



MOLDOVA STATE UNIVERSITY

Faculty of Economic Science



International Scientific Conference

**MODERN PARADIGMS IN THE DEVELOPMENT OF THE
NATIONAL AND WORLD ECONOMY**

**The materials of the
International Scientific Conference**

**November 1 - 2, 2019
CHIȘINĂU, Republic of Moldova**



UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA

Facultatea de Științe Economice



Conferință Științifică Internațională

**PARADIGME MODERNE ÎN DEZVOLTAREA ECONOMIEI
NAȚIONALE ȘI MONDIALE**

**Materialele Conferinței
Științifice Internaționale**

**1 – 2 noiembrie 2019
CHIȘINĂU, Republica Moldova**

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

"Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naționale și mondiale", conferință științifică internațională (2019 ; Chișinău). Conferință Științifică Internațională "Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naționale și mondiale" = International Scientific Conference "Modern paradigms in the development of the national and world economy", 1-2 noiembrie 2019, Chișinău, Republica Moldova / sci. com.: Ulian Galina (president) [et al.]. – Chișinău : CEP USM, 2019. – 554 p. : fig., fot., tab.

Antetit.: Univ. de Stat din Moldova, Fac. de Științe Econ. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. rom., engl., rusă. – Referințe bibliogr. la sfârșitul art. și în subsol.

ISBN 978-9975-149-73-0.

082=135.1=111=161.1

P 32

The International Scientific Conference "**Modern paradigms in the development of the national and world economy**"

Organized by:

Faculty of Economic Science, Moldova State University

ORGANIZATIONAL COMMITTEE:

President: ULIAN Galina, PhD. hab., Prof., MSU

Members: COJOCARU Maria, PhD., Ass. prof.

DOLGHI Cristina, PhD., Ass. prof.

HAMURARU Maria, PhD., Ass. prof.

ȘTEFANIUC Olga, PhD., Ass. prof.

JALENCU Marian, PhD., Ass. prof.

PRODAN Nicolae, PhD., Ass. prof.

LUȘMANSCHI Galina, PhD., Ass. prof.

ȘTAHOVSCHI Ada, PhD., Ass. prof.

MIRONOV Svetlana, PhD., Ass. prof.

BUZDUGAN Adriana, PhD., Ass. prof.

GOLOCEALOVA Irina, PhD., Ass. prof.

CHIȘLARU Angela, PhD., Ass. prof.

ZAHARCO Silvia, PhD., Ass. prof.

SAVA Lilia, PhD., Ass. prof.

GUJUMAN Lucia, PhD., Ass. Prof.

GARȘTEA Ala, PhD student., lector.

CALIN Iurii, PhD., Ass. prof.

TCACI Alexandru, PhD. Ass. prof.

BRADU Margareta, lector

TÂRȘU Valentina, PhD student., lector.

PETREANU Elena, PhD student., lector.

COJOCARU Ala, PhD student., lector.

APETRII Natalia, PhD student., lector.

CONTACTS:

MD-2000, Moldova State University, Chisinau

Alexe Mateevici Street, 60, Main Building, Senate Hall

Tel.: (+373) 67560153 E-mail: fse.conferinta2019@gmail.com

SCIENTIFIC COMMITTEE:

President:	ULIAN Galina, PhD. hab., Prof., Dean of the Faculty of Economic Science, Moldova State University
Vice-president:	GANEA Victoria, PhD. hab., Prof., Moldova State University
Members:	STRATAN Alexandru, c. m., PhD. hab., prof. NIER, RM
	DINGA Emil, PhD., prof., CFMR, Bucharest, Romania
	HLACIUC Elena, PhD., prof., USV, Suceava, Romania
	GROSU Veronica, PhD., prof., USV, Suceava, Romania
	COJOCARU Maria, PhD., Ass. prof. MSU, Republic of Moldova
	DOLGHI Cristina, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	MATES Dorel, PhD., prof., WUT, Timisoara, Romania
	DOGA-MIRZAC Mariana, PhD. hab., Ass. prof., MSU, RM
	MIHALCIUC Camelia, PhD., Ass. prof., USV, Suceava, Romania
	SOCOLIUC Marian, PhD., USV, Suceava, Romania
	STANCIU Cristian, PhD., Ass. prof., UC, Craiova, Romania
	IHNATOV Iulian, PhD., UAIC, Iasi, Romania
	MIHAI Costică, PhD., Ass. prof., UAIC, Iasi, Romania
	IACOBUTĂ Andreea-Oana, PhD., Ass. prof, UAIC, Iasi, Romania
	VALEEVA Iulia, PhD., Ass. Prof., KSIFE, Kazan, Russia
	LAZEBNYC Larisa, PhD., prof., USFSU, Kiev, Ukraine
	KOZAK Yurii, PhD. hab., prof., ONEU, Odessa, Ukraine
	PALADI Valentina, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	HAMURARU Maria, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	ȘTEFANIUC Olga, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	PATRAȘ Mihai, PhD., prof. MSU, Republic of Moldova
	MIRONOV Svetlana, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	JALENCU Marian, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	BUZDUGAN Adriana, PhD., Ass. prof. MSU, Republic of Moldova
	MULIC Andrei, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	ȘESTACOVSKAIA Angela, PhD., Ass. prof. MSU, Republic of Moldova
	CAPRIAN Iulia, PhD., Ass. prof., MSU, Republic of Moldova
	PERCIUN Rodica, PhD. hab., Ass. prof. NIER, Republic of Moldova
	TIMUȘ Angela, PhD. hab., Ass. prof., NIER, Republic of Moldova
	ȘARGU Lilia, PhD., Ass. prof., UESM, Republic of Moldova
	MANOLI Mihail, PhD., Ass. prof., UESM, Republic of Moldova
	BORȘ Ion, PhD., NBM, Republic of Moldova
	LUȘMANSCHI Galina, PhD., Ass. prof. MSU, Republic of Moldova
	GOLOCEALOVA Irina, PhD., Ass. prof. MSU, Republic of Moldova

Autorii poartă integral responsabilitate pentru conținutul materialelor publicate.

C O N T E N T

C U P R I N S

PREFAȚĂ/PREFACE.....	14

PLENARY PAPERS

COMUNICĂRI ÎN SEȘIUNEA PLENARĂ

<i>Cristina DOLGHI</i> PROMOVAREA UNEI CULTURI INTERNE BAZATE PE CALITATE ÎN CADRUL ENTITĂȚII DE AUDIT	20

<i>Maria HĂMURARU</i> INFLUENȚA RECLAMEI ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI	24

<i>Andrei MULIC</i> VALUE-BASED INVESTMENT PROJECT MANAGEMENT: AN APPROACH TO CHAOTIC PROJECTS IN TERMS OF COMPLEXITY OF THINKING	32

<i>Irina CĂLUGĂREANU</i> FINANȚAREA PROIECTELOR DE PARTENERIAT PUBLIC-PRIVAT: CARACTERISTICI ȘI MECANISME	41

<i>БАЛЕЕВА Ю.С.</i> МЕТОДОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ЦЕННОСТНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ УСЛУГ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ	49

<i>Мария КОЖОКАРУ</i> ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ	58

SECTION I

MODERN POLICIES FOR THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING, AUDITING AND INFORMATION TECHNOLOGIES

SEȘIUNEA I

POLITICI MODERNE DE DEZVOLTARE A CONTABILITĂȚII, AUDITULUI ȘI TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE

<i>Dmitri TERZI</i> CONSTRUIREA UNEI SOLUȚII ADMISIBILE PENTRU PROBLEMA COMIS- VOIAJORULUI ȘI VERIFICAREA CONDIȚIEI DE OPTIMALITATE	64

ХАСАНОВА Н.Дж. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АППАРАТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА	71
Diana RENCHECI PRINCIPII DE BAZĂ APLICABILE LA CONCEPEREA SISTEMULUI DE SUPRAVEGHERE A ACTIVITĂȚII ȘI CALITĂȚII LUCRĂRILOR DE AUDIT	77
Valentina PALADI REGLEMENTAREA NAȚIONALĂ ȘI INTERNAȚIONALĂ LA ÎNTOCMIREA SITUAȚIILOR FINANCIARE CONSOLIDATE: SIMILITUDINI ȘI DEOSEBIRI	83
Diana RENCHECI ANALIZA CONFIGURAȚIEI ȘI A PRINCIPALELOR CONDIȚII ALE ASIGURĂRII FIABILITĂȚII SISTEMULUI DE SUPRAVEGHERE A ACTIVITĂȚII ȘI CALITĂȚII LUCRĂRILOR DE AUDIT	88
Elena PETREANU ABORDĂRI COMPARATIVE ALE AUDITULUI INTERN DIN REPUBLICA MOLDOVA ȘI ROMÂNIA	96
Tatiana ȘEVCIUC, Alexandru FRECĂUȚEANU, Valentina VASILACHE ANALIZA COMPARATIVĂ A NOȚIUNILOR CONTABILE DE RESURSE NATURALE ȘI RESURSE MINERALE	101
Lilia LAVRENCIUC RELAȚIA CONTABILITATE FISCALITATE LA NIVEL DE PRINCIPII, POLITICI ȘI REGLEMENTARI	110
Natalia TCACI, Alexandru TCACI, Ina DOMBROVSCHI DIAGNOSTICUL PERFORMANȚELOR ÎNTREPRINDERII: ASPECTE TEORETICE ȘI APLICATIVE	117
Tatiana ȘEVCIUC CONTABILITATEA RESURSELOR MINERALE AFLATE LA BILANȚUL ENTITĂȚII	126
Elena PETREANU EXAMINAREA ASPECTELOR ACTUALE AFERENTE MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE AI SUBDIVIZIUNILOR DE AUDIT INTERN	133

ВЫГОВСКАЯ Ирина Николаевна, БАРЧАК Татьяна Петровна МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ	138
В.В. ЖИДКОВА СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАЗВЕДКИ И ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В УКРАИНЕ	143
А. Р. ЛАВРИНЕНКО СЕГМЕНТИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ АУДИТА СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	148
ЛАГОВСКАЯ Елена, ЛОСКОРИХ Габриэлла ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ИТ-ПРЕДПРИЯТИЯХ	153
MASKO Ludmila Vladimirovna AUDIT OF OPERATIONS WITH ENVIRONMENTAL ASSETS AND LIABILITIES: METHODOLOGICAL APPROACHES	159
РАРКОВСКАЯ Pelageya Yakovlevna МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЕТА ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ В СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	162
МИХАЛЕВИЧ О.И. ПРЕДЛАГАЕМАЯ МЕТОДИКА АУДИТА ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ	166
ФЕДОРОВА Ирина МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	173
Carmen Elena COCA ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII GESTIUNII DE MATERIALE	178
Ludmila FRUMUSACHI, Nicu ȘARGU UNELE ASPECTE PRIVIND CONTABILITATEA ȘI AUDITUL IMOBILIZĂRILOR CORPORALE	189

SECTION II DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

SECȚIUNEA II DEZVOLTAREA SISTEMULUI FINANCIAR: PROBLEME ȘI PERSPECTIVE

<i>Mihai PATRAȘ</i> ÎNVĂȚĂMÂNTUL DE TOATE NIVELURILE – PRIORITATE NAȚIONALĂ A R. MOLDOVA PENTRU CÂTEVA DECENII	197
<i>Angela ȘESTACOVSCAIA</i> ACTIVITATEA INVESTIȚIONALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRIZMA REALIZĂRII STRATEGIEI NAȚIONALE DE ATRAGERE A INVESTIȚIILOR ȘI PROMOVAREA EXPORTURILOR PENTRU ANII 2016-2020	210
<i>Lilia DRAGOMIR, Olga ȘTEFANIUC, Ina DARII, Eugenia GHEORGHÎĂ</i> ROLUL MANAGEMENTULUI FINANCIAR PUBLIC ÎN REPUBLICA MOLDOVA	215
<i>Iulia CAPRIAN, Ionuț LOM</i> TENDINȚELE PIEȚEI GLOBALE A ASIGURĂRILOR ÎN AVIAȚIE	218
<i>Mihai COCERHAN</i> OBIECTIVE ȘI PRIORITĂȚI ALE DEZVOLTĂRII SOCIAL-ECONOMICE AL ORGANIZĂRII ADMINISTRAȚIEI PUBLICE MUNICIPALE	222
<i>Serafim FLOREA</i> INTEGRAREA ÎNVĂȚĂMÂNTULUI UNIVERSITAR CU CERCETAREA – UNA DIN PRINCIPALELE PRIORITĂȚI ÎN SOCIETATE	227
<i>Yosyp DANKIV, Vitaliy SERZHANOV</i> ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДЛАГАЕМЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	235
<i>ПАРМАКЛИ Дмитрий, ТОДОРИЧ Людмила, ДУДОГЛО Татьяна</i> ГРАФОАНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	241
<i>Maria Cojocaru, Elena RUSU</i> CONTRIBUȚIA ACHIZIȚIILOR SUSTENABILE LA SOLUȚIONAREA UNOR PROBLEME DE DEZVOLTARE SOCIALĂ, ECONOMICĂ ȘI DE MEDIU	246
<i>ПАРМАКЛИ Дмитрий, ТОДОРИЧ Людмила, ДУДОГЛО Татьяна</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	252

<i>Iulia CAPRIAN, Aliona SARACUȚA</i> СТРАХОВАНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА	257
<i>БОСЛОВЯК Сергей</i> ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНАХ СНГ: ТЕНДЕНЦИИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ <i>СТРОГАНОВА Ирина</i> РЕПОЗИТАРИЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	260 265
<i>Ada ȘTANOVȘCHI</i> GLOBALIZAREA FINANCIARĂ ȘI IMPLICAȚIILE EI ASUPRA ACTIVITĂȚII BANCARE	270
<i>Tatiana CHIRA</i> METODELE CLASICE DE CALCULARE A COSTURILOR	275
<i>Anastasia MIHAILA</i> UNELE ASPECTE PRIVIND CONCEPTUL DE BUGETARE ȘI PERFORMANȚĂ ÎN CADRUL SISTEMULUI DE MANAGEMENT FINANCIAR	283
<i>Andrei PETROIA</i> SISTEMELE FISCALE DIN DIFERITE ȚĂRI LA ETAPA ACTUALĂ CURRENT STANCE OF TAX SYSTEMS IN DIFFERENT COUNTRIES	290
<i>Veronica GROSU, Sînziana Ioana PRINDII, Dumitrita NUCĂ</i> IDENTIFICAREA ȘI EVALUAREA RISCURILOR DE INVESTIȚII	304
<i>ГРОСУЛ Наталья, МАЗУР Елена</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДВРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	310
<i>Svetlana MIHAILA, Sînziana Ioana PRINDII, Dumitrița NUCĂ</i> O ABORDARE INTERDISCIPLINARĂ PRIVIND DEFINIȚIA ȘI TIPOLOGIA INVESTIȚIILOR	319
<i>Diana DEMIDEȚCHI</i> CONCEPTUL DE DATORIE EXTERNĂ ȘI DIMENSIONAREA ACESTEIA	324
<i>Mariana GROSU</i> INTERCONEXIUNEA ÎNTRE POVARA FISCALĂ, EVAZIUNEA FISCALĂ ȘI OPTIMIZAREA FISCALĂ	332
<i>Galina ULIAN, Elena Irina VLASE</i> MANAGEMENTUL FINANȚELOR MUNICIPALE PRIN PRISMA CRITERIILOR DE TRANSPARENTĂ ȘI PERFORMANȚĂ	337

