сборки. // Россия в глобальной политике. 2004. №6. с.37.
5. Долголев В. Б. Закономерности экономической интеграции. - Минск, M-Interna, 2000, с. 34.
6. Огородов А.А. Оценка экономического сотрудничества на постсоветском пространстве // Промышленная политика в Российской Федерации, №8 .2006, с. 46

O ABORDARE ECONOMICĂ A CRIMEI ȘI PEDEPSEI

TELEUCĂ LINA
Dr.lect.univ.

ADNOTARE: Last decades have been marked by the establishment and consolidation of the market economy in the Republic of Moldova. Creation of new businesses, increasing the activity spectrum of entrepreneurs that will attract additional workforce, will further enhance the productive sector of the national economy, will increase the well-being of local communities, of families and of each citizen- all these are premises for a sustainable growth of the national economy. The economic development, no matter where it takes place, is based on 3 factors: the accumulation of capital, workforce and its level of productivity. It additionally includes parameters like: technologies, good governance and skills.

CUVINTE CHEIE: Infractor, legislaţie, costul condamnării infracţiunilor, natura pedepsei, evaziune fiscală, comerţul ilicit, crime, infracţiunile, servicii ilegale, securitatea victimelor potenţiale, valoarea crimelor.

O primă interpretare a funcțiilor statului – protejarea persoanelor, a proprietăților acestora împotriva interacțiunilor de omor, viol, tâlhărie, o interpretare deja suplimentară la prima – statul limitează (trebuie să limiteze) discriminarea împotriva unor minorități, afacerilor ilegale, traversării neregulamentare a diverselor mărfuri, bunuri, obiecte și multe alte activități interzise legislativ la moment; la aceste două interpretări mai apar niște „suplimente" care extinf funcțiile statului, mai mult, societatea își obligă propriul stat să-și extindă influența și în domeniul social, ecologic, demografic.

Statul își desfășoară (trebuie să-și desfășoare) activitățile, cele mai diverse, de restricționare în raport cu toate persoanele cu diferite profesii, din diverse domenii sociale, cu nivele de educație diferite, de rase, etnie, vârste diferite. În acest context, frecvent, în unele state, probabilitatea că un infractor să fie descoperit și condamnat diferă de la persoană la persoană, de la o activitate la alta. În multe cazuri, „strada" reușește să impună statul ca acesta să fie mai „imparțial" în vederea legislației. Problema nu e simplă și din alte considerente: de costul prinderii și condamnării infractorilor; de natura pedepselor; de reacțiile infractorilor la modificări a tipului de constrângere.

Noțiunea „crimă" nu poate fi definită, ea, poate fi doar interpretată. Acest cuvânt (crima) atât de „greu", ofensător, acuzabil este utilizat în toate cazurile. Crima este când e vorba de omor, de jaf, ultrajul fizic, de viol, etc. și când e vorba de evaziune fiscală (crima „gulerelor albe"), comerțul ilicit, producerile tenebre și alte contravenții. O definiție „de haz", „de distracție": „crima, vorba economistului, este o activitate economică, o „industrie", un „domeniu" de activități ale umanității".

Pe parcursul existenței sale omul este însoțit de anumite nevoi, inclusiv: fiziologice, materiale, de a fi curios, de a deveni lider în unele activități. La acestea, firesc, să adăugăm și nevoia omului de a se simți în securitate. Fiecare „nevoie" este un generator de motivații. Nevoile materiale îl impun pe om să-și desfășoare anumite activități economice, sociale, ecologice, social utile și social distructive. Comportamentul uman, tradițional nu întotdeauna a fost uman. Crimele, infracțiunile împotriva persoanei, proprietății, prestarea unor servicii ilegale constituie o bună parte din factorii ce îl determină pe om în permanență să fie însoțit și de nevoia securității. Crimele provoacă neplăceri, distrugeri, disconforturi spirituale pentru unii și satisfacerea ilegală a nevoilor pentru alții. Pentru infractori crimele în permanență sunt însoțite de anumite riscuri de a fi depistate, sancționate, pentru alții (pentru victime) pierderi de tot felul, inclusiv pierderi de vieți, proprietate. Securitatea victimelor potențiale, adică a fiecărui membru din societatea umană poate fi asigurată suportând anumite costuri, cheltuieli: pentru remunerarea și dotarea polițiștilor; pentru instruirea și remunerarea avocaților; pentru construcția și dotarea spațiilor destinate proceselor de corecție a infractorilor; pentru pregătirea profesionistă și remunerarea personalului din structurile de corecții; pentru inventarea, producerea, procurarea și montarea sistemelor, aparatelor antifurt; pentru

remunerarea paznicilor, care nu întotdeauna pot fi substituiți cu tehnici antifurt; cheltuieli suportate pentru asigurarea protecției a unor persoane, personalități, demnitari de stat, reprezentanți din alte state, etc.; pentru pregătirea profesionistă a personalului ce asigură securitatea umană.

Activitățile personalului ocupat de securitatea și comportamentul uman s-a transformat, în limbajul economic fie spus, într-o „ramură". Această „ramură" nu produce, în schimb îndeplinește funcții nu numai de asigurarea securității, sancționarea infractorilor dar se ocupă și cu educația infractorilor, a infractorilor potențiali, cu ocrotirea vieții umane, a proprietății, a demnității umane, cu impunerea anumitor reguli, obligațiuni și drepturi în comportamentul uman. Costurile securității umane, crimelor infractorilor în diverse țări sunt diferite. Neomogenitatea acestora poate fi explicată prin geografia țării, condițiile de viață, prin prezența premizelor pentru săvârșirea unor crime, prin dorința politică a guvernelor respective de a asigura securitatea propriilor cetățeni. Este sau nu suficient de bine asigurată securitatea umană, comportamentul uman este sau nu uman poate fi estimat doar prin comparații în timp, în spațiu.

Crimele, în principiu nu pot fi enumerate, umanitate are o bogată „fantezie" de a inventa crime noi și cele mai „originale" fără de precedent. Crimele, însă, pot fi grupate după tipul costurilor suportate de către victime, de către societate. Printre tipul costurilor și cheltuielilor enumerăm: crime împotriva persoanei; crime împotriva proprietății; bunuri ilegale; servicii ilegale; cheltuieli pentru poliție; cheltuieli pentru avocați; cheltuieli pentru corecții; cheltuieli pentru tehnici alarmă antifurt; cheltuieli pentru remunerarea paznicilor; cheltuieli pentru protecție; cheltuieli pentru depistarea angajărilor ilegale, incorecte; cheltuieli generate de precauție. Total, sunt supuse analizei 12 tipuri de costuri, cheltuieli. Costurile enumerate sunt specifice pentru fiecare țară. Notăm: prin *j* - țara; total numărul țărilor *n*, adică *j=1,2...;* costurile în țara j, în anul examinat sunt notate prin C_{ij}, *i=1,2...12; j=1,2...n* (Tabelul 1). Notăm: numărul populației din țara j prin N_j, *j=1,2...n.* Pentru a asigura o comensurabilitate a valorilor celor 12 indicatori agregați determinăm cheltuielile specifice, adică per locuitor, la 10 mii de locuitori, notat:

$$kij = \frac{Cij}{Nij}, \text{ i=1,2...12; j=1,2...n;}$$

Datele obținute sunt înscrise în tabelul 2.

Tabelul 1. Crime-costuri în profilul țărilor

Nr. crt	Tipul costurilor, cheltuielilor	Costurile în țara j, în anul examinat (mln $)					
		1	2	...	j	...	n
1.	Crime împotriva persoanei	C_{11}	C_{12}	...	C_{1j}	...	C_{1n}
2.	Crime împotriva proprietății	C_{21}	C_{22}	...	C_{2j}	...	C_{2n}
3.	Bunuri ilegale	C_{31}	C_{32}	...	C_{3j}	...	C_{3n}
4.	Servicii ilegale	C_{41}	C_{42}	...	C_{4j}	...	C_{4n}
5.	Cheltuieli pentru poliție	C_{51}	C_{52}	...	C_{5j}	...	C_{5n}
6.	Cheltuieli pentru avocați	C_{61}	C_{62}	...	C_{6j}	...	C_{6n}
7.	Cheltuieli pentru corecții	C_{71}	C_{72}	...	C_{7j}	...	C_{7n}

8.	Cheltuieli alarmă antifurt	C_{81}	C_{82}	...	C_{8j}	...	C_{8n}
9.	Cheltuieli paznici	C_{91}	C_{92}	...	C_{9j}	...	C_{9n}
10.	Cheltuieli de protecție	$C_{10,1}$	$C_{10,2}$	...	C_{10j}	...	C_{10n}
11.	Cheltuieli protejări incorecte	$C_{11,1}$	$C_{11,2}$	...	C_{11j}	...	C_{11n}
12.	Cheltuieli precauție	$C_{12,1}$	$C_{12,2}$	...	C_{12j}	...	C_{12n}
	Numărul populației în j	N_1	N_2	...	N_j	...	N_n

Tabelul 2. Crime-costuri per 10000 loc în profilul țării

Nr. crt	Tipul costurilor, cheltuielilor	Costurile per 10000 loc. în țara j, în anul examinat (mln $/10000loc.)					
		1	2	...	j	...	n
1.	Crime împotriva persoanei	$\frac{C_{11}}{N_1}=k_{11}$	$\frac{C_{12}}{N_2}=k_{12}$	...	$\frac{C_{1j}}{N_j}=k_{1j}$	...	$\frac{C_{1n}}{N_n}=k_{1n}$
2.	Crime împotriva proprietății	$\frac{C_{21}}{N_1}=k_{21}$	$\frac{C_{22}}{N_2}=k_{22}$	...	$\frac{C_{2j}}{N_j}=k_{2j}$	...	$\frac{C_{2n}}{N_n}=k_{2n}$
3.	Bunuri ilegale	$\frac{C_{31}}{N_1}=k_{31}$	$\frac{C_{32}}{N_2}=k_{32}$	...	$\frac{C_{3j}}{N_j}=k_{3j}$	...	$\frac{C_{3n}}{N_n}=k_{3n}$
4.	Servicii ilegale	$\frac{C_{41}}{N_1}=k_{41}$	$\frac{C_{42}}{N_2}=k_{42}$	...	$\frac{C_{4j}}{N_j}=k_{4j}$	...	$\frac{C_{4n}}{N_n}=k_{4n}$
5.	Cheltuieli pentru poliție	$\frac{C_{51}}{N_1}=k_{51}$	$\frac{C_{52}}{N_2}=k_{52}$	...	$\frac{C_{5j}}{N_j}=k_{5j}$	...	$\frac{C_{5n}}{N_n}=k_{5n}$
6.	Cheltuieli pentru avocați	$\frac{C_{61}}{N_1}=k_{61}$	$\frac{C_{62}}{N_2}=k_{62}$	...	$\frac{C_{6j}}{N_j}=k_{6j}$	...	$\frac{C_{6n}}{N_n}=k_{6n}$
7.	Cheltuieli pentru corecții	$\frac{C_{71}}{N_1}=k_{71}$	$\frac{C_{72}}{N_2}=k_{72}$	...	$\frac{C_{7j}}{N_j}=k_{7j}$	...	$\frac{C_{7n}}{N_n}=k_{7n}$
8.	Cheltuieli alarmă antifurt	$\frac{C_{81}}{N_1}=k_{81}$	$\frac{C_{82}}{N_2}=k_{82}$	...	$\frac{C_{8j}}{N_j}=k_{8j}$	...	$\frac{C_{8n}}{N_n}=k_{8n}$
9.	Cheltuieli paznici	$\frac{C_{91}}{N_1}=k_{91}$	$\frac{C_{92}}{N_2}=k_{92}$	...	$\frac{C_{9j}}{N_j}=k_{9j}$	...	$\frac{C_{9n}}{N_n}=k_{9n}$
10.	Cheltuieli de protecție	$\frac{C_{10,1}}{N_1}=k_{10,1}$	$\frac{C_{10,2}}{N_2}=k_{10,2}$	...	$\frac{C_{10j}}{N_j}=k_{10j}$	...	$\frac{C_{10n}}{N_n}=k_{10n}$

11.	Cheltuieli protejări incorecte	$\frac{C_{11,1}}{N_1} = k_{11,1}$	$\frac{C_{11,2}}{N_2} = k_{11,2}$	...	$\frac{C_{11j}}{N_j} = k_{11j}$	...	$\frac{C_{11n}}{N_n} = k_{11n}$
12.	Cheltuieli precauție	$\frac{C_{12,1}}{N_1} = k_{12,1}$	$\frac{C_{12,2}}{N_2} = k_{12,2}$	...	$\frac{C_{12j}}{N_j} = k_{12j}$	...	$\frac{C_{12n}}{N_n} = k_{12n}$

Valoarea crimelor împotriva proprietății, inclusiv frauda, vandalismul, hoția în țara j, j=1,2,...,n per 10 000 locuitori însumează k_{2j}, j=1,2,...,n; crime împotriva persoanei – k_{1j}, j=1,2,...,n. Tendințele crimelor grave per capita nu pot fi caracterizate printr-un trend pozitiv, negativ pe parcursul ultimilor ani. Crimele corelează cu mediul economic, politic, social din fiecare țară, cu premizele crude pentru desfășurarea activităților infractorilor. Cu certitudine, însă putem bănui creșterea crimelor infractorilor cu „gulere albe". În toate țările evaziunile fiscale sunt „la modă", dar schemele și volumele sunt diferite. Alogic, dar este adevărat, evaziunil fiscale sunt relativ mai mari în țările sărace: sărăcia provoacă evaziune fiscală; evaziunea fiscală provoacă sărăcia. „Gulerile albe" sunt „bogate" în idei, dispun de multe tipuri de delicte. O dovadă indirectă a creșterii numărului de crime ale „gulerilor albe" este creșterea mare a volumului de bani lichizi aflați în circulație. Banii lichizi sunt evident mai ușor de folosit în tranzacții ilegale decât cecurile, pentru că nu rămân „urme" ale tranzacției.

Datele din tabelul 2 permit stabilirea nivelului costurilor, cheltuielilor în profilul celor 12 indicatori pentru fiecare țară j, j=1,2,...,n. În aceste condiții este lipsă țara „etalon" cu care se vor compara costurile sau mai adecvat spus cu care vor fi „măsurate" costurile. În calitate de țară-etalon, în principiu poate fi considerată orice țară. Într-o astfel de tratare rezulatele la care „se speră" pot fi nu cele mai reale. Pentru „a crea" țara etalon, datele din tabelul 2 vor fi normate. În calitate de normă matematică pot fi luate: media aritmetică a indicatorilor specifici (per capita), a indicatorilor k_{ij}, i=1,2,...,12; j=1,2,...n, adică

$$k_i = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} k_{ij} \text{ , i=1,2,...12}$$

Sau modulul constituit din valorile indicatorului respectiv în profilul fiecărei țări:

$$\left|k_i\right| = \sqrt{k_{i1}^2 + k_{i2}^2 + ... + k_{in}^2} = \sqrt{\sum_{j=1}^{n} k_{ij}^2} \text{ ; i=1,2,...,12}$$

Sau valoarea minimă a indicatorului respectiv realizată în una din țările j, j=1,2,...,n:

$$k_i^{(\min)} = \frac{\min k_{ij}}{j} \text{; i=1,2,...,12}$$

Sau valoarea maximă a indicatorului i:

$$k_i^{(\max)} = \frac{\max k_{ij}}{j} \text{; i=1,2,...,12}$$

Pot exista și alte norme matematice, de exemplu:

$k_i^{(e)}$ – valoarea recomandată de către experți, i=1,2,...,12

Din multitudinea de norme matematice, necesare pentru a compara costurile, cheltuielile interstatale, în materialul prezentat va fi utilizată media aritmetică:

$\overline{k_i} = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} k_{ij}$, i=1,2,...,12

În acest caz, în unele țări costurile specifice (per capita) vor fi mai mari de media aritmetică, altele – mai mici. Dacă am face diferențele dintre indicatorii reali k_{ij} și media aritmetică k_i, adică $k_{ij} - k_i$, i=1,2,...,12; j=1,2,...,n, atunci suma acestor abateri va fi zero, adică:

$S_i = \sum_{j=1}^{n}(k_{ij} - \overline{k_i}) = 0$, i=1,2,...12

Diversele abateri, devieri lipsesc. Pentru a „elimina" semnul „minus" din sumele S_i, i=1,2,...,12, diferențele $(k_{ij} - k_i)$ trebuie: sau luate după modul, adică $| k_{ij} - k_i |$; sau ridicate la o putere pară, de exemplu la pătrat $(k_{ij} - k_i)^2$. Determinăm media aritmetică a abaterilor pătrate:

$\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n}(k_{ij} - k_i)^2 = \gamma_i^2$, i=1,2,...,12

Numită dispersia indicatorului i, i=1,2,...,12.

Deci, sunt cunoscute deja media aritmetică $\overline{k_{ij}}$, i=1,2,...,12 și media abaterilor pătrate. Pentru a realiza abateri la o unitate din media aritmetică, substituim abaterea pătrată γ_i^2 cu abaterea, adică cu $\sqrt{\gamma_i^2} = \gamma_i$, i=1,2,...,12.

Determinăm: câte unități de abateri γ_i revin la o unitate din media aritmetică a indicatorului i, adică $\frac{\gamma_i}{k_i} = v_i$, i=1,2,...,12, numit coeficientul de variație a indicatorului i, i=1,2,...,12, în profilul țărilor j, j=1,2,...,n.

Valorile $\frac{\min v_i}{i}$; $\frac{\max v_i}{i}$ - evidențiază indicatorul cu cele mai mici, cu cele mai mari abateri a valorilor curente de la media aritmetică, de la norma matematică.

În continuare „crima" convențional va fi instituită cu cuvântul „infracțiune"; cuvintele „activitățile infracționiste" vor fi substiuite cu „activități – (i)". Convingerea că unii membri ai societății pot fi puși în primejdie de o activitate-i este motivația pentru punerea de către stat în afara legii, pentru limitarea activității-(i). Nivelul activității-i îl notăm prin A_j, j=1,2,...,n – numărul activităților-(i). Mărimea daunelor provocate de activitățile-i o notăm prin B_j. Firesc e să afirmăm: mărimea daunelor B_j va tinde să crească odată cu creșterea activității-i, adică

$B_j = F_j (A_j)$ (1)

Funcția (1) poate fi interpretată grafic (Fig.1)

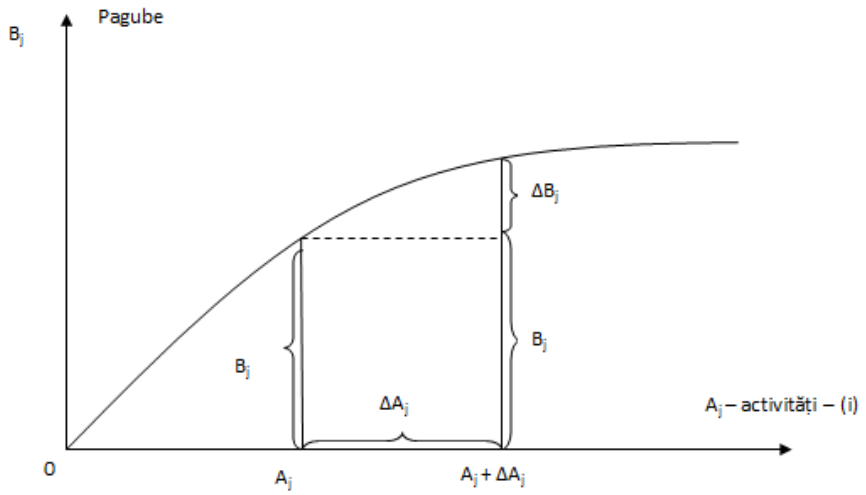


Fig.1. Creșterea activității – (i) A_j provoacă creșterea daunelor B_j

Din fig.1 rezultă că funcția (1) este crescătoare, adică:

$$\lim_{\Delta A_j \to 0} \frac{\Delta B_j}{\Delta A_j} = \frac{dB_j}{dA_j} > 0 \quad \Delta$$

Activitățile-i sunt un subiect important al clasei activităților cauzatoare de disfuncții.

Valoarea socială a câștigurilor infractorilor de asemenea este o funcție crescătoare. Odată cu creșterea activităților-(i) valoarea socială (E) va crește. Adică valoarea socială – funcție; activitățile-(i) – argument: $E_j = f_j (A_j)$, unde j – tipul infracțiunii, activitățile-(i); funcția E_j – crescătoare, deci:

$$\frac{dE_j}{dA_j} > 0$$

Costul net sau pierderea societății este diferența dintre două, pagube și câștigul infractorilor:

$$\Delta B_j(A_j) = B_j(A_j) - E_j(A_j)$$

Lesne de înțeles, infractorii obțin de regulă în cele din urmă câștiguri diminuate și produc daune ridicate. Și cu toate că funcțiile $B_j = F_j (A_j)$; $E_j = f_j (A_j)$; au proprietățile:

$$\frac{dB_j}{dA_j} > 0; \quad \frac{d^2 B_j}{dA^2{}_j} < 0; \quad \frac{dE_j}{dA_j} > 0; \quad \frac{d^2 E_j}{dA^2{}_j} < 0;$$

Totuți infractorii sunt în „câștig”, adică:

$$\frac{d^2 B_j}{dA^2{}_j} - \frac{d^2 E_j}{dA^2{}_j} > 0$$

Este necesar să subliniem, că pierderile nete ale societății, în calculele economice, exprimate în niște numere, valori, bani nu sunt identice cu pierderile reale provocate de către infractori. De exemplu costul omorului se măsoară prin pierderea din veniturile victimelor și nu cuprinde valorile pe care societatea o dă vieții însăși; costul jocurilor de noroc nu cuprinde

nici utilitatea celora care joacă și nici disutilitatea „externă” a clerului; costul „transferurilor” cum ar fi sparjurile și delapidări nu cuprind atitudinile sociale față de redistribuirea forțată a averilor și nici efectele futului asupra acumulărilor de capital.

În condițiile normale de funcționare a statului, adică fără de operații „antiteroriste”, „mini războaie” interne (exemplu FR), fără de invazii militare din exterior (exemplul Ucrainei), creșterea activităților-(i) provoacă (generează) creșterea pagubelor soietății, însă, acestea (pagubele) sunt în descreștere, adică

$\Delta B_j^{(1)} > \Delta B_j^{(2)} > \Delta B_j^{(3)} > \dots$

Descreșterile „pagubelor” se datorează creșterilor: cheltuielilor pentru poliție (p.5 din tabelul 3); cheltuielilor pentru avocați (p.6); cheltuielilor pentru corecții (p.7); chetuielilor pentru alarme-anti furt (p.8); cheltuieli paznici (p.9); cheltuieli de protecție (p.10); cheltuieli precauție. Pentru elaborarea unui indicator integral sintetic, costurile (tipul cheltuielilor) sunt grupate în: costuri pagube - (1) și costuri pentru reducerea pagubelor – (2). În primul grup sunt incluse: costurile (1)-(4), (11); în grupul doi – (5)-(12) fără (11). Pentru caracteristicile din primul grup determinăm raportul caracteristicii curente către media aritmetică; pentru grupul doi – raportul invers, adică a mediei aritmetice către caracteristica curentă (tabelul 4).

Tabelul 4 Determinarea raitingului țării după nivelul de criminalități

Nr. crt	Indicatori / Tipul / Țara / Costurilor,cheltuielilor	Costurile curente, media aritmetică, raportul mediei aritmetice către costurile curente și invers					
		1	2	...	j	...	n
1.	Crime împotriva persoanei	$\frac{k_{11}}{\overline{k_1}} = r_{11}$ k_{11} $\overline{k_1}$	$\frac{k_{12}}{\overline{k_1}} = r_{12}$ k_{12} $\overline{k_1}$	...	$\frac{k_{12}}{\overline{k_1}} = r_{12}$ k_{1j} $\overline{k_1}$	...	$\frac{k_{1n}}{\overline{k_1}} = r_{1n}$ k_{1n} $\overline{k_1}$
2.	Crime împotriva proprietății	$\frac{k_{21}}{\overline{k_2}} = r_{21}$ k_{21} $\overline{k_2}$	$\frac{k_{22}}{\overline{k_2}} = r_{22}$ k_{21} $\overline{k_2}$	...	$\frac{k_{2j}}{\overline{k_2}} = r_{2j}$ k_{2j} $\overline{k_2}$	...	$\frac{k_{2n}}{\overline{k_2}} = r_{2n}$ k_{2n} $\overline{k_2}$
3.	Bunuri ilegale	$\frac{k_{31}}{\overline{k_3}} = r_{31}$ k_{31} $\overline{k_3}$	$\frac{k_{32}}{\overline{k_3}} = r_{32}$ k_{31} $\overline{k_3}$	...	$\frac{k_{3j}}{\overline{k_3}} = r_{3j}$ k_{3j} $\overline{k_3}$	...	$\frac{k_{3n}}{\overline{k_3}} = r_{3n}$ k_{3n} $\overline{k_3}$
4.	Servicii ilegale	$\frac{k_{41}}{\overline{k_4}} = r_{41}$ k_{41} $\overline{k_4}$	$\frac{k_{42}}{\overline{k_4}} = r_{42}$ k_{41} $\overline{k_4}$	...	$\frac{k_{4j}}{\overline{k_4}} = r_{4j}$ k_{4j} $\overline{k_4}$	...	$\frac{k_{4n}}{\overline{k_4}} = r_{4n}$ k_{4n} $\overline{k_4}$

5.	Cheltuieli pentru poliție	$\frac{k_{51}}{\overline{k_5}} = r_{51}$ k_{51} $\overline{k_5}$	$\frac{k_{52}}{\overline{k_5}} = r_{52}$ k_{51} $\overline{k_5}$	...	$\frac{k_{5j}}{\overline{k_5}} = r_{5j}$ k_{5j} $\overline{k_5}$	...	$\frac{k_{5n}}{\overline{k_5}} = r_{5n}$ k_{5n} $\overline{k_5}$
6.	Cheltuieli pentru avocați	$\frac{k_{61}}{\overline{k_6}} = r_{61}$ k_{61} $\overline{k_6}$	$\frac{k_{62}}{\overline{k_6}} = r_{62}$ k_{61} $\overline{k_6}$	...	$\frac{k_{6j}}{\overline{k_6}} = r_{6j}$ k_{6j} $\overline{k_6}$	...	$\frac{k_{6n}}{\overline{k_6}} = r_{6n}$ k_{6n} $\overline{k_6}$
7.	Cheltuieli pentru corecții	$\frac{k_{71}}{\overline{k_7}} = r_{71}$ k_{71} $\overline{k_7}$	$\frac{k_{72}}{\overline{k_7}} = r_{72}$ k_{71} $\overline{k_7}$	...	$\frac{k_{7j}}{\overline{k_7}} = r_{7j}$ k_{7j} $\overline{k_7}$	...	$\frac{k_{7n}}{\overline{k_7}} = r_{7n}$ k_{7n} $\overline{k_7}$
8.	Cheltuieli alarmă-antifurt	$\frac{k_{81}}{\overline{k_8}} = r_{81}$ k_{81} $\overline{k_8}$	$\frac{k_{82}}{\overline{k_8}} = r_{82}$ k_{81} $\overline{k_8}$	...	$\frac{k_{8j}}{\overline{k_8}} = r_{8j}$ k_{8j} $\overline{k_8}$	...	$\frac{k_{8n}}{\overline{k_8}} = r_{8n}$ k_{8n} $\overline{k_8}$
9.	Cheltuieli pentru paznici	$\frac{k_{91}}{\overline{k_9}} = r_{91}$ k_{91} $\overline{k_9}$	$\frac{k_{92}}{\overline{k_9}} = r_{92}$ k_{91} $\overline{k_9}$	...	$\frac{k_{9j}}{\overline{k_9}} = r_{9j}$ k_{9j} $\overline{k_9}$	...	$\frac{k_{9n}}{\overline{k_9}} = r_{9n}$ k_{9n} $\overline{k_9}$
10.	Cheltuieli de protecție	$\frac{k_{10,1}}{\overline{k_{10,1}}} = r_{10,1}$ $k_{10,1}$ $\overline{k_{10}}$	$\frac{k_{10,2}}{\overline{k_{10,2}}} = r_{10,2}$ $k_{10,1}$ $\overline{k_{10}}$	...	$\frac{k_{10,j}}{\overline{k_{10}}} = r_{10j}$ $k_{10,j}$ $\overline{k_{10}}$	...	$\frac{k_{10,n}}{\overline{k_{10}}} = r_{10,n}$ $k_{10,n}$ $\overline{k_{10}}$
11.	Cheltuieli angajări incorecte	$\frac{k_{11,1}}{\overline{k_{11,1}}} = r_{11,1}$ $k_{11,1}$ $\overline{k_{11}}$	$\frac{k_{11,2}}{\overline{k_{11,2}}} = r_{11,2}$ $k_{11,1}$ $\overline{k_{11}}$	...	$\frac{k_{11,j}}{\overline{k_{11}}} = r_{11,j}$ $k_{11,j}$ $\overline{k_{11}}$	...	$\frac{k_{11,n}}{\overline{k_{11}}} = r_{11,n}$ $k_{11,n}$ $\overline{k_{11}}$
12.	Cheltuieli pentru precauție	$\frac{k_{12,1}}{\overline{k_{12,1}}} = r_{12,1}$ $k_{12,1}$ $\overline{k_{12}}$	$\frac{k_{12,2}}{\overline{k_{12,2}}} = r_{12,2}$ $k_{12,1}$ $\overline{k_{12}}$	...	$\frac{k_{12,j}}{\overline{k_{12}}} = r_{12,j}$ $k_{12,j}$ $\overline{k_{12}}$	...	$\frac{k_{12,n}}{\overline{k_{12}}} = r_{12,n}$ $k_{12,n}$ $\overline{k_{12}}$
	Raitingul criminalității țării j	$\sum_{i=1}^{12} r_{i1} = r_1$	$\sum_{i=1}^{12} r_{i2} = r_2$	...	$\sum_{i=1}^{12} r_{ij} = r_j$	...	$\sum_{i=1}^{12} r_{in} = r_n$

Țara cu raitingul $\frac{\max rj}{j}$ este țara cu cel mai înalt nivel de criminalitate. Raitingul $\frac{\min rj}{j}$ - țara cu nivel de criminalitate minim.

De afirmat că costurile, cheltuielile pentru întreținerea poliției, avocaților, sistemelor de corecții, pentru remunerarea paznicilor, cheltuielile de protecție, de precauție sunt doar cheltuieli, sunt doar „povoară” asupra bugetului, în viziunea noastră, nu e corect. Banii, încasați de serviciile enumerate mai sus, contribuie la creșterea OFERTEI, adică la creșterea PIB. O interpretare similară poate fi adusă şi în adresa infracțiunilor. Aceștea (infractorii), distrugând „ceva”, creează necesități de restabilire, de reparații, de reconstrucții a lui „ceva”, adică „contribuie” la creșterea CERERII, care generează creșterea OFERTEI, a PIB. Aici, pentru a ocoli unele critici dure ale cititorului, trebuie să subliniem: pierderile adus de către infractori nu pot fi justificate cu „contribuții” la creșterea PIB. Acestea (pierderile) sunt inrecuperabile de activitățile economice ulterioare.

Metoda pentru analiza costurilor, cheltuielilor suportate de către societate în profilul țărilor, poate fi utilizată pentru o analiză similară în Republica Moldova în profilul raioanelor, regiunilor. Rezultatele obținute pot fi puse la baza unor decizii pentru perfecționarea structurilor de drept.

BIBLIOGRAFIE:

1) Maximilian S „Modelarea proceselor economice”, USM, 2009
2) Vitalie Stati „Infracţiuni economice” Chişinău 2016
3) Grama M. „Participanţii la infracţiuni şi particularităţile răspunderilor” Chişinău: CEP USM 2003
4)Butiuc C.”Infracţiunii complexă” Bucureşti: ALL Bech 1999
5) „Calificarea infracţiunilor” Stanislav Copeţchi, Igor Hadîrcă. Chişinău 2015

SECȚIUNEA IV

MODALITĂȚI MODERNE DE ATINGERE A PERFORMANȚEI MANAGERIALE

ABORDAREA PERFORMANȚEI MANAGERIALE DIN PUNCT DE VEDERE ORGANIZAŢIONAL ŞI AL INDIVIDULUI (SALARIATULUI)

JALENCU MARIAN
dr., conf. univ, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: Managerial theory has as main purpose the determination of the modalities and the elaboration of the scientific algorithms generating organizational efficiency.
Between managerial efficiency and economic efficiency there is a relationship of interdependence: managerial efficiency determines the economic efficiency of an enterprise, and economic efficiency, in turn, provides the primary premises necessary to achieve and perpetuate managerial efficiency. Companies that want performance, are aware that staff is the key factor in achieving managerial efficiency.
In the *Erasmus + ReSTART project* study, the questioned Moldovan employers identified those characteristics and qualities that attest to their interest in promoting participatory management based on employee co-operation. At the same time, local employers are dissatisfied with the attitude of new employees towards the workplace, especially as regards tolerance of ambiguity, tenacity, hard work and perseverance.
The causes of this discrepancy between expectations and reality, the lack of adequate feedback from young employees to employers' expectations lies in the imperfections and shortcomings in the system of local management, both nationally and organizational / company.

CUVINTE CHEIE: performanță managerială, eficiență, eficacitate, management inteligent, așteptări ale angajaților și angajatorilor.

Introducere

În pofida eforturilor întreprinse, constatăm totuşi că teoria managerială abordează problematica conducerii eficiente, a performanţei unei întreprinderi (firme), preponderent, sub *aspect organizaţional.* Acest lucru este explicabil – teoria managerială are drept scop principal identificarea modalităţilor şi elaborarea algoritmilor ştiinţifici generatori de *eficienţă organizaţională*.

Eficiența și eficacitatea

În această ordine de idei, noi diferenţiem două categorii de eficienţă organizaţională, şi anume: *eficienţa economică* şi *eficienţa managerială (eficacitatea)*.

Unul din primii cercetători în management, care a insistat pe această idee a fost *Tung*, care în modelul său managerial *("Modelul lui Tung")* a diferenţiat două tipuri de evaluări ale eficienţei:

- *evaluări economice ale eficienţei*: cifra de afaceri, cota parte din piaţă, rata profitului, etc.;

- *evaluări neeconomice (manageriale) ale eficienţei:* satisfacţia salariatului, fluctuaţia, armonia interpersonală, integrarea în firmă, etc.

Eficienţa economică reprezintă o categorie ştiinţifică, de natură economică, care reprezintă raportul dintre rezultatele primite de către întreprindere şi cheltuielile efectuate de către aceasta. Eficienţa economică este măsurabilă şi cuantificabilă, reflectându-se într-un set de indicatori economico-financiari.

Eficienţa managerială (eficacitatea) constituie o categorie ştiinţifică de natură managerială, care este determinată de calitatea cu care sunt realizate la întreprindere funcţiile manageriale, adică *de gradul de implicare a salariaţilor firmei în derularea procesului managerial, fructificarea la maximum a potenţialului creator a resurselor umane ale organizaţiei*. Acest obiectiv nu poate fi atins fără utilizarea algoritmilor ştiinţifici ai procesului de conducere, identificaţi şi argumentaţi de teoria managerială.

Interdependența: eficiență - eficacitate

Între eficienţa managerială şi eficienţa economică există o relaţie de interdependenţă (relaţie de feedback): *eficienţa managerială determină eficienţa economică a unei întreprinderi, iar eficienţa economică, la rândul său, asigură premisele primare necesare*

pentru atingerea şi perpetuarea eficienţei manageriale, adică pentru performanţa managerială.

În felul acesta, *aşteptările organizaţionale* referitoare la modalităţile de organizare şi gestiune a proceselor manageriale se rezumă la faptul că, întreprinderile care se doresc performante, conştientizează că personalul reprezintă factorul cheie în vederea atingerii eficienţei manageriale.

Echipele manageriale de succes sunt orientate spre utilizarea unui *management inteligent,* management bazat pe fructificarea potenţelor creatoare ale resurselor umane ale întreprinderii în urma implicării acestora în procesul de management. Modalităţile de antrenare a salariaţilor în acest proces sunt determinate de teoria managerială, în particular de teoria managementului resurselor umane.

Aşteptările angajaţilor

La rândul său, *indivizii (salariaţii),* sunt marcaţi de o serie de *aşteptări* legate de organizaţiile în care activează. Aşteptările indivizilor pot fi grupate în două categorii, şi anume: *aşteptările de moment* şi *aşteptările viitoare (strategice)*.

Aşteptările de moment ale salariaţilor constau în satisfacerea nevoilor individuale dominante (conform teoriei lui Maslow), care, de cele mai dese ori, poate fi realizată pentru marea majoritate de indivizi numai într-un cadru organizaţional. Şi în cazul dat, organizaţia apare în ipostaza de *"rău necesar",* precum "guvernele" (P. Drucker) sau "birocraţiile administrative" (M. Weber).

Aşteptările viitoare (strategice) rezidă în autorealizarea individuală şi profesională a salariatului, adică încadrarea creşterii profesionale în contextul aspiraţiilor şi misiunii vieţii individului ("sensul vieţii").

Şi dacă aşteptările de moment ale salariatului unei organizaţii se regăsesc şi se satisfac prin intermediul sistemului motivaţional (inclusiv a celui de remunerare) al firmei, atunci aşteptările viitoare au o acoperire managerială şi organizaţională mai largă. Satisfacerea aşteptărilor viitoare ale salariaţilor depinde de gradul de compatibilitate între misiunea şi cultura organizaţională a firmei, pe de o parte, şi sistemul de valori ale individului, pe de altă parte (ceea ce Tung evidenţia în modelul său drept o variabilă centrală – percepţia climatului organizaţional de către salariaţi).

În această ordine de idei, este evidentă *semnificaţia pentru salariat a necesităţii compatibilităţii între cultura managerială a firmei în care activează (sau intenţionează să se angajeze) şi propriile variabile comportamentale, în special sistemul de valori ale individului*.

Deseori, însă, salariaţii, în special tinerii specialişti, nu atrag o atenţie cuvenită acestei probleme, ceea ce, pe termen lung, duce la frustrări, ratări şi lipse de realizări profesionale / individuale.

În contextul autohton, în procesul angajării, aşteptările de moment sunt prioritare faţă de cele viitoare (strategice), în special, în cazul tinerilor specialişti. Fiind dominaţi de nevoile primare şi dorinţa de a le satisface, tinerii aleg liniile de acţiune care se încadrează perfect în logica teoriilor manageriale motivaţionale.

De regulă, unul dintre cele mai semnificative criterii, în baza căruia se şi adoptă decizia de a se încadra într-o firmă sau alta, de a-şi direcţiona cariera într-un mod sau altul, este – *gradul de atractivitate a remunerării (salariului)* oferită de către organizaţie. Şi dacă pe termen scurt acest criteriu îşi are o acoperire logică perfectă, atunci, deseori, individul are numai de pierdut pe termen lung.

Fiind impuşi de circumstanţele existente de a opta pentru satisfacerea nevoilor primare dominante în momentul deciderii carierei, tinerii îşi "sacrifică" viitorul, potenţiala creştere profesională, o muncă interesantă şi inovatoare ("dragă sufletului", dar la moment mai prost remunerată), autorealizarea în viaţă. Pe termen lung, modul de comportament ales de către aceştia, se va materializa în potenţe şi forţe creatoare irosite, regrete, decepţii, visuri spulberate.

Principiul orientării eforturilor salariaţilor. *În cazul în care sistemul motivaţional al firmei nu este proiectat în baza interdependenţei directe dintre realizarea obiectivului organizaţional (şi, evident, a celui individual) şi satisfacerea nevoilor individuale dominante ale fiecărui salariat, acesta nu va mai depune în continuare eforturi în vederea realizării obiectivului organizaţional, dar va căuta satisfacerea nevoii dominante prin intermediul fructificării facilităţilor oferite de autoritatea funcţiei pe care o deţine [2].*

Salariatul unei organizaţii are *două modalităţi de acţiune* pentru a-şi satisface nevoile individuale dominante, şi anume:

- *să depună eforturi consistente şi susţinute în vederea realizării eficiente a scopurilor (misiunii) organizaţiei / întreprinderii în cadrul căreia activează, aşteptând ca în schimb, organizaţia să-i satisfacă nevoile dominante prin intermediul sistemului de remunerare.* În acest scop se cere identificarea obiectivelor relevante care vor servi drept criterii de evaluare a rezultatelor activităţii salariatului şi determinate mijloacele de realizare a acestora. Salariatul trebuie să se implice totalmente, cu toate capacităţile, cunoştinţele, spiritul întreprinzător şi iniţiativă în vederea realizării obiectivelor organizaţionale.

- *să utilizeze autoritatea funcţiei pe care o deţine pentru a-şi soluţiona nevoile individuale.* Funcţia de conducere include în mod automat autoritatea luării deciziilor manageriale, decizii care vizează întreaga organizaţie sau o parte componentă a acesteia (secţie, compartiment funcţional). Deciziile manageriale sunt adoptate în baza diferitelor criterii de luare a deciziilor, criterii stabilite de însăşi managerii. Însă, în calitate de criteriu poate servi şi *gradul de satisfacere a nevoilor individuale* a managerului care adoptă decizia, evident, în detrimentul obiectivului organizaţional. În cazul dat, managerul îşi satisface nevoile individuale pe seama organizaţiei, în detrimentul obiectivelor organizaţionale ale acesteia, utilizând autoritatea funcţiei pe care o deţine. *Drept criteriu de adoptare a deciziilor va servi gradul în care acestea vor asigura satisfacerea nevoilor individuale, ci nu gradul în care acestea vor determina îndeplinirea obiectivului organizaţional [4].*

Este nevoie de menţionat că acest principiu managerial este valabil şi pentru salariaţii executori ai unei organizaţii. Alegerea de către salariat a unei sau altei modalităţi de acţiune depinde de gradul de dependenţă dintre realizarea obiectivului organizaţional de către individ şi satisfacerea nevoii individuale dominante, ca rezultat al recompensării din partea organizaţiei a eforturilor depuse. În cazul existenţei unei dependenţe directe – salariatul va alege prima modalitate de acţiune (“depunerea de eforturi în vederea realizării obiectivului organizaţional”), în caz contrar – a doua modalitate de acţiune (“utilizarea autorităţii funcţiei”).

Identificarea așteptărilor angajatorilor față de viitorii angajați.

În vederea identificării așteptărilor angajatorilor autohtoni față de viitorii angajați am întreprins un studiu. Acesta a fost realizat în cadrul *proiectului Ersmus+ ReSTART*, derulat în prezent la Universitatea de Stat din Moldova, în cadrul departamentului „Administrarea afacerilor” [1].

Respectivul studiu are ca obiectiv analiza atitudinilor și percepțiilor angajatorilor, precum și colectarea informațiilor relevante cu privire la nevoile absolvenților studiilor de master în domeniul administrării afacerilor. În acest scop au fost chestionați 18 angajatori autohtoni, care au reprezentat - 2 organizații non-guvernamentale, 2 asociații profesionale, 2 entități guvernamentale și 12 întreprinderi / firme. Marea majoritate dintre întreprinderile incluse în studiu (7 întreprinderi) activează în domeniul serviciilor, iar 3 întreprinderi – sunt întreprinderi industriale.

Conform criteriului numărului de angajați - 10 întreprinderi au până la 50 de angajați și 8 întreprinderi - peste 50 de angajați. Numai 2 dintre întreprinderile analizate au mai mult de 250 de angajați. Menționăm că, domeniul de activitate al întreprinderilor analizate, precum și mărimea acestora sunt reprezentative pentru mediul antreprenorial autohton.

Chestionarele pentru angajatorii autohtoni au fost elaborate cu ajutorul *Google Forms*.

Unul dintre principalele elemente dorite a fi identificate, s-a referit la perspectiva companiilor intervievate asupra calităților pe care trebuie să le dețină un angajat. După cum reiese din *Fig. 1.*, toate caracteristicile personale au fost marcate ca fiind i*mportante* și *foarte importante* de marea majoritate a angajatorilor chestionați. Totuși, respondenții chestionați, potențiali angajatori ai absolvenților *programului de master "Administrarea afacerilor"*, au evidențiat drept cele mai semnificative caracteristici personale ale unui angajat performant următoarele (fig. 1.): *deschiderea și curiozitatea cu privire la noile provocări; toleranța față de valorile și comportamentul altor personale; gestionarea dezvoltării carierei proprii, abilitate mai bună de soluționare a problemelor complexe.*

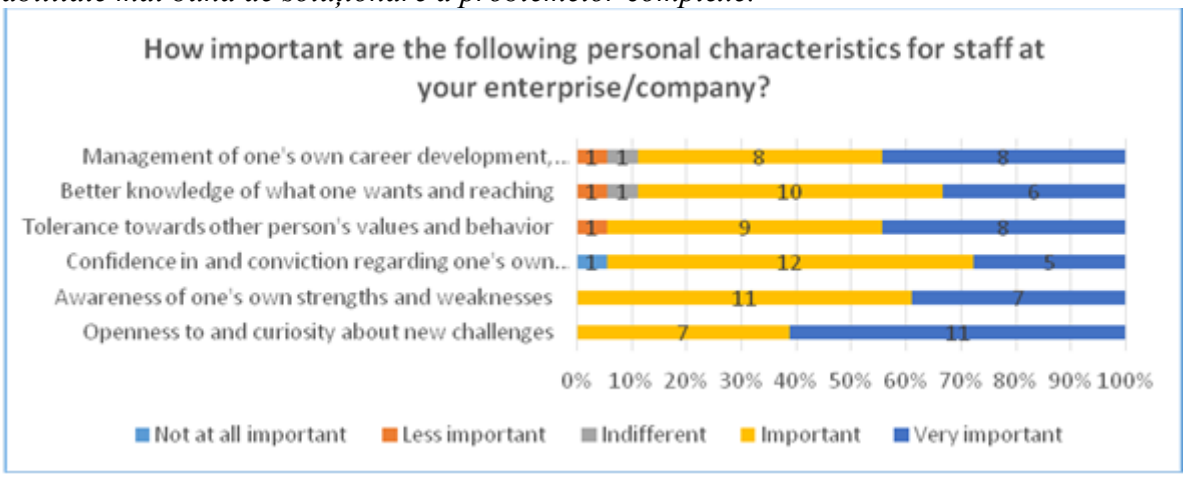


Fig. 1. Cât de importante sunt următoarele caracteristici personale pentru personalul întreprinderii / companiei Dstră?