Lilian MARIN, Ionuț LOM 341
**EFICIENȚA ASIGURĂRIILOR CA DOMENIU DE ACTIVITATE: ABORDĂRI
 TEORETICO-METODOLOGICE**

Cătălina DAVÎDOV 346
**PROBLEME ALE FINANȚĂRII PROIECTELOR INOVAȚIONALE
 REGIONALE**

Ruslan MIHALACHI 352
EXPERIENȚA MICROFINANȚĂRII LA NIVEL GLOBAL

SECTION III
**PROMOTING PRODUCTS AND SERVICES IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE
 DEVELOPMENT**

SECȚIUNEA III
**PROMOVAREA PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII
 DURABILE**

Ceslav CIOBANU, Valeriu CAPSÎZU 356
**INTELIGENȚA ARTIFICIALĂ – O NOUĂ ETAPĂ ÎN DEZVOLTARE
 ARTIFICIAL INTELLIGENCE - A NEW STEP IN DEVELOPMENT**

Olga BLAGORAZUMNAIA, Saleh AWADA 364
**THE DIRECTIONS OF OUTSOURCE SERVICES IMPLEMENTATIONS IN THE
 EDUCATION SYSTEM OF ISRAEL**

Olga SOROCEAN 370
**ОПЫТ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ ТРАНСФОРМИРУЕМЫХ ЭКОНОМИК ЦВЕ:
 ОТ МИФОВ К РЕАЛИЯМ**

Adriana BUZDUGAN, Dragoș UNGUREANU 375
**E-TURISMUL – PREMISĂ DE COMUNICARE DIGITALĂ IN INDUSTRIA
 TURISMULUI**

Iulia CAPRIAN, Liliana BUZILĂ 380
TURISMUL RURAL: IMPORTANȚA SA SOCIALĂ ȘI ECONOMICĂ

Natalia ANTOCI 384
**ОПОРТУНІТАȚІ ȘІ БАРИЕРЕ ПРИВІНД MARKETINGUL ȘІ LOGISTICA DIN
 REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UE**

Veronica BULAT 390
CONCEPTUL ANALIZEI POLITICII DE PRODUS PE PIAȚĂ

ЧАЙКОВСКИЙ А.А., КОРЕЦКИЙ Б.М. 395
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПУТЕЙ ПРИВЛЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ
 ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ**

ПАРМАКЛИ Дмитрий, ТОДОРИЧ Людмила, ДУДОГЛО Татьяна ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ (УСЛУГ)	401
Serafim FLOREA CONCENTRAREA CONSTRUCȚIILOR LOCATIVE ÎN MUNICIPIUL CHIȘINĂU ȘI IMPACTUL EI ASUPRA SECURITĂȚII DEMOGRAFICE ȘI DEZVOLTĂRII REGIONALE	406
Нели ДИЛАН ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТРАН ЦВЕ	412
Марина ДУБОВКА МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА	416
Cristina LACHI ASPECTE TEORETICE PRIVIND ECONOMIA SUSTENABILĂ	419
Марина ДУБОВКА ПРОДВИЖЕНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ	427
Sergiu GARȘTEA SPECIFICUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL CU PRODUSE AL REPUBLICII MOLDOVA	430
Silvia ZAHARCO, Efim ZUBCO IMPLICAȚIILE RELAȚIILOR FUNCIARE ÎN DEZVOLTAREA GOSPODĂRIILOR ȚĂRĂNEȘTI (DE FERMIER)	435
Maria HĂMURARU, Viorelia ZAHARCO IMPACTUL FACTORILOR VARIAȚIILOR INTERCULTURALE GLOBALE ÎN ELABORAREA STRATEGIEI DE MARKETING	440
Даниела БУМБАК, Марчел БУМБАК ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ	446

**SECTION IV
MODERN WAYS OF ACHIEVING MANAGERIAL PERFORMANCE**

**SECȚIUNEA IV
MODALITĂȚI MODERNE DE ATINGERE A PERFORMANȚEI MANAGERIALE**

<i>Alina CARADJA</i> PERFORMANȚA PREGĂTIRII PROFESIONALE CA FACTOR AL INTEGRĂRII SPECIALIȘTILOR ÎN CÂMPUL MUNCII	452
<i>Ala GARȘTEA</i> EFICIENȚA CONDUCERII UNEI INSTITUȚII DE ÎNVĂȚĂMÂNT	458
<i>Veronica PRISĂCARU</i> INCUBATORUL DE CERCETARE - O ABORDARE INOVATIVĂ ÎN PROCESUL DE FORMARE A COMPETENȚELOR DE CERCETARE LA VIITORII SPECIALIȘTI	462
<i>Vasilică RUSU</i> ABORDĂRI METODICE PENTRU SOLUȚIONAREA LIMITELOR ALEGERII STRATEGIEI OPERAȚIONALE ÎN CONDIȚII DE INCERTITUDINE	468
<i>Veaceslav BÂRDAN, Alexandru SCUTARU</i> PARTICULARITĂȚILE UNIUNILOR MONETARE – ISTORICUL EVOLUȚIEI, EXPERIENȚA ȘI PREMISELE PENTRU CREAREA ACTUALEI UNIUNI ECONOMICE	474
<i>СЛЮСАРЕВА Людмила, ЖМАЙЛОВА Ольга</i> РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ	483
<i>БАРФИЕВ К.Х., ХАСАНОВА Н.Дж.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН	488
<i>Natalia STEFANCO</i> CREȘTEREA PERFORMANȚEI MANAGERIALE PRIN IMPLIMENTAREA MODELULUI SCHIMBĂRII ORGANIZAȚIONALE AL LUI JOHN KOTTER	495
<i>Ana TIMUS</i> EVOLUTIA PERFORMANTEI COMPANIILOR DE APA DIN REPUBLICA MOLDOVA EVOLUTION OF THE PERFORMANCE OF THE WATER COMPANIES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA	500

<i>Mircea URSU, Mihai GÎRLEA</i> ANALIZA ABORDĂRILOR TEORETICE A CONCEPTULUI DE CULTURĂ ORGANIZAȚIONALĂ CA PARTE COMPONENTĂ A STABILITĂȚII SISTEMULUI BANCAR	515
<i>Valentina TÎRȘU</i> INSTRUMENTE MICROSOFT DE BUSINESS INTELLIGENCE –SOLUȚIE PENTRU INTELIGENȚA AFACERII	520
<i>ГУРОЧКИНА Виктория Викторовна</i> РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	528
<i>Pavel PANKOV</i> RELATIONSHIP BETWEEN NOTIONAL AND FAIR VALUE OF DERIVATIVES IN THE CONTEXT OF MAKING MANAGEMENT DECISIONS	535
<i>Mihaela BALMUȘ-ANDONE</i> MODELUL DE MANAGEMENT AL CARIEREI PRIN PRISMA PROFILULUI PROFESIONAL AL ANGAJAȚILOR	541
<i>Maria TRIFAN</i> GESTIUNEA ȘI APLICAREA MODELELOR DE INTEGRARE A ÎNȚREPRINDERILOR AUTOHTONE IN ECONOMIA EUROPEANĂ	548

PREFAȚĂ

A devenit deja o tradiție ca în fiecare an, la început de noiembrie, Facultatea Științe Economice a Universității de Stat din Moldova să fie gazdă a Conferinței Științifice Internaționale.

În contextul dat, la 1 – 2 noiembrie 2019 s-au desfășurat lucrările Conferinței Științifice Internaționale „**Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naționale și mondiale**”, a XV-a ediție. Conferința a reunit circa 100 de cercetători, inclusiv reprezentanți ai mediului academic din România, Ucraina, Belarusi, SUA, Israel, Tadjikistan, Republica Moldova. Conferința a avut ca obiectiv schimbul de opinii privind problemele și provocările actuale ale economiei la nivel național și internațional.



Lucrările conferinței au debutat cu un mesaj de bun venit din partea Președintelui Comitetului organizatoric al Conferinței – Dna **Galina Ulian**, dr. hab., prof. univ., Decanul Facultății Științe Economice. În discursul său, Dna Galina Ulian a menționat însemnătatea cercetării în cadrul facultății și contribuția științei la dezvoltarea economiei și educarea tinerei generații în spiritul inovațiilor.

Activitatea conferinței a fost organizată în formatul unei sesiuni plenare, în cadrul căreia au vorbit cercetători, experți și invitați. În rapoartele lor au menționat despre modul de soluționare a problemelor sociale cu ajutorul achizițiilor publice (L. Lazebnyk); promovarea culturii interne bazate pe principii de calitate (C. Dolghi); importanța inovațiilor ca catalizator al competitivității (M. Bradu) integrarea învățământului universitar cu cercetarea (S. Florea) ș.a. aspecte actuale, fiind menționate provocările cu care se confruntă societatea la etapa actuală și formulate soluții științifico-practice pentru valorificarea eficientă a acestora.

De asemenea, au fost abordate și alte probleme economico-financiare actuale pentru societate, care au fost comunicate în cadrul ședinței plenare.





Ulterior, lucrările conferinței au continuat în cadrul a 4 secțiuni, dedicate politicilor moderne de dezvoltare a contabilității, auditului și tehnologiilor informaționale; dezvoltării sistemului financiar; promovării produselor și serviciilor în contextul dezvoltării durabile; modalităților moderne de atingere a performanței manageriale.

Secțiunea „**POLITICI MODERNE DE DEZVOLTARE A CONTABILITĂȚII, AUDITULUI ȘI TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE**” a fost moderată de Dna Galina Lușmanschi, dr., conf. univ. al Departamentul Contabilitate și Informatică Economică. În cadrul acestui atelier au fost dezbătute un șir de probleme actuale din domeniile contabilității, auditului, diagnosticului economico-financiar.



Secțiunea „**DEZVOLTAREA SISTEMULUI FINANCIAR: PROBLEME ȘI PERSPECTIVE**”, moderată de șeful Departamentului „Finanțe și bănci” – Dna Olga Ștefaniuc, dr., conf.univ., a constituit o platformă de dezbateri pe probleme actuale din domeniul finanțelor, precum: aspecte cu referire la managementul financiar public; problemele actuale din domeniul asigurărilor; achizițiile publice sustenabile și impactul acestora; inovațiile pe piața instrumentelor financiare; aspectele investiționale ș.a.



În cadrul secțiunii **„PROMOVAREA PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE”**, moderată de dna Maria Hămuraru, dr., conf. univ., șef Departament „Economie, Marketing și Turism”, au fost abordate diferite probleme ale economiei, marketingului, turismului prin prisma aspectelor digitalizării și sustenabilității, precum și unele probleme de actualitate cu care se confruntă economia și societatea Republicii Moldova în contextul globalizării.



Atelierul **„MODALITĂȚI MODERNE DE ATINGERE A PERFORMANȚEI MANAGERIALE”** a fost moderat de Șeful Departamentului Administrarea Afacerilor – Dl Marian Jalencu, d.r, conf.univ. Dezbaterile s-au axat pe problemele racordării ofertei educaționale la necesitățile sectorului real; provocările societății industriale și ale digitalizării, soluții Business Intelligence ș.a.





Conferința a constituit o oportunitate de a dezvolta noi idei și cooperări în domeniul cercetării și în plan academic. Acest eveniment a adus în prim plan necesitatea cercetării implicațiilor economiei circulare și a digitalizării asupra dezvoltării economice la nivel național și internațional.

Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor universitar, Decan Facultatea de Științe Economice a USM

LUCRĂRI PREZENTATE ÎN PLENUL CONFERINȚEI

PLENARY PAPERS

PROMOVAREA UNEI CULTURI INTERNE BAZATE PE CALITATE ÎN CADRUL ENTITĂȚII DE AUDIT

Cristina DOLGHI

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The audit entity is required to implement quality control policies and procedures designed to ensure that it and its staff comply with professional standards and regulatory requirements, and that the reports prepared by the audit entity or engagement partners are appropriate depending on the circumstances. Quality control policies and procedures should be implemented both at the level of the audit firm and at the level of the individual audit missions.

Key words: auditing, audit entity, auditing standards, system control of the quality, internal culture based on quality, control policy of the quality, strategies based on quality.

Calitatea auditului financiar se asigură de către entitatea de audit prin aplicarea legii privind auditul situațiilor financiare, cerințelor prevăzute de Standardul internațional privind controlul calității (ISQC) 1 „Controlul calității pentru firmele care efectuează audituri și revizuri ale informațiilor financiare, precum și alte misiuni de asigurare și servicii conexe” și Standardul internațional de audit 220 „Controlul calității pentru un audit al situațiilor financiare”, aplicarea Codului etic, prin elaborarea și implementarea unor politici și proceduri proprii de asigurare a calității. În acest scop, entitatea de audit pune în aplicare un program de revizuire a controlului calității misiunilor de audit, care asigură efectuarea controlului calității angajamentelor de audit al situațiilor financiare ale societăților cotate și stabilirea criteriilor de evaluare a celorlalte misiuni de audit.

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. De asemenea entitatea de audit trebuie să se asigure, că politicile și procedurile, care alcătuiesc sistemul de revizuire a controlului calității stabilesc natura, perioada și amploarea unui control al calității, criteriile pentru determinarea persoanelor responsabile cu controlul calității și documentarea aferentă unui control de calitate. Prevederile art. 23 al legii privind auditul situațiilor financiare, obligă entitatea de audit să elaboreze politici și proceduri care prevăd că acționarii/asociații, precum și membrii consiliului, ai organului executiv sau ai organului de supraveghere ai entității de audit nu influențează desfășurarea auditului și nu pun în pericol independența și obiectivitatea auditorului care efectuează auditul în numele entității de audit. Tot odată, entitatea de audit este obligată să efectueze auditul în conformitate cu standardele de audit și cu prevederile legii privind auditul situațiilor financiare [1, art. 23, p. 2].

În cadrul activității sale, entitatea de audit aplică proceduri administrative și contabile sigure, proceduri interne de control al calității și de evaluare a riscurilor; aplică măsuri de protecție și de control al sistemelor de prelucrare a informațiilor; politici de remunerare și de stimulare a auditorilor și alte proceduri de organizare a activității, prevăzute de standardele de audit și de standardele de control al calității.

Politicile și procedurile sistemului propriu de asigurare a calității trebuie să asigure promovarea unei culturi interne bazate pe recunoașterea ideii conform căreia calitatea este esențială pentru îndeplinirea angajamentelor. Politica generală și procedurile de control al calității lucrărilor de audit trebuie comunicate personalului entității de audit într-o formă care să permită o asigurare rezonabilă că această politică și procedurile au fost înțelese și se aplică în procesul auditului. Procesul de implementare

a acestora se desfășoară prin intermediul emiterii și semnării de către organul executiv a entității de audit a unui ordin intern cu privire la punerea în aplicare a politicilor și procedurilor de control al calității auditului și obligatoriu se aduc la cunoștința personalului entității. Aceste politici și procedurile aferente sunt concepute pentru a îndruma societatea de audit și personalul acesteia în a se conforma cu standardele profesionale relevante, cu cerințele de reglementare, precum și în a emite rapoarte adecvate circumstanțelor, precum și pentru a ajuta personalul entității de audit să acționeze cu integritate și obiectivitate, și să își îndeplinească sarcinile. La nivel de entitate de audit se desemnează un auditor responsabil pentru controlul intern al calității auditului. Controlul calității misiunii de audit se efectuează de către un auditor/partener care nu a participat la efectuarea auditului în cauză sau de către o altă entitate de audit pe bază de contract, păstrând confidențialitatea și secretul profesional [1, art. 24].

Supravegherea controlului calității exercitării lucrărilor de audit la toate nivelurile sunt obligațiile liderilor entității de audit în scopul obținerii unei asigurări rezonabile că lucrările executate corespund standardelor respective de calitate. De o importanță deosebită în promovarea culturii interne bazată pe calitate, este și nevoia ca conducerea să recunoască că strategia de afaceri a entității de audit este supusă cerinței de verificare a calității pentru ca aceasta să respecte calitatea în toate misiunile pe care le efectuează. Promovarea unei astfel de culturi interne include [5, pag. 20]:

- 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.

Standardele profesionale obligă entitatea de audit să accepte și să continue doar relațiile sau misiunea în care aceasta este competentă să efectueze misiunea și deține capacitatea, timpul și resursele necesare. În acest scop, entitatea de audit evaluează angajații de la toate nivelurile relevante, inclusiv dacă personalul are cunoștințe despre afacerea supusă auditului sau alte informații specifice, dacă personalul are experiență în ceea ce privește cerințele de raportare și de reglementare relevante, dacă sunt disponibili experți, în cazul în care este nevoie, dacă sunt disponibile persoane ce îndeplinesc criteriile de eligibilitate pentru a efectua revizuirea controlului calității misiunii și dacă entitatea de audit poate să finalizeze misiunea până la termenul de raportare stabilit.

Entitatea 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 convenit și să respecte principiile de independență, onestitate, obiectivitate, confidențialitate și comportament profesional. Un aspect important în politicile de personal aparțin procedurilor privind responsabilitatea partenerului de misiune, care trebuie să solicite ca identitatea și rolul acestuia să fie comunicată membrilor cheie din conducerea entității auditate și persoanelor cu funcții de răspundere. Partenerul de misiune trebuie să dețină capacitatea, competențele și autoritatea corespunzătoare pentru îndeplinirea rolului său, iar responsabilitățile lui să fie definite clar și să îi fie comunicate acestuia. La desemnarea partenerului de misiune entitatea de audit trebuie să ia în considerare și abilitățile de aplicare a raționamentului profesional de către acesta, înțelegerea politicilor și procedurilor de control al calității puse în aplicare.

Concomitent, partenerul de misiune trebuie să fie convins că echipa misiunii și orice experți ai auditului care nu fac parte din echipa misiunii, dețin competența și capacitatea colectivă de a efectua misiunea de audit în conformitate cu standardele profesionale și cu cerințele legale și de reglementare aplicabile și de a permite emiterea unui raport al auditorului, care să fie adecvat circumstanțelor [3, SIA 220, pag.136]. Coordonarea echipei misiunii de audit implică informarea membrilor cu privire la aspecte precum responsabilitățile acestora, inclusiv necesitatea de a se conforma cerințelor etice relevante și de a planifica și desfășura un audit cu scepticism profesional conform cerințelor stabilite de SIA 200 „Obiectivele generale ale auditorului independent și desfășurarea unui audit în conformitate cu standardele internaționale de audit”, punctul 15; informarea cu privire la obiectivele activității entității auditate și natura activității acesteia; aspecte legate de riscuri; probleme care pot apărea și abordarea desfășurată a misiunii. Munca în cadrul echipei și formarea adecvată ajută membrii mai puțin experimentați din cadrul echipei să înțeleagă clar obiectivele activității distribuite.

Entitatea de audit, prin procesul de monitorizare evaluează anual eficacitatea politicilor și a procedurilor de control al calității auditului, ține evidența evaluărilor și a măsurilor propuse pentru eficientizarea controlului intern al calității auditului. Monitorizarea politicilor și procedurilor de control al calității prezintă un proces conceput pentru a-i oferi entității de audit o asigurare rezonabilă, că politicile și procedurile legate de sistemul de control al calității sunt relevante, adecvate și funcționează eficient.

Acest proces trebuie să includă:

- evaluarea permanentă a sistemului propriu de control al calității, incluzând cel puțin o inspecție periodică a unei misiuni finalizate pentru fiecare partener al misiunii;
- să dispună ca responsabilitatea pentru procesul de monitorizare să fie desemnată unui partener sau altor persoane cu experiență și autoritate corespunzătoare din cadrul entității de audit în vederea asumării unei astfel de responsabilități; și
- să dispună ca persoanele care efectuează misiunea sau care efectuează revizuirea controlului calității misiunii să nu fie implicate în inspectarea misiunilor de audit realizate.

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.

Analiza și evaluarea continuă a sistemului de control al calității conform cerințelor stabilite de Standardul internațional privind controlul calității (ISQC) 1 „Controlul calității pentru firmele care efectuează audituri și revizuri ale informațiilor financiare, precum și alte misiuni de asigurare și servicii conexe” [3, pag. 71] include aspecte precum următoarele:

1. Analiza:

- noilor evoluții ale standardelor profesionale și cerințelor legale și de reglementare aplicabile, și modul în care acestea sunt reflectate în politicile și procedurile firmei, dacă este necesar;
- confirmării scrise a conformității cu politicile și procedurile referitoare la independență;
- dezvoltării profesionale continue, inclusiv formării; și
- deciziilor legate de acceptarea sau continuarea relației cu un client sau a misiunilor specifice.

2. Determinarea măsurilor corective ce trebuie luate și a îmbunătățirilor sistemului, inclusiv furnizarea feedback-ului în politicile și procedurile firmei referitoare la pregătire și formare profesională.
3. Comunicarea către personalul adecvat al firmei a deficiențelor identificate în sistem, în nivelul de înțelegere a sistemului, sau în conformitatea cu acesta.
4. Urmărirea de către personalul adecvat din cadrul firmei, astfel încât modificările necesare să fie efectuate prompt în politicile și procedurile legate de controlul calității.

Forma și conținutul documentației care consemnează funcționarea fiecăruia dintre elementele sistemului de control al calității reprezintă o chestiune de raționament și depind de o serie de factori, inclusiv de dimensiunea entității de audit, natura și complexitatea practicilor și modului de organizare a acesteia. *De exemplu*, entitățile de audit pot utiliza baze de date electronice pentru a documenta aspecte precum confirmarea independenței, evaluarea performanțelor și rezultatele inspecțiilor de monitorizare.

Modificările aduse politicilor privind calitatea, inclusiv politicile de etică și de independență sunt incluse în dispozițiile operative privind calitatea și în mod operativ se aduc la cunoștință tuturor angajaților. Entitatea de audit este obligată să implementeze modificările date, fapt verificat prin monitorizarea internă a conformității.

Scopurile principale ale controlului calității sunt:

- evaluarea conformității proceselor și rezultatelor proceselor în raport cu standardele profesionale, actele normative și legislative în vigoare;
- evaluarea conformității sistemului calității entității de audit sau a unor elemente ale sistemului calității cu cerințele specificate;
- evaluarea eficacității sistemului propriu de asigurare a calității;
- identificarea punctelor critice ale sistemului intern de control al calității;
- inițierea și urmărirea aplicării măsurilor corective și de îmbunătățire a sistemului de asigurare a calității în cadrul propriei entități de audit.

Controlul calității reprezintă responsabilitatea fiecărui angajat a entității de audit și include necesitatea de a înțelege și de a adera la politicile de asigurare a unei culturi interne bazate pe calitate în activitatea zilnică.

Bibliografie

1. Legea privind auditul situațiilor financiare, nr. 271 din 15 decembrie 2017 (în vigoare 01.01.2019, cu excepția art.36–38 - 01.09.2018). În: Monitorul Oficial al RM, nr. 7-17 art. 48 din 12.01.2018.
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.
5. Dolghi Cristina. Politici și proceduri în asigurarea calității auditului financiar. Conferința Științifică Internațională Jubiliară „Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naționale și mondiale” cu ocazia aniversării a 65 de ani de la fondarea Facultății Științe Economice, Universitatea de Stat din Moldova, 02-03 noiembrie 2018, CEP USM, Chișinău, 2018, p.18-21.

INFLUENȚA RECLAMEI ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI

Maria HĂMURARU

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

In this article, advertising is analyzed as one of the basic components of the mass communication system that accompanies consumers constantly and everywhere. The advertisement penetrates all aspects of life, affecting the consumer's behavior and the decision to buy it, and the consumer, being an "open system", can only respond to the avalanche of information. The literary translation interprets the advertisement as a matter of attracting the attention of the inhabitants of our planet to the product, service or place of sale of the product. According to the Law of the Republic of Moldova No. 1227 of 27.06.1997 regarding advertising, the advertisement is a public information about persons, goods (works, services), ideas or initiatives designed to stimulate and support the public interest towards them, to contribute to their commercialization and to raise the prestige of the producer. . Analyzing multiple approaches to advertising, it turns out that this is a powerful engine that includes imagination, creativity, concepts, ideas and innovation to promote new products and to remember changes in the old product. Advertising as a communication process has a multiple impact on the consumer, namely on his ideas and behavior. This has a mediating effect on the formation of the opinions and behavior of the people, the public consciousness. This study reveals the impact of advertising on consumer behavior.

Keywords: advertising, consumer behavior

Introducere. Reclama însoțește consumatorii, actualmente, în mod constant și peste tot. Ea este considerată una dintre componentele de bază a unui sistem de comunicare în masă. Reclama pătrunde în toate aspectele vieții, influențând-o energetic. Acțiunea oferită de publicitate afectează comportamentul consumatorilor și decizia de cumpărare a acestora.

Delimitări conceptuale ale reclamei. Reclama a fost un subiect discutat și anterior secolului XX-lea, dar nu prezenta interes. După perioada dată, reclama a devenit o zonă importantă pentru cercetătorii economici. O reflecție timpurie a fost dată de Alfred Marshall. El marchează două roluri jucate de reclamă, caracterizând reclama după cum urmează: „această informație non-personală, de obicei plătită și de obicei dispusă, este convingerea despre produse, oferte sau gânduri de către agenții de reclamă populare care folosesc diferite media”. Pentru el, reclama ar putea fi utilă în furnizarea de informații consumatorilor, care îi vor ajuta să își satisfacă dorințele. La momente diferite, experții în domeniul reclamei au emis o interpretare diferită a cuvântului „reclamă”. Traducerea literară a interpretat reclama ca o chestiune de atragere a atenției locuitorilor planetei noastre asupra produsului, serviciului sau locului de vânzare al produsului [1, p. 325-328].

Având în vedere opinia lui Рожков И.Я., reclama este „un tip de informare despre un anumit serviciu sau produs având ca rezultat, realizarea vânzărilor sau a altor scopuri ale companiilor industriale sau de garanție, organizațiilor sociale sau persoanelor fizice, prin metoda distribuirii informațiilor plătite de ei și identificarea acestora, pentru a avea un efect îmbunătățit asupra unei înțelegeri globale sau personale, cu scopul de a evoca o reacție clară de la un public selectat” [2, p. 175].

Феофанов О. А. anunță că reclama este un „ansamblu de măsuri emoționale pentru a înțelege potențialii clienți, cu scopul de a promova viguros obiectele publicitare pe piață, indiferent dacă este vorba despre un produs, serviciu sau politician, și are scopul de a crea un costum pozitiv unei companii” [3, p. 381].

Conform Legii Republicii Moldova Nr. 1227 din 27.06.1997 cu privire la reclamă, *reclama* este o informație publică despre persoane, mărfuri (lucrări, servicii), idei sau inițiative menită să suscite și să

susțină interesul public față de acestea, să contribuie la comercializarea lor și să ridice prestigiul producătorului.

Astfel, rezultă că reclama este o sinergie puternică care include imaginația, creativitatea, conceptele, ideile și inovația pentru a promova noi produse și pentru a reaminti schimbările din vechiul produs. Baza reclamei este informația și, mai mult, nu numai comercială, ci și socială, politică, ideologică și altele. Prin urmare, funcțiile sale sunt diverse:

1. Funcția economică: Funcția economică a reclamei se reduce, în principal, la informarea despre un produs sau serviciu, promovarea acestuia, creșterea cererii și a cifrei de afaceri, și cu acesta - producția. Adică, aceasta dezvoltă economia și, în cele din urmă, afectează standardul nostru de viață.

2. Funcția socială: În primul rând - funcția de integrare a populației, formarea unității sale. Prin unificarea nevoilor și gusturilor populației, determinarea priorităților consumatorilor și, în același timp, transformarea bunurilor în simboluri ale țării.

3. Funcția ideologică: ideologia este o expresie teoretică, conceptuală a intereselor unui anumit grup social, a scopurilor și modalităților de realizare a acestora. Dezvoltarea societății noastre depinde în mod direct de modul în care cu succes vor fi introduse noi valori în conștiința în masă, înlocuind valorile, în spiritul căruia am fost crescuți de zeci de ani.

Reclama ar trebui să cultive în mod delicat valori inerente în noi din punct de vedere genetic - cum ar fi spiritualitatea, ajutorul reciproc, loialitatea față de prietenie, compasiunea, cum ar fi aceeași, uneori ridiculizată, sentimentalitatea, subtilitatea sentimentelor și vulnerabilitatea sufletului. Reclama este un factor economic important. Este solicitată ca informație pentru consumator cu privire la noile produse și ca instrument pentru implementarea programului de promovare a mărfurilor producătorilor. Aceasta determină în mare măsură imaginea și stilul nostru de viață. Reclama este arta influenței psihologice asupra consumatorului în masă. Aceasta stimulează forța de muncă, întărește motivația forței de muncă: "Lucrez pentru un motiv și pentru a dobândi acest lucru și ...". Reclama acționează ca un "burete", ajută o persoană să creadă în sine, să o implice în activitatea de muncă, să-i sporească productivitatea muncii și astfel să contribuie la dezvoltarea economică și socială a societății.

Mijloacele de comunicare utilizate în reclamă. Fiecare comunicare trebuie să aibă un scop anumit, iar obiectivele reclamei sunt adesea clasificate în două categorii:

- *a informa;*
- *a convinge.*

Publicul țintă trebuie să fie informat cu privire la toate tipurile de campanii, de specificațiile, disponibilitatea produselor, prețurilor, serviciilor post-vânzare și multe alte elemente. Când se introduce ceva nou pe piață - un produs nou, un serviciu nou sau o nouă ramură a unui lanț de comerț cu amănuntul - necesitatea de a informa este foarte mare. Nu numai consumatorii trebuie să fie informați, dar și angajații, acționarii, comunitățile locale și departamentele guvernamentale.