Având în vedere calitățile percepute ca priorități în întreprinderile / companiile analizate, așteptările față de absolvenți sunt adaptate în mod corespunzător. Așteptările angajatorilor cu privire la *atitudinea tinerilor absolvenți față de locul de muncă* sunt prezentate în *Fig. 2*. După cum putem observa din respectiva figură, marea majoritate a *calităților personale* propuse s-au dovedit a fi *importante* și *foarte importante* pentru angajatori autohtoni. Totuși, putem constata că în ce privește atitudinea tinerilor absolvenți față de locul de muncă, angajatorii chestionați au pledat pentru așa calități cum ar fi: p*erseverența; capacitatea mare de muncă*.

De asemenea, au mai fost evidențiate așa calități dorite de angajatori ca: a*titudinea pozitivă față de sarcinile de lucru* și *sentimentul de inițiativă*.

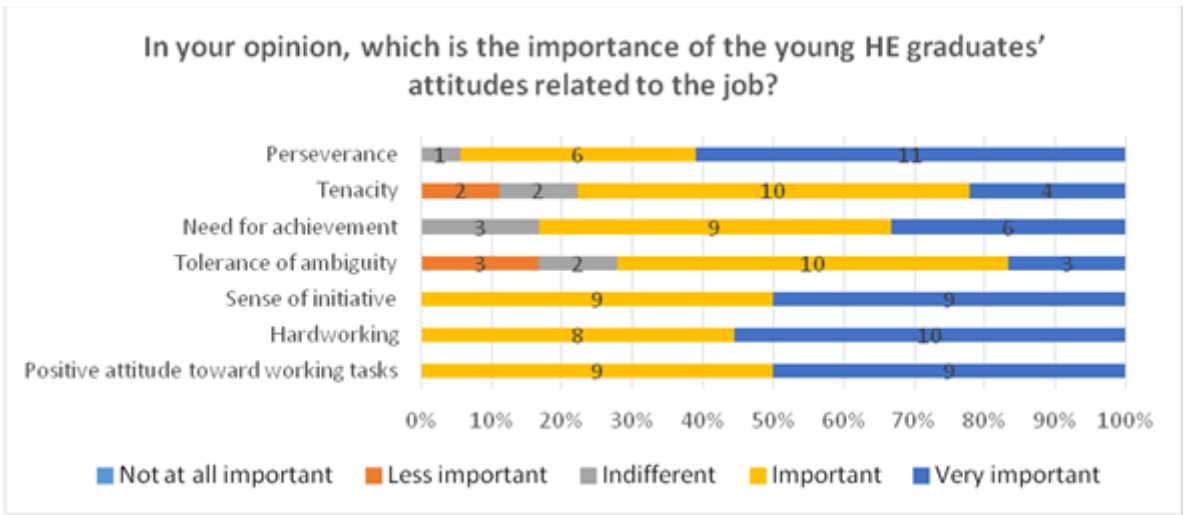


Fig. 2. În opinia Dstră, care sunt cele mai importante atitudini a tinerilor absolvenți față de locul de muncă

În cele din urmă, am întreprins efortul de a identifica *gradul de satisfacție al angajatorilor, legat de atitudinea absolvenților față de locul de muncă. Semnificația acestui demers este determinat de necesitatea / oportunitatea* realizării unei analize comparative dintre așteptările angajatorilor și gradul de satisfacție al acestora legat de atitudinea absolvenților, angajaților întreprinderilor / companiilor. Acestea au fost selectate de către respondenții chestionați, după cum urmează *(Fig. 3.): atitudinea pozitivă față de sarcinile de lucru; sensul de inițiativă; nevoia de realizare.*

Efectuând *analiza comparativă între percepția angajatorilor privind atitudinea tinerilor față de locul de muncă și nivelul lor de satisfacție*, pe baza experienței dobândite, se poate observa că angajatorii autohtoni au așteptări care depășesc considerabil comportamentul real al absolvenților.

În acest context, menționăm cel mai mare decalaj înregistrat între așteptări și gradul de satisfacție înregistrat la capitolul *toleranța la ambiguități* și *tenacitate*, care constituie unele dintre caracteristicile de bază ale antreprenoriatului de succes, a orientării acestuia spre performanță și excelență.

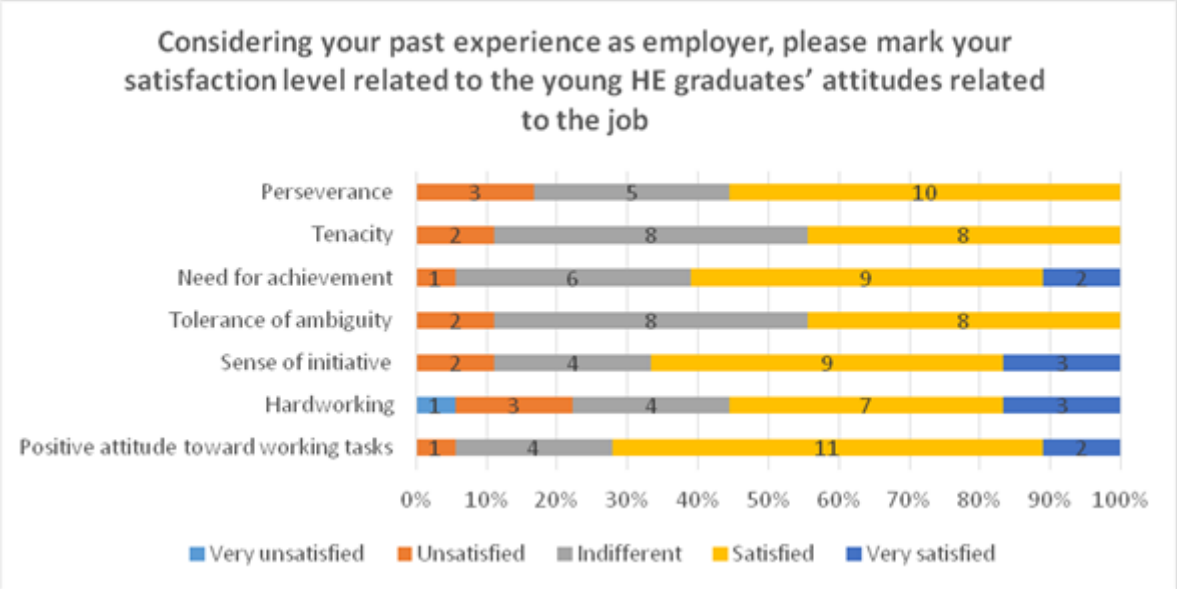


Fig. 3. Având în vedere experiența Dvs. în trecut în calitate de angajator, Vă rugăm să determinați nivelul Dvs. de satisfacție legat de atitudinile tinerilor absolvenți ai învățământului superior față de locul de muncă

Concluzii

În felul acesta angajatorii potențiali au identificat anume acele *caracteristici și calități care atestă interesul lor pentru promovarea unui management participativ bazat pe cooperarea dintre angajați.* Ei se așteaptă ca viitorii angajați să arate atitudinea pozitivă față de locul de muncă, să exercite inițiativa, să fie flexibili și să se adapteze cu ușurință la situații noi și să fie punctuali și serioși în activitatea lor.

Perseverența și munca asiduă sunt trăsăturile cele mai așteptate pe care tinerii absolvenți ar trebui să le arate la viitorul loc de muncă.

În același timp, angajatorii autohtoni sunt insatisfăcuți de atitudinea noilor angajați față de locul de muncă, în special în ce privește *toleranța la ambiguități, tenacitatea;* dar sunt nemulțumiri / insatisfacții și în ce privește *munca asiduă* și *perseverența.*

Cauzele acestei discrepanțe / neconcordanțe între așteptări și realități, a lipsei unui adecvat feedback din partea tinerilor angajați la așteptările angajatorilor rezidă în imperfecțiunea și carențele existente în sistemul de management autohton, atât la nivel național, cât și la nivel organizational, de firmă / companie.

Anume din aceste considerente nu se poate asigura un comportament adecvat din partea tinerilor angajați care ar corespunde așteptărilor angajatorilor, fapt care ar determina orientarea managementului autohton spre performanță și excelență.

BIBLIOGRAFIA:

1. Balmuș-Andone, M., Jalencu, M., Bulimaga, T. Fine tuning analysis of local practices on entrepreneurship education. Survey report with identified critical to satisfaction (CTS) factors for Entrepreneurship Competence, Project Erasmus+ ReSTART, 2018.
2. Jalencu, M. Managementul resurselor umane (support de curs), Chișinău: UCCM, 2003.
3. Jalencu M. Corupţia în Republica Moldova şi impactul ei economic. Abordare managerială. // Corupţia. – Chişinău: Arc, 2000.
4. Jalencu M. Principiul managerial al multiplicării comportamentale. // Rezultatele investigaţiilor ştiinţifice pe anul 2000 a corpului profesoral-ştiinţific. – Chişinău: UCCM, 2002.

ASPIRAȚIILE TINERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA ȘI OPORTUNITĂȚILE DE DEZVOLTARE PROFESIONALĂ

MIRONOV SVETLANA
doctor în economie, conferențiar universitar, Departamentul Administrarea Afacerilor, USM

ABSTRACT: Tinerii din Republica Moldova întâmpină dificultăți în găsirea unui loc de muncă stabil şi cu perspective de dezvoltare a carierei profesionale. Putem evidenția mai multe bariere în integrarea tinerilor pe piața forței de muncă, printre care: discrepanță între calificările tinerilor specialişti şi cerințele angajatorilor, lipsa de experiență în luarea deciziilor independente, lipsa abilităților profesionale practice. Deseori, alegerea profesiei nu se bazează pe necesitățile pieței muncii în anumite specialități. Nivelul de pregătire a tinerilor la începutul angajării are un rol foarte important şi cu avantaje evidente pe măsura creşterii nivelului de pregătire profesională. Atât găsirea unui loc de muncă stabil şi satisfăcător este un proces cu durată mai lungă sau mai scurtă pentru tineri în funcție de specialitate şi nivelul de pregătire profesională avut.

Young people in the Republic of Moldova face difficulties in finding a stable job and career development prospects. We can highlight several barriers to the integration of young people into the labor market, including: discrepancy between the qualifications of young specialists and employers' requirements, lack of experience in making independent decisions, lack of practical professional skills. Often, the choice of profession is not based on the needs of the labor market in certain specialties. The level of training of young people at the start of employment has a very important role and obvious advantages in terms of increasing the level of professional training. Both finding a stable and satisfactory job is a longer or shorter process for young people according to their specialty and the level of professional training they have.

CUVINTE – CHEIE: tineri, aspirații, oportunitate, piața muncii, studii, angajare, competențe.
KEYWORDS: young people, aspirations, opportunity, labor market, studies, employment, skills.

Pentru a deveni un specialist bun şi a dezvolta o carieră profesională de succes, tinerii trebuie să depună eforturi considerabile. Din multitudinea profesiilor existente, alegerea viitoarei profesii nu este un lucru uşor pentru tinerii de azi. De aceea, odată ce şi-au ales specialitatea, tinerii îşi formează nişte aşteptări pe parcursul anilor de studii, ca ulterior să le realizeze atât la finalul studiilor cât şi pe parcursul vieții profesionale.

În urma unui studiu sociologic, privind alegerea profesiei şi aspiraţiile tinerilor privind învăţământul superior din Republica Moldova, cercetătorii autohtoni au remarcat, că cea mai mare parte din studenții intervievați conştientizează că trebuie să aibă o atitudine responsabilă în formarea lor profesională (58,6%), în acelaşi timp ar trebui şi să mai *facă diferite stagii de practică* (57,7%), la fel ar trebui şi *să învețe bine* (56%). Aproximativ jumătate din ei consideră că pentru a deveni un profesionist în domeniu *trebuie să participe la diferite training-uri şi seminare suplimentare*. O treime dintre respondenți consideră că trebui să urmărească şi alte informații suplimentare de sine stătător în domeniu, pentru a avea capacitățile în domeniul studiat. *Implicarea în activitățile de voluntariat* este consideră că fiind importantă doar pentru 29,3% dintre studenți pentru a fi un specialist bun.[1]

Pentru fiecare tânăr în parte, proiectarea carierei profesionale porneşte, de la un set de premise. Astfel, este important ca tânărul să se cunoască pe sine, să se autodetermine din punct de vedere profesional, să ştie a corela între posibilitățile, aspirațiile şi cerințele socioprofesionale. Printre aşteptările tinerilor pe care le au față de procesul de studiere a profesiei au fost menționate *comunicarea într-o limbă străină, schimb de experiență peste hotare, facilitarea procesului de angajare în câmpul muncii*, de asemenea cât *mai multă practică şi experiență*.

Alegerea corectă a profesiei, cerințele căreia coincid cu calitățile tânărului, poate contribui la o mai bună, eficientă şi rapidă asimilare/însuşire a profesiei alese, precum şi la o adaptare mai uşoară la condițiile de muncă. În procesul de studiere a unei profesii apar deseori obstacole şi

dificultăți ce ar tergiversa desfășurarea procesului de studiu în mod normal. Astfel, întrebați care ar putea fi obstacolele și dificultățile în studierea profesiei alese, cea mai mare parte dintre studenții intervievați susțin că *nu sunt obstacole și dificultăți*. Totuși, au fost studenți care cred că există *un volum exagerat de informații* și *au un program de studii încărcat*, la fel ei cred că *nu au timp suficient pentru studierea profesiei alese*.

Alegerea studenților între a munci sau nu pe perioada studiilor poate fi privită prin prisma a două laturi. Pe de o parte, cei care aleg să muncească pe perioada studiilor câștigă din punct de vedere financiar, mulți dintre ei nu dispun de posibilități materiale însemnate, astfel vor putea să se întrețină singuri și vor putea continua studiile, iar experiența acumulată ar putea contribui la lansarea unei cariere profesionale de succes. Un alt argument care ar fi pro pentru munca în timpul studiilor, ar fi faptul că astfel studenții au posibilitatea de a lucra în domeniul pe care îl studiază, acumulând astfel cunoștințe practice pe lângă cele teoretice. Comunicarea cu alte persoane ar permite tânărului să își dezvolte personalitatea, prin cultivarea responsabilității față de profesia pe care o studiază.

Din rezultatele cercetării privind aspirațiile la o carieră profesională în domeniul specialității alese, s-a constatat că 2/3 din studenții intervievați au o dorință de a avea pe viitor o carieră profesională în domeniul specialității pe care o studiază. Un sfert dintre studenți își doresc într-o oarecare măsură să continue drumul domeniului ales, iar pentru 7% din respondenți le-a fost greu să răspundă. [1]

Ultimii ani sunt marcați de o corelare slabă între sistemul educațional și piața muncii, iar unul din factorii care limitează corelarea este insuficiența de date și studii, neactualizarea lor privind nevoile pe termen lung al pieței. [4]

Pregătirea profesională a tinerilor în raport cu exigenţele pieţei muncii se atestă a fi relative înaltă. Rezultatele studiului Tranziția de la școală la muncă (BNS, 2015) relevă faptul că aproape o treime (29,1%) dintre tinerii activi în cîmpul muncii posedă un nivel de studii mai înalt decât exigențele cerute și doar 2,1% sunt sub-educați pentru postul lor de muncă. Totuși, circa 69% dintre tinerii angajați lucrează în meserii ce corespund cu nivelul lor de educație. Față de prima rundă a studiului (BNS, 2013), atestăm o ușoară creștere a ponderii tinerilor supra-educați pentru ocupația avută și a celor cu nivel de studii corespunzător cerințelor, pe fundalul descreșterii celor sub-educați. Discrepanța de gen este în defavoarea bărbaților, tinerii ocupați fiind deseori cu un nivel mai înalt de studii decât cerințele muncii pe care o prestează (35,4% comparativ cu 20,7% în cazul femeilor), pe când tinerele ocupate pe piața muncii au studii corespunzătoare postului avut.[2]

O vizualizare pe medii de reședință a datelor atestă că tinerii din mediul rural sunt mai dezavantajați, întrucât fiecare al treilea tânăr ocupat este supra-educat pentru locul de muncă avut, iar aceasta indică atât pierderi personale, cât și sociale, ca investiție de timp și bani alocați studiilor. În general, ponderea înaltă a tinerilor supra-educați pentru ocupația avută în câmpul muncii este și rezultatul creșterii nivelului de studii în rândul populației tinere din Republica Moldova. Lipsa locurilor de muncă care corespund unui anumit nivel de educație impune tinerii cu studii superioare să accepte locurile de muncă disponibile, inclusiv cele pentru care sunt supra-calificaţi. Drept urmare, pe de o parte, persoanele cu un nivel de educație ce depășește cerințele postului este probabil să câștige mai puțin decât ar fi putut în alte condiții. În plus, utilizarea necorespunzătoare a abilităților și supra-educația duce la pierderea de competențe. Pe de altă parte, și statul este în pierdere, fiindcă potențialul productiv în economie nu este pe deplin folosit.

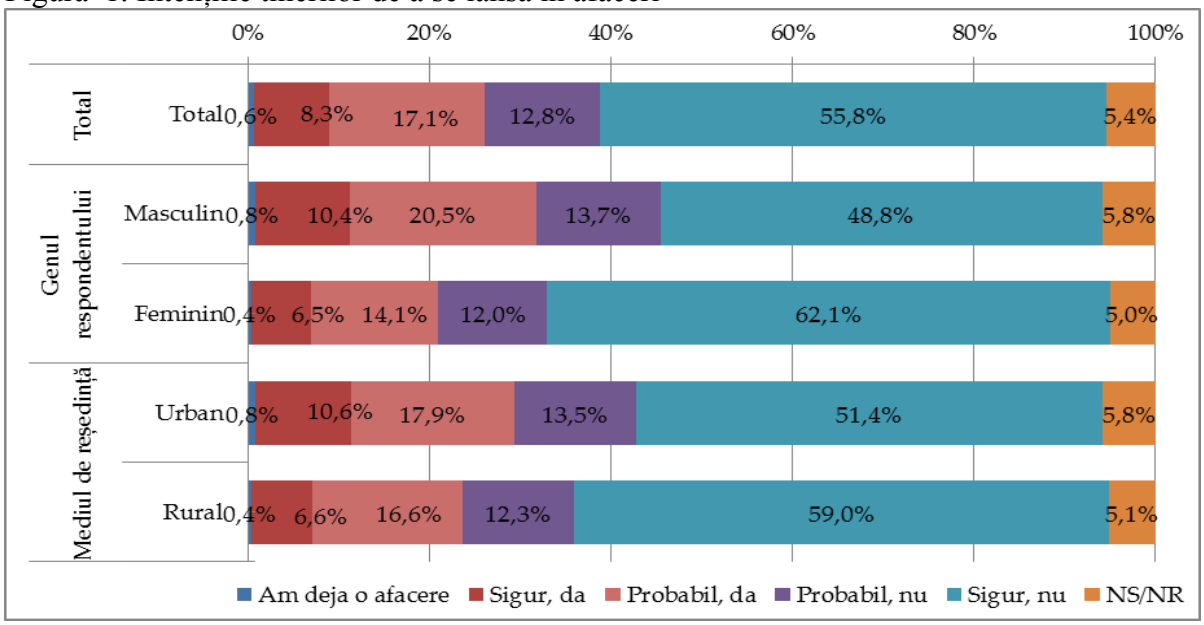
Neconcordanța dintre nivelul de studii/calificare al tinerilor și locul de muncă unde activează, îi pune pe unii dintre aceștia iarăși în fața alegerii și căutării unei noi activități. În general, peste un sfert dintre tinerii ocupați (27%) au avut experiența de a refuza un post de muncă. Dintre ei, 6,4% au refuzat postul din motiv că activitatea nu corespundea nivelului de calificare. Printre femeile tinere, circa 10% s-au confruntat cu această problemă, iar printre bărbați – 4,2%. Remarcăm că, femeile au un nivel de studii mai înalt, iar probabilitatea de a se angaja, la început, la un post cu cerințe de calificare mai joasă, este mai mare, inclusiv ca

urmare a deficitului de oportunități de angajare, dar și a aspectelor discriminării de gen menționate mai sus. Necorespunderea calificării cu activitatea profesională este și un motiv ce alimentează dorința tinerilor de a-și schimba locul de muncă. Astfel, în medie, 12% dintre tinerii ocupați ar vrea să-și schimbe munca pentru aşi putea utiliza pe deplin calificările/abilitățile pe care le au. În cazul bărbaților tineri, circa 13% manifestă această dorință, iar a femeilor – 10%.[2]

Panorama discrepanțelor dintre realitatea ocupațiilor pe piața internă a muncii și aspirațiile capitalului uman care urmează de a intra pe această piață face trimitere la pierderile probabile ale resurselor umane educate și calificate care, fie vor accepta să se angajeze în ocupații inferioare nivelului de pregătire avut, fiind supra-educați pentru acestea, fie nu se vor regăsi de fel în cîmpul muncii din Moldova. [2]

Centrul de Investigații Sociologice și Marketing ”CBS AXA” în anul 2016 a realizat Cercetarea opiniei privind problemele, valorile și aspirațiile tinerilor din Republica Moldova**.** [4] În urma investigației efectuate s-a ajuns la concluzia că promovarea politicilor de dezvoltare a antreprenoriatului printre tineri sunt actuale în republică, totuși impactul acestora nu este atât de semnificativ. Doar câteva cazuri (0,6%) au fost observate printre respondenți, care au declarat că au deja o afacere și 8,3% au menționat că în următorii doi ani intenționează să deschidă o afacere proprie. Intențiile lansării unei afaceri sunt mai pronunțate printre bărbați, circa 30,9% au menționat acest lucru, printre femei această pondere este de doar 20,6%. De asemenea și în mediul urban ponderea potențialilor întreprinzători este superioară celei din mediul rural, circa 28,5% în raport cu 23,2% respondenți din grupurile respective care au declarat că la sigur sau probabil că vor deschide o afacere în următorii doi ani (Figura 1). Intențiile privind deschiderea unei afaceri proprii sunt dependente de nivelul de studii al respondenților, ponderea celor cu nivel înalt constituie 35,3% în raport cu doar 18,4% printre cei cu nivel scăzut de studii. [4]

Figura 1. Intențiile tinerilor de a se lansa în afaceri



Sursa: *Cercetarea opiniei privind problemele, valorile și aspirațiile tinerilor din Republica Moldova*. Centrul de Investigații Sociologice și Marketing ”CBS AXA”, Chișinău, 2016, 103 p.

Lansarea afacerilor proprii sunt condiționate de o serie de factori, iar cel mai important este posibilitatea obținerii veniturilor. Circa 63,7% dintre respondenți au menționat drept motiv opțiunea *Să câștig mai mulți bani,* 55,7% - *Să fiu independent/ă*, dar și valorificarea competențelor și abilităților, cu 28,5% răspunsuri. De asemenea o pondere semnificativă de 19,5% respondenți au menționat drept motiv evitarea șomajului.

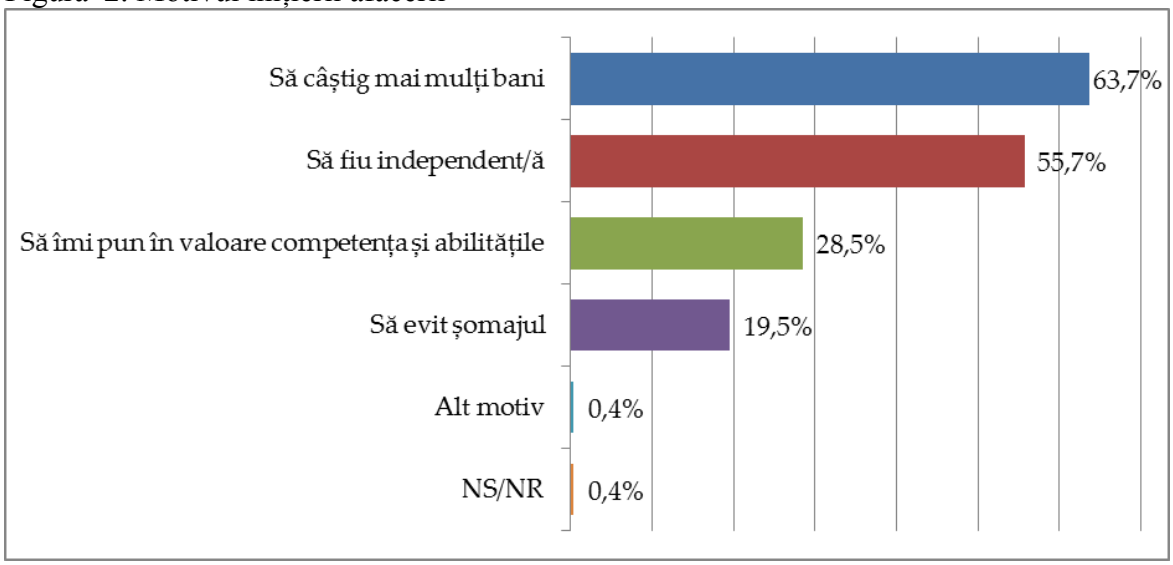
Tendința de a câștiga mai mulți bani este observată printre bărbați, cu 66,1% raspunsuri afirmative versus 60,5% printre femei, printre respondenții căsătoriți în raport cu cei

necăsătoriți, 66,9% în raport cu 60,6%, respectiv. O pondere majoră de 77,7% a persoanelor care s-au declarat casnice au menționat că intenționează lansarea unei afaceri proprii în următorii doi ani.

Opțiunea de a fi independent/ă a fost menționată preponderent de către șomeri, 61,1%, tinerii necăsătoriți, 60,1%.

Intenția de valorificare a competențelor și abilităților proprii prin inițierea unei afaceri a fost observată preponderent printre persoanele care fac studii, 44,9%, de asemenea și tinerii de 14-18 ani.

Figura 2. Motivul inițierii afacerii



Sursa: *Cercetarea opiniei privind problemele, valorile și aspirațiile tinerilor din Republica Moldova*. Centrul de Investigații Sociologice și Marketing "CBS AXA", Chișinău, 2016, 103 p.

O serie de dificultăți în lansarea unei afaceri proprii au fost menționate de către respondenți, iar ponderea cea mai mare a respondenților de 61,1% consideră că este lipsa resurselor financiare. Alte impedimente care au cumulat câte peste 40% răspunsuri sunt *corupția* și *impozitele mari,* câte 20% - alte trei dificultăți, precum *concurența, lipsa pieței de desfacere, multe verificări din partea statului.* [4]

În urma cercetărilor efectuate de Magenta Consulting [3] s-a constatat că domeniile care trezesc cel mai mare interes în rândul tinerilor pentru deschiderea unei afaceri sunt cele tradiționale - agricultura (22%), comerțul (20%) și prestarea serviciilor (17%). În același timp, IT a cumulat o cotă de 4%. Tinerii din mediul rural par a fi mai entuziasmați decât cei din orașe de ideea deschiderii unei afaceri în domeniul agriculturii (29% față de 14% a celor din mediul urban) și în domeniul comerțului (27% față de 12%), pe când tinerii din mediu urban sunt mai interesați de sfera prestării de servicii (20% față de 13%). Se observă că atât în rândul bărbaților, cât și în rândul femeilor topul celor mai atrăgătoare domenii de a-și deschide o afacere include: agricultura (cu 26% pentru bărbați și 17% pentru femei), comerțul (respectiv 17% și 23%) și serviciile (respectiv 15% și 19%). Cu toate acestea, se observă că în timp ce agricultura, domeniul de activități financiare (9% față de 2% în rândul femeilor) și IT-ul (6% față de 1% în rândul femeilor) mai mult îi atrag pe bărbați, în cazul respondentelor se observă un interes mai mare față de comerț, servicii și domeniul sănătății (12% față de 1% în cazul bărbaților).

Fiind întrebați unde se va afla afacerea lor, 57% dintre antreprenorii potențiali au indicat că vor înființa afacerea doar în Moldova, 22% au indicat că au în plan și o afacere peste hotare (motivând intenția de a rămâne prin dorința de a sta lângă casă și familie – 50%, necunoașterea limbilor străine – 19%, dorința de a dezvolta economia Moldovei – 17%, de a rămâne lângă prieteni – 14%, patriotismul a fost numit de 12% și condițiile potrivite pentru

dezvoltarea afacerii – de 10%). 7% își visează o afacere exclusiv peste hotare și 14% nu sunt siguri în privința planurilor lor.

Precum s-a discutat în cadrul focus grupurilor, în societate lipsește promovarea unor tineri de succes care au reușit să obțină rezultate bune aflându-se în Moldova. Se pune accent pe promovarea succeselor tinerilor care au plecat peste hotare și astfel, acei care rămân se simt motivați de a pleca pentru a demonstra că și ei ar putea avea succes. Însăși termenul *succes* pare a fi legat de plecarea peste hotare. Dintre potențialii antreprenori 34% au lucrat peste hotare, în timp ce în segmentul celor care deja au o afacere cota persoanelor care au mai lucrat peste hotare este de 25%. Plecarea peste hotare i-a influențat atât pe tinerii antreprenori, cât și pe potențialii antreprenori în dorința lor de a-și deschide o afacere (74% în cazul potențialilor antreprenori și 54% - în cazul antreprenorilor actuali).

Potențialii antreprenori au mai mult optimism în privința șanselor creșterii afacerii lor, decât antreprenorii actuali (16% dintre antreprenorii actuali evaluează șansele ca fiind foarte mari și 38% - ca fiind mari, deci cumulativ 54% evaluează aceste șanse ca fiind mari, în timp ce în segmentul potențialilor antreprenori aceste ponderi sunt de 26% și 54%, deci, cumulativ 80%).

În momentul deschiderii afacerii potențialii antreprenori evidențiază următoarele tipuri de probleme: corupția, birocrația, insuficiența banilor, în timp ce actualii antreprenori au fost preocupați în primul rând de lipsa cumpărătorilor și vânzări mici, concurența mare și imposibilitatea estimării riscurilor. Potențialii antreprenori își fac griji că afacerea lor ar putea fi inhibată de la bun început, dacă autoritățile locale nu ar fi de acord cu deschiderea afacerii (pe motive politice sau din cauza refuzului antreprenorului de a plăti mită). Pentru a putea face față dificultăților care vor apărea, majoritatea tinerilor iau în calcul următoarele soluții: luarea unor împrumuturi – 16%, continuarea de a munci - 13%, a da dovadă de insistență - 10%, informarea – 10% sau darea mitei – 8%. Persoanele care au rude sau prieteni apropiați care au afaceri proprii se declară mai optimiști că vor reuși deschiderea unei afaceri. Aceasta le-a oferit posibilitatea de a cunoaște anumite informații care ar putea să îi ajute în depășirea unor viitoare probleme. În cazul în care câteva persoane dintr-o familie deschid diferite afaceri care pot presta serviciile una alteia, aceasta le permite oferirea unor condiții preferențiale (spre exemplu, preț redus) afacerii unei rude decât companiilor din afară. Astfel, aceste companii au un avantaj competitiv față de concurență.

La nivel de soluții pentru situațiile-problemă s-a propus: 1) ajutorul tinerilor antreprenori, subvenții, investiții (răspunsul a 31% din potențiali antreprenori și 26% - actuali antreprenori), schimbarea conducerii țării (22% și 17%), impozite mai mici (19% și 16%), eliminarea corupției (13% și 10%), schimbarea mentalității (13% și 11%), schimbarea legislației (11% și 16%), cursuri și treninguri (11% și 13%), credite avantajoase (0 și 10%), stabilizarea situației politice (9% și 13%).

Există percepția că tinerii din capitală sunt privilegiați, fiindcă au mai multe posibilități de instruire, acces la mai multe programe de susținere decât tinerii din alte localități. Metoda preferată de instruire sunt instruirile practice, precum ar fi stagiunile în cadrul unor companii, sau predarea de către persoanele cu experiență practică. Tinerii care doresc deschiderea unei afaceri declară că simt cea mai mare lipsă de cunoștințe în domeniul contabilității și domeniul legislativ (spre exemplu, la focus grupuri s-a menționat că ar fi bine ca tinerii antreprenori să cunoască procedura deschiderii unei afaceri, să cunoască ce tipuri de documente trebuie pregătite, să urmeze o pregătire în domeniul exportului-importului pentru a putea să se descurce fără ajutorul brokerilor, serviciile cărora sunt costisitoare). Din totalul persoanelor care au deja deschisă o afacere, 47% simt necesitatea cunoașterii unor limbi străine. Cele mai des menționate au fost limba engleză, germană și rusă.

Atât tinerii care planifică deschiderea unei afaceri cât și cei care au deja deschisă o afacere au menționat că simt necesitatea instruirilor pe tema artei negocierilor (69% în cazul potențialilor antreprenori și 59% în cazul actualilor antreprenori), stabilirii relațiilor cu clienții (67% și 55%), vânzărilor (65% și 58%) și modalităților de a găsi clienți noi (67% și 58%).

Tinerii antreprenori şi potenţialii antreprenori recunosc beneficiile în urma unor instruiri pe astfel de teme, precum: modalităţi de finanţare a unei afaceri nou create (cum se aplică pentru obţinerea unor credite, ce granturi există şi cum ele pot fi obţinute, ce programe de stat se oferă etc.), bazele contabilităţii şi ale fiscalităţii, aspecte juridice ale unei întreprinderi, cunoaşterea drepturilor şi obligaţiilor unui antreprenor, modalităţi de asigurare a influxului de clienţi, relaţionarea cu clienţii.

Pentru a reduce la maximum problemele cu care se confruntă studenţii şi tinerii antreprenori, se recomandă:

- sporirea abilităţilor de comunicare a studenţilor în limbi străine,
- consolidarea bazei tehnico-informaţionale a instituţiilor de învăţământ,
- creşterea gradului de pregătire a tinerilor în domeniul tehnologiilor informaţionale,
- extinderea conţinutului disciplinelor, prin utilizarea soft-urilor speciale,
- corelarea sistemului educaţional cu ofertele de pe piaţa forţei de muncă,
- consolidarea pregătirii practice în sistemul de învăţământ superior,
- atragerea practicienilor în procesul didactic,
- crearea şi dezvoltarea parteneriatelor cu angajatori în scopul pregătirii practice a studenţilor,
- la deschiderea afacerii, ascultarea în mod obligatoriu a cursurilor de iniţiere în afaceri,
- susţinera tinerilor antreprenori, prin diverse programe de stat.

BIBLIOGRAFIE:

1. Carcea E., Hruşciov E., coord.: Olga Gagauz. *Alegerea profesiei şi aspiraţiile tinerilor privind învăţământul superior din Republica Moldova: Studiu sociologic*. Chişinău: INCE, 2018. 32 p.

2. Buciuceanu-Vrabie M, Gagauz O. *Tinerii pe piaţa muncii din Republica Moldova: competenţe şi aspiraţii.* Institutul Naţional de Cercetări Economice, Chişinău: INCE, 2017, 36 p.

3. http://consulting.md/rom/sondaje-sociologice-si-politice

4. *Cercetarea opiniei privind problemele, valorile şi aspiraţiile tinerilor din Republica Moldova*. Centrul de Investigaţii Sociologice şi Marketing "CBS AXA", Chişinău, 2016, 103 p.

ANALIZA DE CONȚINUT ȘI COMPARATIVĂ A MODELELOR PRIVIND SATISFACȚIA MUNCII

ALIC BÎRCĂ
Conferențiar universitar. doctor habilitat
Academia de Studii Economice a Moldovei

ABSTRACT. This scientific endeavor, the issue of work satisfaction within organizations is addressed. Taking into account the implications of professional satisfaction on organizational performance, several models have been developed during the development of society. Thus, several models of professional satisfaction are presented, as well as a comparison of their elements for a much clearer understanding of differences and similarities between them. By benchmarking professional satisfaction models, organizational management can more easily understand the existing issues that affect employee behavior.

KEY WORDS: behaviour, motivation, work, performance, professional satisfaction

Succesul unei organizații depinde, în mare măsură, de cei care activează în cadrul acesteia, prin punerea în aplicare a tuturor capabilităților, cunoștințelor și efortului fizic și intelectual cu care sunt înzestrați angajații. Pentru ca organizația să obțină succesul sau performanța prestabilită este important ca angajații acesteia să primească satisfacția în muncă sau profesională dorită, fapt ce îi va motiva și mai mult spre obținerea de noi performanțe. Pornind de la cele menționate, satisfacția în muncă sau profesională generează diferite implicații asupra comportamentului angajaților și, respectiv, asupra performanței acestora.

Luând în considerație importanța și efectele satisfacției profesionale asupra evoluției comportamentului angajaților care poate genera multiple perturbații în activitatea organizației, fapt ce ar conduce la creșterea costurilor cu angajații, se impune acordarea unei atenții sporite din partea managementului organizațiilor. Astfel, pentru ca managementul organizației sa fie eficient este necesar să se găsească un echilibru în ceea ce privește satisfacția angajaților, un echilibru care pe de-o parte să nu permită afectarea performanței individuale sau colective datorită unei insatisfactii acute, iar pe de altă parte, să stimuleze performanța prin găsirea unei modalități eficiente de creștere a satisfacției. Cu cât mai mult va fi ignorat acest domeniu din partea managerilor, cu atât mai multe probleme va genera pentru organizaşie

Pornind de la implicațiile satisfacției profesionale asupra activității organizației, în general, și asupra comportamentului angajaților, în special, mai mulți cercetători în domeniu au fost preocupați de elaborarea mai multor modele ce vizează problema în cauză. Un prim model ce caracterizează satisfacția în muncă este cel elaborat de Lawler și Porter *(Figura 1).*

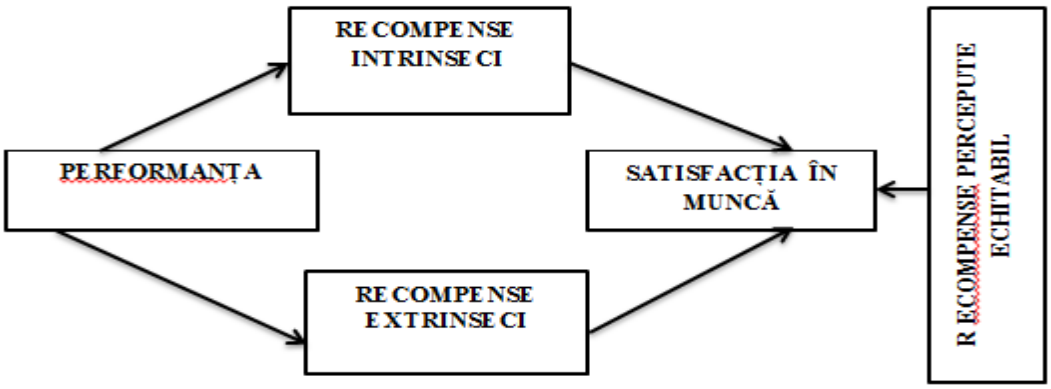


***Fig. 1.* Modelul Porter-Lawler privind satisfacția în muncă**

Sursa: [13].

Modelul Porter-Lawler, prezentat în figura de mai sus, face referință la relația dintre performanță și satisfacția muncii, privită prin modul cum sunt percepute recompensele angajatului. În cazul în care recompensele atât cele intrinseci, cât și extrinseci, sunt percepute ca fiind echitabile, acestea asigură satisfacție angajaților, în caz contrar conduce la insatisfacție profesională. Prin urmare, relația dintre performanța în muncă și satisfacția profesională este condiționată de modul cum sunt percepute recompensele angajaților atât cele extrinseci, cât și cele intrinseci.

Un alt model evidențiază relația dintre recompense și satisfacția muncii este cel elaborat de March și Simon *(Figura 2).*

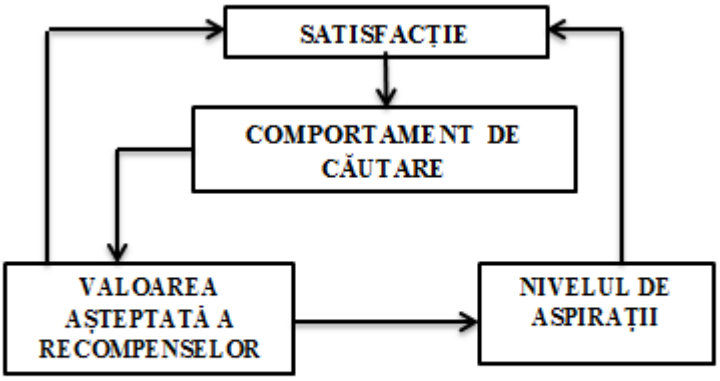


Fig. 2. **Modelul March și Simon privind satisfacția în muncă**

Sursa: [1].

Din modelul elaborat de March și Simon se poate observa că nu are loc o descriere a procesului „în cerc" ce evoluează spre un echilibru stabil, ci un proces „în spirală", unde starea spre care se tinde este un echilibru doar relativ care, în orice moment, poate constitui premisa unui nou dezechilibru. Potrivit autorilor, insatisfacția declanșează căutarea unor programe de căutare și, ulterior, de acțiune care, dacă sunt eficace, conduc la rezolvarea problemei: eliminarea insatisfacției inițiale. Totodată, procesul în cauză implică și o creștere a nivelului de aspirație. În acest fel, noul nivel al aspirației, mai ridicat decât cel anterior, are ca rezultat o nouă situație de insatisfacție.

Un alt model ce caracterizează satisfacția profesională este cel elaborat de Locke și Latham, constituit din mai multe variabile *(Figura 3).*

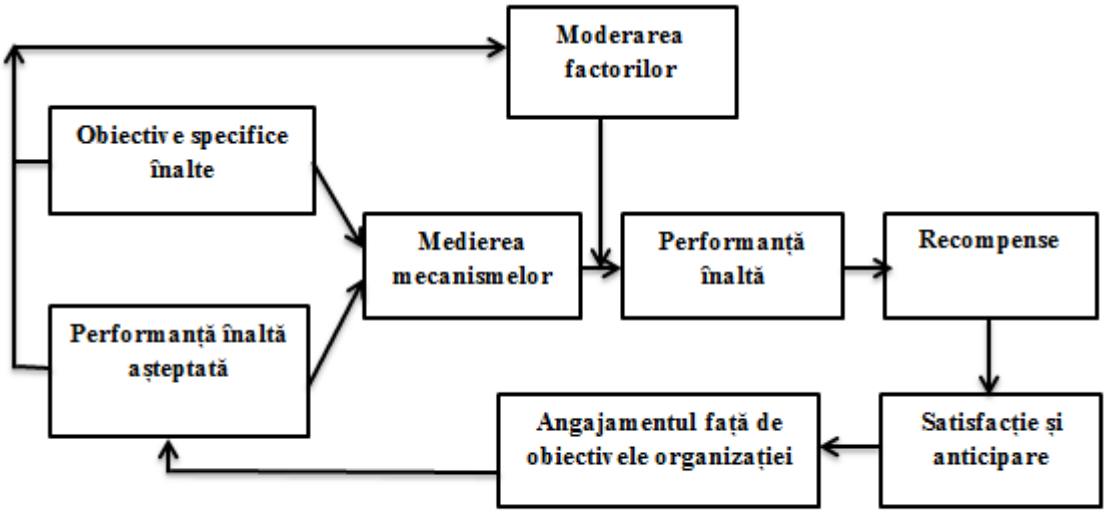


Fig. 3. **Modelul Locke-Latham privind satisfacția profesională**

Sursa: [8].

Modelul elaborat de Locke și Latham privind satisfacția profesională corelează obiectivele prestabilite și performanța așteptată cu satisfacția obținută, luând în considerație, totodată, mecanismele și factorii care pot avea impact asupra variabilelor menționate. Prin aceasta, Locke și Lathan încearcă să atragă atenția la faptul că implicarea managerilor în procesul de mediere a mecanismelor, precum și moderarea factorilor, poate fi relevantă în asigurarea satisfacției profesionale. Spre deosebire de modelele anterioare în care se pune accent pe recompensă, ca element ce asigură satisfacția profesională, modelul Locke-Latham aduce un element nou în abordarea satisfacției profesionale și anume cel legat de angajamentul față de obiectivele organizaționale.