Convingerea este mai dificilă decât informarea. Aceasta, poate solicita destinatarului mesajului nu doar să înțeleagă ce se spune, ci și să acționeze în vreun fel asupra acestuia. Convingerea poate fi schimbarea percepției cuiva despre ceva, dar de obicei vrem ca oamenii să facă mai mult, decât să-și schimbe percepțiile. Sarcina de bază a reclamei este comunicarea cu scopul de a motiva și de a convinge publicul, iar relația dintre informare și convingere este frecvent însumată în ceea ce se numește uneori un model ierarhic [4, p.279]. Există trei categorii importante, care se află sub motivare și persuasiune :

1. *Cognitiv* - nivelul de ordin inferior de a cunoaște ceva;

2. *Afectiv* - un nivel de ordin superior unde prevalează credințele și gândirile consumatorilor;
3. *Comportament* - nivelul de ordin superior unde ceea ce gândește și ce crede consumatorul se transformă în acțiune;

Oamenii cumpără lucruri pentru că sunt motivați, dar totuși, cea mai eficientă reclamă este aceea care face apel la motivația corectă, existând două motive de bază:

- 1) *dorința de câștig*;
- 2) *teama de pierdere*;

Deseori, marketerii identifică un motivator dominant și îl împachetează sub forma unui beneficiu, apoi acest beneficiu se transformă în titlu și imagini grafice.

Rolul reclamei în societatea modernă. Fiecare afacere sau produs are nevoie de promovare pentru a ajunge la consumatori. Strategia de reclamă este creată pentru a îndeplini acest scop. Perioada unei strategii de reclamă poate varia de la câteva luni la un an. Strategia de reclamă este un plan dezvoltat de o companie care stimulează consumatorii să cumpere bunul sau serviciul. Atunci când formulează o strategie de reclamă, agenții de reclamă ar trebui să acorde atenție celor patru elemente cheie, care sunt publicul țintă, conceptul de produs, mesajul publicitar și comunicările mass-media [5, p.146-147; 6, p. 231].

Eficacitatea reclamei depinde de caracterul mesajului publicitar. Astfel, în literatura occidentală, modelul AIDA al expunerii publicitare, care implică patru etape succesive ale interacțiunii consumatorilor cu informațiile de publicitate, a devenit cunoscut pe scară largă. Acest model de impact publicitar a fost propus în 1896 de către americanul E. Lewis, astăzi acest model a devenit clasic și a dobândit chiar și unele schimbări. Modelul AIDA se bazează pe principii simple ale comportamentului uman, ceea ce permite crearea unei reclame cu adevărat funcțională. Iar abrevierea AIDA înseamnă:

- A – Atenție
- I – Interes
- D – Dorință
- A – Acțiune.

Zilnic, consumatorul este expus la un număr semnificativ de anunțuri, dar nu toate pot atrage atenția acestuia. Prin urmare, creativitatea este elementul necesar care face ca o reclamă să fie remarcabilă și memorabilă. Creativitatea nu este singurul factor care determină succesul unei reclame. Deși o reclamă creativă poate demonstra o idee unică și neașteptată, iar pentru a face consumatorii să înțeleagă mesajul din spatele ideii este o chestiune diferită. Prin urmare, un alt factor determinant al succesului este că anunțul trebuie să rămână la consumator în minte [6, p. 210-212].

Elaborarea unei strategii de reclamă. Există cinci pași în formarea unei strategii de reclamă:

- realizarea cercetării;
- stabilirea obiectivelor;
- formularea bugetelor;
- crearea mesajelor;
- selectarea mediilor.

Înainte de implementarea oricărei strategii de reclamă, primul pas este efectuarea și revizuirea cercetării. *Cercetarea* se realizează pentru a colecta și analiza informațiile necesare, pentru a realiza și a evalua reclama. Una dintre funcțiile de cercetare este de a identifica grupurile țintă ale consumatorilor pentru o companie sau o marcă. În acest sens, companiile colectează informații despre modul în care

consumatorii percep produsele, ceea ce consumatorii doresc să cumpere, ceea ce își doresc din produse și perspectivele asupra comportamentului lor de cumpărare.

Potrivit lui Clow & Baack, o reclamă este construită pentru a atinge *cinci obiective principale*, inclusiv stabilirea gradului de conștientizare a mărcii, furnizarea de informații, convingerea, sprijinirea altor funcții de marketing și stimularea consumatorilor pentru a acționa, iar aceste obiective sunt, de asemenea, numite obiective de comunicare ale unei strategii de reclamă. În primul rând, conștientizarea brandului este obiectivul cheie al reclamei, deoarece este punctul de plecare pentru formarea imaginii mărcii și a atitudinii brandului. Conștientizarea mărcii are loc atunci când un consumator recunoaște și memorează o marcă, iar când apare o necesitate, consumatorul reamintește marca care poate satisface nevoia sa. Prin urmare, o companie poate influența atitudinea brandului consumatorilor prin construirea unei imagini pozitive a mărcii [5, p. 145; 7, p. 168-184].

Un alt scop al reclamei este de a sprijini alte funcții de marketing, în mod specific. Reclama este folosită pentru a facilita promovarea programelor de marketing și pentru a obține o eficiență maximă. Nu în ultimul rând, scopul final și indispensabil al reclamei, este acela de a atrage consumatorii să cumpere [5, p. 145 - 146].

După stabilirea obiectivelor adecvate, următorul pas care trebuie luat în considerare este *formarea bugetului*. Se disting patru reguli fundamentale de bugetare, care sunt procente din vânzări, paritatea competitivă, accesibilitatea și metoda obiectiv – sarcină [8, p. 286-295; 6, p. 166-175]. În primul rând, metoda procentuală a vânzărilor este una dintre cele mai comune abordări ale bugetului, iar conform acestei metode, bugetul alocat pentru reclamă se bazează pe venitul curent sau anticipat al companiei. Cu toate acestea, este o tehnică slabă, deoarece o companie care utilizează această metodă are tendința de a reduce cheltuielile publicitare atunci când vânzările scad, ceea ce poate duce la o scădere mai accentuată a vânzărilor. Dimpotrivă, în timpul scăderii vânzărilor, compania trebuie să investească mai mult în reclamă pentru a preveni o scădere suplimentară a acestora. A doua abordare este metoda parității competitive. În conformitate cu această metodă, o companie își stabilește bugetul respectând și echilibrându-și cheltuielile pentru reclamă, cu toate acestea, această tehnică este de asemenea criticată, deoarece presupune că metoda de bugetare a concurenților este alegerea optimă și face compania să ignore alți factori care influențează bugetul pentru reclamă. O altă metodă este metoda de accesibilitate. Aceasta înseamnă că o companie își planifică reclama doar după ce bugetele au fost soluționate pentru orice altceva și compania a stabilit bugetul pentru reclamă pe baza a ceea ce percep costurile pentru ele. Acest lucru indică de asemenea, că din cauza perseverenței unei companii care utilizează această metodă, reclama și alte elemente ale comunicărilor de marketing nu sunt foarte importante pentru succesul afacerii. Metoda finală și cea mai eficientă este metoda obiectiv - sarcină. Această metodă evidențiază importanța reclamei în ceea ce privește contribuția la generarea de vânzări a unei companii. Prin aplicarea acestei metode, companiile acordă mai multă atenție obiectivelor de comunicare și se bazează pe costurile necesare pentru îndeplinirea sarcinilor legate de aceste obiective pentru a calcula bugetul necesar.

Mesajul publicitar prezintă punerea în valoare a unei companii prin elemente verbale și vizuale care sunt atrăgătoare și semnificative pentru consumatorii vizați. Mai exact, un mesaj publicitar este format din trei componente: apeluri publicitare, propoziții de valoare și slogan [9, p. 210-211]. Există șapte modele de „sensibilizare” a consumatorilor : frică, umor, sex, apeluri muzicale, apeluri raționale, afirmațiile emoționale și recursurile de deficit. În mod normal, doar una dintre ele va fi tema unei reclame și apelul ales trebuie să fie în concordanță cu obiectivele publicitare [5, p. 169-183]. În plus față de

apelurile publicitare, alte două componente ale unui mesaj sunt efective: valoarea și sloganul. Valoarea propusă este promisiunea valorii și beneficiilor care trebuie livrate consumatorilor. În baza valorilor, companiile pot fi diferențiate și poziționate [10, p. 212]. Sloganul este o frază memorabilă care însoțește logo-ul unei mărci și însoțește propunerea de valoare a mărcii.

Ultimul pas în elaborarea unei strategii de reclamă este *selectarea unui mediu adecvat* pentru a transmite mesajul către consumatori. În mod specific, mass-media aleasă de companie trebuie să se întâlnească cu publicul țintă potrivit; trebuie să corespundă obiectivelor reclamei și bugetului companiei, și trebuie să poată livra mesajul. Cu alte cuvinte, mediile relevante impun unei companii să înțeleagă obiceiurile consumatorilor potențiali în utilizarea mijloacelor de comunicare în masă și să combine aceste informații cu profilul publicului care utilizează acest tip de suport media [8, p. 48]. Mass-media este clasificată în două tipuri principale: media tradițională și digitală. Mijloacele tradiționale constau în medii tipărite (ziare și reviste), mijloace electronice (televiziune și radio), mijloace media exterioare ca panouri publicitare, medii expuse (ambalaj de produse) și medii suplimentare (reclamă de specialitate - produse promoționale cu un brand, mesaj sau logo-ul anunțat, și altele). Suporturile digitale sunt orice tip de suport media care există într-un format care poate fi citit. Cu toate acestea, există anumite tipuri de medii tradiționale care sunt îmbinate într-o formă digitală, cum ar fi mass-media digitală out-of-door - panouri mobile. Este evident că o companie nu trebuie să folosească o singură formă de suport pentru a-și face reclamă. Ei ar putea combina diferite forme pentru a obține cele mai bune rezultate, dar, totuși, interesant este faptul că, deși mass-media digitală crește rapid datorită exploziei internetului și a tehnologiei înalte, formele tradiționale de media sunt încă favorizate de mulți consumatori [11, p. 73].

Impactul reclamei asupra consumatorilor. Reclama poate crea nevoi artificiale, aceasta fiind criticată pentru încurajarea materialismului. Prin înțelegerea comportamentului consumatorului, marketerii pot convinge oamenii să cumpere ceea ce nu au nevoie sau să cumpere produse care nu sunt bune pentru ei, cum ar fi tutunul sau alcoolul. Înainte de a decide să producă orice produs, producătorii trebuie întotdeauna să-și cerceteze piețele țintă și să știe ce produs le poate aduce profit și pot satisface cererea consumatorilor. Nu ar exista companii care să producă produse de care nimeni nu are nevoie, iar reclama este mijlocul de a furniza consumatorilor informații despre produse. O problemă actuală ar fi aceea că reclama distorsionează adevărul și induce în eroare consumatorii. Potrivit criticii, reclama exagerează adevărul și vizează consumatorii vulnerabili, inclusiv persoanele în vârstă; cei care nu dispun de anumite cunoștințe tehnice, sau cei care doresc să-și rezolve problema, cum ar fi persoanele supraponderate care încearcă să piardă în greutate sau fumătorii care încearcă să renunțe la fumat. Cu toate acestea, mulți marketeri înțeleg că, în cazul în care aceștia înșeală consumatorii, apare o șansă ca mărcile lor să fie afectate și consumatorii să nu își răscumpere produsele [7, p. 16-17; 12, p. 162-166].

Rehman et al., a constatat că reclamele oferă consumatorilor informațiile de care au nevoie cu privire la produsul care, la rândul lui, devine o sursă de conștientizare atunci când consumatorii „răspândesc” informațiile cu prietenii lor de familie și nu doar. Aceste informații tind să influențeze consumatorii cu privire la ceea ce cumpără, cum cumpără, când cumpără și unde cumpără [13, p. 405-412].

Abideen et al. a constatat de asemenea, că reclama este principalul factor care influențează comportamentul consumatorului de cumpărare, mai ales dacă reclamele sunt create astfel, încât fac consumatorul încântat, stimulat și împrietenit. Acest lucru se datorează faptului că astfel de anunțuri au

o probabilitate mai mare de a atrage atenția, de a stimula interesul și de a crea dorința de a achiziționa produsul [14, p. 39].

Kumar a efectuat un studiu pentru a determina factorii care influențează comportamentul consumatorului produselor electronice. Studiul a constatat că comportamentul consumatorului este determinat de eficacitatea eforturilor de marketing și de reclamă ale companiei care influențează percepția clienților asupra calității produselor. Acesta a sesizat, de asemenea, că consumatorii iau decizia de a cumpăra un anumit produs după ce au fost expuși la reclame care sporesc nivelul de conștientizare cu privire la produs, prețul produsului, avantajele produsului și calitatea produsului. Studiul a constatat, de asemenea, că unii consumatori folosesc anunțuri pentru a compara diferitele produse înainte de a lua decizia de a cumpăra [15, p. 28].

Studiul acestui mecanism implică comportamentul consumatorilor sub influența reclamei, iar componenta comportamentală include atât comportamentul conștient, cât și cel de nivel inconștient. La un nivel conștient, comportamentul consumatorului se manifestă, reflectă motivația, nevoile și voința persoanei, însă la un nivel inconștient - instalarea și intuiția persoanei.

Consumatorii, de regulă, nu doresc să admită faptul că acțiunile lor în cadrul comportamentului consumatorilor sunt rezultatul expunerii într-o formă sau alta, inclusiv chiar și a programării direcționate. Se pare că nevoia unui produs a existat cu mult înainte ca ei să afle despre reclamă. Foarte rar, cumpărătorii recunosc pentru ei înșiși sau altor persoane că ei erau de fapt „exploatați”, impunând o nevoie care nu mai exista înainte și forțați să cumpere ceva, îi lipseau de posibilitatea de alegere conștientă. Reclama eficientă este direcționată imediat către inconștient și către conștient, adică la gânduri, sentimente, relații și comportament uman. Această abordare schimbă atitudinea, modificând comportamentul. Ea afectează cumpărătorul din toate părțile - convinge, forțează, atrage, impune ordine pentru a îndeplini dorințele vânzătorului. Într-adevăr, reclama ne oferă niște standarde neobișnuite de comportament în cele mai multe situații de zi cu zi.

Reclama care provoacă emoții puternice, crește vânzările cu 23%. Acestea sunt rezultatele unuia dintre cele mai recente studii ale companiei americane Nielsen [16].

Suntem supraîncărcați și influențați direct de reclamă, care atinge deja culmile pieței, iar consumatorii contemporani interacționează cu aceasta mai mult de 12 ore pe zi. Putem lua ca exemplu că aceștia urmăresc televiziunea câte 2-3 ore în zi, iar restul timpului îl petrece navigând pe internet.



Figura 1. Orele petrecute de consumatorii contemporani în fața TV

Sursa: [17]

Dacă vorbim despre direcțiile de extindere a impactului reclamei în decizia de cumpărare a consumatorului, atunci una dintre cele mai populare tendințe de astăzi este reclama prin optimizare, precum și redirecționare și reclama contextuală. Cu cât oferta companiilor este mai apropiată de utilizatorul final, cu atât este mai mare probabilitatea ca acesta să răspundă la anunțul acestora. De

asemenea, foarte importante sunt formatele media cu un nivel ridicat de creativitate folosit în ele. Un nou val de influență poate fi direcționat către consumator pentru a-i influența decizia de cumpărare. Reclama vizuală este un instrument foarte important în alegerea produselor/serviciilor.

Concluzii și Recomandări. Sintetizând cele expuse mai sus, putem menționa următoarele:

- ✓ Reclama produsului sau serviciului reprezintă o parte indispensabilă a funcționării oricărei companii.
- ✓ Reclama este un set specific de mesaje pe care o companie le utilizează pentru a comunica cu clienții săi, pentru a-i informa despre produsele, serviciile, valorile și activitățile lor. Complexul de comunicări de marketing combinat într-o singură campanie de reclamă, contribuie la formarea imaginii, a produsului sau a serviciului companiei, îmbunătățește capacitatea de a ajunge la consumatori și de a-i influența.
- ✓ Rolul reclamei rezidă în influențarea, în mare parte a stilului de viață a consumatorilor. Modelul lui Kumar este unul din studiile ce evidențiază influența reclamei asupra comportamentului consumatorilor. Acest model denotă că consumatorii iau decizii de a cumpăra un anumit produs după ce au fost expuși la reclame. Reclamele sporesc nivelul de conștientizare cu privire la produs, prețul produsului, avantajele produsului și calitatea produsului.
- ✓ Creșterea vizibilității companiilor prin diversificarea canalelor de căutare: dezvoltarea site-urilor, utilizarea SEO și Google Adwords, e-mail marketing, crearea paginilor de facebook și alte instrumente.

Influența reclamei în societatea modernă nu se limitează la domeniul comunicărilor comerciale sau la activitatea pieței, ci și la aceea că aceasta contribuie la creșterea afacerilor, creșterea volumului investițiilor și a numărului de locuri de muncă, afectând masiv majoritatea absolută a consumatorilor. Impactul zilnic al reclamei asupra a miliarde de potențiali consumatori, nu numai că contribuie la formarea preferințelor consumatorilor, ci intră și în mediul social, care este implicat în dezvoltarea anumitor standarde de gândire și comportament social ale diferitelor segmente ale populației din fiecare țară și din întreaga lume. Consumatorul modern se distinge prin inteligibilitate și conștientizare.

Resurse bibliografice:

1. Marshall A., Principles of Economics. 9th ed. 2 vol., New York and London: Macmillan, 2013. 720 p.
2. Рожков И., Международное рекламное дело / И. Рожков. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. - 175 с.
3. Феофанов О.А., Реклама: новые технологии в России [Текст] / О.А. Феофанов. - СПб.: Питер, 2001. 632 с.
4. Kotler Ph., Keller K.L., Managementul marketingului/ Philip Kotler, Kevin Lane Keller, Teora 2008, 584 p.
5. Clow K., Baack D., Integrated Advertising, Promotion, and Marketing Communications. 6th ed. Essex: Pearson Education Limited, 2014, 365 p.
6. Shimp T., Integrated Marketing Communication in Advertising and Promotion. 8th ed. Mason, 2010, OH: South-Western. 321 p.
7. Percy L., Elliot R., Strategic Advertising Management. 4th ed. Oxford 2012: Oxford University Press. 770 p.

8. Arens, W., Weigold M., Contemporary Advertising & Integrated Marketing Communications. 13th ed. New York, NY 2011. 511 p.
9. Sharma K., Marketing Management: How to Create, Win and Dominate Markets. New Delhi: Global India Publications Pvt Ltd, 2009. 778 p.
10. Kotler P., Armstrong G., Principles of Marketing, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall 14th ed. 2012, 430 p.
11. The Nielsen Company, Global Trust in Advertising and Brand Messages, New York 2013: The Nielsen Company. 892 p.
12. Kherathithanakann P., Is Advertising Ethical?. BU Academic Review, 2010. 360 p.
13. Rehman F. U. și alții, „How Advertising Affects the Buying Behavior of Consumers in Rural Areas”. Academic Research International, Vol 5, p.405-412.
14. Abideen Zain-Ul, Waqas Farooq, Abdul Latif, „How urban children process advertising message: special reference to television advertising in Pakistan”. African Journal of Business Management, May 2011. 510 p.
15. Kumar A. „Advertising and Consumer Buying Behaviour: A Study with special reference to Nestle ltd.”, Volume N. 2, 2011, issue No. 10 (October, 2011), International Journal of Research in Commerce & Management. 224 p.
16. <https://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2016/were-ruled-by-our-emotions-and-so-are-the-ads-we-watch.html> (accesat la data de 05.04.2019)
17. <https://consulting.md/rom/statistici-si-publicatii/publicitatea-avem-imunitate-sau-nu-recunoastem-ca-ne-atrage> (accesat la data de 01.05.2019)

VALUE-BASED INVESTMENT PROJECT MANAGEMENT: AN APPROACH TO CHAOTIC PROJECTS IN TERMS OF COMPLEXITY OF THINKING

Andrei MULIC

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

This article is a study of various topics that may serve as an idea to develop an approach to chaotic investment projects in terms of complex analysis. The purpose of the study is to develop a practically applicable approach to managing investment projects that are partially in a chaotic state, which allows developing project management through the use of modern management concepts. In the first part of the study, a literary review of the characteristics of chaotic systems is made. The second section describes modern investment management concepts. In conclusion, the most important elements that can serve as input for developing a new approach to the analysis of chaotic systems in relation to the optimization of financial management are indicated.

Keywords: *chaotic systems, modern management concepts, chaotic investment projects, negative connotations, nonlinear models, investment investments, optimization of investment project management.*

Introduction to the problem:

It is proposed to identify three areas for the analysis of investment projects:

1. chaotic systems;
2. success of the project;
3. modern management concepts.

In chaotic systems within the framework of investment projects, chaos and order can be observed simultaneously. For example, value-based project management is for projects with a high degree of complexity (technological) uncertainty, lack of time and / or innovation. These types of financial projects easily cause an image of chaos, confusion and disorder. These are the same negative connotations as in the concept of chaos (Gleick, 1987), which is often used as a metaphor for complexity (Van Eijnatten, 2003).

The term “chaos” refers to non-linear models, periodic changes, uncertainty and unpredictability. Chaos, as part of complex thinking, is designated as “a new science that does not replace, but transcends, more traditional approaches” (Van Eijnatten, 2003). Glake (1987) defines chaos as a theory of complex, dynamic, nonlinear systems and considers it as a form of complexity. Other definitions of chaos are similar. They have the same basic characteristics as determinism, nonlinearly dependent, unpredictable, sometimes stable, and sometimes moving and unlimited (Liu, 2004).

In modern thinking, chaos means a revolutionary different approach. These are attempts to look through reality, with which one can describe and understand the continuous movements of the financial system, abrupt changes in macro and microeconomic indicators and complex patterns (Van Eijnatten, 2003). In this vision, chaos and order can alternate and coexist (Fitzgerald & Van Eijnatten, 2002). For this, Hawk coined the term “chordic”: chaotic and ordered at the same time. This is a pattern in which neither regularity nor chaos dominates (Fitzgerald & Van Eijnatten, 2002; Hock, 1996). Hock (1996, p. 3): “Chaord means any self-organizing, adaptive, non-linear, complex organism, organization or community whose behavior harmoniously combines characteristics of both order and chaos. It is believed that a chord is any randomly ordered complex.

This principle, translated into social organizations or into financial non-linear systems, means harmonious mixing or intellectual and experimental learning. For Hawk, the term originated in an organization that was nothing more than a community in which there was a set of values and a vague concept (Hawk, 1996). Following Hawk, the chaotic system is described by Fitzgerald (1997, p. 1) as “a complex and dynamic arrangement of connections between elements that form a single whole of behavior or at the same time unpredictable (chaotic) and structured (ordered) at the same time”.

A chaotic system operates in an equally complex and dynamic environment, of which it is an integral part (Van Eijnatten & Putnik, 2004), although every organization has a chaotic system, Fitzgerald and Van Eijnatten (2002) use the term “chordic enterprise”. This is characteristic of organizations in which chaos and order are in equilibrium. An investment project or other financial system with great complexity, technological uncertainty, and the uncertainty of financial flows depending on various macro and microeconomic factors can be called chaotic. This is a dynamic arrangement of elements that form a single whole. These investment projects and financial systems do not develop linearly, but behave both unpredictably and orderly.

Main text:

Projects considered as a chaotic system go through several stages, from the more ordered to the more chaotic (Van Eijnatten, 2003). There is no desire to advance in advance to control a controlled situation. Chaordic projects are very close to what Vermaak calls “complex problems”. He makes strict use of the qualifications of financial managers because it matches the emotional burden of those involved in it (Vermaak, 2009). Consequently, system stability is not a characteristic of the problem itself, although this experience is not related to the actual characteristics of complex problems. “The more complex the problem, the worse the familiar repertoire of actions to which there is an answer, and the faster the feeling of stability can arise” (Vermaak, 2009, p. 115). Although the characteristics of complex issues are close to the characteristics of investment projects, which cover a certain proposed category of projects. Stability is a (subjective) experience and, in this sense, represents the learning path, for example, of a project manager.

Properties of chaotic systems

A way of approaching chordic systems is called “systemic thinking” (Fitzgerald & Van Eijnatten, 2002). “Chordic systemic thinking” is a way of thinking, a lens that allows you to look at the socio-economic system. “Chordic systemic thinking” sees complex systems not as “fixed”, but as “flows”. To consider a project as a current system, and not as a fixed one, this is the main idea when considering values-based project management (ontology and epistemology). “Chordic systems thinking” is “a powerful and inspiring art of thinking, vision, action and presence in the organization and in the world” (Fitzgerald, 1997, p. 1). Characteristics of chordic systems: “consciousness”, connectedness, “uncertainty”, “dispersion” and “emergence” (Fitzgerald, 2002, p. 342; Van Eijnatten, 2003, p. 9; Van Eijnatten et al., 2002, p. 11)

1. Consciousness

Social and financial systems are not just an individual. They have a mind. Consciousness, thinking, ideas form the essence of the chaos system. It is ideas, unobservable internal aspects and internal potential that form the basis of reality. This consciousness affects every decision and everything that happens in the system. To change a chaotic system, you need to revise it.

2. Connectivity

A chaotic system is autonomous in relation to one aspect and dependent on another, this aspect is autonomous and at the same time part of the system. Nothing can exist separately from the whole. The Chaordic system is complex and is always part of larger entities. That is why it is necessary to consider all the essences of the system. The way to deal with this is expressed as “think big, act little.”

3. Uncertainty

The world is so complex that any connection between cause and effect is insufficient or unclear. Each event is both a cause and a consequence, which means that the future is largely incomprehensible. Everything that happens is connected with each other. There is no past, no future, only the present. The future cannot be derived directly from the past. This makes predicting the future extremely difficult. The answer to the question of change should be gradually formed. Plan if necessary, but do not plan if not. Be prepared for what is coming, but do not try to predict it.

4. Dissipation

Chaotic systems connect creation and release cycles. In this case, both the creation and the collapse of the system are observed. Disintegration and connection with each other are part of the development of a chaotic system. If the systems fall apart (due to insufficient potential from the inside), they will eventually merge again into an unprecedented new form. With potential from the inside, they will turn into a higher level of difficulty. For this to happen, old thoughts, patterns, and the like must be released so that something new can come about. Change before it's time to change.

5. The manifestation of interactions between parts

The unique characteristics of systems are most often manifested based on the interaction between the parts. Individual parts do not have these amazing properties. These properties can cause the system to move to a higher level of complexity, which a separate part cannot do.

Chaotic systems have the ability to achieve higher levels of consistency and complexity through self-organization, self-reversal, and self-development. These mechanisms are based on interaction and trust. Managers must learn to let go and give up control. This is the presence of a collective, inspiring and developing vision that nourishes all the thoughts and actions of a chaotic system.

Common to the five characteristics is the approach to “systemic thinking”: matter and reason, part and whole, cause and effect, creation and decline, chaos and order (Van Eijnatten et al., 2002).

This common is also reflected in the meaning of chaord: chaos and order at the same time. Five characteristics of these systems served as a source of inspiration for managing value-based projects in general and for a number of project proposals, in particular, for example, the first characteristic of a chaotic system (“consciousness”) served as an inspiration for the first theorem of investment design: to base the project approach on design values. The “connectedness” property has led to a design theorem: constantly focus attention and energy on the higher goal of the project. “Scattering” served as the basis for the third statement: developing a vision for the project. The fourth design theorem (using a

development approach with recognition of uncertainty) arose from inspiration from the “uncertainty” property.

Modern concepts of financial management

Let us present the justified premises of the concept of financial management: “create”, “motivate”, “social”, “values” and “trust” in the literature on financial management there are much more of them than in the literature on investment project management. It is possible that integrating the essence of these concepts into an approach to optimizing the management of investment projects leads to an increase in the complexity of the management system.

1. Social orientation of investment

The concept of “social” can be considered in relation to many disciplines. In general, “social” is defined as “the tendency to live in groups” (Van Dale, 2005). In the description of related words, such as sociable, social thinking, words such as: social, gathering, person, and compassion appear.

Description Blyler and Coff (2003) dominates modern management literature. They describe “social” as: “the ability of companies to reap benefits through membership in social networks” (Blyler & Coff, 2003, p. 678). In psychology, people talk about “people's behavior toward others” (Buunk & Meertens, 1994, p. 16). Social psychology is the psychology of personality, because it affects other people or is a reaction to their behavior.

Sociology is the study of psychological phenomena in groups, as they arise in interaction with circumstances. Social management (a concept from the beginning of the 1990s) is coordination based on trust in social interactions. Organizational values should resonate significantly at the core of such a broad social network (Raza, Kausar & David, 2007). Leader confidence increases as leader values and team values converge (Jung & Avolio, 2000).

Social processes are the ways in which other people and groups influence and guide the world's people (Smith & Mackie, 2008). A common thread in these lines of view is that the concept of “social” in all cases refers to the consciousness of other people (which, incidentally, should not be present in person). Studies of the social behavior of people and groups are characterized by a reflection of the spirit of the times. For example, in the early 1950s, great attention was paid to conformity, followed by attention to dependence (through dependence on world powers) and interpersonal attraction and communication (late last century) (Buunk & Meertens, 1994). The current focus is on cognitive topics and the integration of science and practice (Smith & Mackie, 2008).

Companies and addiction are two dimensions of social relationships that are regularly confirmed in research (Buunk & Meertens, 1994). Companies are associated with the group in which they operate (in these interacting groups, one can observe cooperation or hostility in the form of competition between individual groups). Some will act together when they have the goal of starting and / or maintaining a long business relationship, and expecting the other to do the same (Pruitt & Kimmel, 1977). Dependence is related to equality versus inequality. Usually people know that they depend on others, while others depend on them. This awareness, combined with corporate behavior (acting on the same team), leads to social relations in the same team leading to positive behavior (Buunk & Meertens, 1994). This positive behavior can mean interdependent people, due to their social relationships, will achieve the goal together.