Cel de-al patrulea model al satisfacției profesionale, elaborat de Christen, Lyer și Soberman (2006) pune accentul mai mult pe variabilele postului de muncă care au efecte atât asupra performanței, cât și asupra satisfacției în muncă *(Figura 4).*

Autorii acestui model au încercat să pună în evidență unele elemente legate de postul de muncă - factorii ce influențează asupra postului de muncă și percepțiile rolului – care au impact direct atât asupra performanței postului de muncă cât și asupra satisfacției în muncă. La rândul său, performanța postului de muncă are efecte directe, deopotrivă, asupra performanței organizaționale și satisfacției în muncă. În felul acesta, autorii au atras atenția asupra relaționării variabilelor postului de muncă cu satisfacția profesională.

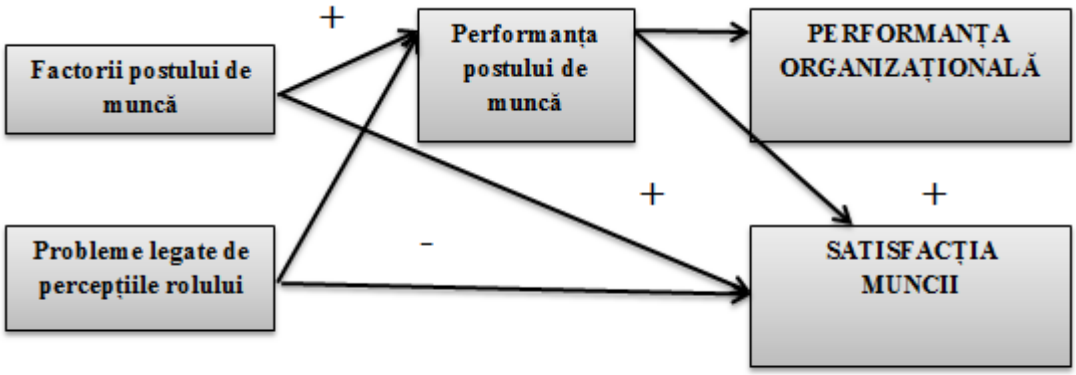


Fig. 4. **Modelul satisfacției în muncă elaborat de Christen, Lyer și Soberman**
Sursa: [5].

Cercetătorii Price și Mueller și-au adus contribuția la analiza satisfacției în muncă prin elaborarea propriului model. Potrivit modelului elaborat de autorii în cauză, satisfacția muncii este influențată de nouă variabile exogene *(Figura 5)* [1].

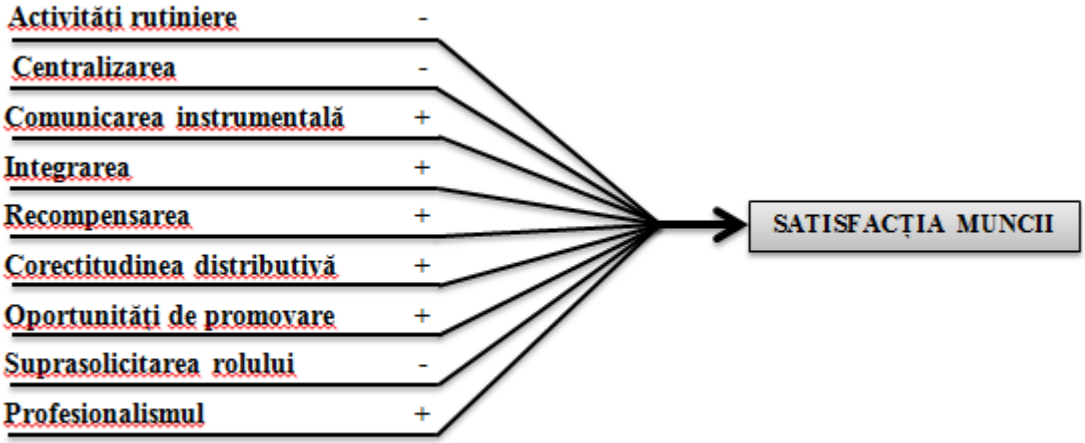


Fig. 5. **Modelul Price-Mueller privind satisfacția profesională**

Din figura de mai sus, observăm că autorii acestui model au pus accentul doar pe factorii exogeni care pot influența satisfacția în muncă. Datorită acestui fapt, modelul dat a fost supus unor critici din partea cercetătorilor în domeniu. În primul rând, House (1981) consideră că în afară de variabilele exogene menționate, există alte două variabile ce puteau fi incluse, cum ar fi

conflictul de rol și supervizarea. În al doilea rând, Pfeffer și Salancik (1978) consideră că există și factori de mediu care pot influența satisfacția în muncă, dar care nu sunt reflectați în modelul dat. Totodată, oportunitatea de promovare prezentată în model nu poate avea un impact direct asupra satisfacției muncii. În al treilea rând, modelul în cauză nu ia în considerație afectivitatea/emoția negativă sau cea pozitivă care pot avea un impact direct asupra satisfacției muncii Staw și Ross, 1985). Acestea și alte critici aduse modelului dat, i-au determinat pe autorii modelului prezentat mai sus să revadă factorii și variabilele care pot influența satisfacția în muncă, venind cu unele completări *(Figura 6).*

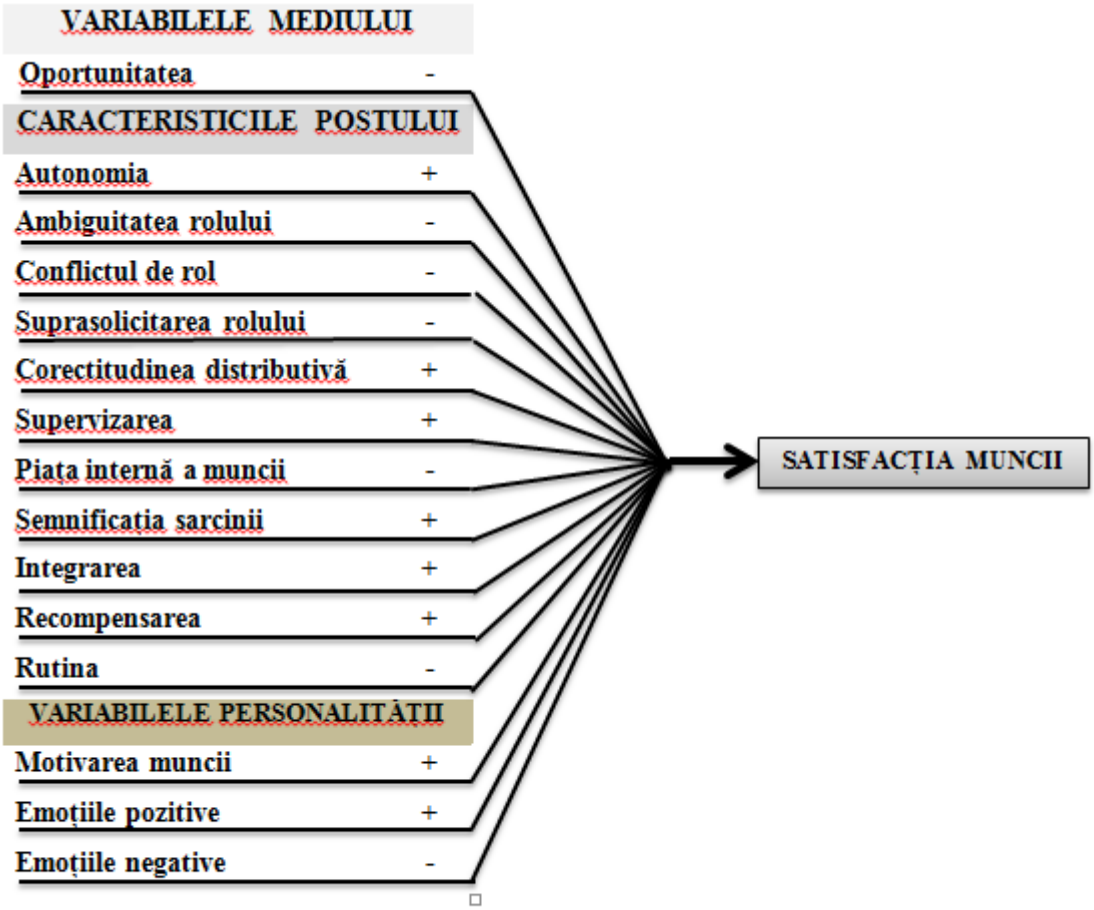


***Fig. 3.6.* Modelul revizuit a lui Price-Mueller privind satisfacția profesională**
Sursa: [1].

Spre deosebire de modelul anterior elaborat de Price-Mueller, cel revăzut cuprinde variabile ce nu se referă doar la caracteristicile postului, ci cuprinde variabile ce vizează mediul de muncă, precum și cele de personalitate. Or, în funcție de personalitatea individului, diferă nivelul de satisfacție profesională. Unii pot avea pretenții mai mici față de locul de muncă, fapt ce le poate asigura o satisfacție profesională mai mare și invers. De asemenea, trebuie luat în considerație faptul că orice variabilă menționată în modelul Price-Mueller poate genera și insatisfacție. Or, insatisfacția muncii este starea emoțională neplăcută, rezultată din evaluarea locului de muncă. Atât satisfacția, cât și insatisfacția muncii sunt o funcție a relației percepute dintre ceea ce se dorește de la locul de muncă și ceea ce percepe titularul postului de muncă.

Analizând modelele anterioare, putem spune că satisfacția muncii este determinată de factori temperamentali și de discrepanța dintre rezultatele muncii dorite de o persoană și rezultatele pe care le percepe de a le fi primit. Angajații obțin o satisfacție mai mare atunci când aceștia ating sau depășesc rezultatele muncii lor și le percep ca fiind echitabile în comparație cu cele primite de alții, determinate prin proceduri corecte. În opinia lui G. Johns, rezultatele pe care oamenii percep că le primesc de la munca lor reprezintă credințele lor față de natura acestei

munci [9]. Mai mult decât atât, autorul dezvoltă un model în care arată cum anumite elemente ca temperamentul corectitudinea și discrepanța influențează satisfacția muncii *(Figura 7).*

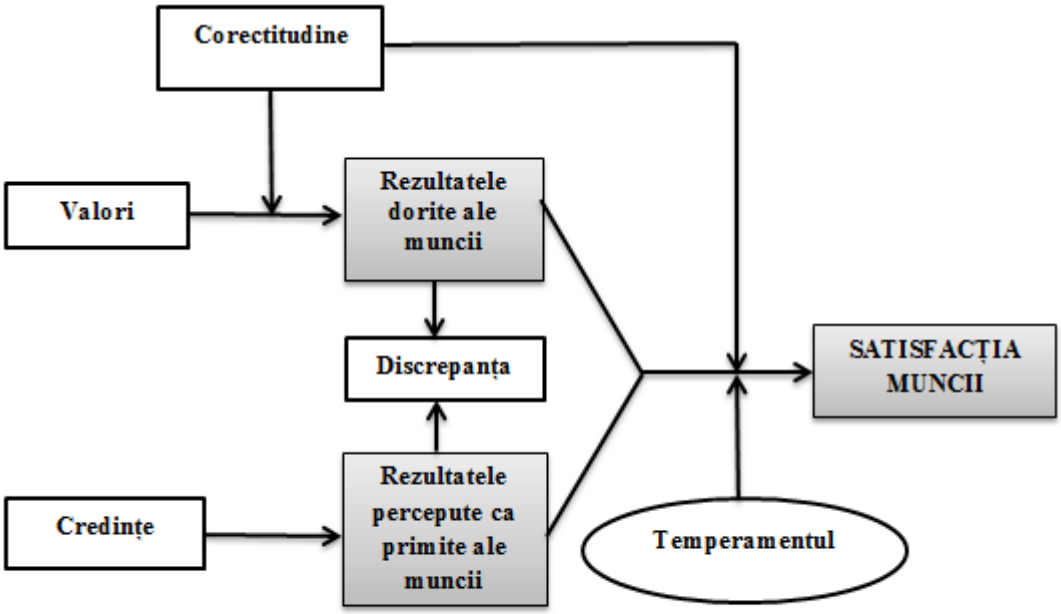


***Fig. 7.* Impactul corectitudinii, discrepanței și temperamentului asupra satisfacției muncii**

Sursa: [9].

Analizând modelul de mai sus, putem constata că satisfacția muncii este influențată de percepția angajatului față de muncă, determinată de sistemul de norme și valori pe care îl îmbrățișează angajatul în activitatea sa profesională. În cazul în care activitatea profesională a angajatului a fost apreciată corect, exprimată atât prin recompense extrinseci, cât și prin cele intrinseci, acesta consideră că organizația a avut o abordare corectă față de propria-i persoană, fapt ce îi asigură un anumit nivel de satisfacție a muncii. Făcând o analiză comparativă a modelelor prezentate mai sus, putem observa atât similitudini, cât și deosebiri, care le particularizează. În *Tabelul 1* încercăm să punem în evidență elementele definitorii ale fiecărui model pentru a înțelege mai bine deosebirile și similitudinile dintre ele.

***Tabelul 1.* Analiza comparativă a modelelor satisfacţiei muncii**

Elemente de referință	**Modelul Porter-Lawler**	**Modelul March**	**Modelul Locke-Latham**	**Modelul lui Christen, Lyer și Soberman**	**Modelul Price-Mueller**	**Modelul lui G. Johns**
Relația dintre performanță și satisfacție	Performanța influențează satisfacția muncii.	Nu este evidențiat acest aspect.	Nu doar performanța influențează satisfacția muncii.	Performanța influențează satisfacția muncii.	Nu este evidențiat acest aspect.	Nu este evidențiat acest aspect.
Recompensele personalului	Echitatea recompenselor influențează satisfacția muncii	Valoarea așteptată a recompenselor influențează satisfacția muncii	Nu doar recompensele influențează satisfacția muncii.	Nu este evidențiat acest aspect.	Recompensele sunt doar un element ce influențează satisfacția muncii.	Nu este evidențiat acest aspect.
Elementele postului de muncă	Nu este evidențiat acest aspect.	Nu este evidențiat acest aspect.	Nu este evidențiat acest aspect.	Influențează direct satisfacția muncii	Nu doar elementele postului influențează direct satisfacția muncii	Influențează indirect satisfacția muncii, prin prisma rezultatelor obținute.
Variabilele	Nu este	Nu este	Nu este	Nu este	Influențează	Influențează

mediului	evidențiat acest aspect.	evidențiat acest aspect.	evidențiat acest aspect.	evidențiat acest aspect.	satisfacția muncii	satisfacția muncii
Variabilele personalității					Influențează satisfacția muncii	Influențează satisfacția muncii
Gradul de dificultate	Simplu.	Simplu.	Simplu.	Moderat	Complex	Complex

Sursa: Elaborat de autor.

Analizând modelele prezentate putem constata că fiecare autor și-a propus ca scop să evidențieze anumite elemente ce influențează satisfacția muncii. Astfel, unii autori ai modelelor prezentate s-au axat pe anumite elemente ce influențează mai mult sau mai puțin satisfacția muncii, în timp ce alții au reușit să surprindă o multitudine de elemente cu impact direct asupra satisfacției muncii (Price, Mueller, Johns etc.).

Prin urmare, satisfacția muncii reprezintă un domeniu al cărui interes s-a aflat permanent în vizorul specialiștilor. De-a lungul timpului, au fost elaborate o multitudine de modele privind satisfacția muncii. Autorii acestor modele au încercat să evidențieze acele elemente pe care aceștia le considerau că au un impact mai mare asupra satisfacției profesionale ale angajaților. Indiferent de nivelul de dezvoltare a societății și de mediul de proveniență, constatăm că recompensele reprezintă unul din elementele cele mai importante care influențează satisfacția angajaților. Aceasta poate fi caracterizată și prin faptul că recompensele satisfac o multitudine de nevoi ale oamenilor, în special cele fiziologice sau existențiale, care asigură un anumit nivel de satisfacție profesională, nivel care poate determina părăsirea locului de muncă sau continuarea activității profesionale în cadrul organizației respective. Deși, este o problemă deseori ignorată de managerii organizațiilor, costurile, care pot avea un caracter indirect, pot fi enorme pentru acestea, generând un șir de probleme în lanț pentru oricare organizație.

BIBLIOGRAFIE

1. Agho Augustine O., Mueller, Charles W. Price, James L. Determinants of employee job satisfaction: A empirical test of causal model, *Human Relations* 1993 (46). Available at: http://hum.sagepub.com/content/46/8/1007
2. Armstrong M. Managementul resurselor umane. Manual practic. București: Codecs, 2003. 872p.
3. Bîrcă A. Managementul resurselor umane, Chișinău: Editura ASEM, 2005. 522 p.
4. Cole G. A. Managementul personalului. Ediția a 4-a. București: Codecs, 2000. 555 p.
5. Christen, M., Lyer, G. and Soberman, D. (2006). Job Satisfaction, Job Performance, and Effort: A Reexamination Using Agency Theory, *Journal of Marketing*, Januaryr, Vol. 70, pp. 137-150
6. Daniels A. C. Managementul performanței: strategii de obținere a rezultatelor maxime de la angajați. Iași: Editura Polirom, 2007. 379 p.
7. Druță F. Motivația economică: dimensiuni psihologice și manageriale. București: Editura Economică, 1999. 320 p.
8. Iaffaldano, M.T. & Muchinsky, P.M. (1985) *Job satisfaction and job performance: A meta analysis,* Psychological Bulletin, 97, 251 – 273.
9. Johns G. Comportamentul organizațional. București: Editura Economică, 1998. 634 p.
10. Manolescu A. Managementul resurselor umane. Ediția a 3-a. București: Editura Economică, 2001. 560 p.
11. Mayo A. Valorizarea capitalului uman în organizații: Editura R.A.I., 2014. 312 p.
12. Nica E. Managementul performanței. Perspectivă umană. București: Editura Economică, 2007. 270 p.
13. Porter L.W., Lawler E. E. Managerial attitudes and performance. Irwin, 1968
14. Ticu C. (coordonator). Determinanți ai motivației în muncă – de la teorie la analiza realității organizaționale. Iași: Editura Universității ”A.I. Cuza”, 2009. 450 p.
15. http://www.acel-team.com/motivation/practice 01html.

ABORDAREA MANAGEMENTULUI ÎNTREPRINDERII PRIN PRISMA REVOLUȚIEI INDUSTRIALE 4.0

NELLI AMARFII-RAILEAN
dr. conf.univ., Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălți

"Dacă putem şti unde suntem şi ceva despre cum am ajuns aici,
am putea vedea către ce tindem –
şi dacă rezultatele care se află firesc în drumul nostru
nu sunt acceptabile – să facem schimbarea oportună"
(Abraham Lincoln)

ABSTRACT: Informational technologies are increasingly infiltrating in the business environment, affecting enterprises' operations, forcing them to adapt to robotization of production processes, automation of supply and resource management processes, electronic marketing and financial diagnostics and analysis in cloud.
In this article, the author examines the evolution of the enterprise management concept through the industrial revolutions, from the first steam machine to the "artificial intelligence", "cryptocurrency" and "block chain" industry and identifies major environmental effects which the fourth industrial revolution can generate: increasing consumer expectations, improving product quality, developing innovations and new business organization models.

KEY WORDS: industrial revolution 4.0, artificial intelligence, industrial chain block, informational technologies, IT management.

REZUMAT: Tehnologiile informaționale se înfiltrează tot mai mult în mediul de afaceri, afectând funcționarea întreprinderilor, forțându-le să se adapteze robotizării proceselor de producere, automatizării proceselor de aprovizionare și gestiune a resurselor, marketingului electronic și diagnosticului financiar. În articolul dat autorul examinează evoluția conceptului de management al întreprinderii prin prisma revoluțiilor industriale prin care a trecut omenirea de la apariția primei mașini cu aburi la industria bazată pe „inteligența artificială", „criptovalută" și „blockchain" și identifică efectele majore asupra mediului de afaceri, pe care a patra revoluție industrială le poate genera: creșterea așteptărilor consumatorului, îmbunătățirea calității produselor, dezvoltarea inovațiilor și noilor modele de organizare a afacerilor.

CUVINTE CHEIE:revoluția industrială 4.0, inteligența artificială, block chain, tehnologii informaționale, managementul tehnologiilor informaționale.

Introducere. De-a lungul evoluției sale managementul, ca știință, a trecut prin mai multe etape de dezvoltare. Fiecarea etapă de dezvoltare este caracterizată de obiective specifice și funcții, asigurate de nivelul de dezvoltare al industriei, tehnologiile și inovațiile existente, organizate într-un model de management. Există o corelației directă între etapele de dezvoltare a forțelor de producție și etapa de „domnie" a anumitor modele de management, ce implică existența unei legături clare între ele. Deorece managementul este o parte indispensabilă a procesului de producție, dezvoltarea sa este legată de dezvoltarea proceselor de producție.

Pentru realizarea unui management eficient este necesar de dispune de cea mai deplină informație despre obiectul condus. Astfel, unul din principalii factori, care au un impact direct asupra eficienței procesului de producție este dezvoltarea și perfecționarea tehnologiilor de management.

Conceptul evoluționist. Evoluția managementului este derivata complexității sistemului de producție, creșterea exponențială a informațiilor generate de acesta.

Dacă analizăm factorii ce au impulsionat cele patru revoluții industriale, putem distinge o tendință comună, și anume: creștere constantă a valorii și importanței sistemelor de automatizare și de control. Această tendință explică în mare măsură evoluția managementului în diferite etape ale revoluțiilor industriale.

Pentru a ilustra evoluția conceptului de management, am evidențiat „trei piloni" care susțin o revoluție industrială și am analizat cum s-au modificat caracteristicile lor în tranziția de

la o perioadă istorică la alta. Acești piloni, la rândul lor, încorporează realizările tehnico-științifice fundamentale și aplicative specifice epocii analizate.

Deci, primul pilon - materia primă, sursele de energie și modalitățile de transmitere a ei, al doilea - tehnologiile și al treilea - organizarea producției și a managementului.

La sfârșitul secolului al XVIII-lea, principalele materii prime erau cărbunele și fierul, principala tehnologie - aburul și transformarea energiei termice în mecanică. În ceea ce privește mecanizarea procesului de producție și organizarea managementului, acestea lipseau, cu excepția existenței „regulatorul lui Watt" pe motorul cu aburi (în anul 1788, James Watt adaptează regulatorul la un motor cu abur, ulterior, regulatorul centrifugal este adesea denumit "regulatorul Watt").

În a doua jumătate a secolului al XIX-lea, la începutul secolului al XX-lea, odată cu apariția electricității, s-au deschis oportunități pentru organizarea științifică a forței de muncă În condițiile revoluției științifice și tehnologice au apărut ideile lui Henry Fayol, Frederich Taylor, Max Weber. Deși lucrările lor au pus baza teoretică a modelului autocratic de management, propunînd un set de principii și metode de conducere ştiinţifică a muncii și odată cu trecerea conducerii la o bază științifică, metodele și tehnologiile lor au început să se dezvolte cu o viteză mai mare decât tehnologiile de producție materială.

Datorită diviziunii sociale a muncii, specializării, însoțite de creșterea nivelului de instruire și competenței personalului, modelul managementului administrativ, esența modelului autocratic, s-a dovedit a fi ineficient, deoarece productivitatea muncii este mult mai dependentă de competența și motivația lucrătorului decât de simțul datoriei. În noua situație, la baza unui management eficient au stat nu puterea și autoritatea, ci constrângere economică prin intermediul stimulentelor materiale, iar cea mai valoroasă calități ale angajatului devine abilitatea sa antreprenorială și inițiativa. Astfel, s-a format un nou model de management - economic, bazat în principal pe perfecționarea tehnologiilor în domeniul motivării angajaților, coordonării și organizării proselor de producție.

Creșterea volumului de informații, generat de sistemul de producție, care a avut loc ca urmare a dezvoltării rapide a forțelor de producție sub influența accelerării progresului științific și tehnologic, a condus la dezvoltarea tehnologiei informației. Procesul de fabricație a epocii industriale constă din mai multe elemente diferite, aflate de multe ori la distanțe mari unul de altul. În aceste condiții, apare necesitatea creării condițiilor pentru organizarea interacțiunii și coordonarea activităților, care au dus la dezvoltarea telecomunicațiilor, cu aplicarea lor directă în producție și management.

Până la sfârșitul secolului al XX-lea, în condițiile societății post-industriale, factorul determinant în dezvoltarea forțelor de producție a fost progresul tehnologic și, ca rezultat, transformarea inovațiilor și a noilor tehnologii în cea mai valoroasă resursă.

Ca o consecință firească a acestui proces la sfârșitul anilor '40 a apărut cibernetica - o direcție științifică, specializată în management. În anii '60, o dată cu apariția computerelor, sistemul de management tehnologic și organizațional a devenit și mai important. La sfârșitul secolului XX, rolul jucat de sistemele de management a devenit comparabil cu valoarea tehnologiilor pe care le gestionează. Există astfel de tehnologii, a căror existență este imposibilă fără automatizare.

Această analiză simplă arată că, de-a lungul a mai mult de două secole, a existat o îmbunătățire continuă a sistemelor de automatizare - de la regulatorul centrifugal la calculatorul modern.

La sfârșitul secolului al XX-lea pentru prima dată în istoria omenirii, principalul obiectiv al muncii devine informația. A existat o tendință de pompare constantă a forței de muncă din sfera producției materiale în sectorul de informații.

Conceptul modern. Potrivit raportului UNESCO [1], în prezent, mai mult de jumătate din totalul populației ocupate în țările industrializate este implicată în producerea și difuzarea produselor informaționale.

Automatizarea și informatizarea sistemului industrial modern, ca rezultat al dezvoltării microelectronicii și a tehnologiei de calculator, duce la schimbarea rolul omului în procesul de producție a bunurilor, eliberându-l de muncă manuală și operațiile de rutină, permițându-i să se angajeze într-o activitate intelectuală și creativă mai productivă.

Din moment ce o persoană nu mai participă direct la activitățile de producție, obiectul muncii pentru ea devine informația. În consecință, principalele instrumente ale muncii, sunt tehnologiile informaționale, caracterizate de o dezvoltare rapidă. În același timp are loc schimbarea rolului și importanței informației pe itilizatorii ei. Anterior, în procesul de producție și management informația era folosită sub formă de date, iar utilizarea tehnologiilor informaționale se limita la soluționarea problemelor de prelucrare și transmitere a datelor. Astăzi, cînd inovațiile sunt convertite în marfa, iar capacitatea de a le produce și de a le implementa mai rapid și la un cost mai mic - baza succesului în competiție, cea mai mare valoare și importanță pentru economie dobândește informația de ordin superior - cunoștințele, ideile și inovațiile. Producerea și acumularea acestora permite creșterea potențialului creativ și inovator al organizației. Acest lucru conduce, de asemenea, la o creștere a valorii tehnologiei informației, împreună cu dezvoltarea inteligenței artificiale, sistemelor ciber-fizice, block chain-ului, progresul în crearea de dispozitive de calcul cuantice, etc.

Majoritatea companiilor înțeleg beneficiile pe care le poate aduce utilizarea tehnologiilor informaționale moderne și modul în care acestea schimbă radical organizarea afacerii. Efiența afacerii depinde de organizarea procesului de management. În același timp, pentru implementarea tehnologiilor informaționale sunt necesare abordări specifice, care pot fi structurate în mai multe direcții.

Managementul tehnologiilor informaționale (Managementul IT). Revoluția managementului tehnologiilor informaționale, ca un domeniu separat al managementului, este fundamentată de inovațiile aduse de declanșarea revoluției industriale 4.0. Astfel, în Industria 4.0. cei „trei piloni" sunt: informația- ca materie primă, tehnologiile de stocare, prelucrare și valorificare a informației și managementul IT.

Avînd în vedere că tehnologiile informaționale sunt un domeniu specific care evoluează în continuu, sunt necesare abordări specifice, care pot fi structurate în următoarele ipoteze:

1. Metodele tradiționale ale managementului nu sunt suficiente pentru Managementul IT și necesită a fi adaptate noilor condiții.
2. Managerul IT, trebuie să fie un bun conducător, dar și un bun tehnocrat, specialist tehnic care să se priceapă în noile tehnologii.
3. Managementul IT, deja s-a format ca știință și are propriile sale metode și abordări.

În literatura de specialitate [5] Managementul IT (în practica occidentală este cel mai des folosit termenul *IT Governance*) este un sistem de management și control al relațiilor și proceselor organizaționale care vizează atin gerea obiectivelor strategice ale organizației prin utilizarea tehnologiilor informaționale și minimizarea riscului de utilizare a acestora.

Această definiție este similară definiției oficiale a Institutului de Management al IT-ului (*IT Governance Institute*) [6] și de Asociația pentru Controlul și Auditarea Sistemelor Informatice (*ISACA*) [7], materialele adaptate ale căror au fost utilizate pentru elaborarea acestui articol.

Astfel, principala sarcină a managementului IT este atingerea obiectivelor strategice prin implementarea tehnologiilor informaționale. Cu alte cuvinte, dezvoltarea tehnologiilor informaționale nu poate fi un scop în sine și este inutilă fără o legătură strânsă cu dezvoltarea afacerii. În același timp, funcțiile de control și gestionarea riscurilor sunt cele mai importante componente ale acestui proces, deoarece echilibrul clasic între risc și rentabilitate este extrem de relevant nu numai în domeniul finanțelor, ci și al tehnologiei informației.

O altă sarcină importantă ce revine managementului IT este respectarea standardelor de calitate locale și internaționale, cerințelor organismelor de reglementare, legislației, abordărilor și metodologiilor general acceptate în domeniul IT.

Să examină principalele componente ale procesului de organizare a managementului tehnologiei informației.

Scopul și obiectivele managementului IT. Management înseamnă crearea de schimbări pentru atingerea unui scop. Managementul trebuie să servească scopului, este o mișcare continuă. Cel mai clar, acest proces poate fi reprezentat ca o distanță din punctul A (starea curentă) în punctul B (starea dorită - scopul).

Astfel, la fel ca și în cazul mișcării mecanice, avem nevoie de: un mijloc de transport adecvat (pentru IT, acestea sunt resursele); abilități de conducere a mijlocului de transport (o metodologie pentru managementul IT); capacitate de a evalua și justifica costurile deplasării (în cazul IT, această parte a managementului se numește economia IT) și cunoștințe despre modul de funcționare acestui instrument. Toate aceste elemente constituie baza managementului IT și vor fi examinate în continuare.

Componenta de bază a managementului IT este un scop de afaceri desemnat. Este necesar să se înțeleagă că orice mișcare, orice activitate din domeniul IT nu are sens decât atunci când are ca scop atingerea obiectivelor stabilite de companie. Acest moment este deosebit de important, deoarece pentru mulți administratori de IT activitatea lor proprie este un scop în sine. Ei încearcă să-și îmbunătățească procesele până la infinit, cheltuind resurse semnificative și nu se ocupă în mod special de strategia de dezvoltare a organizației și de obiectivele specifice afacerii. Cu alte cuvinte, tehnologiile informaționale nu pot avea propriile sale scopuri, oricare dintre obiectivele IT trebui să fie o cerință de afaceri, tehnologiile informaționale trebuie să sprijine dezvoltarea companiei în cadrul aprobat de conducerea ei, de fondatori sau proprietari.

În cazul organizării corecte a procesului decizional tehnologiile informaționale sunt implicate în mod direct în definirea strategiei și obiectivelor companiei, IT-ul este o sursă importantă pentru dezvoltare și inovare, dar în același timp, o sursă de restricții ale inițiativelor de afaceri cu privire la costuri, timp și fezabilitate.

Resursele IT. Implementarea strategiei necesită resurse. Dacă am compara în mod arbitrar obiectivele cu punctul final al călătoriei, atunci resursele sunt ceea ce ne mișcăm, adică mijloacele de realizare a obiectivului. Evident, sprijinul adecvat al resurselor nu este doar un factor-cheie pentru atingerea obiectivului sau eficacității, dar și un mijloc pentru rezolvarea sarciniilor de optimizare sau eficiență.

Autorii ruși [3, 4] identifică trei „boli" care sunt specifice managementului IT. Prima - lipsa de resurse, care „îngroapă“ proiecte de investiții, conform acelorași autori 90% din banii investiți, nu numai că nu a adus efectul dorit, ci pur și simplu a fost „aruncate în vânt.“ A doua boală este excesul de resurse. Paradoxal, dar acest lucru este, de asemenea, dăunător pentru gestionarea și dezvoltarea IT, deoarece reduce rentabilitatea soluțiilor IT, și, de multe ori, face imposibilă atingerea obiectivului propus. De exemplu, deplasarea la cea mai apropiată brutărie cu un taxi e costisitoare și ineficientă în comparație cu costul franzelei, și deplasării pe jos. Cea mai răspândită, a treia „boală” este dezechilibrul resurselor. Cinci administratori de sistem nu vor înlocui un server fiabil și productiv și vice versa - instrumentele tehnice scumpe nu vor înlocui personalul calificat. Prin urmare managementul resurselor este o parte importantă a managementului IT și una dintre cele trei sarcini principale (obiective, resurse, metodologie).

Vom examina resursele disponobile unui manager IT: persoane (personal IT, specialiști și consultanți terți); informații (în sensul cel mai larg); tehnologii (echipamente, software de sistem, DBMS, telecomunicații); sisteme (aplicații software); infrastructura (spațiile și echipamentul).

O resursă comună, utilizată în mod activ în procesul de management IT sunt, desigur, banii. Prin urmare, un aspect important ale managementului resurselor IT este economia IT. Singura resursă de neînlocuit este timpul. Chiar și cu resurse materiale nelimitate, unele sarcini nu pot fi efectuate mai repede. Asigurarea suportului IT și a activităților de dezvoltare a IT necesită în prezent resurse substanțiale. Toate aceste resurse sunt importante pentru managementul IT, dar, desigur, resursele-cheie, rămân a fi oamenii. Conform statisticilor

internaționale, până la 80% din eșecurile proiectelor IT sunt legate de problema personalului. Personalul competent este factorul-cheie în gestionarea și dezvoltarea IT.

Cel mai important aspect în domeniul asigurării cu resurse a IT este atragerea acestor resurse din exterior, așa-numitul outsourcing. Managerul IT trebuie să înțeleagă că este imposibil să concentreze în structura sa toate resursele, experiența și practica necesară, prin urmare, atunci când apare o sarcină, este necesar să se determine ce fel de resurse sunt mai eficiente pentru această sarcină, multe din acestea ar putea fi externalizate. În practica internațională, în ultimii ani, utilizarea externalizării, adică a resurselor externe, se extinde din ce în ce mai mult și este considerată preferabilă pentru multe tipuri de sarcini. De exemplu, multe bănci folosesc sisteme de informații dezvoltate de organizații externe. Aceleași tendințe se observă și în alte domenii ale IT. Dar externalizarea aduce noi riscuri specifice, a căror gestiune face parte din activitatea operațională a serviciilor IT.

Concluzii. Pentru organizarea corectă a managementului tehnologiilor informaționale, nu sunt suficiente doar experiența și cunoștințele managerului, deoarece tehnologiile și abordările sunt în continuă schimbare. De asemenea, organizațiile mari nu se pot baza doar pe cunoștințele unei singure persoane: greșeala căreia poate costa prea scump.

În practica internațională, pentru a rezolva această problemă, se aplică o anumită metodologie în procesul de organizare a managementului IT. Aceste metodologii includ: structura de guvernare a organizației, principalele obiective și sarcini, unitățile funcționale, precum și abordări privind organizarea muncii, descrierea „abordării corecte“ și studii de caz, valorile cantitative și indicatori (*KPI - Key Performance Indicators, KGI - Key Goal Indicators, CSF - Critical Success Factors,* etc.) pentru evaluarea rezultatelor și sistemul de priorități în organizarea muncii.

Trebuie remarcat faptul că introducerea unor astfel de metodologii este o sarcină complexă și nu poate fi realizată întotdeauna fără asistență. Acest lucru se datorează faptului că în procesul de implementare este necesar să se evalueze succesiunea acțiunilor și să se formuleze un sistem de priorități. De asemenea, este adesea necesar să existe o experiență practică în organizarea de procese similare în alte organizații.

Diferența dintre cele mai noi sisteme de management ale celei de-a patra revoluții industriale poate fi numită cantitativă. Revoluția senzorilor, rețelor de calculatoare, colectarea și acumularea de date media și alte tehnologii au permis sistemelor de control să obțină aproape orice informație despre lumea înconjurătoare.

Revoluția industrială 4.0 este o provocare politică, economică și socială pentru întreaga lume, scopul căreia este absorbția inovațiilor digitale în produse, procese şi modele de afaceri, care schimbă în continuu conceptul de management al întreprinderii.

BIBLIOGRAFIA

1. Draxler A., Wadi D. H., Technogies for Education. Potentials, parameters, and prospects. Edited by Knowledge Enterprise, prepared for UNESCO, Inc., www.KnowledgeEnterprise.org
2. Александров Д., Инструментальные средства информационного менеджмента. CASE-технологии и распределенные информационные системы. М.:Финансы и статистика, 2011 г.
3. Балдин К. Информационные технологии в менеджменте. М.:Academia, 2012 г.
4. Романов А. Н., Одинцов Б. Е. Интеллектуализация сетевых систем поиска экономической информации: Монография. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2010.
5. Тютюнник А.В., Шевелев А.С. Информационные технологии в банке - Издательская группа "БДЦ-пресс", 2003 г., http://www.srinest.com/book_971_chapter_3_Soderzhanie.html#_Toc164687719
6. http://www.isaca.org/About-ISACA/IT-Governance-Institute/Pages/default.aspx
7. https://www.isaca.org/pages/default.aspx

EFICIENŢA MANAGEMENTULUI EDUCAŢIONAL

ALA GARŞTEA
Doctorand, lector universitar, USM

ABSTRACT: Education is one of the most important activities of the mankind. Education should not be regarded as an isolated system, but integrated into the fundamental structures of the society. It must allow the access to education to the all people. Education must create the symbiosis between the theoretical knowledge with a coherent system of thought, research and to guide the students to reveal their creative skills.

CUVINTE CHEIE: sisteme manageriale, m*anagement educational*, performanță, eficacitate,eficiență.

Concurența în economia de piață impune folosirea intensivă a resurselor existente-financiare, materiale, umane, tehnologice, informaționale. Însă dintre toate resursele unei ţări cea mai importantă este resursa umană. Prezenţa şi activitatea acestui resurs reprezintă o soluţie posibilă de realizare a perfomanţelor în orice domeniu de activitate.

În rezultat al creșterii cerințelor sociale față de sistemul de învățământ apare necesitatea introducerii unui sistem de management educațional care ar contribui la eficientizarea procesului de învățământ și care să corespundă cerințelor clienților de servicii educaționale.

Astfel, dezvoltarea potenţialului resurselor umane constituie una din priorităţile procesului de modernizare a sistemului educaţional, obiectivul de bază fiind transformarea economiei într-o economie puternică, bazată pe cunoştinţe, principii, metode şi tehnici moderne de investigare, planificare şi organizare.

În acest scop se întreprind diferite măsuri cum ar fi modernizarea învăţământului care contribuie la integrarea europeană a sistemului educaţional. Evident este necesar de a moderniza învățământul, în general, iar cel superior în special, deoarece acesta reprezintă fundamentul unei dezvoltări umane reale, viabilitatea unei națiuni fiind în dependență directă de sistemul de învățământ, fapt demonstrat și de istoria umanității.

Instituția de învățământ superior poate fi abordată ca un sistem compus din mai multe subsisteme: didactic, logistic, adminisrativ, organizatoric, scopul principal este ridicarea nivelului de cunoștințe și cultură al societății.

Această misiune se bazează pe îndeplinirea mai multor obiective: progresul individului; socializarea individului; asigurarea unor cunoștințe de bază despre alte culturi; asigurarea unor deprinderi în diferite domenii; asigurarea unor competențe și capacități profesionale de bază.

În urma realizării acestor obiective, societatea obține doar beneficii, deoarece va putea utiliza cunoștințele, aptitudinile și deprinderile obținute în scopul promovării progresului economic și social. Este important să se ţină cont de necesităţile şi cerinţele beneficiarilor de servicii educaţionale.

Deci, o instituție de învățământ poate fi percepută ca utilitate pentru potențialii clienți; competența de a realiza produse și servicii educaționale; asigurarea calității serviciilor educaționale realizate.

Realizarea unor produse educaționale performante pretinde nu numai o rafinare a metodelor și tehnicilor de expunere, a procedurilor metodice și organizatorice, dar și o nuanțare și aprofundare a aspectelor economice și manageriale care să asigure posibilitatea generării de eficienta procesului educational.

Realizarea produselor educaționale, ca rezultat al sistemului operațional- educațional, cunoaște o multitudine de aspecte, care trebuie să raspundă cerințelor de performanță, de competență, de compatibilitate cu necesitățile pieței muncii, dar și de cost, impunând adoptarea unor metode moderne şi eficiente atât la nivelul sistemului managerial al instituției de învățământ, cât și la nivelul sistemului educațional.

H.R.Bowen ilustrează scopul sistemului de învățământ astfel: „ Scopul primar al educației superioare este de a schimba oamenii în modalitățile dorite. La rândul lor, aceste schimbări pot avea efecte profunde în economie și societate și chiar în cursul istoriei. Dar, în primă instanță, obiectivul este de a modifica calități și comportamente ale ființelor umane.”[1].

Chiar dacă nivelul de bunăstare și tehnologic este mai ridicat decât în trecut, la fel se atestă și un număr mare al populației care trăiește în sărăcie, deci existența unui sistem de învățământ eficient ar contribui la atenuare a discrepanței dintre indivizii, sub raportul nivelului de trai.

În contextul actual al sistemelor manageriale, în cadrul instituțiilor de învățământ se impune, la nivelul sistemului educational, să se dezvolte introducerea progresului tehnic, a inovației metodice, a computerizării proceselor didactice, precum și a unui sistem de management al muncii didactice, cât și a unui sistem de management metodico-metodologic performant care să garanteze creșterea eficienței procesului educational.

„Managementul educațional este știința și arta de a pregăti resursele umane, de a forma personalități potrivit unor finalități solicitate de societate și acceptate de individ. El presupune o abordare interdisciplinară, care studiază evenimentele ce intervin în decizia organizării unei activități pedagogice determinate și în gestiunea programelor educative. Conducerea managerială implică și accente pe idei, pe abordare sistematică, pe schimbare, pe strategie pe inovare.” (Nicolae Stan).

Managementul educațional are caracter multiplu determinat*: social,* după obiectul activității sale; educativ, având în vedere rolul predominant educațional al școlii; sistemic, în concordanță cu sistemul general de management; economic urmărind continuu creșterea eficienței muncii; multidisciplinar*,* datorită interferenței informațiilor din domenii diferite în timpul actului educațional. [2]

Din punct de vedere economic, P. Drucker arăta că performanța obținută prin management este caracterizată în realitate și atinsă, practic, prin eficacitate și eficiență. Eficacitatea este capacitatea de a alege obiectivele corecte și potrivite și atingerea lor iar eficiența este capacitatea de a realiza cea mai bună utilizare a resurselor disponibile în procesul îndeplinirii obiectivelor țintă. O importanță deosebită o au formele de manifestare ale performanțelor manageriale, respectiv indicatorii de performanță specifice fiecărui subsistem al managementului metodologic, decizional, informațional și organizatoric.

Evaluarea eficienței în sistemul de învățământ este greu de cuantificat deoarece acest proces este de natură social-culturală. Dacă intrările în sistemul de învățământ sunt ușor de exprimat, atunci ieșirile sunt greu de măsurat, deoarece se înregistrează pe o perioadă îndelungată și în mare parte nu îmbracă forma monetară. În cazul sistemului de învățământ nu putem introduce noțiunea de funcție de producție, deoarece rezultatele activitâții unui cadru didactic depinde de mediul în care lucrează, de contingentul cu care lucrează. Rezultatele activității unui profesor nu pot fi înregistrate imediat la absolvire, ci pe parcursul întregii vieți. De asemenea, creșterea numărului de absolvenți pentru un profesor nu neapărat înseamnă creșterea eficienței activității de învățământ. În învățământul superior, eficiența poate fi evaluată prin gradul de încadrare în câmpul muncii a absolvenților, aceasta la rîndul său depinde de nivelul de cunoştinţe, competenţe şi capacităţi ale absolvenţilor.

Evident , eficienţa nu poate fi apreciată în baza numărului de absolvenţi din cauza situaţiei demografice din ţară. Atestăm o descreştere continuă a populaţiei Republicii Moldova.

Tabel 1.**Populaţia stabilă, la începutul anului pe ani**

Ani	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total pe republică Nr.populaţie	3563695	3560430	3559541	3559497	3557634	3555159	3553056	3550852

Sursa Biroul National de Statistica

Acest fapt se reflectă şi în numărul descrescător al studenţilor în instituţiile de învăţământ al ţării.

Tabel 2. **Invatamintul superior pe cicluri şi ani**

Ani	**2009/10**	**2010/11**	**2011/12**	**2012/13**	**2013/14**	**2014/15**	**2015/16**	**2016/17**
Înmatriculaţi	20 533	20 400	20 089	19 679	18 441	16 404	16 988	14 725
Nr.studenţi	94 813	90 772	85 345	82 819	78 049	71 150	63 329	57 126

Sursa Biroul National de Statistica, Raportul statistic nr. 4-edu

Deci, pentru a obține performanțe în învățământul superior, este necesar de a reorganiza, reorienta și diversifica programele de studii, creșterea interdisciplinarității, orientarea calificărilor obținute cu cerințele de pe piața muncii. De asemenea, mobilitatea studiilor ar permite studenților să facă cunoștință cu o nouă cultură, să-și îmbunătățească nivelul de cunoaștere a unei limbi străine, dar și cu noi metode de învățământ. Tot odată, obținând experiențe noi ale altor țări.