2. Motivation of personnel, management

The term “motivation” has received sufficient attention both in (organizational) psychology and in the science of management (Kuipers, 1989). Motivation can be described as a process in which internal

causative factors induce behavior and give direction (Van der Vlist, 1991). Theories of motivation provide an answer to the question of why someone does what he does. They all have behavioral aspects: the energetic aspect (fundamental need) and the directional aspect (structure that gives meaning to stimuli in the direction of actions to satisfy the need) (Deci & Ryan, 1985). The most famous theory of motivation is Maslow's theory of personal actualization (1943): all people strive to realize their potential in order to maximize their use and function autonomously. Prior to this, they successfully fulfilled four other categories of needs. Firstly, primary needs, secondly, the need for security, then the need for interpersonal relationships and, finally, the need to evaluate others and oneself. Maslow's theory includes concepts such as self-confidence, spontaneity and "focus on the present" (with an emphasis on here and now); concepts that all have a negative association with validation (Deci & Ryan, 1985).

Here, a dichotomy is appropriate within the framework of the concept of motivation: the division into internal and external motivation. Intrinsic motivation is an inborn need for competence and self-determination. This is a constant search for attempts to overcome optimal tasks. Free from coercive forces and emotions, people are looking for situations that interest them and in which they can express their creativity.

3. *Management of investment projects based on value (value)*

The design theorems in this study are constructed in accordance with the CIMO logic: it is advantageous to use context intervention C I to implement result O using mechanism M (Denyer et al., 2008). Although the parts from CIMO are closely related to each other, separation was chosen in their description. This is due to the consistency of mechanisms, as a result of which they cannot be linearly associated with a specific intervention.

Project management based on value (value) is an approach to chaotic projects in terms of complexity of thinking. The approach to projects from this point of view allows us to survive in changing conditions (Morrison, 2008). The approach was developed using research in the field of financial management optimization based on Chaos Theory.

This direction of development formulates project statements using the CIMO logic. The design theorem for this study is this: if you apply project management based on values for chaotic projects, you can expect that on the basis of "self-preservation", "self-adaptation" or both mechanisms, the project will simultaneously reach a higher level of complexity. The difficulty levels indicate the degree of dependence and intensity of interaction, in this case, the project with its environment and between the (indistinguishable) parts of the project with each other. The term "project maturity" is also used to describe this.

In thinking of complexity, a system is considered as a whole (Van Eijnatten, 2009), in contrast, for example, from reductionist thinking, in which relationships can be revealed. From this point of view, the ongoing investment projects do not cost anything on their own, but form a balanced combination that allows projects to develop to the maturity stage. They form integrity. Everything is connected: the change of one component has consequences for another (others). Self-organization between these components allows an investment project to "transition" to a higher level of complexity in the chaos phase (Stacey et al., 2000; Van Eijnatten, 2003).

The main intervention "apply value-based project management" can be seen as the application of all interventions in combination with each other. Management of investment projects based on their value

can be considered as a system consisting of autonomous components that can freely act as they consider the best for everything: unpredictable, intertwined with other components and connected by the same values. An approach to projects based on the shared values of the people in the organization is obvious. This approach increases the chances of success of the project (Söderlund, 2004). This line of thought forms the basis for the approach: Value-Based project management.

Value or value can be considered as a concept from a materialistic point of view and means the result of economic exchange. It “costs a lot in money or other goods for which it can be exchanged” (Oxford Online Help), as in “value for money” (Neap & Aysal, 2004). “Values” (in addition to the plural “values”) are associated with concepts of meaning that people attach importance to, such as customer friendliness, independence and respect (Van der Wal, 2006).

These are “learned views on what is right and what is wrong” (Rokeach, 1973). Kerzner and Saladis state: “Since professional responsibility is now an integral part of investment project management, we could apply all these types of values to project management” (Kerzner & Saladis, 2009, p. 65). The name “Value-Based Investment Project Management” means “value” in the sense of a combination of tangible and intangible values. It is an approach to projects to create value for stakeholders, based on values in the sense of value for those involved.

4. Control of chaos

In order to be able to use the theory of managing investment projects on a value bases, it is necessary to take into account the uncertainty, technological features, complexity, time constraints and the novelty of the investment project. In addition, the order, review of answers, and even the question of whether or not to answer the question, is determined by the complexity of the project and is the responsibility of the financial manager. Investment project management is not a work schedule, a step-by-step plan or a checklist. The relationship between many projects and their integration into the context of chaotic projects and the recognition of the associated uncertainties and uncertainties require a holistic approach.

Everything is connected with the complexity of thinking. For example, if an investment project is in its project phase and is related to ecology and the environment. Value-based project management was developed as a tool for the project approach for all participants: client, project manager, working project, end user, line manager or other interested parties. Everyone can ask themselves or each other questions in this "guide." Everyone is personally responsible for making the right choice from the relevant questions and the time at which they are asked. It is assumed that the financial manager will be able to answer fundamental questions about his decisions, judgments and arguments. The idea of posing fundamental questions is to come to a joint justification of the answers in the dialogue. Responsibility is inextricably linked to finding answers to fundamental questions.

5. Getting feedback when implementing an investment project

Pragmatic meaning is shaped by context. The person asking the question also expects the respondent to include context in his answer. He will examine the context and rearrange, evaluate, analyze and so on. This is the effect of asking a question; except for the answer (Schwarz & Oyersman, 2001). Questions in value-Based project management are open-ended questions. The advantage of open-ended

questions (compared to multiple choice answers or closed-ended questions) is that the likelihood of socially desirable answers is reduced. In addition, our brain is aimed at giving the most complete answer to open questions (Taylor, 1962).

The responder to the question may begin to work when the question is asked. But even then, the process began for the person asking the question. For him, the need for information has not changed; his starting position has changed (Taylor, 1962). Therefore, questions from the “guidebook” are intended to start a dialogue (Flanagan, 1954). This dialogue can be conducted with several people at the same time: each gives his own answer to the question (Taylor, 1962), which is determined by their context (Schwarz & Oyersman, 2001). The depth and duration of the subsequent dialogue depends on the level of pain and trouble that the person asking the question wants to bear (Taylor, 1962).

The main principle of feedback when optimizing the financial management process at the micro level of the process consists of developing and answering open questions in the investment implementation phase. These questions are in an unfixed order and therefore are not numbered. Questions provide guidance for the successful resolution of a chaotic investment project. The order of questions follows a certain (chronological) logic, but, of course, is not fixed. It is also not necessary to answer all questions, since it is possible the user cannot (yet) answer this question, or the question is less relevant in this context or in this project. In these situations, it is desirable to answer the question why this question is currently not possible to answer. It is also important to determine when this question or unanswered questions and questions that are answered will be asked again.

6. The phase of intervention

The design theorem for optimizing chaotic financial systems can be considered as components. The component manifests itself as a unity, and is also part of the whole. A component is a syntactic concept denoting a part (sentences), which appears as a whole. This is the case if the unit remains intact during certain operations, such as insulation, replacement or relocation. A component is an autonomous unit and receives additional value in context.

Consider some possible actions to optimize the financial management of investment projects, which are closely interrelated with some chaotic behavior of these financial systems:

- ✓ base the investment project approach on shared values;
- ✓ constantly focus on the higher goals of the project (for example, profitability or social significance of the project);
- ✓ develop your own vision of the investment project and support it;
- ✓ use a development approach that allows for uncertainty in the financial situation;
- ✓ work based on trust;
- ✓ use transformational leadership;
- ✓ implement the conditions for self-organization;
- ✓ contribute to creativity;
- ✓ allow users to participate in decision-making from the very beginning (for example, to determine the optimal sources of financing for an investment project);
- ✓ maintain a dialogue with stakeholders;
- ✓ optimization of result-oriented financial management.

A value-based investment project management design theorem was created after a stage based on various literature studies. To begin with, it was a study of the complexity of thinking and “systemic thinking”. Concepts from the confirmed premise of this study (“key concepts in financial management are much less represented in the project management literature than in the general management literature”) were also introduced into these project statements.

Table 1: New Value-Based Approach Investment Project Management Optimization

	Value-Based Approach Project	Common Values	Ultimate goal	Project vision	Development approach	The trust	leadership	Self organization	Creativity	User engagement	Parties concerned	Result oriented
Modern management concepts												
create					V				V			V
motivate		V	V	V			V	V		V		V
sociality		V		V	V	V	V	V		V	V	
value		V		V			V				V	
the trust		V				V	V			V	V	
Systemic chaotic thinking												
consciousness	V	V	V	V					V			
communication	V	V	V	V		V		V		V	V	
uncertainty	V	V	V		V	V		V	V			
dispersion	V	V		V	V	V	V	V				
the appearance of	V	V				V		V	V			
Project Success Factors												
vision	V	V	V			V	V			V	V	
guide						V	V	V				V
team	V							V	V	V		
parties concerned			V							V	V	
the users									V	V		V
target			V						V			V

Source: developed by the author.

They are the main tools linking the concepts of "value"; “Project creation”, “motivation”, “trust”, “financial efficiency” and “sociality” Studying the system as a whole is important from the point of view of the complexity of thinking (Van Eijnatten, 2003). Factors of financial success of an investment project, modern management concepts and characteristics of chaotic systems offer ideas for cohesion, interaction, dependence and linking of all factors into a single whole. Table 1 shows from what sources the contribution to the new approach to managing chaotic investment projects was received.

Input data for the system design process is shown in the first column of the table. However, it is impossible to logically infer the structure of the system from the input to the design process. The process

always involves a “creative leap” to something that does not yet exist. The creation of this creative leap in the design of the system is a process allowing the full use of the Chaos Theory. For deduction and induction, a logically continuous chain of reasoning is used; in Chaos Theory, the reasoning is not completely final, but it contains a guessing element (Van Aken & Andriessen, 2011) based on the experience of the financial manager.

Conclusions:

Several things can be distinguished in table 1. For example, project success factors from the introduction of modern project management tools do not lead to intervention in relation to the development approach. This can be explained by the fact that these success factors of the project were identified in terms of reductionism. The development approach does not fit into this perspective, and the design approach is applied.

A similar explanation can be given regarding the characteristics of “systemic thinking”. These characteristics do not lead to data entry for intervention in relation to result orientation. This can be explained by the fact that chaotic systems are focused not on a specific result, but on a point on the horizon. The last thing that stands out in table 1 is that the connection between the implemented investment projects comes only from “understanding the processes of chaotic systems”. Neither modern management concepts, nor project success factors provide grounds for optimizing financial management of investments at the micro or macro level based on the exclusion of the chaotic behavior of the studied financial systems.

Bibliography:

1. Avila, A., Damanik, D.: Generic singular spectrum for ergodic Schrödinger operators. *Duke Math. J.* 130(2), 393–400 (2005)
2. Baesens, C., Guckenheimer, J., Kim, S., MacKay, R.S.: Three coupled oscillators: Mode-locking, global bifurcation and toroidal chaos. *Physica D* 49(3), 387–475 (1991)
3. Beersma, D.G.M., Broer, H.W., Cargar, K.A., Efstathiou, K., Hoveijn, I.: Pacer cell response to periodic Zeitgebers. Preprint University of Groningen (2011)
4. Broer, H.W., Simó, C.: Resonance tongues in Hill’s equations: A geometric approach. *J. Differ. Equ.* 166, 290–327 (2000)
5. Broer, H.W., Takens, F.: *Dynamical Systems and Chaos*. Appl. Math. Sc., vol. 172. Springer, Berlin (2011)
6. Verhulst, F.: *Nonlinear Differential Equations and Dynamical Systems*, 2nd edn. Universitext. Springer, Berlin (1996)
7. Vitolo, R., Broer, H.W., Simó, C.: Quasi-periodic bifurcations of invariant circles in low-dimensional dissipative dynamical systems. *Regul. Chaotic Dyn.* 16(1–2), 154–184 (2011)
8. Mulder, N. T. (2012). Value-based project management: een aanpak voor chaordische projecten vanuit het perspectief van het complexiteitsdenken Eindhoven: Technische Universiteit Eindhoven DOI: 10.6100/IR740171

FINANȚAREA PROIECTELOR DE PARTENERIAT PUBLIC-PRIVAT: CARACTERISTICI ȘI MECANISME

Irina CĂLUGĂREANU
Academia de Studii Economice a Moldovei

Abstract

Until now, project financing is one of the most common forms of attracting and organizing investments in the economy real sector, as it offers the opportunity for active interaction of the real sector of the economy with the financial and banking industry, in the developed and developing countries. The financing of public-private partnership projects has its own development evolution, which, in practice, has proven to be efficient and reliable, in this regard.

The purpose of this article is to determine the particularities and mechanisms for financing public-private partnership projects, through the logical and systematic analysis of theories in the field, the induction and the deduction and the comparative analysis methods.

Keywords: *financing, project, public-private partnership, funds, market, mechanisms, etc.*

Introducere

Evoluția dintre instituțiile statului și mediul de afaceri a dovedit că interacțiunea lor constructivă este cel mai important factor pentru o dezvoltare social-economică de succes în domenii precum administrarea proprietății de stat, dezvoltarea regională, piața imobiliară, sprijinirea infrastructurii pentru dezvoltarea tehnologică, infrastructura de transport, utilități, servicii de sănătate și educație. Cu toate acestea, necătând la potențialul său enorm, există și o mulțime de constrângeri în implementarea acestor proiecte care se referă la conjunctura și mediul extern al proiectului, implicarea statului, proces birocratizat, constrângeri în planificarea eficientă și exploatarea obiectului, monitorizarea și suportul din partea statului, structurarea eficientă, etc. Unul din acești factori care de asemenea influențează implementarea cu succes a parteneriatelor public-privat (în continuare PPP), după opinia unor specialiști [7, p.231], este finanțarea proiectelor. În acest sens, fiind necesar să se ia în considerare particularitățile și constrângerilor finanțării proiectelor de parteneriat public-privat din diferite țări și structura mediului de afaceri.

Conținutul lucrării

În practica mondială există un număr suficient de mecanisme financiare prin care se realizează parteneriatul public-privat, care se formează în funcție de sursele de finanțare [3]:

- 1) sursele bugetare de diferite nivele;
- 2) fondurile întreprinderilor și instituțiilor de stat;
- 3) fonduri ale sectorului privat intern al economiei;
- 4) fonduri ale structurilor publice și non-profit;
- 5) resurse de credit ale instituțiilor financiare;
- 6) emiterea valorilor mobiliare ale întreprinderilor mixte; fonduri de investiții străine și ale investitorilor privați;
- 7) fonduri ale persoanelor fizice și alte surse (de exemplu, organisme financiare internaționale).

Studierea metodelor și modelelor de finanțare din literatura de specialitate [4, p.25] ne-a permis să sistematizăm experiența externă de finanțare a proiectelor de parteneriat public-privat în tabelul 1. Dacă să privim după industrii, atunci preferențial, finanțarea în țările dezvoltate (Austria, Danemarca, Australia, Israel, Finlanda, Spania, Portugalia, Belgia, Grecia, Coreea de Sud, Irlanda, Singapore) este

acordată proiectelor PPP în domeniu construcției și reconstrucției drumurilor. În al doilea rând, cu un decalaj mare, urmează sectorul sănătății, educației, aprovizionarea cu apă și salubritate. În țările cu economii în tranziție (Bulgaria, Republica Cehă, Ungaria, Croația, Polonia, România, Ucraina, țările Baltice), prioritar sunt finanțate proiecte PPP pentru infrastructura de transport: construcția și reconstrucția drumuri, porturi, căi ferate, poduri și tuneluri, metro și aeroporturile.

Tabelul 1. Specificul finanțării proiectelor PPP în diferite țări

Țara	Caracteristicile finanțării proiectelor PPP
1	2
SUA	Rolul decisiv în PPP a SUA îl joacă statul, care este crucial pentru PPP atât la etapa de aprobare a proiectului, cât și în timpul executării acestuia. Controlul statului presupune reglementarea taxelor pentru utilizarea drumurilor cu plată, rata de rentabilitate a investiției, norme și standarde în timpul lucrărilor de construcție, obligarea de a realiza standarde de securitate, supravegherea gestionării și exploatarei. Deasemenea un rol important în PPP din SUA este atribuit corporațiilor de stat - întreprinderi înființate de guvern, precum și de organele administrative a statelor și municipalităților pe o bază comercială sau non-comerciale. Proprietarul corporațiilor este autoritatea de stat sau organul municipal. Problemele de formare și dezvoltare a PPP în SUA sunt gestionate de ministerele economiei, finanțelor și apărării. Un proiect PPP, în SUA implică finanțare din diverse surse, într-o combinație de capitaluri proprii și credite. Raporturile acestor contribuții vor depinde de negocierile dintre creditorii și stakeholderii proiectului.
Canada	În Canada, PPP este destul de activ în primul rând la nivel regional. Statul își organizează activitatea de reglementare în domeniul parteneriatului cu mediul de afaceri privat în trei direcții principale: 1) dezvoltă o strategie și principii de reglementare a relațiilor de afaceri cu societatea în ansamblu și cu puterea publică; 2) formează un mediu instituțional pentru dezvoltarea și implementarea proiectelor de parteneriat; 3) direct se implică în organizarea și gestionarea parteneriatelor public-private, dezvoltă forme, metode și mecanisme aferente. Caracteristica principală a PPP este participarea la lanțul cooperatist public-privat pentru crearea de valoare adăugată. Ministerul Finanțelor din Canada, precum și Centrul de Parteneriat Public-Privat sunt responsabile pentru implementarea proiectelor de parteneriat public-privat. În Canada a fost creat Fondul PPP care în 2018 a investit peste 1,3 miliarde de dolari în 25 de proiecte de infrastructură mari sau complexe din întreaga țară.
Germania	În Germania, plata serviciilor dintre stat și sectorul privat este efectuată de către autoritățile statale/federale/municipale (prin concesiune plata serviciilor este efectuată de o terță parte). Problemele legate de formarea și implementarea proiectelor PPP sunt: la nivelul federal - Ministerul Federal al Finanțelor, la nivel regional - Ministerul Regional al Finanțelor; la nivel municipal - organele de conducere ale municipiului. Sunt utilizate două modele de finanțare: finanțarea proiectelor (fără utilizarea unei garanții a sectorului public) și forfaiting (presupune utilizarea garanțiilor din partea sectorului public).
Franța	Centrul de Dezvoltare PPP, care este subdiviziunea structurală a Ministerului Finanțelor, se ocupă de organizarea și gestionarea proiectelor PPP din Franța. Formele de bază ale PPP: concesiune, acorduri contractuale, contracte de arendă (leasing). Proiectele PPP sunt implementate în domeniul energiei, aprovizionării cu apă, infrastructurii de

	transport, sferei sociale. 95% din proiecte sunt implementate la nivel local. Principalele tipuri de finanțare pentru proiectele PPP sunt: finanțarea publică, finanțarea privată.
Marea Britanie	Forma de bază a încheierii contractelor PPP în Marea Britanie este „inițiativa de finanțare privată“, în care o întreprindere privată primește o comandă de stat, reprezentat de autoritate administrativă, autoritate locală sau altă instituție publică, privind prestarea, crearea sau restaurarea activelor fixe (cum ar fi construirea de spitale, sau școli, reparația stației de metrou etc), precum și servicii de întreținere pe termen lung (timp de 25-50 de ani). În același timp, contractul trebuie să stipuleze în mod clar termenele de executare a lucrărilor, criteriile și condițiile de achitare a statului pentru serviciile prestate de întreprinderea privată. În cadrul Ministerului Finanțelor a Marii Britanii a fost înființat "Centrul de finanțare a infrastructurii", pentru a asigura dezvoltarea progresivă a proiectelor de infrastructură și pentru a atrage finanțări suplimentare. Metoda prioritară de finanțare a proiectelor PPP este metoda de proiect.

Sursa: Sistematizat de autor în baza [3, 4, 7 p.280]

În prezent, mărimea și volumul piețelor de finanțare a proiectelor au crescut atât de mult în ultimele trei decenii, încât finanțarea de proiecte este acum considerat principalul vehicul financiar pentru proiecte de investiții mari și de infrastructură. Datele oferite de Project Finance International în anul 2005 atestă valoarea totală a împrumuturilor în finanțarea proiectelor (în continuare FP) de peste 165 miliarde USD, mărindu-se de la peste 131 miliarde USD în anul 2000. În același timp, Jurnalul de Infrastructură a estimat că valoarea totală a împrumuturilor FP va fi de 212 miliarde USD în 2006. Ultimile date obținute de Thomson Reuters "Project Finance International" indică faptul că creditarea proiectelor a crescut de zece ori, de la 41,3 miliarde USD în 1994, la 415 miliarde USD în 2013. Numai între 2011 și 2016, volumul mediu al tranzacțiilor structurate folosind FP a fost aproximativ 230 miliarde de dolari pe an [6].

Caracterul internațional al finanțării proiectelor este confirmat de creșterea rapidă a piețelor asiatice și de implementarea proiectelor pilot în sectorul energetic pe teritoriul lor - țările asiatice, în decurs de 20 de ani, ocupă 46% din piața globală de finanțare a proiectelor. Creditele de finanțare a proiectelor ale țărilor din regiunea Asia-Pacific și Japonia în anul 2017 au fost de 80,4 miliarde USD din 258 tranzacții, iar Asia de Sud a înregistrat o creștere semnificativă de 146% pe an, ajungând la 21,4 miliarde USD din 101 oferte. Dezvoltarea acestei piețe a fost realizată pe principiul "exportul de finanțare a proiectelor", în principal din SUA - totalizând în 2017 un volum de obligațiuni pentru proiecte de 13,6 miliarde USD. În ultimii 10 ani, băncile și fondurile de investiții chineze au intrat pe piețele globale ale PF (project financing), care au început să utilizeze tehnologii de finanțare a proiectelor, acordând prioritate proiectelor naționale (mega-proiecte de infrastructură, proiecte de dezvoltare a resurselor naturale etc.) și să se extindă pe piața mondială a investițiilor și finanțarea proiectelor [3].

Necâtând la dezvoltarea accelerată a finanțării proiectelor din întreaga lume, evoluția practicii și teoriei internaționale de finanțare a proiectelor, inclusiv a managementului financiar în domeniu, în prezent, nu există o înțelegere clară a termenului de finanțare a proiectelor. Literatura economică de specialitate conține numeroase definiții ale economiștilor, bancherilor, avocaților, există și diverse interpretări ale schemelor de finanțare a proiectelor clasificate după diferite caracteristici, în timp ce termenul de finanțare a proiectului este interpretat ca [2, 3, 7]:

- Credite acordate debitorului pentru implementarea proiectului de investiție fără recurs (cifră de afaceri) sau cu recurs limitat a creditorului către debitor, prin care obligațiile debitorului sunt asigurate prin drepturile de la viitoarele venituri generate de obiectul activității investiționale, precum și activele aferente proiectului investițional;
- Modalitate de mobilizare a diverselor surse de finanțare și utilizarea integrată a diferitor metode de suport financiar pentru proiectele investiționale cu o distribuție echilibrată a riscurilor financiare asociate implementării acestora între participanții la proiect.
- O tehnică financiară care implică strângerea de fonduri pentru realizarea unui singur proiect indivizibil pe scară largă de investiții de capital, în care fluxurile de numerar reprezintă singura modalitate de a răspunde obligațiilor financiare și de a furniza investitorilor venituri.
- O modalitate de finanțare care vizează negocierea contractului și a riscurilor în conformitate cu interesele părților implicate și alegerea combinației optime de capitaluri proprii și împrumutate, inclusiv de tip mezanin pentru un anumit proiect.

Analizând definițiile prezentate mai sus, considerăm oportun să aderăm la definiția dată de Comitetul Basel de supraveghere bancară privind finanțarea proiectelor de PPP - o formă multi-instrumentală de finanțare pentru o entitate juridică special creată pentru implementarea proiectului (SPE-special purpose entity), care nu are permisiunea de a efectua alte funcții decât dezvoltarea, deținerea și operarea instalației. Consecința este că rambursarea depinde în principal de fluxul de numerar al proiectului și de valoarea garanției activelor proiectului [1]. Această definiție reflectă trei caracteristici principale ale finanțării proiectelor.

Prima caracteristică (și cea mai importantă) a finanțării proiectelor de PPP este aceea că, pentru implementarea unui proiect specific, este creat o entitate cu scop special de proiect (SPE), care atrage resurse (nu numai financiare) pentru implementarea proiectului, realizează proiectul, rambursează creditele și se achită cu investitorii de proiect din fonduri (flux de numerar) generate de proiect.

A doua caracteristică a finanțării proiectelor de PPP constă în lipsa activelor pentru asigurarea returnării fondurilor împrumutate la etapa inițială de investiții a proiectului. Sursa de returnare a fondurilor împrumutate, atrasă de SPE, este fluxul de numerar generat de proiect. Odată cu dezvoltarea resurselor în etapa investițională a proiectului, activele create (achiziționate) pot fi gajate. Anume această caracteristică atribuie finanțarea proiectelor la cele mai riscante forme de finanțare și necesită aplicarea unui sistem eficient de management a riscurilor.

A treia caracteristică a finanțării proiectelor de PPP este utilizarea resurselor financiare prin diferite instrumente financiare (capital propriu, credite, instrumente financiare derivate) și diverse tipuri de contracte.

Formarea unei companii de proiect separate, cu responsabilitatea exclusivă de a gestiona proiectul, este adesea primul pas în finanțarea proiectului. Noua entitate juridică, SPE sau companie de proiect, este separată în mod legal de sponsorii și donatorii acesteia. Managerul desemnat a SPE trebuie să formeze, să construiască și să administreze noua întreprindere, precum și să semneze contracte cu băncile, furnizorii subcontractanților relevanți proiectului. Aceste contracte sunt de obicei negociate într-un lanț vertical, de la construcție - la vânzarea de produse/prestare servicii. SPE trebuie, de asemenea, să decidă despre suma necesară finanțării proiectului și capitalul propriu. La etapa operațională a proiectelor, SPE gestionează activitățile curente. Importanța acestor responsabilități vizează efectuarea plăților către creditori și alți parteneri (furnizorii, intermediari a proiectului). Așa cum este prezentat în

Figura 1, SPE este figura centrală schema de finanțare a proiectului și este responsabilă pentru gestionarea diferitor detalii operaționale și financiare cu alte părți implicate.

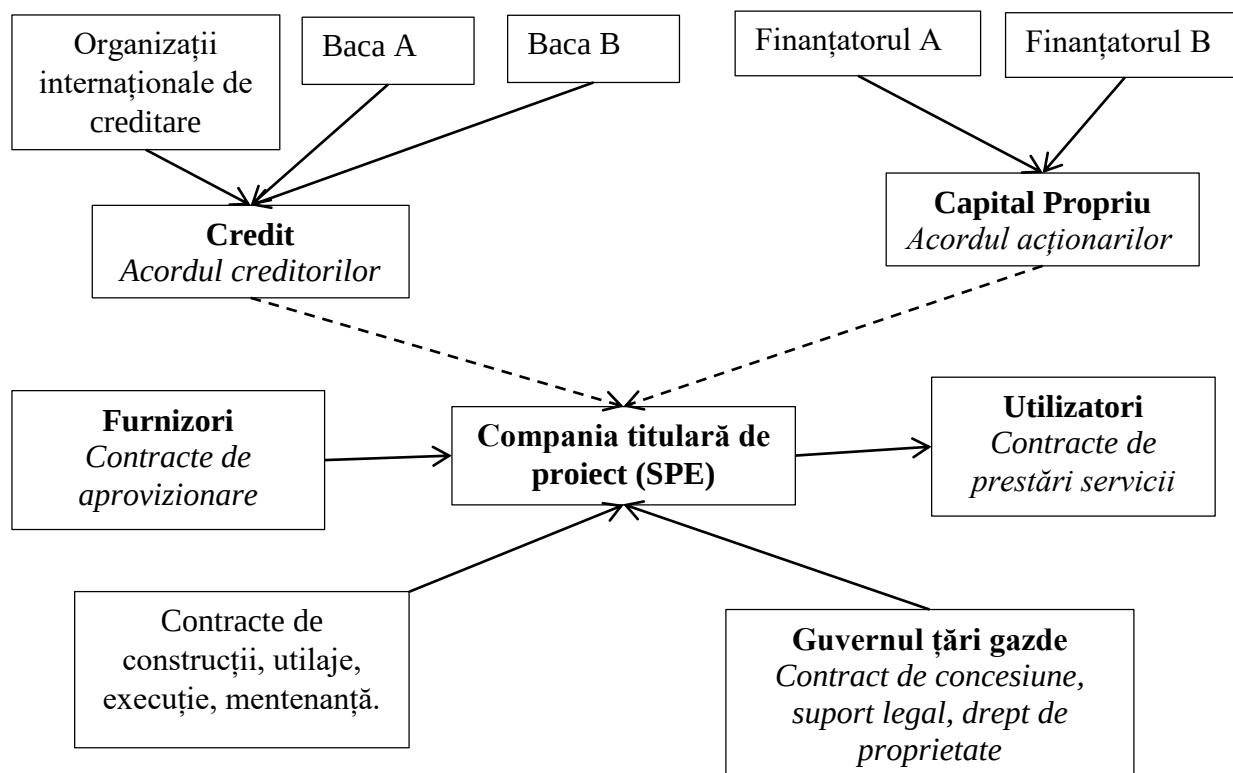


Figura 1. Structura finanțării proiectelor

Sursa: Elaborat de autor în baza [4, p. 120]

După cum se vede din figura de mai sus, finanțarea proiectelor este o schemă complicată, implică numeroase părți care joacă mai multe roluri critice în studiul de fezabilitate, proiectare și realizarea rezultatului dorit al proiectului. Aceste părți formează nucleul structurii finanțării proiectului și exemplifică legătura dintre contractele utilizate pentru gestionarea proiectului. Un principiu esențial în proiectarea finanțării este alinierea interesului părților și a rezultatului proiectului. Aceasta asigură faptul că există suficiente stimulente pentru ca fiecare parte să își îndeplinească obligațiile.