În concluzie, calitatea învăţământului are un impact decisiv în dezvoltarea unei ţări. Nivelul potenţialului intelectual, determinat de calitatea învăţământului superior, devine un factor important în dezvoltarea prosperă a societăţii. Însemnătatea cunoştinţelor în dezvoltarea economică a unei ţări creşte vertiginos, depăşind importanţa mijloacelor de producţie şi resurselor naturale. Creșterea economică depinde de capacitatea de a obține noi cunoștințe și de a le aplica în viață. Conform estimărilor Băncii Mondiale, capitalul fizic în economia modernă constituie 16% din patrimoniul total al unei ţări, capitalul natural constituie 20% iar capitalul uman constituie 64%.[3]

Schimbările economice și sociale care au loc în țară, pun, în fața sistemului de învățământ noi priorități și sarcini, una din ele fiind calitatea sistemului de învățământ.

BIBLOGRAFIA:

[1].H.R. Bowen. Investment in Learning: The individual and Social Value of American Higher Education, San Francisco, Jossey-Bass, 1977

[2] E. Joita, Management educational, p. 21, 2000

[3] Managementul calității sistemului educațional din Republica Moldova: teorie și metodologie. S.Baciu

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

БЛАГОРАЗУМНАЯ О.Н.
д.э.н., доцент, Международный Независимый Университет Молдовы
ПЕСТУШКО Н.Г.
д.э.н., доцент, Международный Независимый Университет Молдовы

ABSTRACT: The management decisions a leader of a company is influenced by various factors. They can be external and internal. Internal factors depend on the skills, knowledge, experience, the rank of the leader. This article discusses the factors influencing the decision-making process.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: менеджмент, модель, принятие решения, факторы влияния.

Каждый человек в процессе своей жизни постоянно принимает различные решения. Принятые на предприятии верные или не верные решения отражаются положительно или отрицательно на всей деятельности организации. На предприятиях руководители ежедневно принимают решения и несут за них материальную или моральную ответственность. Лица, принимающие решения, являются субъектами процесса принятия решения, а объектом решения выступают экономические агенты (фирмы, предприятия). Внутри фирмы объект принятия решения тесно связан с объектом управления на предприятии. Это производство, маркетинг, персонал, финансы или информация.

Процесс принятия решения - следствие управленческой деятельности субъекта менеджмента. Он является основой процесса управленческой деятельности на любом предприятии. Принимаются решения на основе информации, которая поступает из социально-культурной, технологической и правовой сфер, от поставщиков и структурных подразделений самого предприятия.

Принятие решения – долгий процесс, завершающей стадией которого является контроль за выполнением решения. Под процессом принятия решения в данной статье подразумевается выбор альтернативы, строящейся на основе анализа информации и фактов. Когда решение основывается на простом выборе альтернатив, то его обычно можно принять быстро и точно. Но гораздо чаще решение опирается на целый комплекс обстоятельств и факторов, каждый из которых имеет свое значение в данном контексте, и совсем иное - в другом. Хороший руководитель не имеет права мыслить прямолинейно, он должен научиться видеть вещи в их подлинном масштабе.

На предприятиях в основном принимаются организационные решения, которые связаны с достижением поставленных целей перед организацией.

Руководитель ежедневно решает управленческие задачи и оценивает ситуации, которые в совокупности представляют реальный объем его управленческой деятельности. Решение управленческой задачи зависит от адекватности оценки всей ситуации. Поэтому для руководителя любой организации очень важно ранжирование (установление степени значимости) управленческих задач, выборе самых неотложных для первоочередного решения.

Можно выделить ряд факторов, которые влияют на процесс принятия решения менеджмента предприятия. К ним относятся:

- Личностная оценка руководителя.
- Риск и неопределенность [3].
- Время и изменение окружения.
- Информационное и поведенческое ограничение.

- Отрицательные последствия принятого решения.
- Взаимозависимость управленческих решений.

Личностная оценка руководителя имеет субъективную основу при определении важности, качества событий или возникающих ситуаций и построена на собственной системе ценностей.

В свою очередь, ценностные ориентации влияют на методы, с помощью которых принимаются решения. Например, если руководитель оценивает персонала как человеческий капитал, то для поиска средств на финансирование каких-либо проектов он не будет сокращать численность работников, а может даже повысить заработную плату непосредственным разработчикам.

При принятии управленческих решений по прогнозированию результатов деятельности предприятия должен учитываться фактор риска. Когда руководитель оценивает альтернативы для принятия решения, он должен уметь спрогнозировать возможные результаты и обстоятельства. Обстоятельства, при которых принимается решение, можно классифицировать как условия определенности, риска или неопределенности.

Принятие решения в условиях определенности подразумевает, что руководитель знает точно результат каждого альтернативного варианта выбора. В условиях определенности в менеджменте предприятия сравнительно редко принимаются решения организационные или личные, а чаще элементы значительных по масштабу решений.

Если невозможно провести оценку вероятности будущих результатов, то данное решение относится к решениям в условиях неопределенности. Это может быть в ситуациях, когда невозможно получить достаточно достоверную информацию по требующим учета новым и сложным факторам. Поэтому невозможно определить с достаточной степенью достоверности вероятность будущего последствия. Примером может послужить социально-культурная, политическая среда и определенные области науки. В практической деятельности принимаются лишь немногие управленческие решения в условиях полной неопределенности.

В менеджменте предприятия важнейшее значение при принятии управленческих решений имеют временные и информационные ограничения. В короткий промежуток времени ситуации могут претерпеть изменения. Если эти изменения значительные, то ситуация может измениться настолько, что критерии для принятия решения потеряют свою значимость. Поэтому управленческие решения следует принимать и реализовывать, пока информация и предположения, на которых они основываются, остаются наиболее актуальными и точными.

При принятии управленческих решений часто распространены ограничения в виде поведенческих факторов. Например, каждый руководитель по-разному воспринимает существование и серьезность той или иной проблемы, ее ограничения и возможные альтернативы. Это приводит к несогласию или даже к конфликтам в процессе принятия данных решений. Согласно исследованиям, одной и той же проблеме руководители разных подразделений дают разное определение, т.к. исходят из потребностей возглавляемых ими отделов [2]. Поэтому от метода передачи информации руководителя подчиненным в определенной степени зависит поведение последних.

Каждое управленческое решение сопровождается компромиссами, различными негативными последствиями. Менеджер должен уметь соотнести их отрицательное значение с ожидаемой выгодой. Принятие решений в менеджменте организации в большинстве случаев является искусством в нахождении эффекта от компромисса. Выгода в одном случае часто достигается в ущерб другого варианта. Например, принятие решения в пользу повышения качества продукции приведет к росту издержек. Как результат, одни потребители будут довольны качеством продукции, а другие будут

покупать менее дорогостоящий товар. Такие негативные последствия нужно учитывать при принятии решения.

С целью получения наибольшего эффекта от принятия решений на предприятии необходимо постоянно сопоставлять положительные и отрицательные возможные результаты. Суждения о допустимости негативных побочных эффектов при условии достижения конечного результата не всегда должны носить субъективный характер. Например, руководители не должны нарушать законы или этические нормы. Если эти случаи происходят, то необходимо выбирать определенные критерии для принятия решения, а негативные последствия будут трактоваться как ограничения.

Существует определенная взаимосвязь между принимаемыми решениями в организации. Важное управленческое решение часто сопровождается сотнями решений менее значимых. К примеру, администрация предприятия решает перевести офис в другой город (район). Она должна также принять решения о лице, которое будет решать вопросы о покупке или аренде новой мебели, о необходимости новых вакансий, о приеме сотрудников на новые должности в результате переезда и т.д.

Важные и значимые управленческие решения имеют последствия не только для сектора, для которого оно разрабатывается, но и для организации в целом. Если производственное предприятие принимает решает о покупке нового, более производительного оборудования, оно должно также найти способ увеличения объема продаж и новые рынки сбыта. Таким образом, приобретение нового оборудования затронет не только производственный отдел, но также отдел маркетинга, финансовый отдел и бухгалтерию.

Руководители подразделений, которые умеют видеть взаимодействие и взаимозависимость решений, их встраивание в систему менеджмента предприятия (видят «всю картину»), обычно становятся кандидатами на повышение в должности.

На индивидуальном или организационном уровнях руководители по-разному воспринимают и интерпретируют процесс принятия управленческого решения. Ученые выделяют различные модели принятия решений на предприятии: детерминированные**,** вероятностные модели формирования и выбора альтернатив решений, сетевые модели поддержки принятия решений и др. [1].

В поведенческой теории в зависимости от уровня интерпретации и восприятия (индивидуальный или организационный уровень) выделяют: модель ограниченной рациональности, политическую модель, рациональную модель.

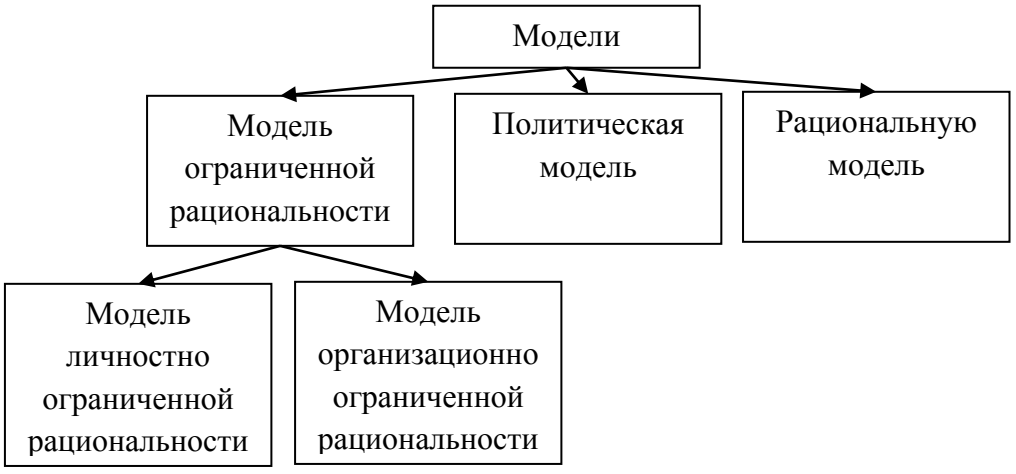


Рис.1. Модели в зависимости от уровня интерпретации и восприятия

Модель ограниченной рациональности состоит в том, что руководитель, принимая решение, основывается либо на индивидуальных убеждениях и в целях

своего подразделения, либо на организационных предубеждениях в целях организации в целом. В зависимости от преобладания первого или второго момента модель может иметь два вида:

- личностно ограниченная рациональность;
- организационно ограниченная рациональность.

В первом варианте при этом подходе проблема определяется упрощенным образом. Поиск альтернативных вариантов осуществляется на начальном этапе процесса и в известных для руководителя областях. Упрощается также анализ данных, сдвигаясь с долгосрочных целей на краткосрочные. Критерии оценки основываются на прошлом опыте и выбирается вариант, показатели которого лучше предыдущих. Сотрудники преследуют цели своей удовлетворенности, а не максимизации результатов организации. Например, направление вложений инвестиций, которые принесут подразделению определенную выгоду или прибыль, но это не будет более лучший вариант из всех имеющихся.

Во втором случае предубеждения и удовлетворенность решением трактуется как действия и мероприятия, направленные на цели организации в целом и при этом требуются усилия со стороны членов всего коллектива.

Политическая модель при принятии решений отражает желание некоторых работников организации сделать приоритетными свои личные интересы над другими. Исходя из личных или групповых целей еще на раннем этапе процесса устанавливаются предпочтения этих людей или групп. При этом они используют различные средства для убеждения остальных в свою пользу, которыми могут быть постановка самой проблемы, определение альтернатив, сбор данных и установление оценочных критериев. Организационное решение при этом становится функцией распределения власти и демонстрирует эффективность политики, которая используется участниками данного процесса.

Рациональная модель подразумевает выбор такого варианта решения, который принесет максимальную выгоду для данной организации. Для выбора лучшего решения необходимо рассмотреть проблемы со всех сторон, досконально проанализировать полученную информацию и выработать альтернативные варианты решения. При этом критерии для оценки вариантов необходимо определить на начальном этапе процесса принятия решений. Решение на основе выбора лучшего варианта для организации должно приниматься беспристрастно руководителем или группой.

Выводы. При выборе оптимального управленческого решения руководитель должен учитывать различные факторы: уровень риска, информационное и поведенческое ограничение, фактор времени, отрицательные последствия принятого решения, взаимозависимость решений. В зависимости от уровня интерпретации и восприятия сотрудниками принимаемых решений, может быть выбрана одна из поведенческих моделей. Выбор модели имеет определенные трудности, поскольку необходимо предварительно тщательно оценить альтернативные варианты, а также предусмотреть возможные последствия принятого решения.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Доррер Г.А. Теория принятия решений. ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, 2013.
2. Орлов А.И. Теория принятия решений. Издательство «Экзамен», Москва, 2005.
3. Самков Т.Л. Теория принятия решений. Издательство НГТУ, Новосибирск, 2010.

EURO MANAGEMENTUL - NOUA DIMENSIUNE PENTRU MANAGEMENTUL DIN REPUBLICA MOLDOVA

SIMION MORARU
conf.univ., dr., Universitatea Cooperatist – Comercială din Moldova
E -mail: moraru42@mail.ru

TATIANA BARAN
lect.univ., Universitatea Cooperatist – Comercială din Moldova
E-mail: taty.ady@mail.ru

ABSTRACT: European specialty literature mentions the multitude of European cultures in business and different styles and management models based on customs, habits, skills and traditions proper to every nation or common to each people apart. The pluralism of cultures in European states was determined by scientists G. Hofstede and F. Trompenaars according to certain parameters that allowed the classification of country management and the determination of different models that eventually have risen to features and common characteristics in the leadership philosophy of European enterprises. The concept of euro-management appeared in the early 1990s as a reflection of the rising European integration process. But the trends of forming euro-management do not mean the convergence of cultures in European businesses in the conditions of economic integration of states. By the management practice, euro-management tends to accumulate the most fertile experiences in developed countries, operating under the conditions of a market economy with fierce competition for many years. In such circumstances, a new European identity is shaped by the promotion of common cultural values for the European nations in accordance with the cultural varieties of each nation.
The purpose of this article is to generalize from the European managerial experience accumulated to promote the development of business management in the Republic of Moldova that is in the transition period.

KEY WORDS: euro-management, multitude of business cultures, styles and management methods, leadership philosophy, inertial management, passivity to changing economic environment.

I. Introducere

În ultimul deceniu a secolului XX în Republica Moldova a început un nou proces istoric trecând la construcția relațiilor de producție de piață diametral opuse celor bazate pe proprietatea de stat și gestionate de legea planificării în procesul de producție, repartiție, schimb și consum. Această sfidare de anvergură caracterizată de proprietatea privată cu legi, mecanisme și instrumente imanente relațiilor de producție noi cu o piață uniform dezvoltată guvernată de competitivitate și concurență ce crează acces liber și condiții egale pentru toți participanții la procesele de cumpărare-vânzare, un sistem de relații economice care generează o productivitate înaltă a muncii, o eficacitate semnificativă, calitate, progres tehnologic, modernizare și relații mai echitabile între oameni.

Conceperea transfomărilor radicale ce intervin în crearea noului sistem economic antrenează toată substanța științei economice naționale precum și concepțiile teoretice moderne din țările dezvoltate în elaborarea noilor soluții fundamentale coerente ce sunt proprii naturii acestui sistem economic. Unul din pilonii de bază în crearea unei arhitecturi economice noi cu caracter vital și universal ce poate asigura deschidere spre tot ce se numește relații economice de piață este managementul.

În perioada anilor `60 a sec. XX în Republica Moldova au început primele încercări de dezvoltare a concepțiilor de conducere în special la nivel macroeconomic. În anii următori s-a produs o deschidere către savanții din țările occidentale. Ca rezultat în Moldova au apărut traduceri în limba rusă a sute de manuale, monografii, articole, comunicări privind teorii și concepte din domeniul dat.

Însă învățământul, cercetarea științifică și practica decurgeau în condiții socialiste prin dominație absolută a proprietății de stat ceea ce impunea o împletire a conceptelor manageriale în țările dezvoltate cu elemente administrative supercentralizate însoțite cu

hotărâri de partid, alte malformații marcate de doctrine comuniste, care nu aveau nimic comun cu economia de piață și care reduceau funcționalitatea și eficiența conducerii.

Începând cu anii 1991 managementul în Moldova a fost reconsiderat: deciziile la nivel de întreprinderi, precum și la nivel macroeconomic au fost adoptate la condițiile țării de tranziție la economie de piață. Entitățile economice de toate tipurile și mărimi treptat au început să se debarasese de restricțiile și abordările voluntariste din timpul socialismului. Însă mentalitatea socialiștilor formați în socialism a fost pusă la grea încercare. Adoptarea la cerințele pieții a fost cu mult mai dificilă și a cerut o perioadă mai îndelungată. Noua generație de manageri școlarizați care și-au început serviciul în perioada de tranziție nu au format încă personalități în domeniul reformelor și managementului modern.

Situația s-a complicat odată cu începerea reformelor economice. Concepute ca o combinație a modelului radical „terapie de șoc" cu modelul gradual cu reforme parțiale și pe perioade mai mari.

În practica economiei naționale s-au efectuat reforme inconsecvente, incoerente, nesistemice. Guvernanții menținеau în continuare ineficiența marilor întreprinderi total necompetitive care nu încetau să insiste la subsidii și furnizări centralizate de materie primă; implementau politici economice de tipul „un pas înainte, doi – înapoi", creind o situație de incertitudine și un mediu de afaceri intransparent și coruptibil.

În procesul reformelor s-a recurs la liberalizarea prețurilor și pieței fără a lua măsuri de macrostabilizare, combatere a inflației și fără o reformă adecvată a proprietății de stat, privatizarea căreia putea crea nou locuri de muncă. Disponibilizări, hiperinflație la început de 4 cifre, apoi de 3 în primii 3 ani. Într-un raport din 1995 Banca Mondială constată că reformele în Moldova au sărăcit populația. Conform estimărilor băncii peste 70% din populație au devenit săraci, din care 60% sufereau de o sărăcie acută. Costurile sociale ale tranziției fiind atât de uriașe, populația nu a mai fost dispusă să fie tot atât de devotată față de reforme ca la început și nu dorea în mod voluntar să accepte sacrificarea în continuare a situației sale materiale de dragul reformelor.

Pentru a ieși din situația sărăciei insuportabile populația a început emigrarea în masă, iar perioada de tranziție (gândită de guvernatori să fie finalizată orientativ la mijlocul anilor `90) continuă și în prezent.

La etapa actuală Moldova încearcă să se adapteze tendințelor actuale, regionale și continentale, focalizându-și eforturile politico-economice cu UE. De aceea este obiectiv necesar ca economia națională să armonizeze cu cea europeană prin studierea, generalizarea și implementarea pe larg a experienței UE.

II. Multitudinea culturilor în afacerile europene

În literatura europeană sunt folosiți termeni „modelul european de management", „stil în managementul european", „euromanagement". Acești termeni exprimă practica europeană, care se deosebește de cea americană sau japoneză, iar pe de altă parte întruchipează trăsături și caracteristici comune în managementul european. Este general recunoscut că în europa există diferite modele de management și cercetătorii identifică în aceste modele proprietăți comune și caracteristici în filosofia practică a conduceri. Din aceste practici se selectează „cele mai bune" la care tinde managemenetul european, și, în care în final devine tot mai omogen. Însă până în prezent majoritatea specialiștilor vrbesc despre existența mai multor modele de management fiecare din ele formează o parte din multitudinea lor. Concomitent actual a devenit crearea unei identități europene, promovarea unor valori culturale comune, care nu contravin specificului național al fiecărei țări. Pe de altă parte diversitatea de culturi în Europa este o realitate și o convergență a culturilor europene este greu de realizat în viitorul apropiat necătând la integrarea economică.

În analiza lui Geert Hofstede diversitatea culturilor în Europa se exprimă după cum se știe în dispersarea substanțială de la țară la țară a valorilor la așa dimensiune ca:

1. Individualism/colectivism cu o scară valorică de 100 puncte.

2. Dimensiunea distantă de putere care se corelează cu diferențe în posedarea de bogăție și puterea primită prin moștenire ceea ce reduce semnificația calităților personale. Fizicul și intelectualul nu mai au importanță decisivă în realizarea unei persoane, odată ce a primit prin moștenire și deja posedă bogăție și putere. De aici decurge ca obținerea unor performanțe de către o persoană nu este o necesitate obligatorie. Statele care tind să instituționalizeze diferențele de bogăție și putere între cetățenii săi, conform evaluării lui Geert Hofstede, fomează o cultură cu o distanță mare a puterii pe când statele care duc o politică social orientată și tind să diminueze inegalitățile în putere și bogăție, autorul determină ca o cultură cu distanță redusă a puterii;

3. Dimensiunea evitării incertitudinei a viitorului necunoscut;

4. Raporturile masculine/feminine prin care se evaluează diviziunea rolurilor între masculinitate și feminitate pentru diverse țări.

Dispersarea valorilor culturale în afacerile europene este mai semnificativă dacă includem mai multe țări. Această grupare poate fi prezentată în felul următor (vezi tabelul 1)

Tabelul 1. Clasificarea managementului în unele țări europene conform parametrilor lui Geert Hofstede

Denumirea țării	**Individualism/ colectivism**	**Distanța puterii și bogăției**	**Evitarea incertitudinei**	**Raporturile masculinitate/ feminitate**
Austria	55	11	70	79
Germania	67	35	65	66
Elveția	68	34	58	70
Belgia	75	65	94	54
Danemarca	74	18	23	16
Finlanda	63	33	59	26
Norvegia	69	31	50	8
Suedia	71	31	29	5
Franța	71	68	86	43
Italia	76	50	75	70
Spania	51	57	86	42
Olanda	80	38	53	14
Marea Britanie	89	35	35	66
Republica Moldova	50	95	90	40
Federația Risă	50	95	90	40

Sursa: Hofstede Geer, Cultures and Organizations Software of the Mind. – London: McGraw Hill, 1991.

Diversitatea culturilor statelor europene care este demonstrată de Geert Hofstede conform tabelului 1 se manifestă în tot atâtea multitudini de stiluri de conducere. Iar varietatea valorilor culturale exprimată în indici sunt risipiți în mod diferit de la o țară la alta. Distanta de putere și bogăție de o pildă este răspândită de la o țară la alta după cum urmează: de la 11 în Austria până la 68 în Franța și 65 în Belgia, corelația individualism/colectivism de la 50 în Federația Rusă și Republica Moldova, la 89 în Marea Britanie și 80 în Olanda, iar relația masculinitate/ femenitate – de la 5 în Suedia, 8 în Norvegia și 14 în Olanda până la 79 în Austria, 70 în Elveția și 66 în Germania, evitarea incertitudinei – de la 23 în Danemarca până la 94 în Belgia și 70 în Austria.

Se poate conchide că diversitatea culturilor înseamnă diverse tipuri de conducere. De pildă nivelul înalt al indexului la dimensiunea nivele evitarea incertitudinei și distantei puterii și bogăției, care domină în câteva țări europene face ca aceste țări să-și formeze o cultură

organizatorică în conformitate cu principiile „mecaniciste” și „birocrației” tradiționale iar țările cu nivel redus de evitare a incertitudinei și distantei puterii sunt mai puțin formalizate și au un grad mai înalt de descentralizare.

În primul caz în grupul de țări domina modelul de cultură organizațională care a fost numit de Geert Hofstede „o mașină unsă”. Aceste țări formează clasterul german. Întreprinderile din această grupă activează ca o mașină reglată, cu nivel înalt de specializare, destul de formalizată, dar decentralizată în așa măsură că tehnicienii și managerii competenți să poată să ia decizii independent, fiind liberi în activitatea lor, dotați cu cunoștințe despre ramură și propria întreprindere și capacități manageriale, cu un stil de conducere de comandă menit să asigure eficacitatea prin inovare și competitivitate a bunurilor produse (fabricate). Întreprinderile fiind specializate într-un lanț tehnologic, Geert Hofstede determină că ele sunt formalizate, coordonate cu proceduri și reguli de rutină dar cu un scop bine determinat – eficiența prin înoire.

Cel de al doilea caz este tipic pentru întreprinderile din țările scandinave și ceva mai pronunțat pentru cele anglosaxone. Caracteristic pentru întreprinderile scandinave este structura organizatorică care ca regulă este conformă tehnologiei de producție, ele sunt mai puțin legate de diferite proceduri și reguli. Majoritatea întreprinderilor mari folosesc diferite strategii în confruntarea concurențială în dependență de condițiile concrete și conjuncturii de pe piața unde tinde să-și realizeze marfa ținând cont de sarcinile centrale strategice trasate. Marile întreprinderi tind să asite global pe marile piețe mondiale elaborând, conform lui M. Porter strategii diferențiate. Dar sunt grupe de întreprinderi ce-și concentrează eforturile strategice numai în anumite regiuni ce pot asigura o poziție de lideri strategici prin înființarea a unor rețele de filiale, menținerea legăturilor fructuoase cu marii furnizori locali de materie primă, semifabricate, cumpărând după caz și acțiuni de la parteneri importanți pentru a stabili o alianță de cooperare stabilă.

Astfel strategiile combinate folosite de transnaționale în diferite țări le permit să obțină un efect sinergetic în activitățile lor.

Economia țărilor scandinave, Benelux și Finlanda este centrată pe valorile social-democrate. Parteneriatul între business și societate este evaluat ca o economie a prosperității, pentru întreaga societate, redistribuirea veniturilor efectuându-se în favoarea celor mai puțin asigurați. În aceste țări domină o politică socială, sunt apărate drepturile comune a întregii societăți și în acest sens statul este o tutelă a economiei naționale, nelimitând mecanismele de piață și totodată sprijinind și principiile economiei deschise. Toate acestea își pun amprentele pe managementul acestor țări.

Caracteristic pentru întreprinderile anglosaxone este elasticitatea – vector de bază în activitatea lor. Piața dictează regulile organizatorice și manageriale. Aceste entități economice iau decizii pentru a corespunde cerințelor concrete a pieții în care aceste întreprinderi își realizează propriile interese economice. Coordonarea lor nu rareori este impersonală și neformală.

Modelul acesta anglo-scandinav descentralizat în care competențele sunt delegate nemijlocit entităților implicate în relații economice a fost denumit de G. Hofstede „piața de la sat”.

Dezvoltarea economiei de piață în Franța (spre deosebire de Germania, țările scandinave și Marea Britanie) este tutelată de stat, tinde către afaceri statale ce se reflectă în nivelul înalt de garanții sociale acordate fincționarilor și nevoiașilor și suplimentat de un suport mai limitat pentru businessul privat. Această tendință este condiționată de faptul că în țară continuă să domine tradițional forțe care aspiră la „libertate, egalitate, fraternitate”. Modelul organizatoric pentru Franța este determinat de Geert Hofstede ca o piramidă de oameni iar cultura organizatorică este distanța redusă a puterii și înalt grad de evitare a incertitudinei. Organizarea întreprinderilor este conformă funcțiilor prestabilite. Grupurile de întreprinderi ce fac parte din holdinguri, au un grad înalt de socializare, sunt formalizate și centralizate ceea ce în practică înseamnă ca deciziile și coordonarea activității se iau de către eșaloanele

superioare de conducere. Rolul aparatului de conducere este foarte important. Specialiștii și managerii întreprinderilor de regulă sunt bine dotați, competenți, cunosc situația nu numai din întreprinderi și holding ci și din ramură, au o atitudine dedicată. Conducerea top a întreprinderilor iau decizii cheie pentru care sunt necesare capacități analitice și conceptuale.

F. Trompenaars la fel ca și G. Hofstede a studiat în esență tipurile de cultură și stilurile de conducere a grupelor de manageri liniari de calibru mijlociu. La baza clasificărilor diferitelor modele de cultură managerială F. Trompenaars a evidențiat așa caracteristici de organizare precum gradul de centralizare a puterii și distanța puterii-conducere centralizată sau decentralizată, ierarhic (sistem de sobordonare a posturilor, funcțiilor, autorităților celor inferioare celor superioare) sau egalitarism – concepție socială care promovează egalarea, direcționarea scopurilor activității – când vectorul activității este centrat pe obținerea rezultatelor preconizate, sau accentul se pune pe persoane; formalizarea funcțiilor sau acceptarea unui stil informal în conducere, când activitatea managerială a întreprinderilor se desfășoară ori conform dispozițiilor legale transmise de organele superioare a holdingului pentru îndeplinirea sarcinilor determinate, ori activitatea se desfășoară în absența directivelor determinate de cadrele superioare instituționale.

Analizând modelurile de cultură organizatorică, F. Trompenaars deduce următoarele forme de cultură corporativă: [6, 2012]

- „Familie" – cultură orientată către personalitate;
- „Incubator" – cultură orientată către rezultate;
- „Turnul Eiffel" – cultură orientată către rol;
- „Rachetă autoghidată" – cultură orientată pe proiect.

Principiile modelului „incubator" este răspândit printre întreprinderile mici și mijlocii din Marea Britanie și Danemarca, precum și în marile centre, științifico-industriale. Modelul „Turnul Eiffel" este folosit pe larg în Germania, Austria iar modelul „familia" în Spania, Italia, Grecia. Toate aceste culturi organizatorice nu domină într-o țară sau alta, ele se suprapun și corespund tradițiilor care s-au format în aceste țări, principiilor culturale.

Globalizarea și regionalizarea este un binom complex și contradictoriu.

Globalizarea cotribuie la adâncirea integrării activității economice între întreprinderi, IMM-uri, companii, firme, holdinguri, economii naționale, societăților corporative multinaționale în așa fel încât putem afirma că globalizarea adâncește procesele de internaționalizare și creșterea interdependețelor economice. De aici putem deduce:

1. Necesitatea și actualitatea cunoașterii culturilor în afaceri la toate nivelurile, inclusiv îmbinarea și armonizarea între culturi la nivel național, regional, corporativ;
2. Diversitatea culturilor de afaceri și culturilor organizaționale inițiază și contribuie la formarea diverselor modele de conducere bazate pe tradiții obiceiuri, datini, credințe, sisteme motivaționale ceea ce explică rolul dominant al culturilor de afaceri naționale în interacțiune cu culturile organizaționale la întreprinderi.

O generalizare a culturilor dințările care în prezent formează Uniunea Europeană ne indică diferențe profunde de istorie, obiceiuri, limbă, datini, ceea ce unii specialiști conchid, că Uniunea Europeană nu este un spațiu „multicultural". Pe de altă parte tot mai mulți cercetători susțin idea că cultura și civilizația națiunilor țărilor membre ale UE se aseamănă mai mult decât se deosebesc. Toate aceste popoare au un fond cultural comun și el este predominant. Acest ansamblu cultural comun prefigurează viitoarea cultură omogenă europeană și reflectă trăsăturile diverselor culturi ale statelor integrate economic. În literatură se evidențiază o diversitate de elemente comune europene din care selectăm următoarele:

1. Cea mai mare parte din popoarele europene este creștină, impactul căreia asupra tradițiilor, datinilor, obiceiurilor, culturii în ansamblu este semnificativ. Religia a servit bază la formarea culturilor naționale;

2. Munca fiecărui individ devine nu numai mijloc de existență, ci parte componentă a vieții, obligațiune socială și morală, ea a devenit un cult, o religie, ritual specific;

3. Realizarea profesională este un factor de automotivare iar promovarea în carieră

devine o valoare în viață. Fără întrerupere, necontenit se implementează la întreprinderi utilaje și tehnologii noi ceea ce impune ca angajații să obțină studii universitare după care urmează studii în continuu pe parcursul vieții;

4. Națiunile europei occidentale au bunuri materiale, morale, intelectuale ce formează un patrimoniu comuni, economie de piață dezvoltată și pe această bază o extindere a influenței și o dominație economică, revoluție tehnico-științifică și industrială, valori democratice, drepturile omului la viață decentă, muncă, sănătate.

5. Exercitările reciproce a managerilor din țările UE, cros-culturile din aceste țări au condiționat reciproc și au determinat un simbioz al metodelor de organizare, stilurilor și felurilor de a acționa și a se comporta cu angajații.

6. A devenit comun pentru toate țările UE ca pentru fiecare individ angajat să se creeze oportunități egale: siguranța locului de muncă, salariu decent, posibilități de creștere profesională, încredere în viitor.

III. Conceptul și valorile comune ale euromanagementului

Necătând la succesele economice evidente obținute de țările membre ale UE o perioadă îndelungată euromanagementul nu a fost în vizorul științei economice europene. În opinia unor savanți europeni metodele de conducere folosite la întreprinderi se apreciau ca fiind adoptate și asemănătoare metodelor și stilurilor întreprinderilor din cele 4 țări mari europene: Germania, Franța, Marea Britanie, Italia.

La începutul anilor 1990 stilul european a devenit parcă mai evident prin valori și caracteristici comune ca disciplină în muncă, vrednicie, sârguință, profesionalismul angajaților, munca fiecărui a devenit o acțiune colectivă în care fiecare angajat poate să demonstreze colectivului său abilitățile sale profesionale. Fiecare la locul său de muncă depune eforturi considerabile ca produsul finit să fie concurențial pe piața continentală și internațională. Astfel de atitudini fructificate în câmpul muncii depășește câștigul material propriu. Munca devine un mit specific care în primul rând este o cultură înaltă, exprimată în cunoașterea business-ului de la întreprindere, precum și perspectivele de dezvoltare.

Proprietarii și angajații, managerii și subalternii sunt pragmatici în activitatea lor, contradicțiile care pot apărea își găsesc soluțiile pe cale amiabilă.

În asemenea condiții în literatura economică au apărut și primele concepții privind managementul european.

Keith Thurley și Hans Wirdenius cu lucrarea sa „Towards European Management” au pus prima piatră la temelia cercetărilor euromanagementului. În acest studiu autorii au determinat următoarele valori ce formează baza managementului european:

1. Necesitatea de a lua decizii numai după o argumentare științifică combinată cu o justificare rațională. Deciziile sunt totalmente lipsite de orice ideologie. Managerii au nevoia de a elabora strategii specifice și pragmatice adecvate anumitor situații concrete fără a folosi teorii universale;

2. Colaboratorii vor avea o prestație și atârnare serioasă privind posibilitățile viitorului a organizației date și de aici apare nevoia de o participare emoțională la rezultatele muncii apărute la propria inițiativă;

3. Este necesar de a folosi experiența managerială și tehnică pentru a evalua rezultatele activității. Capitalul social include stereotipuri de conduită, îndemînare și cunoștințe;

4. Este necesar de a admite la întreprinderi păreri, idei diferite, pluraliste ce pretind a fi necesare la atingerea scopului organizației și democratizării procesului de luare a deciziilor;

5. Necesitatea unui spirit creator împreună și cu suportul colegilor în școlarizare: autoinstruire ca o parte componentă a organizației vieții muncitărești. Astfel de școlarizare trebuie să se transforme într-un proces educațional continuu pentru colaboratorii de toate vârstele și manageri la toate nivelele. [13, 1989]

Autorii accentuiază necesitatea intervenției schimbărilor în activitatea cotidiană,

schimbări care contribuie la creșterea calității și competitivității produselor finite, la formarea unui lider eficient în management, precum și nevoia de a simți identitatea de conducere europeană, ce nu contrapune identității naționale și în același timp având la bază o diversitate de valori care sunt caracteristice pentru Europa. Scopul concepției de euromanagement conform autorilor, constă în acceptarea pluralismului, integrării a diferitor sisteme de conducere, a combinării științei și raționalului în luarea de decizii pragmatice. Europenizarea managementului antrenează toată seva școlii franceze de management de îmbinare a științei cu raționalul, a celei britanice privind deciziile pragmatice celei germane a birocrației raționale care îmbină ierarhia în frunte cu cel mai competent manager și asentimentul deciziilor colective ce explică distanța scurtă a puterii și lipsă de respect. Decentralizare și segmentare sunt caracteristicile structurale a societății germane elaborate încă de Max Veber.

Valorile euromanagementului au fost dezvoltate în continuare de Roland Calori și Philippe de Woot și alți savanți, studiile cărora au fost elaborate în baza răspunsurilor a 51 de top manageri (președinți, vice-președinți, directori principali executivi) din 40 de companii Transnaționale cu funcții de bază în Europa. Acest material a fost discutat în cadrul grupei de lucru European Round Table of Industrialists și a Școlii de business din Lion – Franța. În rezultatul studiilor, a meterialelor au fost sitetizate 4 valori comune ale managementului european:

- ✓ O orientare vădit mai mare către oameni;
- ✓ O mai mare semnificație a negocierilor interne;
- ✓ Un nivel mai înalt de integrare a diversității internaționale;
- ✓ O conducere echilibrată între extremități.

1. Firmele europene comparativ cu cele americane și japoneze au o orientare vădit mai mare către oameni, o responsabilitate socială aparte. Profitul este dominanta activității firmelor americane în europa profitul încă nu e totul. Grija față de angajați este determinată de economia de piață socială. Alfred Muller Armack (școala de la Freiburg) a fost primul care a propus acest termen. Statul, conform opiniei acestuia, folosește capacitățile sale pentru a dezvolta economia, dar la rândul său își direcționează forțele pentru a realiza interesul general social. Economia de piață socială prevalează în Europa de aici rezultă că factorii economici și sociali sunt importanți și se condiționează reciproc. Nu poate fi responsabilitate socială fără profit și vice versa. Forța de muncă în SUA este doar resursă de producere pe cînd în fimele europene se acordă o atenție deosebită individualității și europenii se caracterizează ca o societate individualistă și liberă. Grija față de angajatori se manifestă și în perioada cînd unele firme sunt nevoite să disponibilizeze din angajații lor. [2, 1994]
2. Pentru a lua deciziile necesare managementul european poartă negocieri interne care au o mai mare semnificație în comparației cu firmele americane și se deosebesc de cele japoneze. În SUA deciziile sunt de competența conducerii. În Japonia luarea deciziei se efectuiază în baza consensului. În Europa managerii de top au puterea de a lua decizii, dar prealabil trebuie să negocieze și să convingă diferite nivele de manageri și colective de angajați, colaboratori pentru a primi suportul lor. Ca regulă soluțiile propuse de nivelul superior de manageri se discută și nu rareori sunt criticate numai după ce colaboratorii se implică în activitatea colectivă.
3. Managementul european dispune de un nivel mai înalt de integrare a diversității internaționale, cauzat de nevoia de a se adapta la piețe străine de desfacere. Euromanagementul în afacerile sale internaționale constată, identifică și se adoptă la diversitatea culturală și stilurile de management folosind ulterior practicile de pe aceste noi piețe. Afacerile europene de veacuri au cultivat la oamenii de afaceri toleranță și răbdare față de diversitatea de culturi care se reflectă în diferențele dintre consumatori, sau populație care vorbește în mai multe limbi cu tradiții specifice. De aceia euromanagerii se adaptează mai ușor la noile condiții de pe mai multe piețe, fiind flexibili, acceptând management intercultural. Firmele europene în relațiile cu alte țări acceptă manageri locali ce vorbesc în mai multe limbi, în conducerea filialelor acordându-le o decentralizare respectivăn pentru o

adaptare accelerată la condițiile pieţelor locale. Confruntând diferite culturi, stiluri de management, practici şi metode eficiente de lucru, euromanagerii îşi îmbogăţesc propriul arsenal de lucru;

4. Conducere între extremităţi este una din caracteristicile majore are euromanagementului fiind echidistant faţă de modelul de management american şi japonez, practica cărora nu rareori este examinată şi evaluată ca fiind extremă conform anumitor criterii. Acest echilibru al extremelor prezentat de euromanageri este determinat de:

a) relaţiile dintre individ şi întreprindere;
b) orizontul scurt sau lung vizat;
c) echilibrul dintre individualis/colectivism

Prima poziţie ce determină relaţia dintre individ şi întreprindere este bine descrisă de Anthony Pilkington „Americanii sunt considerabil mai puţin loiali, considerabil mai puţin fideli firmei sale, viziunea lor privind cariera este mai individualistă. Top managerii fără probleme pot să treacă într-o campanie concurenţială. Ei se autoevaluează ca activ ce are preţ de piaţă. În Japonia – este o situaţie în întregime diferită. Iar Europa se găseşte undeva pe la mijloc şi de aceea este mai pragmatcă." Loialitatea individului faţă de firma în care lucrează în Europa este mai mare de aceia şi fluctuaţiile angajaţilor sunt mai mici. Conform unor evaluări un manager lucrează la o firmă în SUA în mediu 3 ani în Germania – 8 ani.

Orizontul scurt sau lung vizat îşi are rostul fiindcă de regulă firmele americane îşi deschid afacerile în alte ţări ca regulă pe termen scurt pentru profit pe când Japonia – pe termen lung ce-i permite cu timpul să elaboreze strategii de dezvoltare şi să investească stabilind relaţii pe termen lung cu furnizorii de materie primă. În Europa deciziile strategice de dezvoltare cu terţe ţări variază de la o ţară la alta.

Echilibrul dintre individualism şi colectivism este specific pentru euromanagement. În firmele americane predomină individualismul pe când în cele Japoneze – colectivismul.

Aceste patru valori mai sus meţionate nu pot şi nu formează un model de management, dar sunt primii paşi în formarea lui.

Concepţiile de euromanagement au primit şi o doză de critici în literatura de specialitate. Însă realitatea dovedeşte contrariul. În relaţiile interstatale în UE precum şi în afara continentului circulă manageri europeni care vorbesc 2-3 limbi, cunosc cu adevărat multitudinea de culturi, tradiţii, dispun de capacităţi de a implica oameni, motivându-i abilităţi de a comunica şi a convinge, experienţă internaţională, viziuni largi aspra situaţiilor concrete, cunoştinţe profunde în domeniul micro şi macroeconomic.

IV. Particularităţile modelului de management german

Economia Germaniei este una din cele mai dezvoltată şi solidă din lume bazată pe industria prelucrătoare şi comerţ exterior. Volumul PIB în anul 2016 a constituit 3,467 trilioane USD. Germania are cea mai mare economie din Europa şi a patra din lume după PIB nominal. În anul 2016 populaţia Germaniei a constituit 82,67 milioane de oameni. Aceste doar câteva repere economice denotă eficacitatea economiei de piaţa socială şi a managementului german.

În jur de jumătate de etnii germane practică protestantismul, a doua jumătate – catolicismul – aceste două linii majore ale creştinismului au avut un impact semnificativ privind modelul economic de dezvoltare a Germaniei. Îmbinarea spiritului de antreprenoriat cu etica protestantismului şi cu învăţătura socială a catolicismului parcă inevitabil au adus la economia de piaţă cu caracter social.

Începutul teoretic al managementului german a fost fondat de faimosul savant Max Veber prin eliberarea tratatului „Teoria raţionalizării", care continuie şi astăzi să fie susţinută de mulţi adepţi iar pentru unele ţări – continue să rămână actuală.

Printre particularităţile modelului de management german, selectăm doar câteva aspecte, având în vedere posibilităţile limitate a acestui material.

1. Gradul înalt de pregătire profesională a managerilor de toate nivelurile este determinat

de formele de şcolarizare, se începe cu şcolile profesional – tehnice în care fiecare ucenic capătă cunoştinţe şi deprinderi profesionale pe care le dezvoltă în timpul stagiului de producţiei. Un aspect important în angajare la întreprindere individul trebuie să fie absolvent a unei asemenea şcoli, să dispună de un nivel profesional, respectiv ablităţi primite şi dezvoltate în şcoala profesional-tehnică. În avansare în serviciu un rol important îl joacă stagiul de lucru nemijlocit în procesul de producţie. Pregătirea tehnică în şcolile profesionale este una din cele mai avansate şi eficiente în Europa, conform unor evaluări. În aceste şcoli se cultivă cunoştinţe inginereşti, pregătiri tehnice la diferite meserii. Programele de studii le confirmă guvernul, asociaţia patronatului şi sindicatelor de ramură. Elevii studiază 1 zi pe săptămână teorie şi 4 zile fac practică. Peste 70% din muncitării angajaţi sunt absolvenţi a unor asemenea şcoli.

Viitorii manageri maeştri studiază apoi în şcoli superioare tehnice precum şi Business School. Mulţi din managerii top studiază în doctorantură, susţin teze, devin doctori în ştiinţe în domeniile tehnice, economice, drept.

O asemenea pregătire în altă tehnică şi managerială a specialiştilor, maeştrilor, managerilor la toate nivelurile face ca managementul să fie în contact cu procesul de producţie. Pentru managerii liniari compentenţa tehnică este imperios necesară pentru aşi îndeplini atribuţiile sale în cunoştinţă de cauză. Întreprinderile simulează creşterea profesională a angajaţilor ceea ce asigură o adoptare mai uşoară la noile tehnologii care se implementează la întreprindere.

2. Competenţa şi profesionalismul joacă un rol în cultura managerială germană de producţie. Aceste calităţi se confirmă prin autodisciplină şi autocontrol. Autoritatea managerilor la întreprinderile germane se bazează mai mult pe cunoştinţe profunde a proceselor tehnologice, pricepere profesională îmbinată cu măestrie şi deprinderi şi nu de postul pe care îl deţine pe scara ierarhică. Managerii tind să fie cât mai aproape de procesele de producţie în secţii, ceea ce crează o structură organizaţională acceptabilă pentru toţi, comunicare directă şi eficace – persistă relaţii necesare funcţional-lucrative între ingineri, tehnicieni, personalul administrativ şi muncitorii angajaţi.

3. Un volum mai mare de responsabilităţi şi atribuţii este bazat pe faptul că managerii liniari, inginerii, maeştrii cu o calificare înaltă, posedă largi cunoştinţe privind profilul tehnologic în care sunt antrenaţi. De aceia ei nu au nevoie de ajutor din partea personalului administrativ şi managerial superior. Angajaţii primesc sarcinile de la şefii de secţii sau maeştri şi tot ei la nevoie devin experţi în soluţionarea problemelor tehnice apărute.

4. Calitatea producţiei şi inovaţiile precum şi livrarea produselor finite către consumatori şi asigurarea deservirii tehnice în perioada post realizare este una din superioritățile concurenţiale ale firmelor germane. Pentru a menţine o calitate superioară, care este acceptată de consumatori, întreprinderile germane constant perfecţionează tehnologiile, introduc inovaţii care sunt elaborate nu numai de propriul colectiv ci şi prin fuziune sau comasare a întreprinderilor.

5. Relaţiile de muncă sunt asigurate între proprietari, administraţie şi muncitorii angajaţi în mod eficient ce asigură o stabilitate în colective. Un rol aparte îl joacă relaţiile între manageri, sindicate şi consiliile muncitoreşti.

6. Management formalizat german în procesul de producţie este rezultatul descrierilor dataliate a funcţiilor şi procedurilor pentru fiecare loc de muncă. Gradul înalt de formalizare este determinat de diferite instrucţiuni, seturi de reguli, atribuţii, funcţii etc. Loc de improvizaţie este mai puţină, în activitatea de zi cu zi angajaţii golesc instrucţiunile, regulile prescrise.

Concluzii:

- Anii de independenţă au dat naştere unei crize structurale de proporţii care a acaparat toate ramurile economice, sectorul financiar-bancar şi viaţa socială. În anul 2000, când PIB-ul ţării care a început să cadă în 1991 a ajuns la limita căderii, economia ţării a început să

treacă o perioadă de stabilizare, Fitch Raiting a evaluat Moldova ca cea mai săracă din Europa. În acel an PIB calculat pe cap de locuitor în țară alcătuia doar câteva procente comparativ cu PIB-ul pe cap de locuitor în UE. Proporția forței de muncă ocupată în agricultură mediu în Moldova este de câteva ori mai mare decât media UE – 15 în acea perioadă. După 28 de ani de independență constatăm că suma remitențelor trimise în țară de emigranții moldoveni este mai mare cu câteva, miliarde de dolari SUA decât fondul total salarial al țării din această perioadă.

- Schimbarea paradigmei de dezvoltare de la modelul de consum la modelul bazat pe investiții, tehnologii moderne, inovații ce ar permite transformări structurale, reformatoare a întregului complex a economiei naționale care ar asigura o dezvoltare intensivă, o multiplă creștere a productivității și a eficienții
- În prezent Moldova încearcă să se adapteze tendințelor actuale regionale și continentale, focalizându-și eforturile politice, economice și comerciale cu UE. De aici imperativ este necesar de a armoniza economia națională cu cea europeană.
- În mod incontestabil UE a făcut școală în domeniul integrării economice interstatale, dezvoltării economiilor țărilor – membre prin aplicarea diferitelor modele economice, a diverselor modele de management care au la bază o identitate europeană de conducere ce nu se contrapune identităților naționale. Audierea și implementarea acestor modele devine sarcina principală a generației care astăzi administrează economia națională.

BIBLIOGRAFIE:

1. Bloom H., Calory R., De Wood P. Euromanagement: A new style for the global market. – London: Kogan Page, 1994.
2. Calori R. & Philippe de Woot. A European management model: beyond diversity. London: Prentice Hall, 1994.
3. Calori R., Dufour B. Management European style // Academy of management executiv, August 1995, vol.9, Issue 3, p.61-71
4. Geppert M. & Matten D. & Williams K. Challenges for European management in a global context: Experience from Britain and Germany. – Palgrave Macmillan, 2002.
5. Hickson D. Management in Western Europe: Society, culture and organization in twelve nations. – Berlin: de Gruyter, 1993.
6. Hofstede G., & Hofstede G. J. & Minkov M. Cultures and Organizations: Software of the Mind Intercultural Cooperation and its Importance for Survival, Humanitas Publishing House. 2012.
7. Hofstede, G. Cultures and Organizations. London: McGraw-Hill. 1991, p.140-142.
8. Kieser A. & Ganter D. & Walgenbach P. Managing in Britain and Germany. – London: Macmillan, 1994.
9. Laurent A. The cultural diversity of western conception of management // International Studies of Management and Organization, 1983, vol. 13, Nr.1-2. - p.77
10. Lessem R. & Neubauer F. European management systems: Towards unity out ot cultural diversity. – London: McGraw-Hill, 1993. p.40, p.214-215.
11. Mats Alvesson. Understanding Organizational Culture, 2nd edition, London: Sage Publications Ltd. 2013.
12. Mayers A. & Karabadse A. & McMahon T. & Spony G. Top management styles in Eurupe implications for business and cross-national teams // European Business Journal, 1995. p. 21.
13. Thurley, K., & Wirdenius H. Towards. European management. London: Pitman. 1989.

ИНДЕКС ЛОЯЛЬНОСТИ – ВСЕГО ОДИН ВОПРОС, КОТОРЫЙ ПОМОЖЕТ БИЗНЕСУ РАЗВИТЬСЯ

ВОЛОСЮК АННА
магистр в эк., лектор унив., МГУ
СОКОЛОВА АННА
магистр в эк., лектор унив., МГУ

ABSTRACT: Most companies are overly focused on increasing the number of customers and increasing profits. However, it is very important to understand the fact that attracting customers without a clear strategy of their retention is like fishing with a leaky mesh. It creates the appearance that you managed to catch a lot of fish, but you are left with nothing.
The ultimate goal of any business is not just to retain the client, but to make it loyal to its product, brand or service.
As the world practice of "fighting" for customer loyalty shows, an increase in the period during which the client is economically loyal to the company is possible only if the company develops toclient positive emotional loyalty.
At first glance it seems that emotional loyalty is something ephemeral, not measurable and manageable. However, in practice, customers' emotions can not only be measured, but also directed to the right side for the company.
This article will discuss the basic concepts associated with such an indicator as the index of consumer loyalty (NPS). You will learn how a simple poll consisting of one question will help you determine the level of satisfaction of your customers. You will learn how to start using and continue to apply this indicator in your marketing companies.

KEYWORDS: consumer loyalty, NPS (net promoting score), evolution of NPS, NPSstages, NPS results.

Хотите узнать, на сколько вас любят ваши клиенты и лояльны вашему бренду? Порекомендуют ли вас своим знакомым? Хотите удостовериться, что ваши клиенты довольны? Считайте NPS (показатель лояльности клиентов)!

Значение клиентской лояльности никто не оспаривает. Изучение данного вопроса можно встретить во многих трудах отечественных и зарубежных исследователей. Лояльный клиент предпочитает вашу компанию, несмотря на то, что кто-то другой предлагает ему лучшие цены, место, ассортимент, качество и другие параметры продукта или услуги, лояльный клиент покупает или больше, или чаще, или (в идеале) и больше, и чаще, принося, таким образом, дополнительный доход компании.

И когда речь идет о лояльности клиента, мы в первую очередь подразумеваем положительное отношение и эмоциональную привязанность к немому продукту, торговой марке. Каждая «правильная» компания понимает, что лояльность клиентов является одним из важнейших источников ее прибыли.

Исследование, проведенное консалтинговой компанией Bain&Company, установило, что сокращение текучести клиентов наполовину позволяет удвоить темпы роста бизнеса. Сокращение текучести клиентов всего на 5% позволяет увеличить прибыль на 25-100% [1].

Также отмечено, что удовлетворенный покупкой человек делится своими впечатлениями в среднем с тремя знакомыми, неудовлетворенный – с десятью [2]. Но часто возникает вопрос: Как же измерить эту «хрупкую субстанции»?

В литературе приводится достаточно большое количество методов, позволяющие оценить уровень лояльности клиентов, такие как: присвоение звездного рейтинга, оценка смайлами, расчет среднего значения и непосредственно сам NPS.

Если все предыдущие системы оценок измеряют просто удовлетворенность клиентов компании, NPS может оценить достаточно ли клиенту нравится бренд, чтоб он порекомендовал его другим. Говоря другими словами, клиент непросто «удовлетворен компанией – рассказывая другим людям, он ведет **эффективный маркетинг услуг компании**.

Впервые, индекс лояльности клиентов (NPS), описал Фредерик Райхельд в журнале Harward Businessrewiew [3].

Для понимания важности NPS, рассмотрим ключевые этапы его **эволюции**:

2003 год: NPS представлен Фредом Райхельдом, как метрика лояльности клиентов и набирает популярность вместе со статьей «Одна цифра, которую вам нужно «вырастить».

2006 год: Список компаний Fortune 500 (Siemens, Phillips, Apple, AmericanExpress и т.д.) начинают внедрять и измерять свой NPS.

2011 год: NPS эволюционирует в систему управления. Компании начинают использовать его, чтобы оценить удовлетворенность не только клиентов, но и сотрудников компании (eNPS), что помогает им выявлять основные проблемы в компании, устранять их и увеличивать прибыль.

2016 год: NPS утверждает себя как лидирующий индикатор успеха компании у клиентов. На основе NPS строится политика предприятия, ориентированная на работу с клиентами. Доходы компании прямо связаны с величиной индекса: чем выше индекс, тем выше темпы роста фирмы и ее прибыли. Высокий индекс NPS, говорит о стабильной работе предприятия. Список компаний, использующие индекс NPS можно проследить на www.netpromotersystem.com [4].

Определение индекса лояльности состоит из **3-ех основных этапов**:

1. Клиентам предлагается ответить на вопрос: «С какой вероятностью вы порекомендуете компанию/товар/ бренд своим друзьям/знакомым/ коллегам? Клиентам предлагается условно разместить свой ответ на шкале от 0 до 10. Ответы классифицируются следующим образом:

- ✓ 0-6 = критики (Detractors) – неудовлетворенные клиенты, которые разочарованы вашим продуктом или сервисом, будут отзываться о нем плохо;
- ✓ 7-8 = нейтралы (Passives) – довольные клиенты, но равнодушные, которые могут изменить свои предпочтения в пользу конкурентов и по каким-то причинам не готовы дать рекомендации;
- ✓ 9-10 = промоутеры (Promoters) – лояльные клиенты, которые продолжают покупать продукцию и рекомендовать ее другим;

Опрос должен длиться достаточно долго, чтобы выборка оказалась репрезентативной. Как показывает практика, процент опрошенных клиентов должен быть не менее 20%.

Немаловажно в измерении NPS, регулярность. Сложно сказать, какой должна быть периодичность, она зависит от отрасли, в которой вы работаете, от частоты взаимодействия ваших покупателей с вашей компанией, например в кафе заходят чаще, чем покупают мебель.

Основными методами проведения опроса: по телефону, e-mail, через форму опроса на сайте, опрос при личной встрече, опрос в социальных сетях, через мобильное приложение, если оно есть.

2. Вычисляем NPS по следующей формуле:

$$NPS = \frac{\text{количество промоутеров} - \text{количество критиков}}{\text{общее количество участников отзыва } NPS} \times 100\%, \quad (1)$$

Чем выше доля промоутеров, тем выше NPS компании, тем больше позитивной информации о ней получает рынок и тем больше потенциальных клиентов выбирают данную компанию.

Существует даже несложная математическая зависимость, на основе которой можно определить, как информация, которую рынок получает о компании, скажется на количестве ее потенциальных клиентов.

Как показывает статистика, для принятия решения о выборе компании потенциальному клиенту нужно получить 5–6 позитивных рекомендаций.

Каждый промоутер, в среднем, дает от 3 до 4 таких рекомендаций.

В то же время каждый детрактор, в среднем, может дать 4–6 негативных отзывов о компании. При этом одна негативная рекомендация по силе воздействия «перебивает» пять позитивных рекомендаций.

Итак,

6 позитивных рекомендаций = + 1 новый клиент;

1 негативная рекомендация = – 5 позитивных рекомендаций;

1 негативная рекомендация = – 0,83 нового клиента;

1 детрактор = 4–6 негативных рекомендаций;

1 детрактор = – 4,15 новых клиентов.

Иными словами, для того, чтобы привлечь одного нового клиента, компании необходимы «создать» как минимум двух промоутеров. А всего один детрактор лишает компанию 4–5 новых клиентов.

Например, компания в ходе опроса собрала ответы 100 клиентов.

10 отзывов - критики, поставили от 0-6 баллов.

15 отзывов - о нейтралов, оценившие работу компании на 7-8 баллов

75 голосов от промоутеров, оценивших самой высокой оценкой в 9-10 баллов.

Итак, из 75 мы вычитаем 10, получаем 65, делим на 100, получаем 0,65 и умножаем на 100. В итоге имеем индекс лояльности, равный 65

По данной формуле, индекс может варьировать в диапазоне от (–100) баллов, когда у компании есть только критики, до самого высокого +100, когда все клиенты компании становятся ее сторонниками. Хороший показатель — цифра выше нуля.

В зависимости от того, какой балл поставил человек, можно задать дополнительные вопросы:

- ✓ Если баллы низкие – «Что нужно сделать, чтобы в следующий раз вы поставили нам 10 баллов».
- ✓ Если клиент оценил продукцию высоко – «Что именно вам понравилось»

На основании ответов на дополнительные вопросы можно сделать выводы о слабых и сильных сторонах деятельности предприятия. Ориентируясь на данные, можно изменить политику компании, использовать другие маркетинговые инструменты, улучшить взаимодействие с клиентом и так далее.

Как понять, какой NPS хороший или достаточный, стоит ли поработать над его улучшением?

Для того чтобы понять, достаточно ли высок индекс NPS, необходимо ответить на такие вопросы:

- ✓ Ваш NPS выше, чем у конкурентов? Чем выше конкуренция на определённых рынках, тем более нормален средний уровень NPS. Если же фирма оперирует на рынке, где количество конкурентов не столь насыщено, то индекс должен быть выше среднего, ведь конкуренция ниже.

Майк Гоуэн, совладелец Delighted, определяет следующие параметры индекса NPS [4]:

- показатель от (–100) до 0: большинство людей имеют отрицательный опыт взаимодействия с вашей компанией и советуют другим никогда не обращаться к вам;

- 1 – 30: нормальная оценка, но есть возможность улучшения;
- 31 – 50: здесь находится большинство. Компании из этой прослойки заботятся о клиентском опыте и чаще всего делают его запоминающимся;
- 50 – 70: эти компании еще сильнее заботятся о клиентском сервисе, и они одни из самых любимых у клиентов;
- 71 – 100: Священный Грааль — практически недостижимый идеал, зарезервированный за лучшими компаниями мира.

Рассчитав свой индекс NPS, вы его сравниваете со средним показателем NPS и NPS лидера отрасли. Данную информацию можно найти на бенчмарки NPS (платный доступ) от Satmetrix [5]. Только отслеживая данные показатели по отрасли в динамике, вы сможете оценить качество своей работы над лояльностью.

- ✓ Он выше нуля?
- ✓ Растет ли ваш показатель?

Если вы ответите «да» на все три вопроса − это хорошо. Но не значит, что можно перестать стараться. Система NetPromoter не имеет конечной цели, кроме постоянного улучшения. *Это клиентоориентированная стратегия бизнеса, в центре которой лежит измерение лояльности клиентов с помощью индекса NPS.*

К сожалению, на сегодняшний день статистика *NPS* отсутствует по отраслям молдавского рынка, да и нашими молдавскими компаниями данные измерения практически не проводятся, за исключением Tucanocoffe и сеть ресторанов Oliva, которые регулярно проводят оценку данного индекса.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1 Лояльный клиент: Как превратить разгневанного покупателя в счастливого за 60 секунд, авт. Джон Шоулб, 2008. 115с.

2 Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.: Вильямс, 2007. 656 с.

3 Reichheld, Frederick F (December 2003). «One number you need to grow». Harward business Review.

4 http://www.netpromotersystem.com/about/companies-using-nps.aspx

5 https://www.satmetrix.com/nps-benchmarks/

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МОЛДОВЕ

СОКОЛОВА АННА
магистр в эк., лектор унив., МГУ
ВОЛОСЮК АННА
магистр в эк., лектор унив., МГУ

ABSTRACT: Nowadays, most part of small and medium-sized enterprises do not have officially accepted business plans, and there is no necessary mechanism for business planning. However, the adoption of various kinds of current decisions, even the timely ones, does not replace business planning, which, in comparison with the adoption of tactical decisions, represents a management activity of a much higher level.
Recent research of foreign and domestic companies reveals that the main reasons of small and medium-sized businesses bankruptcies are miscalculations or lack of business planning. Practical part shows that most Moldovan managers still do not have the methodology and philosophy of business planning and have sceptical attitude towards its usefulness.
Many business problems can be avoided through business planning, since management attention will be drawn to them before they become critical.
This article presents the results of research of theoretical and practical foundations associated with small businesses planning process. The main part of the article is devoted to the analysis of statistical data on this type of enterprises and evaluation of the advantages for using business planning in small business.
The article aims to justify from theoretical point of view the role of business planning in the small and medium business enterprises of the Republic of Moldova, to identify the reasons for implementation and the functions that business planning performs in business. For this purpose, the following tasks were formulated and solved in the work: determination of the role of small and medium business enterprises in the economy of Moldova; substantiation of the relevance of business planning at these enterprises; determine the purpose of the business plan and identify the benefits of effective business planning.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бизнес-планирование на МСП, малые и средние предприятия (МСП), причины бизнес-планирования на МСП, статистика МСП, функции бизнес-планирования на МСП.

На основании данных национального бюро статистики, число малых и средних предприятий (МСП) Молдовы в 2016 году составило 51,6 тыс. единиц, или 98,7% из общего числа предприятий. При этом численность наемных работников за этот же период на данных предприятиях составила 313,5 тыс. человек, или 61,2% от общего числа наемного персонала предприятий. Доходы от продаж малых и средних предприятий за этот же период составили 124954,4 млн. леев, или 41,5% от суммы доходов от продаж в целом по экономике [8].

В 2017 году ситуация несущественно изменилась. В этот период в Молдове было вновь зарегистрировано 6406 предприятий, что на 13% больше по сравнению с предыдущим годом. Однако, количество предприятий, исключенных из списка государственного реестра, было максимальным за период 2000-2017 гг., и составило 8540 предприятий. Количество МСП в этом же периоде составило 53,6 тыс. предприятий, или 98,6% от общего числа. На долю малых и средних предприятий приходилось свыше 61,2% всех рабочих мест (323,3 тыс. человек) в Молдове и более 41,5% дохода страны (137506,1 млн. леев) [9].

Сегодня в Молдове почти 99% предприятий – малого и среднего бизнеса. МСП, *и в них трудоустроено более 60% занятого населения.*

Анализ эволюции МСП показывает увеличение выручки от продаж в среднем на одно МСП в 2017 году, что составило 2566,7 тыс. леев или на 146,3 тыс. леев больше, чем в 2016 году. Доходы от продаж МСП в среднем на одного сотрудника увеличились на 26,8 тыс. леев по сравнению с предыдущим годом и составили 425,4 тыс. леев в среднем на одного работника. Численность работников в среднем на одно МСП в 2017 году составило 6 человек [9].

О важности частного предпринимательства в РМ говорят следующие статистические данные (согласно данным за 2017 год Государственной Регистрационной Палаты и Департамента Статистики) [8], [9]:

✓ из общего числа всех предприятий предприятия малого бизнеса составляют 98,6%, среди которых наибольший удельный вес составляют микро-предприятия с долей в 86% от общего числа МСП. И эта цифра растет из года в год;

✓ наибольшая численность персонала функционирует на малых предприятиях, удельный вес которых составляет 34,6% от общей численности наемных сотрудников МСП;

✓ в мун.Кишинэу сосредоточена основная масса МСП, а именно 64,2% из всего количества, в которых задействовано 54,1% из всех занятых на МСП. Их доля в общем объеме чистых продаж составляет 63,6%, а доля суммы прибыли до налогообложения – 67,6%;

✓ если говорить о сфере деятельности, то можно констатировать, что основная часть предприятий малого бизнеса задействованы в коммерческой сфере (20,6 тыс. МСП, или 38,4%), в перерабатывающей промышленности (занято 4,5 тыс. предприятий или 8,4% предприятий), и в сельском хозяйстве (7,1%, или 3,8 тыс. предприятий);

✓ по форме собственности предприятия малого бизнеса в основном сформированы за счет частного капитала (90,1%), за счет государственного капитала – 1,9%, иностранного – 4,8%, совместного (с долей иностранного) – 3,1%, смешанного (частного и государственного – 0,1%). При этом наибольший удельный вес занимают микро предприятия с частным капиталом (78,9%);

✓ если говорить о прибыльности данного сектора экономики, то можно наблюдать, что сумма прибыли / убытка до налогообложения, полученная малыми и средними предприятиями в 2017 году, составила 10568,9 млн. леев или на 4690,3 млн. леев больше, чем в 2016 году. При этом на одно предприятие приходится в среднем 197,2 тыс.леев;

✓ необходимо заметить, что в 2017г. самыми рентабельными стали предприятия функционирующие в сфере сельского хозяйства (506,9 тыс.лей/предприятие), строительства (317,9 тыс.лей/предприятие), и в сфере недвижимости (283 тыс.лей/предприятие);

✓ самые большие убытки понесли предприятия функционирующие в сфере производства и поставки электрической и тепловой энергии, газа, горячей воды и кондиционирования воздуха, и составили (-7,2) тыс.лей/предприятие;

✓ стоит заметить, что на протяжении последних 17 лет зафиксирован самый высокий уровень ликвидации предприятий (8540 единиц), среди которых наибольший удельный вес занимают предприятия малого и среднего бизнеса.

Несмотря на масштабы деятельности и значение для экономики страны, эти предприятия испытывают трудности с получением финансирования и выходом на новые рынки. Серия опросов малых предприятий в Молдове показала, что возможности его саморазвития, в основном, исчерпаны, собственных средств не хватает, реальная поддержка отсутствует, основное занятие малых предприятий – торговля и посредничество. Срок жизни значительной части малых предприятий - около 3 лет, около 1/4 малых фирм не видит перспектив развития своего предприятия.

Правительство Молдовы упростило законодательство и административные процедуры, чтобы способствовать процветанию МСП. Однако этих мер недостаточно, чтоб противостоять жесткой конкуренции. Первостепенной и необходимой составляющей залога успешного бизнеса является внутренний потенциал предприятия и умение его своевременно и эффективно использовать.

Развитию малого и среднего бизнеса в Молдове мешают, в первую очередь, порой не продуманные и спонтанные действия властей, некоторые особенности государственного законодательства, отсутствие реальной конкуренции и наличие монополий во многих отраслях экономики, в ряде случаев высокие цены на аренду офисов, помещений, неоптимальная система налогообложения и различные другие ограничения. Поэтому предприятиям малого бизнеса как никому другому необходимо крутиться, оптимизировать

доходы, искать надежные связи и постоянных клиентов. В данной ситуации, внедрение системы бизнес планирования на таких предприятиях безусловно повысит эффективность их работы и поможет выжить в столь агрессивных условиях внешней среды.

В настоящее время динамично развивающимся предприятиям для повышения эффективности их бизнеса и сохранения конкурентоспособности необходимы современные подходы к управлению. Одним из наиболее эффективных инструментов управления бизнесом является бизнес-планирование, которое занимает все более существенную долю в современном менеджменте. В идее бизнес-планирования заложен механизм поиска оптимального управленческого решения, исходя из возможностей внешней и потенциала внутренней среды предприятия. В наибольшей мере бизнес-планирование необходимо малым и средним предприятиям, работающим в условиях высокого риска и имеющим меньший допуск на ошибку [4].

Обширный опыт зарубежных и молдавских предприятий доказывает, что недооценка планирования предпринимательской деятельности в условиях рынка, его игнорирование или некомпетентное осуществление приводят к огромным экономическим потерям и, в конечном счете, к банкротству.

Бизнес-план – аналитический документ для планирования предпринимательской деятельности, в котором описываются все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализируются все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяются способы решения этих проблем. Эффективный бизнес-план определяет целесообразность вложений и прибыльность. При этом важно сформировать бизнес-план в соответствии с определенными требованиями и выполнить соответствующие расчеты – это поможет предвидеть будущие проблемы и понять, преодолимы ли они. Бизнес-планирование организует и координирует менеджмент предприятия, обеспечивает разработку программы действий от начала до ее завершения. Независимо от того, какие коммерческие процессы реализуются, планирование бизнеса – это систематическая методология достижения успеха для любого типа деловых операций при сохранении приемлемых уровней рисков [1].

Большинство предприятий, занимающиеся торговлей ведут свою деятельность без всяких планов, мотивируя тем, что рынок меняется слишком быстро, поэтому от планов нет никакой пользы. Но постепенно на практике приходит осознание необходимости планирования. Планирование побуждает руководство постоянно думать о будущем, заставляет предприятие четче определять свои цели и политику, приводит к лучшей согласованности в работе и дает объективные показатели эффективности работы. Тщательное планирование помогает предприятию предвидеть изменение среды и оперативно реагировать на них, а также быть готовыми к непредвиденным обстоятельствам. Разумеется, план должен составляться таким образом, чтобы не ограничивать предпринимательские инициативы.

Таким образом выбор правильной стратегий планирования позволяет расширить возможности, выиграть конкуренцию, адаптироваться на рынке и достичь достаточной финансовой устойчивости с наименьшими финансовыми потерями.

Формальное планирование, безусловно, требует усилий, но оно обеспечивает и немалые выгоды. Мелвилл Бранч перечисляет эти выгоды в следующем порядке [5]:

- ✓ планирование поощряет руководителей постоянно мыслить перспективно;
- ✓ оно ведет к более четкой координации предпринимаемых фирмой усилий;
- ✓ оно ведет к установлению показателей деятельности для последующего контроля;
- ✓ оно заставляет фирму четче определять свои задачи;
- ✓ оно делает фирму более подготовленной к внезапным переменам.

В свою очередь Бекетова О. в своей книге «Бизнес-планирование» сформулировала свою версию преимуществ, которые получают малые предприятия, в результате применения бизнес-планирования [1]:

✓ руководители мыслят перспективно;

✓ обеспечивается основа для принятия эффективных управленческих решений;

✓ увеличиваются возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией;

✓ снижаются риски предпринимательской деятельности;

✓ происходит четкая координация действий всех участников бизнеса;

✓ руководители предвидят ожидаемые перемены, подготавливаются к внезапному изменению рыночной обстановки.

Целый ряд выгод от бизнес-планирования в малом бизнесе приводит и Стрекалова Н.Д. [6]:

✓ Обеспечивается фокус на потребителя и гибкость в его обслуживании.

✓ Повышается общая эффективность управления в силу ориентации на достижение результата и эффективное использование ресурсов.

✓ Улучшается интеграция и координация взаимодействия между отдельными звеньями и работниками, так как обеспечивает перевод стратегических целей в тактические цели и мероприятия по их достижению.

✓ Улучшается контроль, так как сравнение фактических результатов с плановыми позволяет оценить степень приближения к заданным целям.

✓ Обеспечивается эффективное распределение и использование времени, что позволяет не упустить момент для решения проблем долгосрочного характера.

Конечным результатом процесса бизнес-планирования является разработка плана стратегических мероприятий, в котором отражены направления деятельности для достижения успеха и процветания на рынке.

Успех в мире малого и среднего бизнеса решающим образом зависит от трёх элементов [6]:

1. Понимание общего состояния дел на данный момент;
2. Представление того уровня, который вы собираетесь достичь;
3. Планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Бизнес-план позволяет решить эти проблемы.

Бизнес-планирование, как необходимый элемент управления предприятия малого и среднего бизнеса выполняет в системе предпринимательской деятельности ряд важнейших функций, среди которых наибольшее значение имеют следующие [6]:

• инициирование – активизация, стимулирование и мотивация намечаемых действий, проектов и сделок;

• прогнозирование – предвидение и обоснование желаемого состояния фирмы в процессе анализа и учета совокупности факторов;

• оптимизация – обеспечение выбора допустимого и наилучшего варианта развития предприятия в конкретной социально-экономической среде;

• координация и интеграция – учет взаимосвязи и взаимозависимости всех структурных подразделений компании с ориентацией их на единый общий результат;

• безопасность управления – обеспечение информацией о возможных рисках для своевременного принятия упреждающих мер по уменьшению или предотвращению отрицательных последствий;

• упорядочение – создание единого общего порядка для успешной работы и ответственности;

• контроль – возможность оперативного отслеживания выполнения плана, выявления ошибок и возможной его корректировки;

• воспитание и обучение – благоприятное воздействие образцов рационально спланированных действий на поведение работников и возможность обучения их, в том числе и на ошибках;

• документирование – представление действий в документальной форме, что может быть доказательством успешных или ошибочных действий менеджеров фирмы.

Побудительными причинами планирования предприятия малого и среднего бизнеса своей деятельности можно считать следующие [6]:

1. Сам процесс бизнес-планирования, включая анализ идеи, заставляет предпринимателя объективно, критически и беспристрастно взглянуть на свой бизнес со всех его сторон. План – это хорошо проложенный маршрут, отражающий очерёдность действий и приоритеты в условиях ограниченных ресурсов и способствующий предотвращению ошибок при его реализации;

2. Бизнес-план является тем рабочим инструментом, который при надлежащем использовании поможет предпринимателю оперативно контролировать и управлять фирмой;

3. Законченный бизнес-план является средством предпринимателя для сообщения идей своего бизнеса всем заинтересованным лицам (банковскому менеджеру, другим финансовым инвесторам, государственным учреждениям, профессиональным консультантам и др.), включая работников фирмы.

Выводы

Подводя итоги, можно сказать, что пренебрегая составлением бизнес-плана, предприниматель может оказаться не готовым к тем трудностям, которые могут возникнуть на его пути к успеху, и будет лихорадочно импровизировать, что часто кончается плачевно как для него, так и для дела, которым он занимается. Поэтому лучше не пожалеть времени и средств и заняться бизнес-планированием. Не следует пренебрегать разработкой бизнес-плана даже в условиях, когда ситуации на рынке меняются достаточно быстро, так как разработка бизнес-плана – адаптивный процесс, в результате которого проводится регулярная корректировка решений, пересмотр системы мероприятий по выполнению конкретной программы и т.д.

Таким образом, бизнес-план должен использоваться независимо от сферы деятельности, масштабов, собственности и организационно-правовой формы предприятия. В любом случае решаются как внутренние, связанные с управлением предприятием, так и внешние вопросы, обусловленные установлением контактов и взаимоотношений с другими предприятиями и организациями.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Бекетова О.Н., Найденков В.И. Бизнес-планирование. Конспект лекций – М.: Эксмо, 2007. — 160 с.

2. Блинова Н. Планирование на малых и средних предприятиях. Сильные кадры, №68, апрель, 2014. https://www.silakadrov.ru/article/planirovanie-na-malyh-i-srednih-predpriyatiya

3. Закон О малых и средних предприятиях Nr. 179 от 21.07.2016 Опубликован: 16.09.2016 в Monitorul Oficial Nr. 306-313. Дата вступления в силу: 16.12.2016.

4. Кореняко Е. А., Колмаков Е. В., Пахомова Е. С. Система бизнес-планирования на предприятии как основа для выработки оптимальных управленческих решений. Социально-экономические явления и процессы, №7-8 (041-042), 2012, с.85-90.

5. Котлер Ф. Основы маркетинга. *Перевод с английского В Б Боброва.* – Москва, Издательство «Прогресс»,1991

6. Роль и значение бизнес - планирования для малого и среднего бизнеса. http://www.rooteconomic.ru

7. Савтюгин А. Стратегическое планирование для малого и среднего бизнеса – упрощенный подход к трудоемкой работе. https://iteam.ru/publications/strategy/section_16/ article _299

8. http://www.statistica.md

9. http://www.cis.gov.md/statistica

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА МОЛДОВЫ

СОКОЛОВА АННА
магистр в эк., лектор унив., МГУ
ВОЛОСЮК АННА
магистр в эк., лектор унив., МГУ

ABSTRACT: The purpose of this article is to develop theoretical and practical recommendations for managers of small and medium-sized businesses in the field of business planning. The work reveals the structural blocks included in the business planning system and specifies the specificity of one of element, namely the information component. The author offers recommendations on information support for the process of developing a business plan, as well as on analysis and data processing to optimize the strategic planning process. The ultimate goal of this work was a list of recommended documents needed to compile a business plan for which SME managers can target, taking into account the specifics and rules of business management in Moldova.

One of the important conclusions made by the author of the research is that the business planning process is a laborious, dynamic, systematic and continuous process. Therefore, the starting, initial stage of this process plays an important role, namely, the development of information support for business planning. A clear understanding of the structure and quality of the required data will allow entrepreneurs to efficiently and in a shorter time move to the next stage of business planning. Correct and careful selection and analysis of relevant information is the first step towards success in the business planning system in particular and in business as a whole.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Информационное обеспечение процесса бизнес планирования, источники информации в бизнес планировании, обучение бизнес планированию, стратегия развития сектора малых и средних предприятий.

В 2012 г. правительство Молдовы утвердило Стратегию развития сектора малых и средних предприятий (МСП) на 2012-2020 гг. и Планы по внедрению Стратегии на 2012-2014 гг., 2015-2017 гг и на 2018-2020 гг. [1]. Стратегия направлена на развитие МСП, которые сегодня составляют 98,7% от общего числа компаний в стране и в них трудоустроено более 61% занятого населения Молдовы. О том, что представляли Планы по внедрению Стратегии на 2012-2014 гг. и на 2015-2017 гг. уже нет смысла рассуждать, а в Плане на 2018-2020 гг. следует отдельно подчеркнуть ряд моментов. План действий на ближайшие три года разработан с учетом восьми приоритетов [4]:

1. Приведение законодательных и регулирующих рамок к потребностям по развитию предприятий сектора МСП.
2. Улучшение доступа МСП к финансированию.
3. Развитие человеческого капитала путем продвижения компетенций и культуры.
4. Повышение конкурентоспособности МСП и поддержка инновационного духа.
5. Упрощение развития МСП в регионах.
6. Развитие партнерства в бизнесе.
7. Развитие женского предпринимательства в Молдове.
8. Развитие «зеленой» экономики в секторе МСП.

Правительство Молдовы упростило законодательство и административные процедуры, чтобы способствовать процветанию МСП, а программы EU4Business дополняют эти усилия путем улучшения доступа к финансированию, оказания помощи МСП в выходе на зарубежные рынки и предоставления обучения для повышения деловых навыков. Молдавским МСП оказывается специальная техническая поддержка, чтобы они могли извлечь максимальную выгоду из соглашения о свободной торговле между Молдовой и ЕС.

Согласно 3-му приоритету в рамках программы по эффективному управлению бизнесом ежегодно планируется выделять 0,7 млн. леев на обучающие курсы для предпринимателей, в том числе мигрантов и начинающих бизнесменов, планируется развивать платформу e-learning. Запланированы мероприятия по обеспечению самозанятости безработных и курсы по подготовке бухгалтеров и менеджеров (основы предпринимательства) [4].

Именно в этой части Стратегии должны быть предусмотрены мероприятия, способствующие улучшению навыков, знаний и понимания предпринимателей основам эффективного бизнес планирования – как основополагающему инструменту современного управления.

По окончанию таких курсов руководители МСП должны быть в состоянии применять обновленные навыки, знания, приемы (современные техники, технологии, инструменты) бизнес планирования в их повседневной работе.

Программа обучения должна основываться на таких современных методах, как тренинги, деловые игры, дистанционное обучение, групповые занятия. При этом не следует забывать о feedbacke. Предприниматели, в процессе обучения должны принимать активное участие в определении объема и глубины изложения тем, в соответствии с их пожеланиями и интересами.

В рамках курса предприниматели получат практические навыки в решении основных задач бизнес-планирования и смогут самостоятельно:

- ✓ определить цели бизнес-плана и провести его обоснование;
- ✓ уметь находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею;
- ✓ выявить структуру бизнес-плана;
- ✓ разработать шаг за шагом собственный бизнес-план;
- ✓ определить объемы и необходимые источники финансирования;
- ✓ подобрать исполнителей;
- ✓ подготовиться и заключить контракты;
- ✓ определить сроки выполнения бизнес-плана, составить график его реализации, рассчитать необходимые ресурсы;
- ✓ рассчитать смету и бюджет бизнес-плана;
- ✓ планировать и учитывать риски;
- ✓ обеспечить контроль за ходом выполнения бизнес-плана и т.д.

Для успешной организации бизнес-планирования на МСП необходимо наличие четырех обязательных компонентов, которые тесно связаны между собой и составляют инфраструктуру процесса бизнес-планирования. Такими компонентами являются [2]:

1. Методологическая и методическая основа бизнес планирования.
2. Информационная компонента процесса бизнес планирования.
3. Организационная структура бизнес планирования.
4. Программно-техническая основа процесса бизнес планирования.

Руководители МСП должны понимать, что одной из важных составляющих эффективного бизнес планирования является определение нужных источников информации, поскольку она является стартовой в этого процесса. В данной статье речь пойдет именно об этой компоненте.

Существует два типа источников получения информации: внутренние источники (бухгалтерский баланс, отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств, информация об активах, инфраструктуре, прогнозы продаж и т.д.) и внешние источники (законодательные акты, государственные программы, статистические отчеты, интернет и т.д.) [6].

Источники информации, используемые при подготовке бизнес-плана, могут быть различными, лишь бы они предоставляли необходимую и достоверную информацию. В качестве источников информации могут использоваться:

маркетинговые или другие исследования; интернет; книги; деловая пресса и СМИ; информация, предоставляемая фирмой; справочные данные специализированных банков и баз данных; информация, предоставляемая промышленными ассоциациями, международными организациями, производителями оборудования и т.д.

В соответствии с международной методикой ЮНИДО для бизнес-плана необходимы следующие показатели и формы входящей информации [7]:

1) инвестиционные издержки;

2) программа производства и реализации;

3) среднесписочная численность работников;

4) текущие издержки на общий объем выпуска: материальные расходы; расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды; обслуживание и ремонт оборудования и транспортных средств; административные расходы; общехозяйственные расходы; расходы на сбыт продукции;

5) структура общих издержек по видам продукции;

6) потребность в оборотном капитале;

7) источники финансирования – акционерный капитал; кредиты и пр.

Такие показатели и формы информации пригодны при использовании любой из принятых систем моделирования бизнес-проектов.

Существуют некоторые расхождения в требуемом количестве и качестве исходной информации в зависимости от целей бизнес планирования.

Так, если бизнес-план пишется для действующего предприятия, то потребуется два вида финансовой отчетности и анализа: характеризующие жизнеспособность нового проекта и существующий бизнес в целом.

В случае если бизнес-план разрабатывается под новое предприятие, основными источниками данных будут внешние и прогнозные внутренние.

Детализировав структуру необходимых данных, для раскрытия их в бизнес-плане, можно выделить следующие: баланс с приложениями и отчет о прибылях и убытках на последнюю отчетную дату, расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности с графиком ее погашения; план реализации основных средств (стоимость основных средств (материальных и не материальных), стоимость незавершенных капитальных вложений, дата их ввода в действие, количество и стоимость запасов материальных ресурсов на складе (сырье и материалы, топливо, энергия и пр.); плановые данные по продукции (в разрезе номенклатуры и ассортимента); план производства; план сбыта (выручка от реализации продукции), условия оплаты основными покупателями, материальные ресурсы, трудовые ресурсы, планируемые затраты на производство (арендная плата, услуги сторонних организаций, представительские расходы, командировочные расходы, транспортные расходы, затраты на рекламу и т.д.); налоги и начисления; план приобретения основных средств (стоимость, график оплат и дата приобретения); источник получения заемных средств; использование прибыли; имеющаяся информация по состоянию рынка производимой продукции (оказания услуг) (результаты имеющихся маркетинговых исследований, перечень основных конкурентов, текущие рыночные цены на сырье и готовую продукцию) и т.д.

Анализ сайтов отечественных консалтинговых организаций, предоставляющих услуги по разработке бизнес-планов, позволил составить список документов, которые необходимо предоставить предприятиями-клиентами для последующего составления бизнес-плана, на который могут ориентироваться руководители МСП:

- Копии учредительных документов (сертификат о регистрации, устав, выписка из регистра Регистрационной палаты); копии лицензий, авторизаций, необходимых для осуществления соответствующей деятельности;
- Копия финансовых отчетов (баланс, движение денежных средств, отчет о прибылях и убытках) за последние 3 года;

- История предприятия, краткое описание её нынешней деятельности;
- Расшифровка доходов по годам; подробное описание прямых и косвенных расходов предприятия (нынешней и будущей деятельности) в том числе административные и коммерческие расходы; зарплата персонала по категориям; расшифровка некоторых бухгалтерских счетов за последний период;
- Резюме – Генерального директора, Коммерческого директора и Главного бухгалтера компании;
- Органиграмма предприятия;
- Список поставщиков сырья; список основных клиентов; список основных конкурентов, их характеристика (преимущества и недостатки);
- Список основных средств. Если они: – собственность предприятия – наименование, год производство, балансовая стоимость, годовая амортизация; арендованные – наименование, год производство, арендная плата;
- Копии контрактов для покупки инвестиционных средств или пополнение оборотного капитала за счёт кредита;
- Источники финансирования будущих инвестиций (в т.ч. сумма, условия и сроки операционного/инвестиционного кредита); график погашения запрашиваемого кредита; графики погашения существующих кредитов и, в каких целях они быль взяты (в т.ч. процентная ставка).

Таким образом, можно констатировать, что процесс бизнес планирования – трудоемкий, динамичный, систематический и непрерывный процесс. Поэтому огромную роль играет стартовая, начальная стадия данного процесса, а именно разработка информационного обеспечения бизнес планирования. Четкое понимание структуры и качества необходимых данных позволит предпринимателям эффективно и в более короткие сроки перейти к следующему этапу бизнес планирования. Правильный и тщательный отбор и анализ релевантной информации – первый шаг на пути к успеху в системе бизнес планирования в частности и в бизнесе в целом.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Барбалат Д. История «болезни» малого предпринимательства https://noi.md/ru/news_id.
2. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование. Конспект лекций. Бекетова О.Н., Найденков В.И. – Москва: «Эскимо», 2007, – 160 с.
3. Бизнес-планирование: Шпаргалка. Коллектив авторов, Издательство: РИОР., 2009. Требования к разработке бизнес-планов. Информационное обеспечение бизнес-планирования. http://scibook.net/planirovanie-biznes.
4. Коларь О. Трехлетний план поддержки малых и средних предприятий. Publicaţia periodică "Monitorul Fiscal FISC.MD", Guvernul Republicii Moldova №29, 11/2017 https://monitorul.fisc.md/editorial/trehletniy-plan-podderzhki-malyh-i-srednih-predpriyatiy.html.
5. Количество зарегистрированных предприятий в Молдове выросло на 13% в 2017 г. http://www.eu4business.eu/ru/news.
6. Программа подготовки бизнес консультантов по развитию малых и средних предприятий в Молдове 2003-2004. Бизнес планирование и стратегический менеджмент.

IDENTIFICAREA NEVOILOR ŞI OPORTUNITĂŢILOR DE DEZVOLTARE A UNEI CARIERE ANTREPRENORIALE

BALMUŞ-ANDONE MIHAELA
lector universitar,USM

ABSTRACT. Ensuring and increasing the quality of the educational offer, approaching scientific research as a priority in the activity of the faculty and creating innovative ideas, intensifying the processes of internationalization and actively promoting the programs and activities carried out represent the strategic directions for the next period. The questions on the survey asked respondents to review the university's (USM) Entrepreneurship Education. The study targets to analyse students' attitudes and perceptions, and to collect relevant learning needs with respect to entrepreneurship and digital skills.

CUVINTE CHEIE: Abilităţi, antreprenorial, carieră, instruire, masteranzi

Nevoile societăţii contemporane de orientare spre performanţă şi eficienţă sporite, pune în evidenţă necesitatea unui proces continuu şi actualizat de schimbări în activitatea de formare a tinerilor specialişti, astfel încât să fie create premisele necesre pentru lansarea şi evoluţia în planul carierei acestora în domeniul antreprenorial. Astfel, se conturează necesetitatea ca aceste schimbări să fie iniţiate de către instituţiile de învăţământ, luând ca bază nevoile identificate în rândurile a trei categorii de grupuri-ţintă, şi anume: angajatori, cadre didactice,tinerii instruiţi.

În acest context profesorul apare şi acţionează ca un manager promotor al schimbării. Realizarea acestor cerinţe de ordin social şi profesional, actuale şi de perspectivă, a pieţei forţei de muncă locale şi internaţionale, permit:

- formarea şi dezvoltare competenţelor necesare pentru autorealizare şi obţinerea succesului în activitatea profesională şi afaceri
- acumularea unui ansamblu de cunoştinţe, care determină crearea de plusvaloare academică în domeniul instruirii antreprenoriale, care va servi drept bază pentru dezvoltarea personală şi profesională
- conştientizarea importanţei practicării unor activităţi eficiente şi eficace în viaţa profesională şi cea cotidiană.

Instituţia de învăţământ, ca şă sistem complex de cercetare, educaţie şi instruire, în acelaşi timp, trebuie să fie şi un sistem deschis mediului extern şi, reieşind din specificul activităţii, să relaţioneze permanent cu factorii din afara instituţiei: organizaţii publice, agenţi economici, alte instituţii de învăţământ superior etc.

Astfel, eforturile prioritare este necesar a fi direcţionate în scopul armonizării nevoilor grupurilor-ţintă în sistemul de învăţământ superior, asigurarând calitate înaltă a studiilor şi, respectiv, a procesului de instruire orientate spre proiectarea, instituţionalizarea şi implementarea unei bune funcţionalităţi a sistemelui de management a acestor activităţi.

Pentru a realiza cu succes ofertă educaţională în domeniul antreprenorial, este necesară crearea unui mediu educaţional adecvat, calitativ şi productiv, centrat pe student, urmărind:

- crearea unui mediu de învăţare autentic, apropiat de mediul afacerilor şi relevant intereselor persoanei, pentru realizarea obiectivelor proiectate: însuşirea de cunoştinţe, formarea de deprinderi şi de competenţe personale şi profesionale;
- îmbinarea aspectelor de natură teoretică cu cultivarea unor abilităţi legate de realităţile activităţilor din domeniul administrării afacerilor;
- structurarea demersurilor educaţionale pe concepţia "învaţă acţionând" şi dezvoltarea unor dexterităţi de ordin practic;
- valorificarea unor tehnici moderne de instruire, inclusiv de dezvoltare a creativităţii.

Asigurarea și creșterea calității ofertei educaționale, abordarea cercetării științifice ca prioritate în activitatea facultății și crearea de idei inovatoare, intensificarea proceselor de

internaționalizare și promovarea activă a programelor și activităților desfășurate constituie direcțiile strategice ale următoarei perioade. Instruirea în domeniul antreprenoriatului are ca scop formarea și consolidarea competențelor profesionale într-un domeniu specializat și care poate constitui o bază pentru cariera profesională.

Obiectivele planificării și dezvoltării carierei pot fi realizate și prin oportunitățile generate de Incubatorului de Inovare "Inventica-USM". Acestea se referă la înființarea și dezvoltarea de start-up-uri studențești inovatoare; crearea unor relații intrauniversitare eficiente între potențialul de cercetare și cel antreprenorial; dezvoltarea unei infrastructuri intrauniversitare de afaceri, capabilă să facă față presiunilor concurențiale; corelarea activităților incubatorului de inovare cu cele ale întreprinderilor existente în regiune; facilitarea dezvoltării afacerilor inovative de către absolvenții instituției de învățământ superior și facilitarea integrării lor în câmpul muncii.

Pentru a identifica și structura activități care ar permite asigurarea realizării acestor obiective, a fost inițiat un studiu în vederea stabilirii nevoilor tinerilor pentru dezvoltarea unei cariere de success. Studiul a fost realizat în cadrul Proiectului Erasmus+ "*Reinforce entrepreneurial and digital skills of students and teachers to enhance the modernization of higher education in MOLDOVA" (ReSTART).*

Studiul s-a bazat pe analiza informațiilor cu privire la nevoile absolvenților în domeniul administrării afacerilor. Totodată acesta a urmărit identificarea atitudinilor și percepțiilor studenților cu privire la nevoile de învățare în domeniul antreprenoriatului. Realizarea studiului menționat a fost efectuată prin metoda chestionării tinerilor specialiști, care având deja studii Licență, la momentul chestionării erau masteranzi la programul Administrarea afacerilor. Chestionarul aplicat a fost orientat pe mai multe problem, acestea fiind grupate în trei domenii:

- Atitudinile și percepțiile tinerilor față de antreprenoriat, precum și calitățile necesare dezvoltării unei cariere antreprenoriale de succes, dar și principalele obstacole în vederea lansării unei afaceri, etc.
- Stilul de învățare preferat de către tineri.
- Identificarea și evaluare aptitudinilor necesare pentru a deveni un antreprenor de success, acestea fiind grupate în patru categorii de bază: sociale, personale, metodologice și digitale.

În cadrul cercetării au fost chestionați 47 de studenți masteranzi de la progranul de master Administrarea Afacerilor (USM), care își fac studiile atât la anul I, cât și la anul II de studii. Din 47 masteranzi chestionați – 38 masteranzi sau 81% sunt femei și 9 masteranzi sau 19% sunt bărbați (Fig.1).

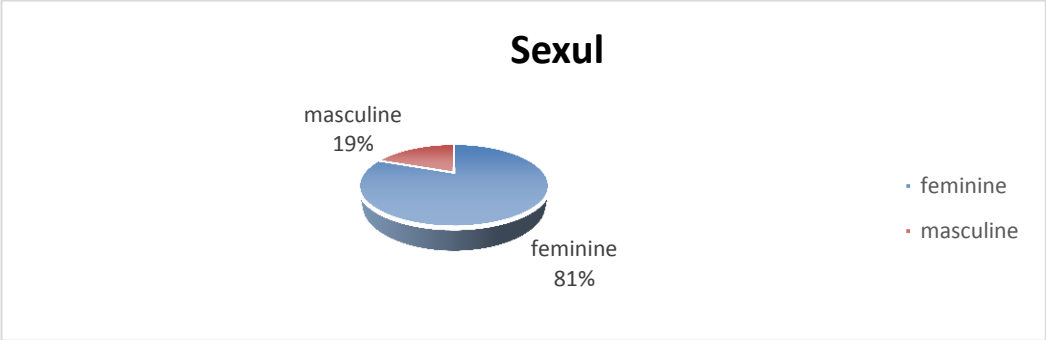


Fig.1 Repartizarea pe sexe a respondenților

Respondenții din rândul studenților masteranzi au evidențiat drept cele mai importante calități necesare unui întreprinzător de succes următoarele: Creativitatea și inovația (13%); Ambiția (13%); Asumarea de riscuri (10%); Comunicativitatea (10%); Inițiativa (9%).

Dintre calitățile considerate drept cele mai nesemnificative evidențiem următoarele – Tenacitatea (2%) și Curiozitatea (5%). (Fig.2)



Fig.2 Calități importante pentru dezvoltarea unei cariere antreprenoriale

În opinia respondenților, eșecul în afaceri în țara noastră este perceput ca:1) Absența abilităților antreprenoriale -28% ; 2) Barieră pentru viitoarele idei de afaceri -28%; 3) Este doar o experiență de învățare -17%.

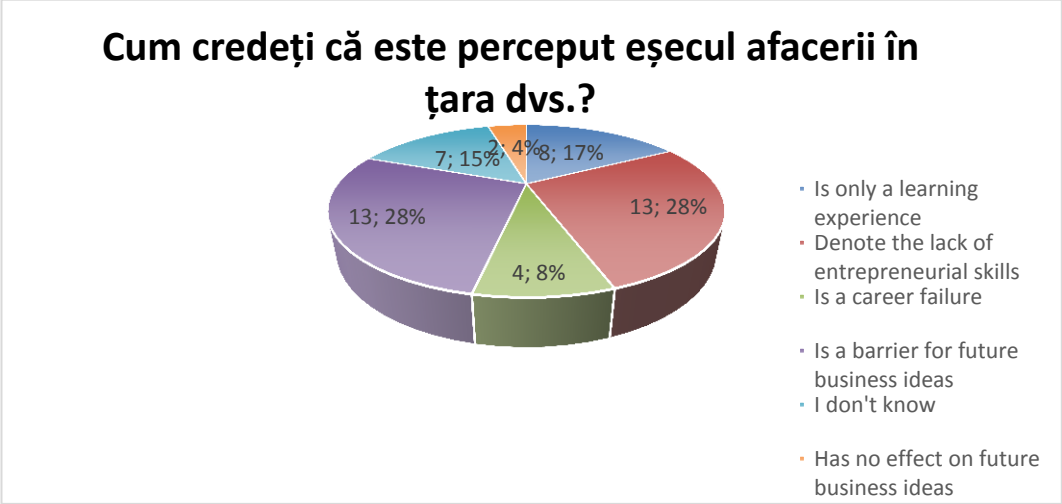


Fig.3 Perceperea eșecului în afaceri

Dintre cele mai importante 3 bariere în inițierea unei afaceri au fost menționate:

- Corupția din societate – 23%;
- Teama de eșec – 19%;
- Lipsa propriei experiențe – 12%.



Fig.4 Barierele inițierii afacerilor

Ca și soluții utile în vederea dezvoltării abilităților și cunoștințelor antreprenoriale pentru un student masterand au fost evidențiate:

- Stagii în companii – 21%;
- Studii practice privind antreprenoriatul – 15%;
- Simulări de afaceri pe durata perioadei de formare – 15%.

Menționăm că Incubatorul de afaceri a fost plasat pe poziția a patra, acumulând 13%.

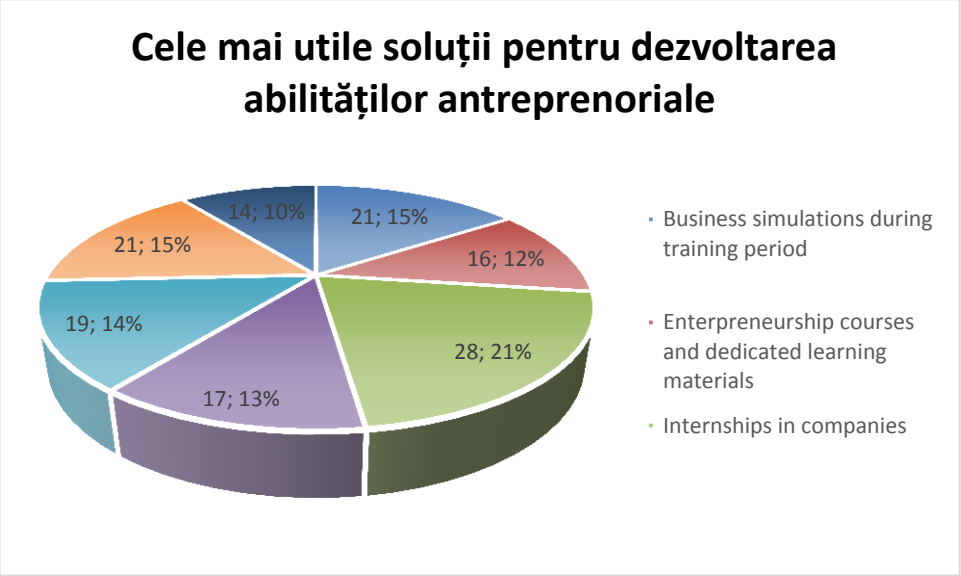


Fig.5 Soluții opportune în vederea dezvoltării abilităților antreprenoriale

Semnifictive sunt și rezultatele cu privire la identificarea aptitudinilor, necesare a fi dezvoltate, pentru a deveni un antreprenor de success, grupate pe cele patru categorii :

- ❖ Abilități sociale (74,5%)
- ❖ Abilități personale (70,2%)
- ❖ Abilități digitale (59,6%)
- ❖ Abilități metodologice (42,6%).

În rezultatul cercetării effectuate se desprin câteva concluzii, care pot fi prezentate în mod sintetic în felul următor:

- ✓ Deși angajatorii evidențiază ca fiind primordiale abilitățile digitale,studenții le plasează acestea pe locul III
- ✓ Studenții preferă modalitatea de studiu prin contact direct, dar se evidențiază o deschidere semnificativă spre studiu de tip mix;
- ✓ Profesorii au evidențiat ca fiind nevoie a fi dezvoltate domeniile cu privire la instruire antreprenorială și urmărirea impactului acesteea.

BIBLIOGRAFIE:

1. Duval-Couetil, N. Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Programs: Challenges and Approaches, *Journal of Small Business Management*, (2013)
2. https://docs.google.com/forms/d/1Hl4_Y0pDzbePq5BoUctbsSvWSK_2uxFRnqGqnYPRQAc/edit?ts=5ab230e1
3. http://inventica.usm.md/

REPERE TEORETICE CU PRIVIRE LA ROLUL ANGAJATORILOR ÎN FACILITAREA OCUPĂRII ADECVATE A ABSOLVENȚILOR CU STUDII SUPERIOARE

NATALIA STEFANCO
lect .univ., *Universitatea de Stat din Moldova*

ABSTRACT: Employers and their practices with regard to job advertisements, recruitment practices, and last but not least, the characteristics of the firms (field of activity, size class) can influence the insertion of graduates of higher education into the labor market, its suitability for education and the skills held or on the contrary.

CUVINTE CHEIE: Angajatori, absolveți, corelare, piața muncii, universitate.

Ocuparea forţei de muncă constituie în orice societate, inclusiv în ţările dezvoltate o condiţie esenţială a asigurării echilibrelor macroeconomice şi stabilităţii social-politice. Este un proces complex, dinamic, de interes major pentru toţi agenţii economici şi partenerii sociali, pentru prezentul şi viitorul societăţii, cu implicaţii variate: economice, psihosociale, educaţional-culturale, politice. Creşterea gradului de ocupare al forţei de muncă şi diminuarea fenomenului șomajului sunt în prezent obiective esenţiale ale politicii economice ale tuturor ţărilor, posibil de realizat prin intermediul echilibrului dintre cererea şi oferta de forţă de muncă pe piaţa muncii.

Astăzi, învățământul superior nu se poate dezvolta ca un sistem închis. Universitățile și angajatorii sunt verigile unui singur lanț. Angajatorii trebuie să formuleze cerințele atît pentru cantitatea, cît și pentru calitatea pregătirii angajaților, iar universitățile să satisfacă aceste cerințe.

Însa, rezultatele multiplelor studii efectuate în această direcție demonstrează că angajatorii remarcă un nivel scăzut al pregătirii absolvenților, precum și al insuficienței cunoștințelor practice. În legătură cu aceasta, organizarea participării angajatorilor la pregătirea viitoarelor cadre capătă la momentul actual o importanță deosebită și devine o condiție obiectivă obligatorie a dezvoltării eficiente a competențelor cognitive, ce corespund cerințelor angajatorilor.

Angajatorii și practicile acestora cu privire la publicitatea realizată locurilor de muncă vacante, practicile de recrutare a forței de muncă, și nu în ultimul rînd însăși caracteristicile firmelor (domeniu de activitate, clasă de mărime) pot influența inserția absolvenților cu studii superioare pe piața muncii, adecvarea acesteia la educația și competențele deținute sau dimpotrivă. Nu mai puțin importante sunt parteneriatele instituție de învățământ – angajatori sau instituție de învățământ – patronat, tocmai în asumarea comună a responsabilității cu privire la atingerea țintelor politicilor naționale și europene referitore la educație și formare profesională. [1]

Printre cele mai răspîndite direcții ale activității comune a reprezențanților universităților și angajatorilor se enumeră:

- Instruirea practică a studenților la locurile de muncă reale;
- Diversificarea spectrului serviciilor educaționale ale universităților, cerute pe piața muncii;
- Determinarea cerințelor față de calitatea pregătirii specialiștilor;
- Desfășurarea lecțiilor de către reprezentanții angajatorilor pentru studenții universităților, precum și a prelegerilor, a seminarelor, a master-class-urilor, a jocurilor de afaceri, ș.a.;
- Participarea angajatorilor la atestarea finală a absolvenților (susținerea tezelor de licență);
- Stagierea profesorilor la locuri de muncă reale;

- Participarea angajatorilor la conferințele științifice, proiectelor educaționale; sesiunilor științifice, ș.a.;
- Angajarea absolvenților.[2]

Există cîteva teorii care au abordat tematica corelării ofetei educaționale la cerințele pieții muncii. În societatea modernă edcația reprezintă probabil cel mai important factor în procesul de selecție și alocare pe piața muncii.

Cele mai relevante abordări teoretice care fac referire la importanța corelării ofertei educaționale cu piața muncii sunt:

1. **Teoria capitalului uman.** Teoria modernă a capitalului uman a fost elaborată la sfîrşitul anilor ’50 − începutul anilor ’60 ai secolului XX în SUA, de către reprezentanţii Universităţii din Chicago pentru a explica mărirea discrepanţei în ritmul creşterii economice şi dezvoltării între ţările puternic industrializate şi celelalte, după cel de al doilea război mondial. Grupul de la Chicago, coordonat de T. Schultz, a definit capitalul uman, „ca acea forţă productivă a omului care este datorată pregătirii sale profesionale, sistemului educaţional şi stării de sănătate”.[3]

Becker pentru prima dată evidențiază caracterul nu doar de consumator final al individului , ci și producător de capital uman, tocmai prin investiția pe care fiecare o face în educație și formare profesională. Conform abordării lui Becker fiecare individ va investi în educație și formare profesională în funcție de beneficiile/randamentul pe care percepe ca i-l generează societatea sau mai specific piața muncii, acest lucru realizîndu-se printr-o analiză de tip cost-beneficiu. Motivația investiției personale în capitalul uman este reprezentată de percepția cu privire la creșterea veniturilor viitoare prin creșterea productivității muncii.[1]

După părerea lui Becker, pentru a înţelege factorii care influenţează decizia de a continua sau nu perioada de formare, adică dobândirea de noi cunoştinţe cu caracter general sau specific, deprinderi vocaţionale sau profesionale, trebuie de făcut mai întîi o distincţie clară între formare generală şi formare specifică. Gradul de formare generală îmbunătăţeşte productivitatea unui individ pentru un număr mare de posturi la care el ar putea pretinde, în timp ce gradul de formare specific nu poate mări productivitatea decît pentru un anumit post. De exemplu, o persoană care învaţă tehnologiile informaţionale pe larg folosite în toate domeniile economiei naţionale, îşi îmbunătăţeşte capitalul uman general. În schimb, un muncitor care învaţă să manevreze o maşină, ce se găseşte doar la întreprinderea unde lucrează, îşi îmbunătăţeşte capitalul uman specific, inutil în alte întreprinderi.[3]

Blaug (1976) arată că de fapt educația este esența capitalului uman și că importanța acestuia este mult superioară determinanților biologici. [1]

Rolul determinant în formarea şi dezvoltarea capitalului uman îl ocupă învăţământul superior. Racordarea anticipativă a universităţilor la piaţa muncii nu este un proces simplu, nici ca acţiune strategică şi nici ca nivel de aplicabilitate. Desigur, modificările structurale pe care le traversează societatea noastră, permanentele schimbări sociale, fluctuaţiile economice din diferite zone de activitate, performanţele relative şi uneori oscilante din spaţiul industrial nu ar putea oferi date concrete pentru dirijarea studiilor universitare în funcţie de cerinţele de forţă de muncă. Una dintre cele mai eficiente strategii educaţionale poate fi considerată aceea în care sunt puse în relaţie oferta educativă şi cerinţele de pe piaţa forţei de muncă. În acest sens, o abordare a ratei de ocupare a populaţiei tinere în funcţie de nivelul educaţiei va oferi date concrete asupra gradului în care specializările universitare sunt direct corelate cu piaţa forţei de muncă. [3]

2) **Teoria competiției pentru un loc de muncă.** Discrepanțele care există între ceea ce prezice teoria economică și ce observăm în lumea reală au fost punctul de plecare al analizei pieței forței de muncă în **Thurow (**1975). Pentru el, aceste "observații deviante" pe piața forței de muncă au inclus existența șomajului și rigiditatea salariilor, paradoxul Pigou, fenomenul că repartizarea câștigurilor salariale se realizează în ciuda distribuirii de abilități distribuite în mod obișnuit, precum și observarea faptului că plățile salariale nu sunt întotdeauna egalizate pentru munca omogenă. [4]

Conform acestei abordări, angajatorii caută să recruteze cei mai buni candidați pentru un anume loc de muncă vacant, cu un cost de formare la locul de muncă cît mai redus cu putință. Nivelul de educație al persoanei recrutate este folosit ca un indicator al investiției necesare în formarea locului de muncă. Cu alte cuvinte, cei cu nivelul de educație cel mai înalt au cea mai mare probabilitate de a accesa locurile de muncă de calitate ridicată. [1]

Prin urmare, în modelul concurenței pentru locurile de muncă, lucrătorii sunt alocați în sloturile de locuri de muncă, iar salariile sunt plătite în funcție de caracteristicile locului de muncă, și nu de caracteristicile personale ale lucrătorului. În plus, lucrătorii lui Thurow sunt presupuși a fi eterogeni, spre deosebire de presupunerea obișnuită a forței de muncă omogene în modelul neo-clasic. Astfel, după recrutarea lucrătorilor eterogeni, firma oferă formare pentru a standardiza forța de muncă astfel încât să poată îndeplini toate funcțiile necesare. Eterogeneitatea lucrătorilor se reflectă în capacitatea lor de a finaliza formarea - unii muncitori consideră că formarea este mai ușoară decât alții și, prin urmare, pot costa mai puțin pentru a fi instruiți de companie. Drept urmare, firmele au preferințe față de lucrători și le clasifică în ordinea preferinței de a forma o "coadă de muncă" utilizând acreditările educaționale ca dispozitiv de filtrare. Preferința față de lucrători există și pentru Weiss (1980). Cu toate acestea, muncitorii săi preferați sunt dotați cu unități mai eficiente, în timp ce lucrătorii preferați pentru Turow au un cost de instruire mai scăzut decât cei mai puțin favorabili. În plus, spre deosebire de un model neo-clasic al unei piețe a forței de muncă, salariul în modelul de concurență a locului de muncă este determinat în afara pieței și nu prin interacțiunea dintre ofertă și cerere. Și acest lucru explică observațiile deviante ale rigidității salariale și ale șomajului. Presupunerea esențială din modelul lui Thurow este că costul de instruire este plătit de firma de formare - în caz contrar, firma ar fi indiferentă cu privire la lucrători, chiar dacă aceștea sunt eterogeni.[4]

3) **Teoria locurilor de muncă adecvate**. Aceasta de fapt este o combinație a celor două abordări teoretice anterioare și îl are ca principal exponent pe **Sattinger**. În această teorie, nivelul productivității muncii și implicit a venitului salarial depind de gradul de concordanță între competențele și cunoștințele achiziționate prin educație și formare și competențele și cunoștințele exersate efectiv la locul de muncă. Dacă un individ nu este adecvat ocupat, adică se află pe poziții în care își utilizează parțial sau deloc cunoștințele și competențele achiziționateprin educație și formare profesională continuă, atunci se produce „ subutilizarea” forței de muncă. Această subutilizare conduce la o productivitate limitată a individului la respectivul loc de muncă, și implicit la o plafonare a vennitului salarial pe de altă parte. [1]

În cazul primei abordări teoretice menționate anterior, este mai probabil ca o persoană să-și recupereze mai repede investiția realizată în educație prin ocuparea unui loc de muncă adecvat calificării deținute. Mai mult decît atît, există autori care arată că satisfacția la locul de muncă depinde de ocuparea adecvată sau inadecvată a persoanei respective.

4) Un segment amplu de studii este dedicat **supraeducației** în raport cu un anume loc de muncă. Fenomenul a fost pentru prima dată adus în atenția cercetătorilor de Richard Freeman, în studiul său din 1976, despre piața absolventă a forței de muncă din SUA. Totuși, de la sfârșitul anilor '80, interesul a crescut, economiștii încercând să evalueze implicațiile expansiunii rapide continue a ratelor de participare la educație care au devenit o caracteristică-cheie a politicii pieței forței de muncă în majoritatea economiilor dezvoltate.[5]

Supraeducația implică ocuparea pe piața muncii a unei poziții care necesită un nivel de educație mai scăzut decît cel deținut.

Ca indivizi, lucrătorii supraeducați, în virtutea faptului că o parte din investițiile lor educaționale este neproductivă, sunt susceptibili să obțină o rentabilitate mai mică a investiției lor față de indivizii cu o educație asemănătoare, ale căror locuri de muncă corespund educației lor. Lucrătorii supraeducați pot, de asemenea, să suporte costuri non-tranzitorii asociate cu niveluri mai scăzute de satisfacție profesională.

Nu există o teorie unică acceptată a supraeducării, deși unii autori au încercat să conceptualizeze și să explice problema în cadrul modelelor economice semiformale. (Freeman; McMillen ș.a.) Cu toate acestea, o parte semnificativă din literatura de specialitate cu privire la

supraeducare analizează modul în care fenomenul se situează în contextul concepțiilor existente ale pieței muncii și câteva studii au încercat să testeze empiric ce perspectivă teoretică corespunde cel mai mult faptelor observate. De fapt, Sloane (2003) susține că contribuția majoră a literaturii de supraeducare a fost lărgirea dezbaterii asupra importanței caracteristicilor locurilor de muncă în determinarea salariilor, lărgind astfel cadrul capitalului uman. [5]

Există numeroase studii cu priviere la ocuparea adecvată și la determinanții acesteia, există un segment amplu referitor la educație, dar puține dintre acestea fac legătura cu domeniul de studiu absolvit și implicit cu caracteristicile sectorului economic și al angajatorilor potențiali.

5) **Abordările neoinstituționaliste** care utilizează modele explicative centrate pe rolul instituțiilor în generarea de efecte sistemice. Aceste abordări își propun atît să explice modalitatea de dezvoltarea/evoluție a diferiltelor instituții, cît și modalitatea în care acest proces influențează comportamentele individuale și colective. [1]

Principalele argumente pentru o corelare a ofertei educaționale cu cererea de pe piața muncii pot viza:

- Nevoia de a rezolva problemele locale sau sectoriale de alocare, caracterizate de rate ridicate ale șomajului, dar și de rate ridicate ale locurilor de muncă vacante. Această problemă a coexistenței unui număr ridicat de locuri de muncă vacante în același timp cu un număr ridicat de persoane aflate în căutarea unui loc de muncă poate indica fie o publicitate inadecvată a respectivului loc de muncă, fie o neconcordanţă între calificările, cunoştinţele şi competenţele persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă şi cerinţele angajatorilor. Nu mai puțin important, este posibil ca atît calificările, cunoştinţele şi competenţele persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă să concorde cu cererea angajatorilor dar cei dintîi să refuze condițiile de muncă, și mai ales salariul, puse la dispoziție de firmă.
- Dorința de a preîntimpina potențiala subutilizare a capitalului uman, a educației și competențelor ridicate ale absolvenților de studii superioare, subutizare care conduce la o ineficiență a cheltuielilor publice aferente educației și formării acestora.
- Dorința de a dezvolta o economie competitivă, exersînd evidențe empirice care arată că alocarea inadecvată conduce la pierderi de venit și productivitate, și pe termen lung la pierderi de competitivitate ale economiei per ansamblu.

În viziunea angajatorilor toate competențele sunt necesare, ceea ce arată o lipsă de predictibilitate a mediului economic și o responsabilitate crescută plasată pe umerii absolvenților și în genere a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă de a se adapta la condiții și evoluții foarte dinamice.

BIBLIOGRAFIE:

1. Absolvenți de studii superioare pe piața muncii. A. M. Zamfir. Ed. Universității din București 2014
2. Роль работодателей в процессе развития профессиональных компетенций студентов при реализации учебных и производственных практик / Т.М. Давыденко, А.П. Пересыпкин, Л.В. Верзунова ; НИУ БелГУ // Современные проблемы науки и образования : электрон. науч. журн.. - 2012. - №2.-С. 1-7
3. Implicațiile capitalului uman asupra evoluției pieții muncii. Garbuz V., asistent universitar, USARB, Conferința Științifică internațională, „Asigurarea viabilității economico-manageriale pentru dezvoltarea durabilă a economiei regionale în condițiile integrării în UE” http://dspace.usarb.md:8080/jspui/bitstream/123456789/3075/1/garbuz_capital_uman.pdf
4. A theory of wage determination. Yasushi Tanaka Ph.D, LSE, http://etheses.lse.ac.uk/1488/1/U109685.pdf
5. Overeducation in the labour market. Se´amus McGuinness, Melbourne Institute, Melbourne. 2006 The Author Journal compilation, htps://www.kent.ac.uk/economics

ROLUL SCHIMBĂRILOR ÎN ÎNVĂȚĂMÎNTUL SUPERIOR

NATALIA STEFANCO
lect .univ., *Universitatea de Stat din Moldova*

ABSTRACT: Higher education in the Republic of Moldova has been experiencing profound changes over the years. Along with the changes in the economy, a change in higher education was necessary, a change that could adapt the knowledge and skills of the graduates to the demands of the labor market, because the insertion of the graduates is practically necessary for all the fields of activity.

CUVINTE CHEIE: Schimbare, învățămînt superior, strategie.

Dezvoltarea intensă a economiei inovatoare a dus la intensificarea problemei calității muncii angajaților, care a devenit cheie pentru multe companii din diferite domenii de activitate. Pe piața muncii din R. Moldova s-a creat o situație paradoxală: pe de o parte, o mulțime de tineri încearcă să-și găsească un loc de muncă prin intermediul Agenției Naționale pentru Ocuparea forței de muncă și a agențiilor de recrutare a personalului, iar pe de altă parte la foarte multe întreprinderi există o nevoie acută de specialiști calificați capabili să implementeze proiecte promițătoare ale organizației. Ultima fiind întîlnită în R. Moldova la tot mai multe companii și fiind identificată prin numeroase studii efectuate de diferite centre analitice și programe internaționale.

Cauzele deficitului de personal ar fi că: organizaţiile solicită un standard mai înalt de profesionalism şi de competenţe, atât faţă de proprii angajaţi, cât şi faţă de potenţialii lucrători. Pe de altă parte instruirea profesională a tinerilor în instituţiile de învăţământ este realizată sub nivelul aşteptărilor întreprinderilor. În acelaşi timp, există şi probleme interne ale organizaţiilor, legate, în mare măsură, de abilităţile specialiştilor din domeniul resurselor umane şi ale patronilor de a identifica persoanele potrivite pentru posturile vacante. O cauză distinctă vizează nivelul salariului oferit. Astfel, deseori, potenţialii candidaţi acceptă mai degrabă să plece la muncă în străinătate decât să lucreze în ţară cu un salariu insuficient pentru întreţinerea familiei. [1]

Deci, pentru a corespunde așteptărilor ridicate ale pieții muncii cu privire la calitatea competențelor profesionale ale potențialilor angajați, instituțiile de învățământ superior trebuie să efectuieze anumite schimbări în acestă direcție.

Învăţământul superior din R. Moldova cunoaşte profunde schimbări de-a lungul anilor. Odată cu schimbările produse în economie a fost necesară şi o schimbare în învăţământul superior, o schimbare care ar putea adapta cunoştinţele şi competenţele absolvenţilor la cerinţele pieţii muncii, deoarece inserția absolvenților este practic necesară pentru toate domeniile de activitate.

Pentru aplicarea diferitor politici cu privire la asigurarea serviciului de orientare profesională şi în carieră, bine organizat, şi facilitarea contactului studenţilor cu realitatea mediului economico-social, la nivelul facultăților se dezvoltă curriculumul universitar unde este important să se ţină cont de tendinţele şi provocările-cheie ale timpului: globalizarea, gestionarea eficientă a resurselor, schimbările economice și sociale, noile tehnologii informaționale și comunicaționale, inovațiile. Globalizarea a provocat interdependenţa economiilor, creşterea concurenţei, migraţia, necesitatea unor specialişti de înaltă calificare, capabili să se adapteze la diferite condiţii etc.; Digitalizarea şi extinderea tehnologiilor informaţionale şi comunicaţionale a generat schimbarea paradigmei de cunoaştere şi de formare a competenţelor; Crizele financiare şi provocările politice/economice determină noi valenţe şi oportunităţi educaţionale, precum ar fi: educaţia pe parcursul întregii vieţi, educaţia pentru toţi şi pentru fiecare, dezvoltarea integrală şi integră a personalităţii, educaţia centrată pe cel ce învaţă etc.[2]

Viitorul învăţământului superior reprezintă o preocupare intens conştientizată la nivel european şi internaţional. Firesc, se pune problema modului în care schimbările din

universităţi vor ţine pasul cu tendinţele şi schimbările din economie. Tema necesităţii schimbării nu mai este pusă în discuţie, fiind deja conştientizată şi internalizată. Analizele şi studiile în domeniu încearcă să identifice, cât mai fidel, factorii schimbării prezenţi în ecosistemul universităţii şi modificările pe care aceştia le produc. [4]

Instituţia de învăţământ superior este abordată ca un sistem deschis, sistem de management prin care se orientează şi se controlează o organizaţie în ceea ce priveşte calitatea. Reieşind din specificul activităţilor, instituţia de învăţământ superior trebuie să întreţină relaţii permanente cu factorii din afara instituţiei: organizaţii publice, instituţii preuniversitare, agenţi economici, alte instituţii de învăţământ superior etc.

Învăţământul superior se distinge printr-o gamă foarte variată de relaţii interne şi externe, ce rezidă în complexitatea serviciilor educaţionale şi specificul produselor oferite de instituţiile de învăţământ. Anume în această sferă este deosebit de important să se ţină seama de necesităţile, cerinţele şi preferinţele clienţilor de servicii educaţionale. Este necesar să fie clar definită natura clienţilor, identificate cerinţele lor şi serviciile, care li se pot oferi pentru menţinerea unui dialog reciproc benefic.[3]

Pentru universităţi schimbarea nu pare să fie o noutate. De-a lungul timpului s-a dovedit că instituţiile de învăţământ superior ocupă un loc de frunte între cele mai flexibile instituţii sociale, mereu deschise spre perfecţionare şi spre creşterea valorii adăugate societăţii pe care o deservesc. Ca o dovadă de netăgăduit, asistăm astăzi la o diversificare a formelor şi tipurilor de învăţământ superior, de la universitatea tradiţională la cea virtuală, de la un învăţământ clasic bazat pe transfer de cunoştinţe la unul bazat pe rezultatele învăţării şi centrat pe student. [4]

Schimbarea continuă a mediului în care funcţionează organizaţiile este determinată de anumiţi factori, de anumite forţe care fac presiune asupra schimbării, transformării. Între principalele surse ale schimbării sau factori care justifică necesitatea acesteia, pot fi menţionate:

- evoluţia în domeniul tehnologiilor;
- explozia cunoştinţelor;
- învechirea rapidă a produselor;
- condiţiile de muncă;
- schimbările în natura forţei de muncă.[5]

Universităţile sunt structuri dinamice care se modifică în mod continuu, în funcţie de schimbările survenite în mediul intern şi extern, fie că este vorba de progresul ştiinţific şi tehnologic, scăderea demografică sau politicile privind personalul didactic şi de cercetare. Învăţământul superior tradiţional de astăzi este pus în faţa a două provocări majore: pe de o parte, universităţile se confruntă cu un deficit de resurse care le obligă să crească taxele de şcolarizare, să participe la competiţii pentru a susţine activitatea de cercetare şi inovare, să valorifice pe piaţă şi să exploateze rezultatele cercetării şi să atragă fonduri prin alte mijloace alternative (donaţii, sposorizări etc.); pe de altă parte, universităţile nu pot supravieţui de sine-stătător, astfel încât acestea au obligaţia de a colabora cu celelalte instituţii de învăţământ superior, cu mediul de afaceri, cu organismele guvernamentale şi non-guvernamentale şi cu societatea în ansamblul ei.

Implementarea schimbării în instituţiile de învăţământ superior se face cu mai multă dificultate decât în organizaţiile din alte domenii din mai multe motive:

- principalul rezultat urmărit este devenirea clientului, nu doar satisfacerea unor cerinţe exprimate la un moment dat; acest rezultat apare în timp;
- participarea activă a principalului beneficiar, studentul, este esenţială;
- în instituţiile de învăţământ superior, care beneficiază de autonomie conform legii, luarea deciziilor se face democratic, ceea ce implică dezbaterea problemelor de către întregul colectiv didactic şi supunerea deciziilor la vot; această procedură nu este întotdeauna uşor de aplicat, iar deciziile care se iau nu reflectă întotdeauna părerea celor implicaţi în ducerea la îndeplinire a deciziilor;

- elaborarea unei strategii de schimbare este dificilă deoarece ea trebuie să vizeze, în primul rând, beneficiul studentului şi al societăţii şi abia apoi beneficiul instituţiei; ca urmare, instituţia de învăţământ superior se vede obligată moral să îşi asume, deseori, un efort sporit, chiar dacă nu sunt create condiţiile materiale favorabile pentru obţinerea rezultatelor dorite.[6]

În noul context economic global, guvernanţa universitară îşi propune o mai bună integrare a universităţii în economie, prin oferirea de programe de studii adaptate condiţiilor economice actuale, într-o societate a cunoaşterii, super-tehnologizată şi informatizată. Masificarea învăţământului superior solicită regândirea în detaliu a întregului proces educaţional, a procesului de cercetare ştiinţifică, a relaţiilor cu studenţii şi ceilalţi purtători de interese ai universităţii, precum şi reproiectarea modului de organizare a facultăţilor şi a altor entităţi organizatorice ale universităţii, dar şi focalizarea către perfecţionarea continuă a corpului profesoral. [4]

Managementul schimbării este un proces care permite unei organizaţii să modifice orice parte a structurii sale astfel încât să poată face faţă în mod eficient într-un mediu în continuă schimbare. Acesta include activităţi menite să asigure sprijin, acceptare, aprobare pentru modificările şi schimbările necesare şi convenite. Scopul este de a controla schimbările în timp ce se menţine integritatea şi calitatea serviciilor din mediul de producţie.[8]

Organizaţiile trebuie să iniţieze procese de schimbare pentru a satisface cerinţele pieţei, pentru a spori valorile acţionarilor sau să-şi îndeplinească strategiile guvernamentale. Deseori trebuie să iniţieze şi să aplice procese de schimbare pentru a menţine stabilitatea organizaţională şi pentru a sprijini creşterea economică echilibrată şi dezvoltarea durabilă. Managementul schimbării este un proces care permite unei organizaţii să modifice orice parte a structurii sale astfel încât să poată face faţă în mod eficient într-un mediu în continuă schimbare. Acesta include activităţi menite să asigure sprijin, acceptare, aprobare pentru modificările şi schimbările necesare şi convenite. Scopul este de a controla schimbările în timp ce se menţine integritatea şi calitatea serviciilor din mediul de producţie. Conceptul şi practica de gestionare a schimbării a devenit tot mai populară în rândul organizaţiilor în ultimii ani.[7]

Aspectele transformaţionale specifice învăţământului superior din R. Moldova nu pot fi tratate separat de celelalte domenii. De-aceea vom realiza o analiză privind schimbările în învăţământul superior, mai întîi, prin prisma unuia dintre cele patru elemente de baza (strategia firmei, tehnologia, structura şi comportamentul/cultura oamenilor: strategia firmei.

Schimbarea strategiei firmei reprezintă o schimbare complexă la nivelul unei organizaţii, cu atît mai mult la nivelul unei universităţi, deoarece schimbarea paradigmei în sistemul universitar, marcată în ultimele decenii ale secolului XX, este legată în mare măsură de schimbarea rolului statului, ca principal subiect de influenţă, prin formarea planului de învăţământ, a programelor, a formelor de lucru, luînd în consideraţie doar unele aspecte ale cerinţelor pieţii muncii. Este important de menţionat, că schimbările ce au loc în învăţământul superior au tangenţă nu numai cu conținutul și componentele pedagogice ale educației, dar şi cu dar și componentele sale științifice și tehnologice, la fel şi cu conceptele strategice ale universităţilor naţionale.

La nivel național schimbarea strategiei are loc periodic: în anul 2011, odată cu expirarea termenului de implementare a Strategiei naționale de dezvoltare (SND) 2008-2011, Guvernul a inițiat elaborarea Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova 2020”, pentru a asigura o continuitate a cadrului național de planificare strategică. Acesta a fost primul document de planificare strategică pe termen lung la nivel național, fiind luată ca reper Strategia Uniunii Europene de creștere economică „Europa 2020: o strategie europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii”. Orizontul de planificare stabilit pentru SND (anul 2020) a rezultat şi din necesitatea de a sincroniza cadrul național de planificare strategică cu ciclul financiar al UE pentru perioada 2014-2020. Astfel, Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020” a fost considerată un instrument utilizat de către Republica Moldova pentru a securiza și beneficia de suport din partea UE.[9]

În baza a şapte probleme critice identificate au fost transpuse 7 priorități de dezvoltare sub aspectul unor obiective strategice pe termen lung a Strategiei Naţionale de Dezvoltare „Moldova 2020”, prima dintre acestea fiind: **Racordarea sistemului educaţional la cerinţele pieţei forţei de muncă în scopul sporirii productivităţii forţei de muncă şi majorării ratei de ocupare în economie.**

În urma analizei Raportului de evaluare intermediară a Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova 2020”, prezentat în septembrie 2017, se poate deduce că "specializările și calificările oferite de sistemul educațional nu corespund cerințelor pieței muncii, de aceea, forța de muncă nu este pe deplin valorificată și nu este suficient de productivă. SND își propune să racordeze sistemul educațional la cerințele pieței muncii și identifică un șir de elemente-cheie care vizează îmbunătățirea sistemului educațional. La scurt timp după aprobarea SND „Moldova 2020”, Ministerul Educației a elaborat două documente de politici cuprinzătoare pentru realizarea obiectivelor stabilite la prioritatea „Studii: relevante pentru carieră” - Strategia de dezvoltare a învățământului vocațional / tehnic pentru anii 2013-2020 și Strategia 9 de dezvoltare a educației pentru anii 2014-2020 „Educația 2020”. Ambele documente sunt sincronizate cu SND. Susținute și de Codul Educației aprobat în anul 2014, acestea au asigurat cadrul de politici necesar pentru implementarea deplină a tuturor elementelor-cheie ale viziunii asumate prin SND, mai ales că au avut și acoperirea financiară necesară prin subprogramele relevante în strategiile sectoriale de cheltuieli pentru educație.[9]

Nici-o schimbare care vizează domeniul educaţiei nu are sorţi de izbândă fără a accepta adevărul cu multă luciditate. Această afirmaţie este valabilă în orice domeniu, desigur, dar domeniul educaţiei este de importanţă majoră pentru bunăstarea unei naţiuni, iar răspunderea pe care instituţiile de învăţământ trebuie să şi-o asume faţă de societate este extrem de mare.

BIBLIOGRAFIA:

1. Relațiile de muncă în R. Moldova din perspectiva companiilor, http://www.undp.md
2.http://edu.asm.md/sites/default/files/07_Cadrul%20de%20referinta%20a%20cirriculumului%20universitar.pdf
3.NecesitateaabordăriiSistemuluideManagementalCalităţii(SMC)îninstituţiiledeînvăţământsuperioreconomiccaunsistemdeschisspremediuldeafaceri Marian Jalencu, conf univ., dr. Universitatea de Stat din Moldova (USM)
4. Către un învățământ superior economic bazat pe experiențe de învățare, Carmen Păunescu, Hadad Shahrazad, Ramona Cantaragiu, Oana Găucă, Alexandra Pascu, Revista Calităţii în Instituţiile de Învăţământ Superior Anul 2014, Vol. 1, Nr. 1
5. Managementul schimbărilor organizaţionale. E.Burduş, G.Căprărescu, A.Androniceanu. Bucureşti: editura Economica,2008
6. Managementul schimbării în instituțiile de învățământ superior, Teză de doctor, Doctorand, Asist. univ. Adriana Corina MICU, Conducător ştiinţific Prof. univ. dr. Liviu ILIEŞ, Cluj-Napoca2012
7. http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan044161.pdf
8. claroline.faa.ro/claroline/work/user_work.php?cmd=exDownload
9. raport de evaluare.md 2020
file:///C:/Users/123/Desktop/informatie%20pt%20teza/raport_evaluare_md2020.pdf

CREATIVE THINKING – FROM IMAGINATION TO LOGIC

MARILENA DONCEAN
Researcher, 3rd level, PhD, Romanian Academy - Iaşi branch
Gh. Zane Institute of Economic and Social Research
doncean_m1967@yahoo.com

GHEORGHE DONCEAN
PhD Associate Professor, Gh. Asachi Technical University, Iaşi
g_doncean@yahoo.com

ABSTRACT: The intermediate results of this study supplement the rather narrow research in the field, which has sought, based on theoretical and practical approaches, to contribute to shedding light on the mechanisms of modern practices in managers' creative thinking and the related principles and values. As we are nowadays heading towards a liberal knowledge-based economy in which the role and significance of scientific and technological knowledge for economic activity has changed radically, there are increasingly more opinions supporting the need to redefine theoretically the concept of creative thinking and place it within a more complex system than the traditional one. Creative thinking is essentially a complex mental activity that results in a particular product, it is the mental capacity of the human individual to achieve new things, in different forms: theoretical, scientific, technical, social, etc., to reveal unknown facts about reality, to develop original approaches and solutions to solve problems and to express them in unique personal forms.
The research conducted as part of the present study has identified a current need for creative practices, highlighting the personal capacity to identify and manage effectively one's own skills, abilities, and qualities in relation to one's personal goals (career, family, education, etc.). The approach ranges from the conceptual to the methodological dimensions to explore the experimental field, which includes: information, comparative analyses, inductive and deductive testing of the ideas and interpretations supported by real situations. This study of great topicality and originality can be considered a concrete support for researchers, academics and managers in what is an interesting field of economy.

KEYWORDS: *professional training, creativity, manager, skills, innovation potential*

JEL classification: L20, M51, O30, O31, O32

Introduction

Thinking is the highest triumph of the spirit. Everything we are is the result of what we have thought. The mind is everything. We become what we think. We build the world with our thoughts. The progress of mankind is not possible without people's creative activity and thinking, theoretical and practical. For this reason, it is natural for creative activity and creative thinking to be considered the highest forms of human activity. In light of this, creative thinking has become recently a skill that is increasingly in demand by all companies in Romania. "Being creative" refers to the investment in collecting information and becoming more professional that individuals make in their field of reference and is not based on genetics. The ultimate responsibility lies at the level of the individual, who must know their field of activity and the skills that stimulate thinking in order to generate effective solutions. It is known that skills are not creative in themselves, but become so as they are activated and put to use through creative motives and attitudes. Not every psychological feature is a skill, rather only those that favour above average results in a particular activity. Skill levels differentiate individuals, employees, managers, with the main element being quantitative and qualitative performance. In general, the term creative thinking refers to the ability and intellectual strength of employees and managers to find new ideas. In a prestigious firm, these ideas can refer to the design of new products or services or to modern ways to provide services.

We may argue that imagination and creative thinking are important features of a manager's activities. Indeed, the absence of creativity causes not only a stall in development, but

in time it can even lead to disaster for the firm. In a market economy, specific to Romania, maintaining competitiveness requires constant creativity, innovation and originality to develop new, sophisticated, refined and individually nuanced products and services. Innovative, original and creative activities do not reside in advertising campaigns, and no manager has consistent support to plan for precise deadlines for designing innovation and creation. Furthermore, s/he can not anticipate or expect immediate return on the investment of energy, money and time to experiment and launch new products and services.

Creative thinking requires managers to reassess periodically the size of the market segments where they are positioned, to carefully analyse their products and services to remove from their offer those products, services, or processes for which returns are dwindling fast. As part of these concerns, it is a priority to examine the status of obsolete products so that they do not act to the detriment of the firm.

The manager's decision to restrict the range of products and services will become operational only if the business has a portfolio of new substitute offers, highlighting the need to focus on the creativity process and creative thinking distinctly. Creative thinking brings benefits to all the areas and activities of a company's management. Problems that require creative thinking are always problems with "open solutions", that is, issues for which there is not just one solution. In creative thinking, one must put aside one's personal beliefs and sometimes try the impossible. Through a series of steps, one can indeed move from impossible to possible.

The current state of exploration of the matter and the purpose of the research

The shift to a market economy involves the emergence of a new, creative type of management and its implementation at both micro and macroeconomic level. Therefore, variety, flexibility, dynamism, creative thinking and efficiency nowadays become key attributes of business management. These attributes require a new type of management: creative - innovative management. [14, p. 145]

Taking this into account, the present research aims at substantiating the theoretical and practical bases of creative thinking, based on the comparative critical analyses of data from the international and domestic literature. Given that nowadays we are moving towards a knowledge-based economy, in which the role and significance for business of specific and technical knowledge has radically changed, there are ever more calls supporting the need to redefine the creative thinking vector and to place it in a more complex system than the traditional one. In the literature in the field, creative thinking is defined as the process of establishing a relationship between things or ideas, between which there was no connection before. Creative thinking requires imagination and involves several possible ideas or answers, whereas analytical thinking is logical and leads to a single answer or a small number of solutions. Although different, the two types of reasoning complement each other. This is obvious in creative thinking, where the many ideas suggested must then be analysed by the manager to identify the few ones that can be applied in practice. Thus, analytical thinking succeeds in consolidating practical ideas and solutions, yet if progress is to be made, they need to be followed by creative leaps [18; p. 171].

Figure 1 illustrates four terms very commonly used in the management field: convergent, divergent, vertical and lateral.

ANALYTICAL	CREATIVE
Logic	Imagination
Single answer or few solutions	Multiple possible solutions or ideas
CONVERGENT	DIVERGENT
VERTICAL	LATERAL

Source: Data processed by authors

Analytical thinking is convergent, as its scope narrows to a single solution or a small number of ideas that can then be analysed and applied in practice by the manager. Creative thinking has a divergent character, starting with stating the problem and expanding its scope to offer as many answers or ways to solve it as possible. Analytical thinking provides solutions, while the creative thinking produces ideas - a great number of ideas from which the best solution can be chosen.

The terms convergent and divergent occur more frequently in the literature devoted to creative thinking and management research. The other two terms, vertical and lateral, are less commonly used, but no less applicable in the context of analytical and creative thinking. In Figure 1, we have illustrated the relationship between the convergent (analytical) and divergent (creative) types of thinking and the number of solutions and ideas. In any business in Romania, the process can be repeated indefinitely, creative reasoning focusing on each solution or idea. Figure no. 2, presented below, has two shortcomings however. First of all, the perspective, suggesting that people think creatively rather than analytically. Secondly, a deliberate distinction is made between the creative and the analytical elements, and this separation does not correspond to reality.

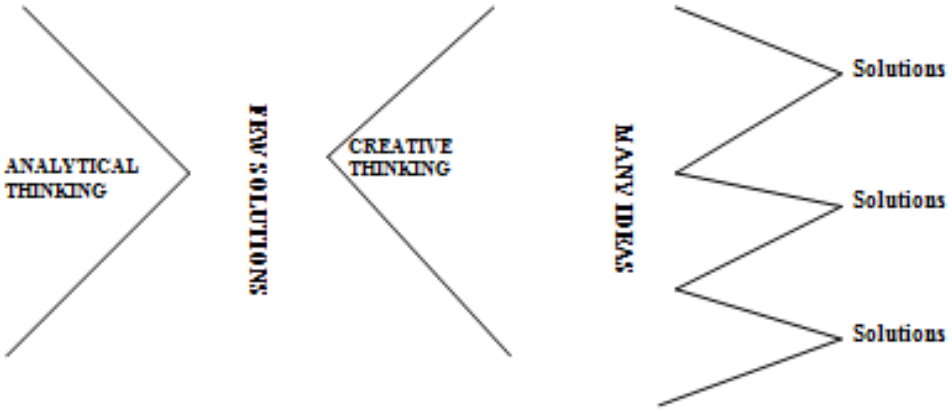


Figure no. 2. Types of thinking
Source: Data processed by authors

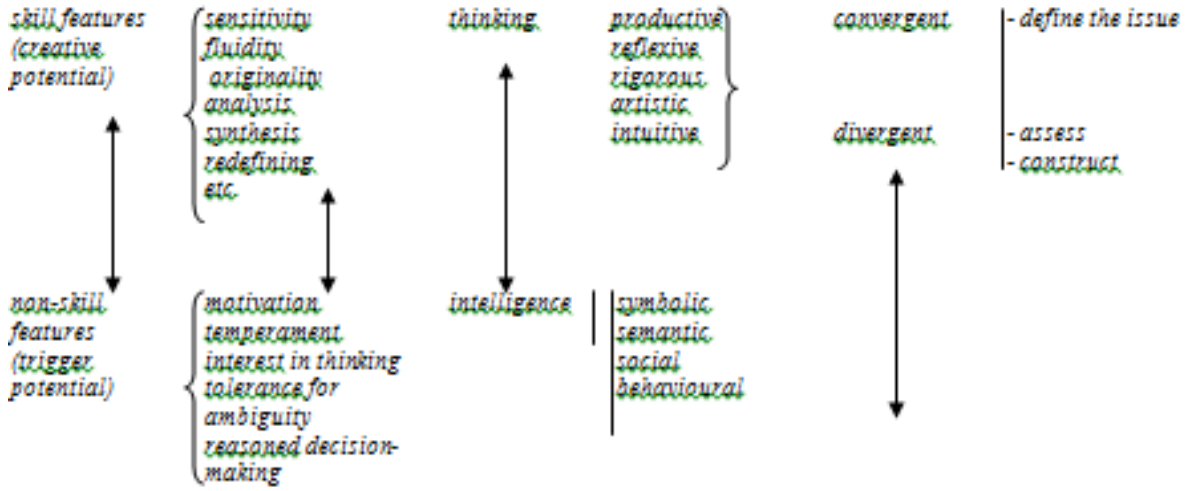
Generally, any employee who works in a company has some creative skills. Unfortunately, however, these are not sufficiently utilised in analytical thinking and this tends to destroy inventiveness. It has been shown that there are various barriers that block the thinking of managers operating in a company, the most important being the following [6; p.497]:

- self-imposed barriers;
- patterns or single response;
- conformity;
- doubting something obvious;
- hasty assessments;
- fear of ridicule.

In order to overcome these obstacles, managers must bear in mind the fact that "two heads think better than one and three heads think better than two". Therefore, fostering team spirit is absolutely necessary to boost creativity and innovation. In a community, all such barriers must be permanently removed, to generate an engaging atmosphere, characterised by freedom of thought, in which all ideas are accepted.

The literature in the field recognises that skills are not in themselves creative, but become so as they are activated and utilised through creative motives and attitudes. Not every psychological attribute is a skill, but only those that favour above average results in an activity. Skill levels differentiate individuals, the employees among them, with the main element being creative and qualitative performance (as an example, we present in Figure 3 the characteristics of creative potential and trigger potential in a construction company).

Figure no. 3: Features of creative potential and trigger potential[1]



Applied methods and materials

The following methods were used in the research: quantitative and qualitative research methods, including bibliographic documentation, induction, deduction, systemic method, statistical methods, method of comparison, defining the scope of the problem, correlation, evaluation, etc. The article is based on systemic, complex and problem-focused approaches and seeks to examine the mechanisms of managers' creative thinking values.

The research was expanded to present methods and techniques developed to utilise and develop creative thinking. Thus, most of the techniques currently used in the field of creativity emerged in the 20th century, their role being to free up thought and favour the formation of new ideas. Generally, techniques to stimulate creative thinking are based on group interaction, while others focus on stimulating initiatives by individuals within a company.

How do we develop creative thinking? There are many techniques that managers can apply. We will summarise two of the most common creative thinking techniques that give effective and immediate results: brainstorming and "synectics". All of these methods favour communication, constructive critical spirit, independence in thought and action, finding creative, bold ideas to solve the tasks of managers.

Results and discussions

The brainstorming technique, a widespread worldwide to facilitate creative thinking, was developed by Alex F. Osborn, the "father of brainstorming". The purpose of this technique is to find, via group debates, solutions to solve the specific problems faced by the company. The conditions for group debates were established by Osborn and relate to the following issues:

1. Participants in the debate will withhold criticism of new ideas.
2. The more radical an idea, the better it is to be examined and debated.
3. "Production" of new ideas is limited to the topic of group discussions.
4. Completing, qualifying and refining the idea is encouraged.

The structure of a "brainstorming" meeting, taking place in a Romanian firm, is shown in Figure 3.

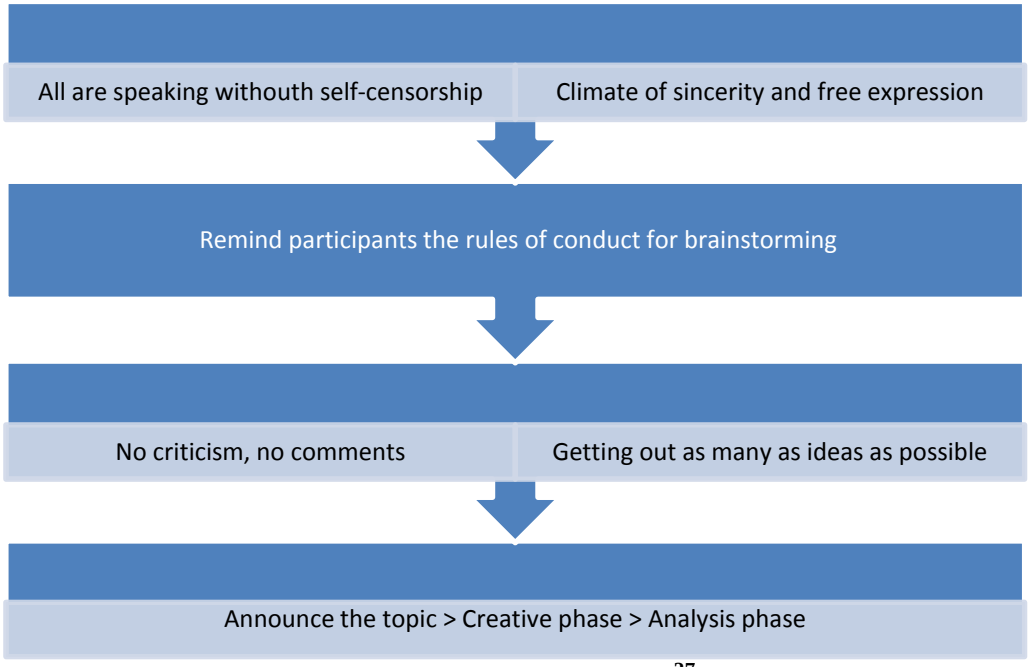


Figure no. 4: Structure of a brainstorming session[27]

It follows then that the brainstorming technique is based on collective, group thinking. This technique has followers, but equally opponents. The latter are supporters of individual creative thinking and argue that a person who acts individually can formulate and convey their ideas better if working alone than when participating in a group debate. On the contrary, brainstorming proponents claim that in the sphere of the service economy, each member of the brainstorming group has gained some experience in service delivery processes and as such can make a greater contribution to the creative work of refining new ideas. An essential argument in favour of this technique is the fact the degree of acceptance by the group is higher for a decision developed by a group than if the idea emanates from a single person [12; p. 21].

Synectics

Synectics was originally labelled as the Gordon technique (after its creator William J. J. Gordon), but over time it underwent several changes. In this technique, when examining a specific situation requiring a new idea, the members of the panel who participate in the debates are carefully selected based on whether they belong to various working groups and on their work experience in the group interested in solving problems.

The group leader plays the vital role in the success of the debates. In order to not influence the group to adopt premature opinions, the group leader must not state at the outset the purpose of the discussions; s/he will seek to direct the debates in such a way that the most pressing issues for the smooth running of the firm appear to have been formulated by the participants themselves. In other words, the rationale of the technique is not to constrain the debates within the limits of a previously known topic. This avoids the risk that the members of the group are influenced, consciously or not, to address only one aspect of the issue at hand. If the leader of the group properly manages the discussions along the complex group interactions, most of the time the debates result in the design of a new product or service.

Although brainstorming and synectic techniques can provide creative ideas, it would be incorrect to appreciate that such creativity can only emerge from group activities. Many economic analysts argue that group discussions can also have adverse effects and may lead to

[27] Belous Vitalie, Doncean Gh. – "Teoria rezolvării problemelor creative", Editura Performantica, Iaşi, p. 24, 2001, ISBN 973-8075-13-0, (367 pages).

inhibiting creative thinking. The arguments of the group technique opponents are numerous, and among these the following are worth highlighting:

- members of a group may become fascinated by a new idea, but may neglect or exclude other alternative solutions;
- some persons participating in group debates may have reservations in expressing their opinions, for fear of being ridiculed by other members of the group;
- lower-ranked managers may be inhibited in expressing their ideas in front of higher-ranked managers, out of a fear of being misunderstood (or viewed as out of line) if their solution is not accepted;
- there may also be camouflaged pressures on the part of the group, which discourage the expression of ideas viewed as deviant or inconsistent with the opinion expressed by the group;
- the need to align with the prevailing ideas of the group may be stronger than the need to explore other alternatives to solve a problem or alternatives that might be seen as unpopular by the group;
- Finally, the urgency imposed to find a solution could lead to the acceptance of the very first new alternative without continuing the search efforts and other solutions that might ultimately prove more relevant to the foreseen decision.

Trends in stimulating creative thinking

Trends in stimulating creative thinking, existing in Romanian companies, are summarised in Table 1, the range of effects generated by these tendencies are presented in Table 2.

Table 1:

Trends in creativity

Algorithmisation	Fuzzification	Invention machine	Globalisation of thinking	e-creation

Source: Vitalie Belusov, Gheorghe Doncean – "Curs de creativitate tehnică", Editura Performantica, Iaşi, 2010, p. 6, ISBN 978-973-730-697-32, (412 pages).

Table 2:

Range of effects

Group		
A	B	C
Psychological	Mathematical	Biological
Social	Physical	Environmental
Economic	Chemical	Extra-effects

Source: Vitalie Belusov, Gheorghe Doncean – "Curs de creativitate tehnică", Editura Performantica, Iaşi, 2010, p. 6, ISBN 978-973-730-697-32, (412 pages).

Research has demonstrated that there are at least three aspects of creative thinking, which have attracted the attention of economics researchers, namely:

- The creative process, which has received the most attention, focuses in particular on the mechanisms and phases that are part of the creative act.
- The second aspect is the creative person, his/her personality traits. The atmosphere and influence of the socio-cultural environment / system are related to the creative situation and can determine the level and frequency of creative behaviour.
- The third aspect is given by the characteristics of the creative products. This aspect is of particular importance as it forms the basis of any assessment of the performance of creative thinking in the real world and can open a "window" on other aspects of creativity in general.

Conclusions

The new, knowledge-based economy that will emerge in the future society integrates the objectives of sustainable development, based on social justice and equal opportunities, environmental protection, freedom, cultural diversity and innovation development, industry and business restructuring. It also represents a new stage in human civilisation that allows broad access to information, new way of workings and knowledge, expanding the possibilities of economic globalisation and increasing social cohesion.

Nowadays, when fewer people devote themselves to thought, thinking creatively means raising oneself to a higher level and drawing on that infinite energy resource from which the universe was created. The creative drive knows no obstacles.

The modernisation of Romanian companies and their alignment with the standards of developed countries, by increasing the degree of comfort, requires upgrades in the entire infrastructure. In any business at any level, there is a rich, but still undiscovered, range of useful ideas. The creative thinking technique tends to discover this resource and exploit it for the benefit of businesses and society as a whole. However, it takes a sustained effort, not just to overcome scepticism and lack of confidence, but also to follow the subsequent stages of the brainstorming session, namely, to properly evaluate and apply the ideas in practice. The effective way of thinking and creative techniques can be easily adopted, and managers can abandon on analytical procedures and biases.

Style, as the author Lucian Blaga wrote, leaves a mark on the creations of a people, a country, a nation, and expresses its strong and authentic identity. The man of today needs to restore culture within his own being, since from its origins, the human nature being creative. We conclude this study with a quote by Thomas Jefferson, who was one of the most influential "founding fathers" of the United States: "Nothing can stop people with positive thinking. Nothing can help those with the thought, the wrong mentality."

REFERENCES:

1. Barron, Frank X. - "Putting creativity to work", in: Sternberg, R.J. (ed.) The Nature of Creativity. Cambridge, England, Cambridge University Press, (pp. 76-98), 1988.
2. Belous Vitalie, Doncean Gh. – "Teoria rezolvării problemelor creative", Editura Performantica, Iaşi, p.24, 2001, ISBN 973-8075-13-0, (367 pages).
3. Belous Vitalie, Doncean Gh. – "Curs de creativitate tehnică", Editura Performantica, Iaşi, p.6, 2010, ISBN 978-973-730-697-32, (412 pages).
4. Doncean Gh**,** Doncean M - "Ingineria creativitatii tehnice", Editura Tehnopress, Iaşi, 2016, ISBN 978-606-687-257-7, (355 pages).
5. Doncean Marilena – "Creativity as a driver in promoting the knowledge based society", in Proceeding of „The 7-th International Conference Management of Tehnological Changes", Book 1, Alexandroupolis, Greece, 2011, p. 497, ISBN: 978-960-99486-1-6.
6. Fritz, Robert – "Creating", New York, Fawcett Columbine, 1993, ISBN: 044-990-338-9.
7. Manolea Gheorghe – "Bazele cercetării creative", Editura AGIR, Bucureşti, 2006, ISBN 973-720-090-X.
8. Osborn, Alex.. –"Applied Imagination", New York.Ed.Charles Scribner's Sons, 1953, ISBN-10: 0023895209, ISBN-13: 978-0023895203.
9. Piéron Henri – „Vocabularul psihologiei", Editura Univers Enciclopedic, Bucureşti, 2001, ISBN 973-824-000-X, 978-973-824-000-1, (468 pages).
10. Rawlinson Geoffrey – „Gândire creativă şi brainstorming", Editura CODECS, Bucureşti, 1998, p. 21.
11. Rossman, J. – "The Psychology of the Inventor", Washington DC: Inventor's Publishing, 1931.
12. Simionescu Aurelian (coord.) –"Management general. Manual de inginerie economică", Editura Dacia, Cluj Napoca, p. 145, 2005, ISBN: 973-351-359-8, (589 pages).
13. Ţopa Leon – „Creativitatea", Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, p. 79, 1980, ISBN: - Creativitate, (112 pages).
14. Ungureanu George – "Management", Editura Terra Nostra, Iaşi, 2008, ISBN: 978-973-1888-85-9, (100 pages).

DERIVATIVES AS A RISK MANAGEMENT TOOL: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR NON-FINANCIAL ORGANIZATIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

ДЕРИВАТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА: ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

PANKOV PAVEL
post-graduate student, Polotsk state University (Republic of Belarus)
ПАНЬКОВ ПАВЕЛ
аспирант, *Полоцкий государственный университет (Республика Беларусь)*
pankovpa@yandex.ru, тел. +375299442050

ABSTRACT. The directions of application derivatives for risk management have been considered in the article. The main types of risk that arise in the process of the operational activities of non-financial organizations have been analyzed. The negative impact of these risks can be reduced using derivatives. In this regard, the appropriate directions of hedging such types of risks have been identified. The derivatives market functioning in the Republic of Belarus has its own specific features, which cause factors that constrain the use of derivatives by non-financial organizations in the country. Possible ways of using derivatives as a risk management tool in the practice of non-financial organizations of the Republic of Belarus have been proposed.

АБСТРАКТ. Рассмотрены направления применения деривативов для управления рисками. Проанализированы основные виды рисков, которые возникают в ходе текущей деятельности нефинансовых организаций. Негативное влияние этих рисков может быть снижено за счет применения деривативов. В связи с этим выделены соответствующие направления хеджирования данных рисков. Исследована специфика функционирования рынка деривативов в Республике Беларусь. В результате установлены факторы, сдерживающие применение деривативов нефинансовыми организациями страны. Предложены возможные способы применения деривативов как инструмента риск-менеджмента в практике нефинансовых организаций Республики Беларусь.

KEYWORDS: hedging, risk, financial instruments, factors, cash flows.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: хеджирование, риск, финансовые инструменты, факторы, денежные потоки.

Применение деривативов может в определенном контексте заинтересовать нефинансовые организации, для которых операции на биржевых и внебиржевых срочных рынках не являются основным видом деятельности. Специфика данного рынка заключается в том, что здесь торгуется не сам базовый актив, а риск изменения цены на него. Спрос формируют хеджеры, именно они заинтересованы в получении стабильных и предсказуемых денежных потоков в будущем и стремится защитить (захеджировать) стоимость своих активов, которая зависит от движения рыночных переменных (соответственно хеджеры заинтересованы передать данный вид риска третьей стороне). С другой стороны хедж фонды и профессиональные трейдеры готовы принять на себя риск с целью на основе сложного технического и фундаментального анализа получить прибыль от краткосрочного изменения рыночных переменных [5].

Если текущая деятельность нефинансовой организации не подвержена сложно прогнозируемому воздействию рыночных переменных (цены на биржевые товары, курсы валют, процентные ставки и т.д.), то организация может рассматривать рынок деривативов в качестве источника дополнительного дохода, что предполагает преобразование финансового отдела в самостоятельный центр прибыли. В обратном случае компания может быть заинтересована в применении хеджирования с помощью деривативов. Таким образом, сфера деривативов представляет собой потенциальный

резерв совершенствования текущей деятельности нефинансовых организаций, который на данный момент в Республике Беларусь практически не задействован. Проблемные аспекты в данной сфере будут обозначены далее, а сейчас рассмотрим, какие организации в Республике Беларусь могут быть заинтересованы применении инструментов срочного рынка.

Как уже было отмечено выше – деривативы можно использовать для получения дополнительного дохода или для хеджирования. Очень важно разделять эти две цели на уровне организации, так как для хеджирования и спекуляций должны применяться разные системы планирования, организации и контроля соответствующих сделок.

Первоначально, по нашему мнению, необходимо обратиться к сфере получения спекулятивного дохода с помощью деривативов. Очевидно, что, при наличии свободных денежных средств и достаточной компетенции финансового отдела, организации любой отраслевой принадлежности будут заинтересованы в получении дополнительного дохода на рынке деривативов (при условии, что доходность по спекулятивным операциям будет превышать доходность по безрисковым типам вложений). Самым существенным аспектом здесь будет, по нашему мнению, тот факт, что финансовый отдел в данном случае становится самостоятельным центром прибыли в организации. В обычных условиях финансовые службы выполняют функции, обеспечивающие нормальную работу предприятия, то есть [3]:

- осуществляют финансово-кредитное планирование;
- производят расчеты с покупателями;
- проводят экономическую работу, направленную на повышение эффективности производства;
- осуществляют контроль за выполнением долговременных финансовых прогнозов и финансового плана, рациональным использованием производственных ресурсов, соблюдением финансовой дисциплины;
- анализируют финансово-хозяйственную деятельность предприятия путем систематического анализа бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.

Но если на уровне руководства принято решение разрешить структурному подразделению работу на срочном рынке для получения дополнительного дохода, то необходимо обособить данный отдел (управление) от служб, целью которых не является самостоятельное получение прибыли. Это необходимо, чтобы уберечь менеджеров от соблазна осуществлять рискованные сделки без надлежащих процедур риск-менеджмента, возможно даже не на собственные средства компании. Когда менеджеры знают, что им выделен определенный лимит средств на спекулятивные операции, все сделки контролируются независимым от них структурным подразделением внутреннего контроля, действует определенная система премирования за проведение прибыльных торговых операций, можно говорить о том, что такой подход к получению спекулятивного дохода на рынке деривативов имеет шансы на успех. В противном случае лучше осуществлять вложения в безрисковые активы.

Получение спекулятивного дохода на рынке деривативов, особенно для нефинансовых организаций может быть весьма обременительным, так как помимо необходимости в соответствующей реорганизации структурных подразделений и внутренних связей, а также сложности по подбору персонала, способного зарабатывать на рынке деривативов, спекулятивные операции повышают непрофильные риски. Поэтому многие руководители не спешат вводить описанную выше практику, обосновывая это тем, что «игра не стоит свеч». Однако существенное отличие финансовых организаций от нефинансовых заключается в том, что у последних имеются реальные активы, которые могут быть задействованы в спекулятивных стратегиях. Например, при наличии свободных емкостей на нефтебазе нефтяная компания может позволить себе хранение с приемлемым уровнем издержек определенного объема бензина в комбинации с заключением форвардного контракта на

продажу через несколько месяцев. Конечно, это самый примитивный пример, но в целом, очевидно, что спекулятивная составляющая рынка деривативов имеет потенциал и для нефинансовых организаций.

С другой стороны деривативы могут представлять интерес для нефинансовых организаций в контексте снижения рисков с помощью хеджирования. Как было отмечено выше, хеджеры стремятся переложить неприемлемые для них риски на третью сторону (на спекулянтов) за определенную плату. Данный процесс схож со схемой классического страхования, только риски при хеджировании относятся, прежде всего, к рыночным переменным и связанных с ними денежным потокам. Например, риск снижения выручки, номинированной в иностранной валюте, из-за падения курса национальной валюты. В ходе текущей деятельности, организация может применять хеджирование с помощью деривативов для следующих видов риска [2]:

– рыночный риск – это риск, связанный с процентными ставками, обменными курсами, ценами на акции и ценами на сырьевые товары, он связан со спросом и предложением на различных рынках. Наиболее часто хеджируется именно этот тип риска;

– кредитный риск – это риск убытков, вызванных невыполнением контрагентом или должником обязательств по оплате. Данный тип риска может быть минимизирован внедрением работы по предоплате, использованием средств обеспечения обязательств (залог, поручительство, гарантия и т.д.), но также в развитых экономиках имеет место практика хеджирования данного типа риска с помощью кредитно-дефолтных свопов, а также иных менее известных инструментов;

– операционный риск – риск потерь от сбоев во внутренних процедурах компании или от негативного воздействия внешних событий. Данный тип риска будет зависеть от специфики работы компании и захеджировать его достаточно сложно, так как необходима четкое понимание того, исполнились негативные прогнозы или нет. Наиболее распространенный пример хеджирования данного типа риска – использование погодных деривативов для своеобразной «страховки» от неблагоприятных погодных условий.

Наиболее приемлемым для нефинансовых организаций Республики Беларусь будет хеджирование рыночного риска. Так как при хеджировании кредитного риска сторона, которая продает кредитно-дефолтные свопы (то есть дает гарантии по дефолту), рассчитывает совокупный объем платежей так, чтобы он перекрывал возможный объем соответствующего дефолта, поэтому достаточно часто дешевле и надежнее будет использовать стандартные способы обеспечения исполнения обязательств.

Прежде чем рассматривать, как нефинансовые организации могут применять хеджирование с помощью деривативов, необходимо отметить, что цель данного способа управления риском – обеспечение предсказуемой работы компании. Как отмечает R. Stulz (2013) « … достаточно часто потери по производным инструментам при хорошо продуманном хеджировании рассматриваются как сбой в системе управления рисками. Несмотря на то, что компания применяет хеджирование, потому что не может предсказать, какой результат принесет актив, обязательство или будущий денежный поток, который подвержен рыночному риску, в будущем. И чтобы избежать данной неопределенности организации и прибегают к хеджированию, при этом если движение рынка является благоприятным для компании, то по инструменту хеджирования, будет получен компенсирующий убыток» [1].

То есть нельзя рассматривать хеджирование только с позиции получения прибыли или убытка по инструменту хеджирования (деривативу), необходимо также принимать во внимание и изменение стоимости объекта хеджирования. Так как стоимости объекта и инструмента хеджирования в эффективно построенной системе риск-менеджмента должны двигаться в противоположных направлениях и обеспечивать компании

стабильный уровень дохода с высокой долей вероятности [5].

Наиболее очевидные направления хеджирования для нефинансовых организаций Республики Беларусь – защита от валютных и ценовых рисков, которым подвергаются экспортеры и импортеры, либо организации, работающие с биржевыми товарами. Например, можно отметить следующие организации:

- в секторе нефтепереработки и сбыта нефтепродуктов можно отметить два нефтеперерабатывающих завода ОАО «Нафтан» и ОАО «Мозырский НПЗ» и сбытовую структуру, ориентированную на зарубежные рынки, – ЗАО «Белорусская нефтяная компании» и дочерние предприятия товаропроводящей сети. Здесь закупка нефти по плавающим (биржевым) ценам в иностранной валюте, а также реализация нефтепродуктов, как по биржевым, так и по фиксированным ценам (тоже в иностранной валюте) – подвергают данный сектор непрофильным рискам. Эффективная программа хеджирования в данном контексте может позволить зафиксировать маржу (прибыль) нефтепереработчика и организовать сбытовые операции на более высоком уровне;

- чистые экспортеры страны – прежде всего ОАО «Беларуськалий», экспортная выручка которого подвержена валютному риску. Здесь отметим, что целесообразность хеджирования экспортной выручки с помощью деривативов – вопрос открытый, так как от руководства требуется оценить, нужна ли повышенная прогнозируемость денежных потоков (которую дает хеджирование) при соответствующем уровне затрат на хедж, если работа предприятия и так стабильно прибыльная. Все же заметим, что определенная часть выручки может быть захеджирована под какие-то конкретные задачи, например под инвестиционную программу в белорусских рублях;

- потребители биржевых товаров, прежде всего это ОАО «Авиакомпания «Белавиа», а также транспортные компании, основной статьей затрат которых является топливо. При условии, что топливо закупается по плавающим ценам (а не по фиксированным, когда механизм хеджирования, по сути, встроен в долгосрочные контракты), а цены на услуги не должны быть подвержены резким колебаниям (например, если цены на авиабилеты будут постоянно меняться так же, как меняется цена нефть и нефтепродукты, то, скорее всего, спрос на услуги такой авиакомпании снизится), возникает необходимость снизить волатильность статьи затрат на топливо.

К хеджированию с помощью деривативов могут прибегать любые организации, если их денежные потоки подвержены товарному, валютному или процентному риску, а также существует объективная необходимость в снижении данного риска. Однако в Республике Беларусь кроме оценки необходимости хеджирования и разработки конкретных стратегий организациям необходимо решить ряд дополнительных вопросов, касающихся самого процесса использования деривативов. Такие авторы как Сидоренко Ю. Ю. [7], Демиденко М. и др. [4], Юзефальчик И. В. [8] солидарны, что препятствиями для развития института хеджирования в стране являются несовершенство бухгалтерского и налогового учета в данной сфере, механизмов осуществления самих сделок хеджирования, неразвитость биржевого срочного рынка, низкий уровень корпоративного риск-менеджмента в данной сфере. Рассмотрим более подробно данные проблемные аспекты.

Во-первых, несмотря на введение на территории Республики Беларусь с 1 января 2017 года международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в качестве технических нормативных актов, национальная система бухгалтерского учета и отчетности в сфере деривативов по-прежнему не обеспечивает четкий порядок отражения данных инструментов, следовательно, не способствует получению пользователями отчетности актуальной информации по открытым рыночным позициям [6]. При этом в контексте сближения с МСФО при разработке нового порядка учета необходимо обеспечить возможность организациям применять учет хеджирования как отдельной бухгалтерской техники, которая обеспечивает взаимную компенсацию

прибыли и убытка по объекту и инструменту хеджирования соответственно. Заметим, что принимать решения по реформированию национальной системы бухгалтерского учета необходимо с учетом всех возможных вариантов отражения деривативов в учете на конкретных примерах, что позволит сформировать достоверную учетную информацию.

Во-вторых, регулирование операций с производными финансовыми инструментами в области налогообложения в Республике Беларусь затрагивает налог на добавленную стоимость (подп. 2.25 п. 2 ст. 93 и подп. 1.37.3 и 1.38 п. 1 ст. 94 Налогового кодекса Республики Беларусь – далее НК РБ) и налог на прибыль (подп. 2.8 п. 2 ст. 132 и подп. 2.4 п. 2 ст. 133 НК РБ) применительно только к банкам и подоходный налог применительно к физическим лицам (п. 3-4 ст. 160 НК РБ). В налогообложении доходов юридических лиц (кроме банков) налогом на прибыль, каких либо особенностей не установлено. В тоже время можно отметить, что в Республике Казахстан, в Российской Федерации и Великобритании в законодательстве, регулирующем начисление и уплату налога на прибыль в большей или меньшей степени определены особенности по операциям с производными финансовыми инструментами, в том числе применяемыми для хеджирования.

В отношении осуществления самих сделок хеджирования отметим, что вопрос в большей степени касается внебиржевого рынка, так как на биржах Республики Беларусь, контракты секции срочного рынка стандартизированы и по ним действуют отлаженные механизмы обеспечения исполнения обязательств. Сложность могут вызвать внебиржевые контракты, где имеется большая гибкость, но вместе с тем могут возникнуть спорные моменты, касающиеся порядка расчетов, определения цены и условий взыскания задолженности с неплательщика. Самым лучшим способом защиты от разногласий в данном случае будет прописать все существенные моменты в договоре, при этом отсылочные нормы лучше заменить на полноценные формулировки, что поможет лучше понять суть сделки.

В отношении низкого уровня корпоративного риск-менеджмента отметим, что оценить данный уровень достаточно сложно, особенно в рамках страны. Поэтому, здесь речь идет в большей степени о том, что руководство нефинансовых организаций Республики Беларусь ориентировано на решение критических вопросов, связанных с текущей деятельностью. В то время как снижение подверженности непрофильным товарным или валютным рискам с помощью хеджирования хоть и может повысить эффективность работы организации, однако критическим аспектом деятельности не является. Кроме этого отсутствие первопроходцев из числа организаций страны формирует мнение, что от деривативов может быть больше проблем, чем пользы.

Если обозначенные выше проблемы будут решены, то в экономике появится возможность более эффективно распределять риски между экономическими агентами. По нашему мнению, один из эффективных подходов – подробно рассмотреть возможные стратегии хеджирования для основных игроков или укрупненных групп нефинансового сектора Республики Беларусь. При этом конкретные примеры должны рассматривать порядок отражения в бухгалтерском учете операций хеджирования, налоговые последствия, эффект для конкретной организации, а также управленческие аспекты – особенности планирования, организации и контроля за операциями хеджирования на корпоративном уровне. Совокупность таких стратегий позволит сформировать целостное понимание необходимости хеджирования, как на макро, так и на микроуровне, и позволит эффективно реформировать соответствующие области экономики и права.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Stulz, R., How Companies Can Use Hedging to Create Shareholder Value / R. Stulz // J. Applied corporate finance, Vol. 4 (25), 2013. – P. 21-31.

2. Wendy, L. Derivatives / L. Wendy, R. Brooks, Don M. Chance. – Hoboken, New Jersey: Wiley, 2017. − 624 p.
3. Витун, С.Е. Финансы предприятий : уч. пособие / С.Е. Витун, А.И. Чигрина. – Гродно : ГрГУ, 2009. − 305 с.
4. Демиденко, М. Долларизация: причины и пути решения проблемы / М. Демиденко, Н. Мирончик, А. Кузнецов // Банковский вестник. – 2016. – № 12 (641).
5. Паньков, П. И. Взаимообусловленность инвестиционной привлекательности организации и хеджирования / Л. В. Масько, П. И. Паньков // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2018. – № 5. − С. 39-45.
6. Паньков, П. И. Деривативы и операции хеджирования в системе бухгалтерского учета / Л. В. Масько, П. И. Паньков // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. 2017. № 13. − С. 66-72.
7. Сидоренко, Ю. Основы хеджирования валютных рисков в Республике Беларусь / Ю. Сидоренко // Банковский вестник. – 2017. – № 5 (646). – С. 12-20.
8. Юзефальчик, И. В. Хеджирование валютных рисков нефинансовыми организациями / И. В. Юзефальчик // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2017. – № 5. − С. 88-95.

THE QUALITY MANAGEMENT IN LOCAL AUTHORITIES IN ISRAEL

AWNY ZRIKAT
PhD student, Israel, Moldova State University (MSU)

ABSTARCT: As part of the interviews and questionnaires, many questions were asked and much data was accumulated about the implementation process of ISO-9000 standard and its success. In order to examine the correlation between success and various factors, an index of success was constructed and later, the level of correlation between the success of different Local Authorities and the activities performed by them was examined. [1].

In order to compare between various Local Authorities an index of success is to be established that is based on an identical foundation of data, therefore the index of success will be set only for those Local Authorities in which an interview for the quality manager has been held and at least for interviewees in the field. In total there are only 23 such Local Authorities. While in one Local Authority the interviews were done in more than one construction project, the index considered for this Authority is an average between the indexes of various projects.

The index of success has been done on just 20 Authorities out of the 23 qualified Local Authorities, or those having a nearly complete quality guide, in 3 Local Authorities no interviews could be held and data taken out from them due to their internal reasons.

KEY WORDS: Public organization, Companies, Metrics of Success, Employee Involvement, Motives.

Various Components of the Index of Success: The building blocks of the index of success are the answers to questions given in the interviews and the questionnaires. Occasionally, a particular question was repeated several times: once it was asked in the questionnaire and then again in an interview, once a quality manager was asked on it and in another time the interviewees were project managers. In order to increase reliability level, all the answers to identical questions will appear. In total, answers to 70 questions were weighted in the index of success. The answers were weighted quite arbitrarily, but in a way that each answer will have more or less equal weight in the final index. [2].

The index of success is, thus, a cumulative index of points, meaning that each answer to a question that indicates success adds points, and occasionally, answers that indicate lack of success subtract points. The final index of Authority is not a score from 1 to 10 but rather is an index relative to other Authorities. If some Authority has an index of 30 points, it does not mean anything unless the situation in other Authorities is examined as well. The number of complaints in delivery, number of months of delay of project completion, etc. For the purpose of correlation with various factors, this index surely fits. Description of the index of success for 20 different cases appears in the following figure.

Table 1. Concentration of index of Success in Engineering Projects of Local Authorities

Number of Authority	Index of success of the Authority	Number of Authority	Index of success of the Authority	Number of Authority	Index of success of the Authority	Number of Authority	Index of success of the Authority
21	49.5%	26	54.3%	31	58.3%	36	66.5%
22	63.8%	27	70.0%	32	63.0%	37	69.3%
23	63.8%	28	39.5%	33	42.5%	38	70.5%
24	49.3%	29	48.0%	34	50.8%	39	57.8%
25	78.3%	30	70.5%	35	76.0%	40	32.0%

Source: Author's research

The chart above shows the Local Authority in Israel with it's respective percentage of success. The chart below is respective to the scores of each Local Authority illustrates above as a graph.

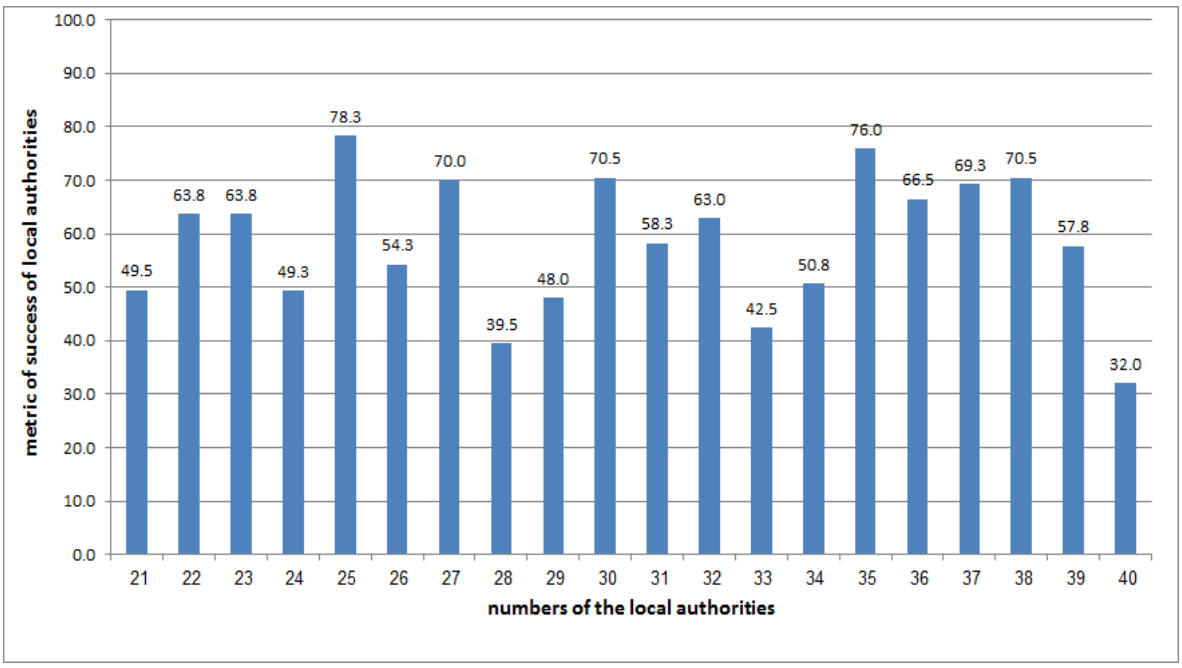


Fig 1. Relative Success of ISO-9000 Implementation within Different Locals Authorities

Source: Author's research

Components of index of success in division by subjects are the following:

Length of Implementation: Theoretically, it would have been desired that the length of implementation of Israeli standard of ISO-9000 would be as short as possible, as then, the resources allocated for it would be reduced and the overall cost would have been low. Therefore, a negative score is given for length of implementation the longer it takes. Additionally, should the implementation delay for some reason, a negative score is then given. [3].

Changes in Organizational Culture and Work Patterns: Positive organizational changes following the implementation of ISO-9000 standard definitely indicate its success. These changes can be: feedback system from clients, feedback system from employees, giving rewards to employees, a system of handling complaints of clients, and more. Additionally, changes that indicate use and operating the system testify to its success. These changes are: a current change of examination forms, professional instructions for employees, and more.

Objection and Difficulties at Work According to Standard: Organizational changes lead to objections, but managers of the implementation process have great impact and in their actions they enhance or weaken the level of objection; therefore, the lower is the level of objection, the higher is success. Another subject that was examined is the amount of difficulty at work according to procedures. [1]. A successful implementation process leads eventually to convenience at work and a minimal difficulty. Additionally, improvement in satisfaction of employees testifies to success of the process of implementation and some level of mitigation in the level of resistance.

Amount and Volume of Procedures: ISO-9000 standard might encumber upon work and might consume too much time. It is clear that if procedures and instructions of work will be more concise and effective, they will cause less difficulties. Therefore, theoretically speaking, it would be desired that there are minimal procedures that bring about maximal results. As results are examined in other components of the index, negative score can be given as volume of procedures rises.

Improvement in Performance of the Authority: An Authority that implements ISO-9000 standard is interested in seeing actual results from it. The interviewees in various Local Authorities were asked to respond whether according to their estimation there has been improvement in various indexes, following implementation of the standard. For example, is there a decrease in costs of projects? Has it met the timetable and budgets, which indicates a

good evaluation of the Authority? Can improvement be felt in management of projects in Local Authority? [4].

Reduction of Number of Complaints: The central role of ISO-9000 standard as a quality standard is to reduce the number of complaints of clients. The lower is the number of complains and the more significant is the reduction in number of complaints, the greater is its success. [3].

Improvement in Performance of Projects: Quality managers and interviewees were asked many questions which purpose is to examine the improvement in project management. The questions addressed the following subjects: meeting time tables and budgets, rate of progress of projects, time of delivering the programs, amount of corrections in procedures, order of work, etc.

Recommendations and Satisfaction: Quality managers and interviewees were asked to respond to questions that testify to their satisfaction with the standard, such as: is the implementation beneficial to the Authority, would they recommend implementing it, does it prove beneficial, and more. A high level of satisfaction testifies, as well, to success in implementation.

Estimated Factors of Success: Following the literature review, interviews and questionnaires, a long list of factors appeared, that it was warranted to clarify whether they indeed affect the success of implementation of the quality system. This list, along with an explanation on the components served for the quantification thereof, is hereby presented:

1. Commitment and Involvement of Top Management: Commitment and involvement of top management in implementation of ISO-9000 standard as reviewed in the literature review, is probably one of the primary factors of its success. In order to quantify the extent of commitment and involvement of top management, the data and answers to following questions were used:

- Who has taught the subject first?
- What is the extent of involvement of Mayor of the Authority?
- What is the extent of involvement of top management in the Authority?
- Were there announcements of Mayor of the Authority or his deputy in the beginning of the process and at its end?
- Was there a ceremony with multiple participants at the time of getting the qualification?

2. Experience with a Quality System: It can be assumed that the longer a quality system exists, the more change it creates, and thus the greater is success. The quantifying of experience with the quality system served as data and answers to questions for the time elapsed since qualification of the standard, for the level of quality management according to ISO-9000 standard (in terms of use in procedures and tagging forms), for the experience accumulated in implementation of the standard in previous project, etc. [1].

3. Motives: A whole system of motives drives the various Local Authorities towards implementation of ISO-9000 standard at their disposal. Part of them is motives for the sake of quality and part are external motives and others. In present chapter of the study, it will be clarified, amongst other things, as to whether this system of considerations has significant impact on success of implementation. In other words: does, someone who intends to improve quality gets doing so? James J. O'Brien are quoted as saying: "Tendency towards dispute. A typical construction project attempts to do something never done before with a team that has never worked together. The members of each team commonly mistrust each other and possess preconceived notions regarding capability and integrity and little, if any, understanding of the motives and goals of their counterparts". [5].

4. Extent of Employee Involvement: In previous chapters, it was said that the extent of involvement of position holders in sites affected the satisfaction of those position holders, but the question remained open as to whether a high involvement of engineers and project managers in the preparation of procedures affects positively on additional indexes of rate of general success from implementation, as well. all employees, whether they are upper management or

entry level workers, all have an important role to play with high level quality. In Part 1, section 1.1, of the research the significance of all parties involved as a whole leads to the result of the correlation between the quality and result. According to Carlos, J.F., the "quality" of participants emotional involvement or even their fears, all play a role. The involvement of employees served for this index is: employee involvement in steering team, extent of involvement of position holders in formulation of procedures, etc. As said D. Carlos, That The author must listen to the employees. [6]. Listening to the employees also requires that there be a involvement of employees from each department who will partake in the discussion as well as brainstorming ways to improve the overall quality for everyone. This is also expressed in Section 1, at the research, of which Joseph M. Juran deems that a quality circle is stemmed from volunteer employees who seek out, within themselves, ways to better their working environment in their department.

5. Impact of Quality Manager: Quality manager is, as stated in section 2.2, is a significant factor, and could be the most significant one, for the success of implementation of ISO-9000 standard. In this section, the extent of impact of quality managers status in the Authority hierarchy will be examined. Although it is costly to have a quality manager, as stated in the research, the author believe that quality manager is vital for the growth and continuation of a successful business. It is necessary for the growth and continuation for success.

6. Effect of Time Table Planning: "total length of implementation", it was found that there is a correlation between the existence of deadline and setting a timetable with road blocks for the continuation of implementation process. In this section, it will be examined whether the existence of these and of set weekly meetings affected the overall success of implementation. [1]. "The delivery mode of TA services is often specified in a superficial manner, without adequate consideration of alternatives.

7. Training and discussions multiplayer: is sometimes expected to occur automatically as a byproduct of other activities, and scarce high-level national staff may be assigned as "counterparts" to merely observe expatriate experts in their work. Also, the expected output or benefits of the services (as noted earlier, these are not always tangible or easily measurable) may not be sufficiently specified. [7].

CONCLUSION: The author Opinion In ranking importance of the key factors according to number of questionnaires respondents who pointed them out, it can be seen that the first and foremost key factor for successful implementation of ISO-9000 standard is utilizing information on complaints to improve quality. (Impact of Quality Manager and Motives), This answer testifies mainly to the fact that the questionnaires respondents understand the subject of quality and the principle of prevention as part of the role of a quality system. However, with exception of one, have not started yet collection and analysis of data on the complaints.

BIBLIOGRAPHY:

1. Carlos J.F. Charting Service Quality Gaps. Total Quality Management, Vol. 11, No. 4/5&6, 2000, p. S463-S472.
2. Neumann Z., Zviran M. Information Systems Practice. T-A: College of Management. 2004.
3. Schlickman, J. ISO 9001:2000 Quality Management System Design. UK: British Library Cataloguing in Publication Data, 2002.
4. Anne b., James S. Motivating Employees. McGraw-Hill, 1999.
5. James J. O'Brien. Total Quality Management. Massachusetts, 2002.
6. Laufer A. A Guide For Construction Building. Haifa: Technion, 2006.
7. The World Bank Washington. Managing Project-Related Technical Assistance The Lessons of Success, U.S.A. 1983.

PARADIGMELE FINANCIAR-CONTABILE ALE CADRULUI LEGISLATIV ŞI NORMATIV PRIVIND INVESTIŢIILE STRĂINE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

ANASTASIA SIVOCONI
student-doctorand în anul I, USM, facultatea Ştiinţe Economice
Coautori:
ALEXANDRU SCUTARU
doctor în economie, conferenţiar universitar, USM, facultatea Ştiinţe Economice
TATIANA BULIMAGA
şef de secţie „Protecţie şi valorificare a elaborărilor ştiinţifice”, USM

REZUMAT. Principalul scop al acestui articol este de a prezenta normele metodologice de producere a statisticii oficiale privind investiţiile străine, interpretarea corectă a datelor reflectate în balanţa de plăţi, un studiu comparativ al evoluţiei investiţiilor străine directe pe plan regional, precum şi facilităţile fiscale ale activităţii investiţionale în zonele economice libere cu identificarea deficienţelor legislative.

ABSTRACT. The main purpose of this article is to present the methodological standards for compiling official statistics on foreign investment, the correct interpretation of the balance of payments data series, a comparative analysis on the evolution of foreign direct investment by geographical breakdown, as well as the fiscal facilities on investment activities in free economic zones and the identification of deficiencies in legislation.

CUVINTE-CHEIE: sistem statistic naţional, tranzacţii financiare, tipuri de instrumente, investiţii directe, acumulare netă de pasive, zone economice libere, facilităţi legislative

CADRUL JURIDIC ŞI NORMATIV

În cadrul sistemului statistic naţional, Banca Naţională a Moldovei dezvoltă şi produce statistica oficială din domeniul său de competenţă potrivit Legii nr. 548/1995 cu privire la Banca Naţională a Moldovei şi potrivit principiilor fundamentale ale statisticii oficiale prevăzute de Legea nr. 93 din 26.05.2017 cu privire la statistica oficială. [3] [4, art. 6] În temeiul articolului 5 al Legii nr. 548, printre atribuţiile de bază ale BNM este stipulată întocmirea balanţei de plăţi, poziţiei investiţionale internaţionale şi elaborarea statisticii datoriei externe a Republicii Moldova. În scopul exercitării atribuţiei menţionate, Banca Naţională a Moldovei produce statistica oficială conform noilor standarde metodologice internaţionale recomandate de Fondul Monetar Internaţional în Manualul „Balanţa de plăţi şi poziţia investiţională internaţională”, ediţia a VI-a (2009)” (MBP6). [5]

În structura balanţei de plăţi a ţării investiţiile străine se reflectă în contul financiar, în timp ce profiturile reinvestite – atât în contul financiar la acumularea netă de pasive (obligaţiuni faţă de nerezidenţi), cât şi în contrapartidă cu contul curent la Venituri primare.

De menţionat că în Contul financiar sunt înregistrate tranzacţii cu active şi pasive financiare între rezidenţi şi nerezidenţi, care reflectă achiziţii nete de active financiare şi acumulări nete de angajamente pe parcursul unei perioade. Achiziţionarea netă de active financiare (ANA) se calculează ca diferenţă între creştere de active financiare şi scădere de active financiare. ANA cu semnul pozitiv semnifică că majorarea de active este mai mare comparativ cu scăderea de active, în timp ce ANA cu semnul minus semnifică că majorarea de active este mai mică decât scăderea. Modalitatea de calcul a acumulării nete de pasive (ANP) este similară: creştere de pasive minus scădere de pasive. ANP cu semnul plus semnifică că creşterea de pasive este mai mare decât scăderea de pasive, în timp ce ANP cu semnul minus semnifică că creşterea de pasive este mai mică decât scăderea de pasive. Majorările de active şi pasive financiare se înregistrează cu semnul plus, iar scăderile de active şi pasive – cu semnul minus. Indicatorii în bază netă din contul financiar (Net=ANA-ANP) vor avea semnul plus când creşterea activelor nete este mai mare decât creşterea

pasivelor nete, și semnifică ieșiri nete de capital, micșorarea angajamentelor față de nerezidenți sau creșterea creanțelor nerezidenților, și semnul minus când creșterea pasivelor nete este mai mare decât creșterea activelor nete, și semnifică intrări nete de capital, majorarea angajamentelor față de nerezidenți. [6, p.13,17]

După categoria funcțională, se disting următoarele tipuri de tranzacții financiare: investiţii directe, investiţii de portofoliu, derivate financiare, alte investiţii, active de rezervă. De asemenea, tranzacţiile financiare sunt repartizate în continuare pe tipuri de instrumente, sectoare instituţionale şi scadenţe. Se cunosc trei categorii mari de tipuri de instrumente: (1) cote de participație și acțiuni ale fondurilor de investiţii, (2) instrumente de natura datoriei şi (3) alte creațe și angajamente.

În conformitate cu recomandările FMI, MBP6, investițiile directe sunt definite ca un grup de tranzacții transfrontaliere de investire efectuate de către un rezident al unei economii (investitor direct) care deține controlul sau un grad semnificativ de influență asupra administrării unei întreprinderi care este rezidentă a altei economii (întreprindere cu investiţii directe). Conform standardelor internaţionale, deținerea directă sau indirectă a 10 la sută sau mai mult din drepturile de vot ale unei întreprinderi rezidente într-o economie de către un investitor nerezident reprezintă o relaţie de investiție directă. [5] Noțiunea de investiție directă este similară metodologiei OCDE din Benchmark Definition of Foreign Direct Investments. Investițiile directe oferă investitorului direct posibilitatea de avea acces la economia întreprinderii cu investiții directe, ceea ce în caz contrar nu s-ar fi putut realiza. Spre deosebire de investițiile directe, cele de portofoliu nu urmăresc exercitarea controlului asupra întreprinderii. De asemenea, conform liniilor directoare stabilite de OCDE, întreprinderile cu investiţii directe sunt, de regulă, societăți, ce pot avea umrătoarele forme organizatorico-juridice: fie filiale, în care investitorul direct deține mai mult de 50 la sută din drepturile de vot, fie întreprinderi asociate, în care investitorul direct deține între 10 și 50 la sută din drepturile de vot, fie cvasisocietăți cum ar fi sucursale, care sunt efectiv deținute de fondatorii lor (100% din drepturile de vot). [7, p.17]

În structura investițiilor directe se reflectă separat următoarele componente:

1. Participațiile la capital și acțiunile fondurilor de investiții, cu excepția profiturilor reinvestite, ce includ toate participațiile directe în capitalul statutar al agenților economici într-o altă economie, ce pot fi întreprinderi cu investiţii directe, precum și indirecte, deținute de filialele, sucursalele și întreprinderile asociate ale acestora, cu condiția că se respectă relația asociată de investiție directă cu ele.
2. Profiturile reinvestite constituie partea veniturilor nerepartizate, ce aparține investitorului direct după efectuarea plăților de dividende, proporțională cu participarea investitorului la capitalul social (după cum s-a menționat anterior, contrapartida se reflectă în contul curent la contul venituri primare ca venituri din investiţii directe). Profiturile reivestite reprezintă intrări de investiții, însă pot fi și cu semnul minus, ce semnifică fie suportarea pierderilor de către întreprinderea cu investiții directe, fie efectuarea plăților de dividende într-o mărime mult mai mare în perioada de raportare comparativ cu venitul net pentru această perioadă. Profitul reinvestit cu semnul minus este interpretat drept o retragere de capital din economie.
3. Instrumentele de natura datoriei reprezintă totalitatea angajamentelor ale investitorului direct față de entitățile afiliate (în relație de investiție străină directă), cum ar fi împrumuturi și alte tipuri de datorii între entitățile înrudite, ce pot fi creditele comerciale, alte creanțe/datorii, exprimate prin datoriile istorice pentru importul de resurse energetice.

Tranzacțiile înregistrate ca fluxuri de participații la capital nu reprezintă în mod obligatoriu fluxuri financiare, acestea pot fi și sub formă de mărfuri, servicii, alte resurse puse la dispoziția întreprinderii cu investiție directă de către investitorul direct sau invers. De regulă, aceste fluxuri contribuie la majorarea participării investitorului direct.

EVOLUȚIA INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE

În anul 2017 acumularea netă a pasivelor la investiții directe a totalizat 208,46 mil. USD și a fost determinată creșterea netă a angajamentelor față de nerezidenți sub formă de (figura 1):

1. Profituri reinvestite de către investitorii străini în întreprinderile rezidente cu 86,81 mil. USD;
2. Participații la capital ale investitorului direct în întreprinderile cu investiții directe din R. Moldova +39,23 mil. USD;
3. Instrumente de natura datoriei ale întreprinderilor rezidente față de investitorii lor direcți +82,42 mil. USD.

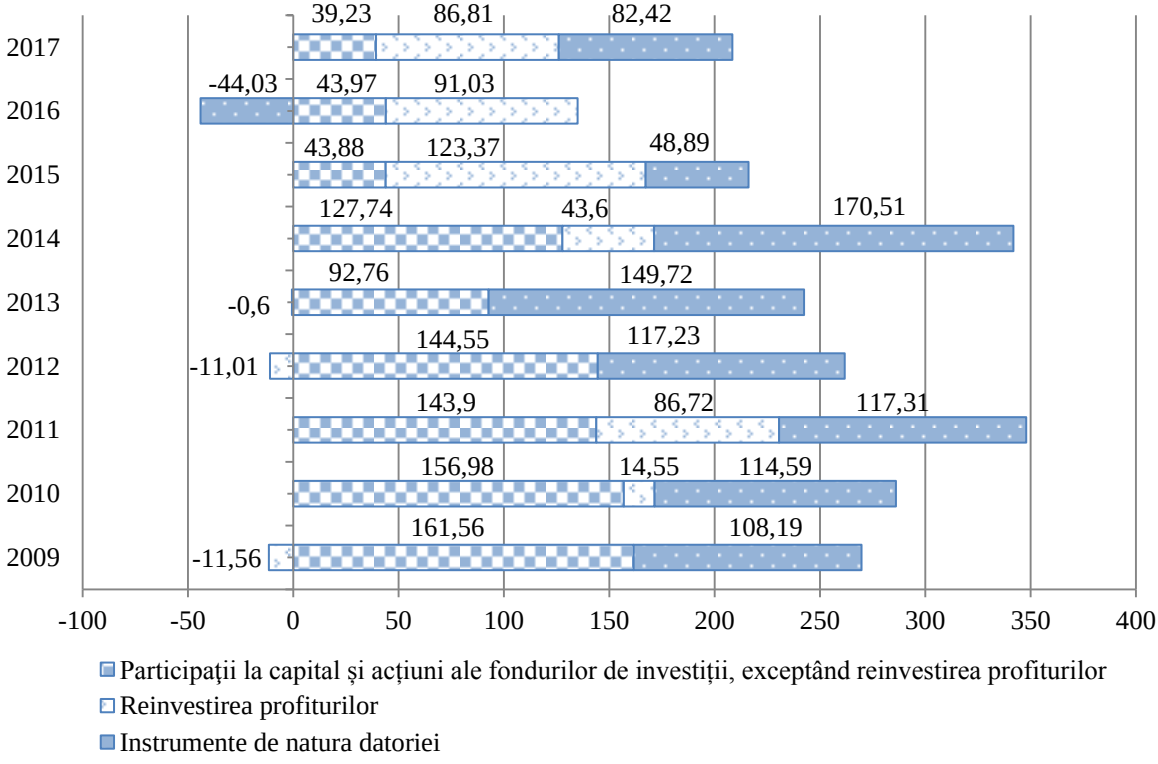


Fig. 1 Structura investițiilor directe pe instrumente în dinamică, acumularea netă de pasive, 2009-2017, mil. USD

Sursa: elaborat de autor în baza raportului Balanței de plăți a R. Moldova, ed. 6, perioada 2009-2017, prezentare desfășurată, configurat în Baza de date interactivă a BNM http://bnm.md/bdi/pages/reports/dbp/DBP17.xhtml [vizitat 07.08.2018]

De menționat că achiziționarea netă a activelor la investiții directe în anul 2017 a constituit doar 2,69 mil. USD, în scădere cu 83,5 la sută față de 2016 și cuprinde atât creșterea netă de active financiare sub formă de participații la capital ale investitorului direct în întreprinderile de peste hotare cu 8,04 mil. USD, precum și sub formă de creanțe ale investitorilor direcți din Republica Moldova față de întreprinderile afiliate de peste hotare cu 0,03 mil. USD, cât și diminuarea netă a creanțelor întreprinderilor afiliate moldovenești față de investitotii lor direcți de peste hotare cu 5,38 mil. USD (figura 2).

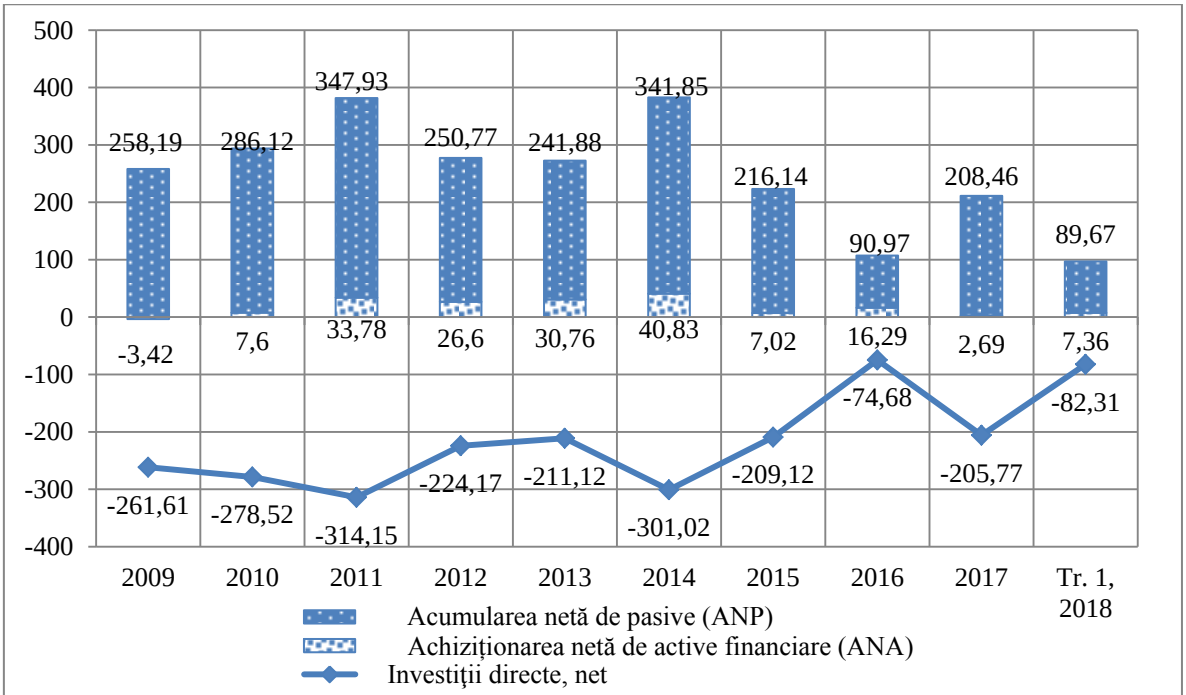


Fig. 2 Evoluția investițiilor directe, active, pasive, 2009-2018 tr. 1, mil. USD

Sursa: elaborat de autor în baza raportului Balanței de plăți a R. Moldova, ed. 6, perioada 2009-2017, prezentare desfășurată, configurat în Baza de date interactivă a BNM http://bnm.md/bdi/pages/reports/dbp/DBP17.xhtml [vizitat 07.08.2018]

Conform bazei de date deținută de UNCTAD, Republica Moldova se clasează pe locul opt după volumul intrărilor de ISD în componența CSI, fiind mai mici de 6,1 ori comparativ cu Belarus, de 10,6 ori comparativ cu Ucraina etc. Primul loc îl deține Federația Rusă – peste 25 mld. USD de intrări de ISD, locul doi – Kazahstan, peste 4 mld. USD, locul 3 – Azerbaidjan, 2,87 mld. USD, locurile patru și cinci – Turkmenistan și Ucraina, cu un volum de intrări de 2,31 și 2,20 mld. USD respectiv, locul șase – Belarus, 1,28 mld. USD, locul șapte – Armenia, 245,72 mil. USD (tabelul 1) [8].

Tabelul 1 Investiții directe, intrări de capital, 2009-2017, mil. USD

Regiuni/Țări	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
CSI	54.894,49	58.304,59	70.436,56	60.326,18	77.932,64	50.095,92	29.436,62	57.935,74	39.361,74
Federația Rusă	27.752,26	31.667,97	36.867,77	30.187,66	53.397,14	29.151,66	11.857,81	37.175,77	25.284,03
Kazahstan	13.242,50	11.550,72	13.973,07	13.337,00	10.321,00	8.405,91	3.859,92	8.097,31	4.633,74
Azerbaidjan	473,31	563,00	1.465,00	2.004,60	2.632,00	4.430,40	4.047,70	4.500,00	2.867,00
Turkmenistan	4.553,00	3.632,30	3.391,07	3.129,61	2.861,42	3.830,13	3.042,97	2.243,16	2.313,50
Ucraina**	4.816,00	6.495,00	7.207,00	8.401,00	4.499,00	410,00	2.961,00	3.284,00	2.202,00
Belarus	1.876,50	1.393,40	4.002,40	1.429,30	2.229,60	1.827,60	1.667,90	1.237,80	1.276,40
Armenia	760,04	529,32	653,22	496,64	346,09	403,90	178,30	338,12	245,72
Republica Moldova*	**258,19**	**286,12**	**347,93**	**250,77**	**241,88**	**341,85**	**216,14**	**90,97**	**208,46**
Tadjikistan	131,32	112,72	200,43	233,89	143,71	289,15	396,51	219,36	141,33
Uzbekistan	842,00	1.636,45	1.635,15	563,04	634,70	757,36	66,49	133,39	95,77
Kîrgîzstan	189,38	437,59	693,53	292,66	626,09	247,95	1.141,88	615,87	93,79

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTAD și BNM. *Șirul dinamic al intrărilor nete de investiții directe la pasive (în economia națională) pentru perioada 2009-2017 este actualizat conform datelor disponibile la momentul elaborării articolului pe pagina web a BNM, conform MBP6, cu ultimele revizuiri efectuate în septembrie 2016. **În anul 2014 Ucraina a anunțat decizia de retragere din CSI ca urmare a anexării Crimeii de către Rusia, iar în luna mai anul curent, președintele ucrainean a semnat un decret de retragere a tuturor reprezentanților țării din organele CSI.

FACILITĂȚILE ȘI DEFICIENȚELE LEGISLATIVE

În conformitate cu art. 13 din Legea cu privire la zonele economice libere, în cazul în care sunt adoptate legi noi, care înrăutățesc condiţiile de activitate a rezidenţilor din punct de vedere al regimului vamal, fiscal şi altor regimuri prevăzute de legile referitoare la activitatea zonelor libere, rezidenţii au dreptul, pe parcursul unei perioade de 10 ani, dar care nu va depăși termenul de funcţionare a zonei libere concrete, să-și desfășoare activitatea conform prevederilor legilor în vigoare până la data intrării în vigoare a noilor legi.

Pentru un capital echivalent cu cel puţin 200 de mil. USD, investit în active fixe sau în dezvoltarea infrastructurii, rezidenţii zonelor economice libere beneficiază de protecţie împotriva modificărilor legislative pe întreaga perioadă de activitate a rezidentului în zonele economice libere, dar care să nu depășească 20 de ani. Rezidenţii care efectuează investiţii în valoare de peste 1 mil. USD se bucură de scutire pe o durată de 3 ani la achitarea impozitului pe venit obţinut din exporturile în afara teritoriului vamal al Republicii Moldova (pentru investiții mai mari de 5 mil. USD, scutirea se extinde pe o perioadă de până la 5 ani). [2, art.13] Însă, perioadele menționate sunt foarte scurte pentru investiţiile care necesită costuri mari de realizare. Construcţia halelor industriale noi sau reconstrucţia celor existente implică costuri mari și profituri minime la faza incipientă de activitate, ce nu permite valorificarea la maxim a beneficiilor din scutirile prevăzute. Alte facilități fiscale includ micșorarea cotei impozitului pe venit, care poate fi de 50 la sută în cazul în care venitul provine din export sau din livrările către alţi rezidenţi ai zonelor economice libere sau de 25 la sută în alte cazuri şi cota zero la TVA pentru mărfurile livrate spre/din zonele economice libere. Rezultatele sondajului realizat cu rezidenţii zonelor economice libere, constată că cele mai importante motivaţii pentru investiții mari sunt condiționate de: facilităţile fiscale şi de administrare, în special care vizează procedurile rapide de raportare fiscală şi cota zero TVA şi procedurile de vămuire rapide, care au loc direct pe teritoriul zonei economice libere. [1, anexa 1, p.33]

BIBLIOGRAFIE:

1. Hotărârea Guvernului nr. 511 din 25.04.2016 cu privire la aprobarea Strategiei naţionale de atragere a investiţiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020 şi a Planului de acţiuni pentru implementarea acesteia (anexele 1-2). Publicat : 29.04.2016 în Monitorul Oficial Nr. 114-122 / art Nr : 565
2. Lege nr. 440 din 27.07.2001 cu privire la zonele economice libere. Publicat : 06.09.2001 în Monitorul Oficial Nr. 108-109 / art Nr : 834
3. Lege nr. 548-XIII din 21.07.1995 cu privire la Banca Națională a Moldovei. Publicat : 12.10.1995 în Monitorul Oficial Nr. 56-57 / art Nr : 624
4. Lege nr. 93 din 26.05.2017 cu privire la statistica oficială. Publicat : 30.06.2017 în Monitorul Oficial Nr. 216-228 / art Nr : 349
5. Balance of payments and international investment position manual. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. 351 p.
6. Conturile internaţionale: normele metodologice de compilare a balanţei de plăţi, poziţiei investiţionale internaţionale şi a datoriei externe. BNM, 2017. 29 p. https://bnm.md/files/Norme_met_2017_rom_web-final_1.pdf [vizitat 05.08.2018]
7. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, fourth edition 2008, 250 p.
8. UNCTAD Unated Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report: Annex Tables, 06 Jun 2018,
FDI inflows, by region and economy, 1990–2017 [vizitat 05.10.2018]

PARTICULARITĂȚILE ASISTENȚEI MACROFINANCIARE EXTERNE RAMBURSABILE OFERITĂ GUVERNULUI REPUBLICII MOLDOVA

ANASTASIA SIVOCONI
student-doctorand în anul I, USM, facultatea Ştiinţe Economice

Rezumat. Principalul scop al acestui articol este de a identifica condițiile de acordare și căile de valorificare a asistenței macrofinanciare externe rambursabile oferită Guvernului Republicii Moldova pentru suport bugetar de către Guvernul României.

Abstract. The main purpose of this article is to identify the conditions for granting and the implementation mechanism of the reimbursable external macro-financial assistance provided to the Government of the Republic of Moldova for budget support purposes by the Government of Romania.

CUVINTE-CHEIE: împrumuturi ale administrației publice, proiecte investiționale, asistența financiară rambursabilă, organisme internaționale, debursări, creditori, datoria de stat externă

Conform materialului analitic desfășurat „Conturile internaționale ale Republicii Moldova pentru anul 2017, date provizorii", publicat de BNM, acordarea creditelor administrației publice în anul respectiv, inclusiv celei locale, este efectuată în cadrul implementării proiectelor investiționale finanțate de către guvernele altor state și organismele internaționale, cum ar fi: Guvernul României – 100,90 mil. USD, Fondul Monetar Internațional – 26,47 mil. USD, Asociația Internațională de Dezvoltare – 20,70 mil. USD, Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare – 19,43 mil. USD, Banca Europeană de Investiții – 17,51 mil. USD, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare – 9,53 mil. USD, Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agricolă – 3,33 mil. USD, Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei – 2,90 mil. USD și Guvernul Poloniei – 0,21 mil. USD (figura 1). [4]

Tragerile din împrumuturi în valore de 100,90 mil. USD de la Guvernul României au fost efectuate în baza acordului privind asistența financiară rambursabilă între Republica Moldova și România, ratificat în octombrie 2015 drept urmare a parteneriatului strategic pentru integrarea europeană. [2] Asistența respectivă este acordată de România sub formă de împrumut în colaborare cu facilitatea de finanțare acordată de Fondul Monetar Internațional Republicii Moldova, cu condiția preluării de către împrumutat a următoarelor obligații: implementarea măsurilor de combatere şi luptă împotriva fraudei, corupţiei şi a altor obstacole ce afectează asistenţa financiară rambursabilă, stabilirea unei foi de parcurs pentru ajungerea la un acord cu FMI, inițierea propunerilor legislative pentru îmbunătățirea mediului de afaceri, efectuarea unei analize sistemice a vulnerabilităților din sectorul bancar și stabilirea unui calendar legislativ de corectare a acestora, ținând cont de normele de reglementare ale Băncii Naționale, precum și pregătirea unui plan de actualizare și aplicare a Strategiei de Reformare a Sectorului Justiției și a Strategiei Naționale Anticorupție.

Potrivit „Acordului privind asistenţa financiară rambursabilă dintre Republica Moldova şi România", valoarea împrumutului stipulată în clauzele contractuale este de până la 150 mil. EUR din venituri rezultate din privatizare, ce au fost debursate în 3 tranșe. [2] Tranşele din acest împrumut au fost transferate în data de 24 august 2016 - 60 mil. EUR, 27 februarie 2017 - 50 mil. EUR, și 25 septembrie 2017 - 40 mil. EUR. Potrivit Mnisterului Finanțelor, asistența financiară rambursabilă a fost direcționată spre finanțarea programelor de cheltuieli prevăzute în Legea bugetului de stat pentru anul 2017, însă informația detaliată privind valorificarea mijloacelor financiare împrumutate nu există, nici denumirea exactă a proiectelor, ci doar anexele din legea bugetului. [3]

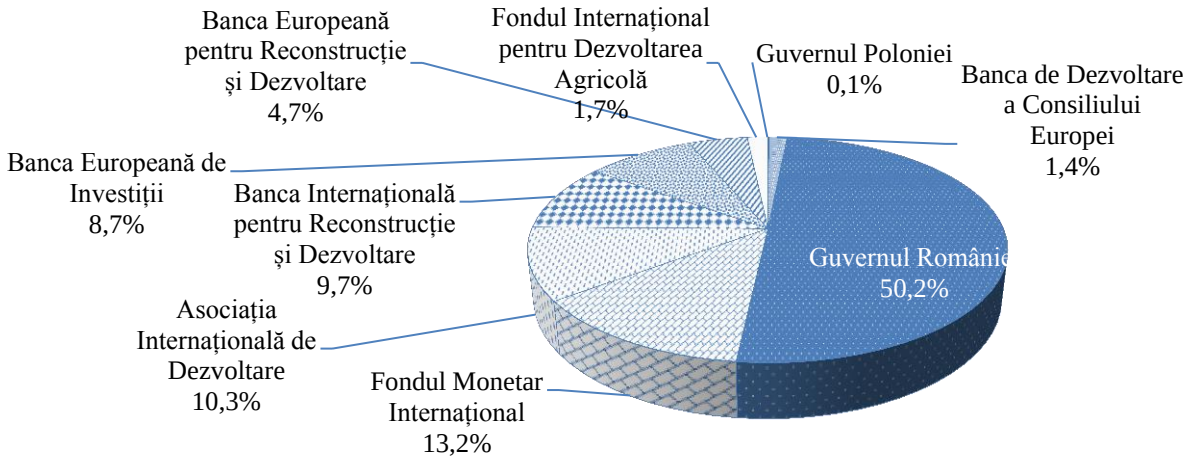


Fig. 1 Împrumuturi externe ale administrației publice, debursări, 2017

Sursa: elaborat de autor în baza materialului analitic desfășurat al BNM „Conturile internaționale ale Republicii Moldova pentru anul 2017, date provizorii", data publicației 28.03.2018

Raportul Ministerului Finanțelor privind executarea bugetului de stat pe anul 2017 cuprinde doar date cifrice agregate ce țin de cheltuieli efectuate în sectoarele bugetare [5], iar în raportul pe anul 2016 se menționează că „din suma totală a împrumuturilor pentru suport bugetar a fost exclusă a II tranșă a împrumutului din partea Guvernului României, în sumă de 50 mil. EUR (care a fost debursată în 2017), fiind concomitent substituită cu o tranșă din împrumutul acordat de FMI în sumă de 24,1 mil. dolari USD". [6, p.46] De asemenea, s-a stipulat că pe parcursul anului 2016, pentru implementarea proiectelor finanțate din surse externe, cât și a suportului bugetar au fost contractate 10 împrumuturi de stat externe pe termen lung, în valoare totală de 399,10 mil. USD, dintre care au intrat în vigoare 4 acorduri. [6, p.46] Potrivit Hotărârii Curții de Conturi cu privire la Raportul auditului performanței managementului datoriei sectorului public pe anul 2017 (nr. 25, din 28 mai 2018), în anul 2017 au fost contractate 7 împrumuturi noi în suma totală de 299,55 mil. USD, ce are un impact inerent asupra majorării soldului datoriei de stat externe, care la finele anului 2017 a totalizat 1.700,70 mil. USD, în creștere cu 16,1 la sută comparativ cu finele anului 2016. [1, p.50,4] În structura datoriei de stat externe față de creditorii bilaterali, Guvernul României deține o pondere semnificativă de 48,3 la sută (171,4 mil. USD), fiind urmat de JICA – 14,2 la sută (50,4 mil. USD) și Guvernul Rusiei - 13,1 la sută (46,3 mil. USD) (figura 2).

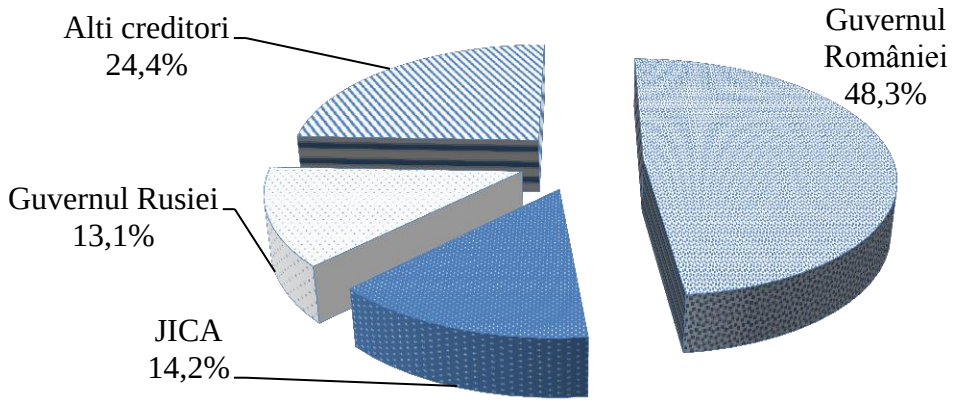


Fig. 2 Structura datoriei de stat față de creditorii bilaterali, 2017

Sursa: elaborat de autor în baza Raportului auditului performanței managementului datoriei sectorului public pe anul 2017 (Hotărâre a Curții de Conturi nr. 25, din 28 mai 2018)

În structura datoriei de stat externe față de creditorii multilaterali, ponderea majoră o deține AID – 45,4 la sută (611,0 mil. USD), fiind urmată de FMI – 22,0 la sută (296,5 mil. USD), BEI – 14,0 la sută (188,0 mil. USD), și BIRD – 6,3 la sută (84,1 mil. USD), alți creditori având o pondere cumulativă de circa 12,3 la sută (166,2 mil. USD) (figura 3). [1, p.31]

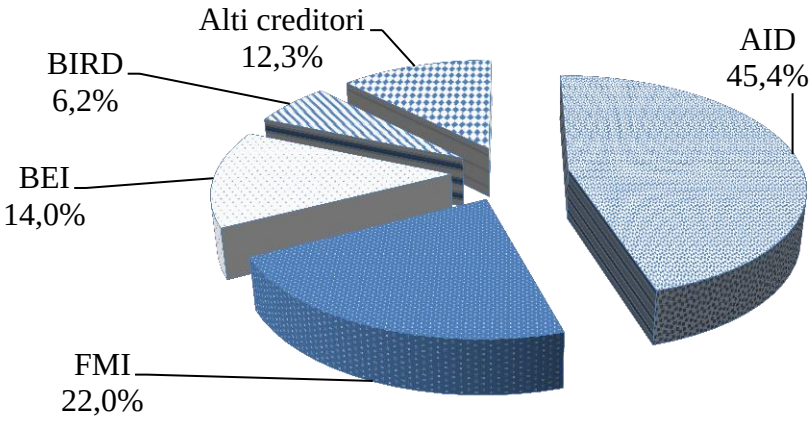


Fig. 3 Structura datoriei de stat față de creditorii multilaterali, 2017

Sursa: elaborat de autor în baza Raportului auditului performanței managementului datoriei sectorului public pe anul 2017 (Hotărâre a Curții de Conturi nr. 25, din 28 mai 2018)

Soldul datoriei la situația din 31.12.2017 față de Guvernul României a constituit 142,50 mil. EUR și 1,34 mil. USD (tabelul 1).

Ameliorarea climatului investițional în țară și creșterea eficienței capitalului injectat în sectoarele strategice ale economiei naționale reprezintă forța motrice în realizarea obiectivelor Guvernului Republicii Moldova ce vizează promovarea activităţilor de producere orientate către export şi valorificarea capacităților ţării în calitate de punct transfrontalier.

Tabelul nr. 1 Informația privind nivelul de debursare a împrumuturilor la situația din 31.12.2017, mil. u.m.

Creditorul	Valuta	Debursări în anul 2017	Sold nedebursat la 31.12.2017	Total rambursat, inclusiv principal, dobânzi și comisioane în anul 2017	Rambursat principal în anul 2017	Achitat dobânzi și comisioane în anul 2017	Soldul datoriei la 31.12.2017
Total	***EUR***	**111,89**	**833,36**	**27,02**	**20,02**	**7,00**	**419,28**
Total	***GBP***			**0,09**	**0,07**	**0,02**	**0,36**
Total	***JPY***		**235,31**	**84,37**	**73,70**	**10,67**	**6564,94**
Total	***SDR***	**36,24**	**136,92**	**31,22**	**25,80**	**5,42**	**685,48**
Total	***USD***	**19,69**	**73,69**	**16,13**	**12,28**	**3,86**	**167,72**
BEI	EUR	12,57	412,90	6,83	4,40	2,43	157,14
BEI	GBP			0,09	0,07	0,02	0,36
Banca germană KfW	EUR			0,28	0,24	0,05	5,96
CCC (SUA)	USD			3,23	2,58	0,64	18,33
BDCE	EUR	2,57	40,17	1,14	0,87	0,27	28,65
BERD	EUR	6,57	280,47	8,48	6,17	2,31	53,97

BERD	USD	0,27	18,57	0,25	0,13	0,12	1,20
Guvernul Germaniei	EUR			1,30	0,85	0,45	10,09
Guvernul Japoniei	JPY			78,55	73,70	4,85	874,25
Guvernul Poloniei	EUR	0,17	99,83				0,17
Guvernul României	EUR	90,00		8,75	7,50	1,25	142,50
Guvernul României	USD			1,34	1,34		1,34
Guvernul Rusiei	USD			4,81	3,91	0,90	46,33
Guvernul SUA	USD			0,45		0,45	14,82
BIRD	USD	19,43	36,91	5,20	3,52	1,68	84,12
IDA	SDR	14,85	93,15	10,32	5,97	4,36	430,05
FIDA	SDR	2,40	5,78	1,18	0,84	0,34	46,71
FIDA	USD		18,20				
FMI	SDR	19,00	38,00	19,72	19,00	0,72	208,71
JICA	JPY		235,31	5,82		5,82	5690,69
Turk Eximbank	USD			0,85	0,79	0,06	1,59
UniCredit	EUR			0,23		0,23	20,81

Sursa: Raportul auditului performanței managementului datoriei sectorului public pe anul 2017 (Hotărâre a Curții de Conturi nr. 25, din 28 mai 2018).

Înlăturarea deficiențelor cu care se confruntă investitorii străini este un proces de lungă durată și se referă la resursele naturale limitate, piața internă mică, infrastructura slab dezvoltată, forța de muncă insuficient calificată, organizarea slabă a sectorului privat, lipsa transparenței în valorificarea capitalului investit în sectoarele strategice ale țării, subcontractarea frauduloasă a agențiilor executoare în procesul de implementare a proiectelor investiționale, corupția și problemele de ordin politic. Soluționarea acestor provocări impune realizarea unui program de activități:

1. Dezvoltarea antreprenoriatului și infrastructurii (a căilor de comunicație);
2. Evaluarea legislației naționale și restructurarea acesteia în vederea eliminării litigiilor dintre investitori și administrația publică precum și a lacunelor ce ar putea prejudicia raporturile dintre investitori și executori;
3. Asigurarea transparenței în procesul de desfășurare a proiectelor investiționale cu argumentarea cheltuielilor efectuate și necesității de inițiere a acestora. Publicarea rapoartelor cu date dezagregate privind finalitatea proiectelor implementate și impactul acestora asupra societății;
4. Combaterea spălării banilor atrași în cadrul proiectelor de interes strategic prin înființarea unei structuri autonome independente de monitorizare a acestora;
5. Lansarea proiectelor investiționale cu condiția promovării intrereselor naționale și susținerii producătorilor autohtoni, promovarea imaginii țării și a domeniilor mai profesioniste pentru atragerea investițiilor;
6. Îmbunătățirea calității datelor stocate pe platforma pentru gestionarea asistenței financiare externe oferită Republicii Moldova, prin impunerea obligatorie a organizațiilor beneficiare de asistență respectivă de a raporta în mod periodic toate debursările efecutate în cadrul proiectelor, precum și a cheltuielilor operate. Introducerea unui sistem de penalizare pentru neraportarea în termen a tragerilor/debursărilor etc.

BIBLIOGRAFIE:

1. Raportul auditului performanței managementului datoriei sectorului public pe anul 2017, Hotărâre a Curții de Conturi nr. 25 din 28 mai 2018. 54 p. Publicat : 06.07.2018 în Monitorul Oficial Nr. 246-254 / art Nr : 25

2. Lege nr. 184 din 29.10.2015 pentru ratificarea Acordului privind asistența financiară rambursabilă dintre Republica Moldova şi România. Publicat : 27.11.2015 în Monitorul Oficial Nr. 317-323 / art Nr : 586
http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=361927 [vizitat 05.05.2018]

3. Lege nr. 279 din 16.12.2017 a bugetului de stat pentru anul 2017. Publicat : 27.12.2016 în Monitorul Oficial Nr. 472-477 / art Nr : 943
http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=368094 [vizitat 15.09.2018]

4. Materialului analitic desfășurat al BNM „Conturile internaționale ale Republicii Moldova pentru anul 2017, date provizorii", data publicației 28.03.2018 https://bnm.md/files/CI_2017_Q4.pdf / vizitat 06.10.2018

5. Raportul Ministerului Finanțelor privind executarea bugetului de stat pe anul 2017. (fișier Microsoft Excel)
http://mf.gov.md/ro/trezorerie/rapoarte-privind-executarea-bugetului/rapoarte-anuale [vizitat 15.09.2018]

6. Raportul Ministerului Finanțelor privind executarea bugetului de stat pe anul 2016. 85 p.
http://mf.gov.md/ro/trezorerie/rapoarte-privind-executarea-bugetului/rapoarte-anuale [vizitat 15.09.2018]

CONFERINŢA ŞTIINŢIFICĂ
INTERNAŢIONALĂ JUBILIARĂ

„PARADIGME MODERNE ÎN DEZVOLTAREA ECONOMIEI NAȚIONALE ȘI MONDIALE”

cu ocazia aniversării
a 65 de ani
de la fondarea
Facultății Științe Economice

02 – 03 noiembrie 2018