Finanțatorii (donatorii) sunt promotorii organizațiilor de finanțare a proiectelor și își asumă responsabilitățile proiectului până când un SPE funcționează. Finanțarea prin capital propriu, este mai puțin convențională și este o metodă de finanțare a proiectelor care presupune vânzarea dreptului de proprietate asupra companiei în schimbul împărțirii profiturilor viitoare ale acesteia. Finanțarea prin capital propriu este executată de către un investitor și/sau finanțare participativă (proprietatea este împărțită în mai multe acțiuni pentru a fi vândute diferitor investitori). Termenul "investitorii îngerilor" a fost conceput pentru capitaluri cu risc sporit, spre deosebire de finanțarea prin creditare, finanțarea prin acțiuni este potrivită pentru startupuri în sectoare cu creștere înaltă, necesită, de asemenea, rețele puternice, planuri de afaceri și venituri stabile pentru a consolida rentabilitatea pe termen mediu și lung.

Există patru categorii de finanțatori. Prima categorie, investitori industriali - corporațiile care beneficiază direct de activitățile noului proiect. A doua categorie, investitori publici - instituții de stat,

sau guvernamentale care promovează proiectul pentru realizarea bunăstării sociale și a interesului public. Există finanțatori contractori – cei care au un interes economic în proiect, cum ar fi construirea, sau exploatarea infrastructurii proiectului sau furnizarea de echipamente pentru proiect. Ultimele categorii sunt investitori financiari - speră să câștige profituri bune pentru investițiile lor.

Finanțatorii, așa cum se arată în Figura 1, furnizează SPE-urilor capital propriu, deși pot exista cazuri în care aceștia nu contribuie cu nimic la proiect. Mai mult, proporția capitalului propriu în capitalul împrumutat este mică, față de raportul mediu de îndatorare (de 60-80%). În ciuda procentului redus de finanțare a capitalului propriu în aceste asocieri, contractele sunt deseori concepute astfel încât să ofere stimulente suficiente pentru ca investitorii să rămână în proiect. De exemplu, o companie petrolieră, cum ar fi Petrom S.A., poate fi finanțatorul unui proiect de explorare și forare a petrolului în Angola. Petrom S.A., în calitate de investitor principal, poate fi obligat să furnizeze o proporție relativ mică de capital, băncile oferind cea mai mare parte a finanțării. Cu toate acestea, producția din acest ulei poate fi încă de importanță vitală pentru Petrom S.A. În acest caz, este suficient să presupunem că stimularea Petrom este aliniată la cea a proiectului.

Savantul Gatti Stefano consideră că creditorii sunt reținuți în ceea ce privește implicarea companiilor private în finanțarea proiectelor. Creditorii sunt reticenți și atunci când investitorii sunt și furnizori ale echipamentelor de construcție, materie primă și materiale, din cauza aparițiilor conflictelor de interes. Pe de altă parte, creditorii favorizează tranzacțiile investitorilor către beneficiarii finali a proiectului la contractele de prestări servicii (vânzări) [2, p.102].

Creditorii acordă SPE capital împrumutat. Spre deosebire de creditele corporative, creditele acordate pentru finanțarea proiectului nu sunt adesea solicitate în schimbul gajului cu activele existente ale investitorilor. În dependență de rata riscului care și-o asumă creditorul, se disting următoarele tipuri de finanțare a proiectelor:

- finanțare cu recurs total (full recourse financing), este un tip de datorie garantată care conferă creditorului drepturi asupra activelor dincolo de garanții doar pentru a acoperi rambursarea integrală a obligațiilor de împrumut ale debitorului. Finanțarea cu recurs total oferă asigurătorilor credite de 100% rambursare. Acest tip de finanțare permite creditorului să profite și să vândă activele debitorului, inclusiv activele dobândite prin împrumutul inițial, până la valoarea totală a datoriei neplătite.
- finanțare cu recurs limitat (limited recourse financing)- există o distribuție a riscurilor între creditor și debitor, creditorul are o creanță limitată asupra împrumutului în cazul neîndeplinirii obligațiilor. Finanțarea restrânsă se situează între obligațiunile garantate și obligațiunile negarantate în ceea ce privește suportul din spatele împrumutului, aceasta permite creditorului să pretindă numai asupra activelor care sunt menționate în contractul inițial de împrumut. În cazurile în care împrumutul este cu recurs limitat, pasivele se extind numai la active specifice ale investitorului în cazul în care proiectul nu reușește. În medie, creditorii oferă 60-70% din capitalul total al proiectului și, prin urmare, pot pierde mai mult în cazul eșecului proiectului [5, p.3].
- finanțare non-recurs (non-recourse financing) - creditorii își asumă majoritatea riscurilor fără a putea pretinde la active suplimentare în cazul în care are loc un împrumut garantat. La un credit ipotecar non-recurs, creditorul nu ar avea drepturi asupra oricăror active peste garanția imobiliară. Aceasta prezintă un risc colateral pentru creditor, deoarece există o șansă ca valoarea garanției să scadă sub valoarea de rambursare a debitorului. Pe măsură ce un credit ipotecar avansează, riscul

colateral va scădea pentru creditor, din moment ce mai multe porțiuni ale împrumutului sunt plătite.

În cazul factoringului fără recurs, are loc vânzarea (fără recurs) a creanțelor individuale existente, sau viitoare de către partenerul privat ale cărui servicii se plătesc la începutul fazei operaționale a proiectului, la banca de finanțare.

În prezent, metoda "clasică" de finanțare a proiectelor (acceptarea de către bancă a tuturor riscurilor asociate proiectului de investiții) se aplică rar, datorită lipsei de proiecte care ar genera profituri mari. Prin urmare, în prezent predomină metode de finanțare a proiectelor cu o cifră de afaceri limitată a băncii față de debitor. Astfel de scheme sunt utilizate nu numai la realizarea proiectelor de infrastructură, dar și la proiecte în domeniul energiei și al mineritului, metalurgie, prelucrarea petrolului și a gazelor, anumite tipuri de industrii chimice, etc.

În practica internațională, finanțarea proiectelor de PPP se asociază cu finanțare paralelă și secvențială. Finanțarea paralelă este adesea numită "co-finanțare", când mai multe instituții creditare oferă împrumuturi pentru realizarea unui proiect de investiții de mare amploare. Pe de o parte, acest lucru permite băncilor să asigure standarde referitoare la valorile maxim admisibile de creditare, pe de altă parte – se reduce riscul de creditare. Adesea, într-un astfel de grup de bănci există un inițiator sub forma unei bănci comerciale sau a unei instituții financiare internaționale, care oferă o garanție suplimentară pentru rambursarea la timp a obligațiilor de plată a debitorului. Acest lucru este facilitat prin includerea în contractele de creditare a prevederilor "cross default", care dau creditorului dreptul de a recupera anticipat datoria (iar, uneori, alte sancțiuni) în cazul în care debitorul nu își îndeplinește obligațiile de plată față de orice alt creditor care participă la finanțarea în comun a proiectului [8, p.80-93]. În prezent, există două forme de co-finanțare:

- finanțare paralelă independentă, atunci când fiecare bancă încheie un contract de creditare și finanțează partea sa din proiectul de investiție (subproiectul);
- co-finanțare, în care creditorii acționează ca un singur grup (consorțiu, sindicat): se încheie un contract de creditare multilateral, se formează consorțiul, managerul băncii pregătește și semnează contractul de creditare, mai târziu banca îndeplinește funcții de control în cadrul contractului monitorizând proiectului de investiții finanțat).

O altă categorie de creditori pot fi investitorii de pe piața de capital, care investesc în compania de proiect și obțin obligațiuni a proiectului. Aceste obligațiuni sunt vizate de investitori instituționali, cum ar fi fondurile de pensii și companiile de asigurări care dispun de resurse financiare și sunt dispuși să dețină aceste obligațiuni pe termen lung. Aceste obligațiuni sunt adesea subscrise de asigurători de renume monoline, care oferă o anumită certificare pentru investitori. Cu toate acestea, criza financiară din 2008 a pus în discuție reputația majorității acestor asigurători monoline; ceea ce a dus la o reducere accentuată a numărului și a volumului de emisiuni de obligațiuni de finanțare a proiectelor.

Totodată, finanțarea proiectelor trebuie să se bazeze pe previziunile viitoarei dezvoltări a proiectului și a companiei de proiect care depinde de eficiența funcționării companiei de proiect și de succesul proiectului. În finanțarea proiectelor, este importantă strategia de dezvoltare a proiectului și perspectivele strategice de dezvoltare al afacerii respective. În plus față de aceste caracteristici, următoarele principii sunt tipice pentru finanțarea proiectelor:

- analiza sistemică, distribuirea riscurilor între părțile implicate în proiect și monitorizarea acestora;

- utilizarea indicatorilor care caracterizează "marja de siguranță" a proiectului;
- metoda licitației pentru selectarea furnizorilor și a contractorilor;
- elaborat sistemului de drept contractual;
- monitorizarea complexă a realizării proiectului.

În acest context, este extrem de importantă și securitatea finanțării proiectelor deoarece există riscuri de piață, construcții + finalizare, modificarea ratelor de schimb, conflicte cu creditorii, erori tehnice, probleme de mediu și politic etc., ce trebuie gestionate prin licențe și contracte pe termen lung. De exemplu, în ceea ce privește un proiect energetic de furnizare a combustibilului trebuie de încheiat un acord de 25 de ani pentru a furniza un anumit tip de carburant, trebuie acoperite împrumuturile internaționale, iar cu guvernul țării gazdă trebuie încheiate contracte de concesiune minimizând astfel riscurile comerciale și de țară.

Concluzii

În concluzie putem spune că finanțarea proiectelor este o structură de împrumut care se bazează în primul rând pe fluxul de numerar al companiei pentru rambursare, cu activele, drepturile și eforturile asociate SPE deținute ca garanții secundare. Comunicarea proactivă între toate părțile, precum și integritatea datelor sunt esențiale pentru asigurarea unei finanțări reușite pentru proiect. Dezvoltarea instrumentelor de parteneriat public-privat implică extinderea utilizării mecanismelor de leasing, concesiune și practica finanțării mixte a proiectelor de PPP, utilizarea cărora reprezintă efort considerabil pentru capitalul privat. În acest sens partenerul public trebuie să creeze un climat de investiții favorabil și să accelereze încorporarea garanțiilor de stat pentru asigurarea viabilității acestor relații.

Bibliografie

1. Basel Committee on Banking Supervision. Understanding the challenges for infrastructure finance, 2014. <https://www.bis.org/publ/work454.pdf>
2. Gatti S. Project finance in Theory and Practice: Designing, Structuring, and Financing Private and Public Projects 2nd Edition. Academic press, 2012. p.102
3. International project finance: review and implications for international finance and international business. https://www.researchgate.net/publication/315526602_International_project_finance_review_and_implications_for_international_finance_and_international_business
4. Morrison R. The principles of project finance. [Taylor & Francis](#), 2016. 590 p.
5. Muellner J. International project finance: review and implications for international finance and international business. In: ResearchGate, 2017. p.3-30
6. Project Finance International. <http://www.pfie.com/>
7. Yescombe E. R., Farquharson E. Public-Private Partnerships for Infrastructure 2nd Edition. Butterworth-Heinemann, 2018. 548 p.
8. Смирнов А.Л. Юридические аспекты и вопросы востребованности проектного финансирования. Юридическая работа в кредитной организации. № 4(30), 2011. с. 80-93.

МЕТОДОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ УСЛУГ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

БАЛЕЕВА Ю.С.

доцент Казанского государственного энергетического университета

Аннотация

В статье представлена методология исследования клиентоориентированности потребителей в рамках обеспечения потребительской ценности услуг розничных торговых сетей. Обозначены четыре основных эволюционных этапа развития теории клиентоориентированности потребителей, которая стала формироваться, начиная с 18 века по настоящее время. На основе анализа отечественных и зарубежных концепций клиентоориентированного подхода выделены три группы ориентации, в том числе ориентация на рынок, ориентация на клиента и близость клиенту. Установлено, что клиентоориентированность является важным инструментом ценностного развития услуги торговли, так как позволяет разрабатывать уникальное предложение для потребителей, выстраивать соответствующие бизнес-процессы торговой услуги и разрабатывать организационную культуру торговой организации. Выделены основные уровни развития клиентоориентированности: индивидуальный уровень - на уровне сотрудника, организационный уровень - клиентоориентированность организации, межфирменный уровень - клиентоориентированность цепочки создания ценности. Особенностью методики оценки клиентоориентированности потребителей является применение ценностного подхода, которые заключается в оценке вовлеченности персонала в создание потребительской ценности услуги розничной торговой сети и эффективности предоставления торговой услуги. Апробация ценностного подхода осуществлена по трем розничным торговым сетям позволила выделить направления совершенствования торговой услуги, направленные на обеспечение клиентоориентированности.

Ключевые слова: клиентоориентированность потребителей, ценностно-ориентированное развитие, услуги розничных торговых сетей.

Новой тенденцией в создании ценности торговых услуг является клиентоориентированная стратегия. Система сервиса, создание удобств и персонифицированных отношений являются основой клиентоориентированного подхода для управления торговыми организациями. Клиентоориентированность как фактор развития потребительской ценности подчеркивается в трудах Болдака Р. «...крупная компания должна стремиться быть клиентоориентированной, виртуальной и нацеленной на удовлетворение намерений потребителя (будущих потребностей), то есть активно создавать потенциальный спрос, управлять им и вести потребителя за собой. Для этого необходимо внедрять клиентоориентированные бизнес-модели, «где свободные от излишков продукты и каналы распределения интегрируют и тесно взаимодействуют с ключевыми ценностями потребителей»; внедрять бизнес-модели, удовлетворяющие намерения потребителя» [1].

Гипотезой исследования является то, что клиентоориентированность потребителей является основным элементом формирования потребительской ценности услуги розничной торговой сети, так как персонифицированный подход позволяет удерживать лояльных покупателей, предложение по новым запросам – привлекать новых и нелояльных потребителей.

Суть клиентоориентированного подхода в современном аспекте: продавать как можно больше товаров и в полной степени предоставлять потребительскую ценность торговой услуги одному покупателю, в отличие от предыдущих подходов, когда один бренд необходимо продать как можно большему числу покупателей. Система клиенто-ориентированного подхода включает комплекс инструментов, направленных на удержание лояльных покупателей за счет

удовлетворения совокупной потребительской ценностью торговой услуги, формирование положительного потребительского опыта и выстраивание с ними долговременных отношений [2-5].

Рассмотрим генезис и взаимосвязь клиентоориентированности в системе развития потребительской ценности услуг розничных торговых сетей. Развитие клиентоориентированного подхода включает несколько этапов как обозначено Чкаловой ОВ, Луневым ВВ[6]., Ефремовой МВ. Достижения клиентоориентированности важно учитывать в формировании цепочки потребительской ценности, организации коммуникаций с потребителями и контрагентами цепи.

Первый период 18-19 вв. предусматривал взаимодействие потребителей и продавцов в роли ремесленников, лавочников. Спрос и предложение были уравновешены, так как ремесленники изготавливали и реализовывали товар самостоятельно. Ориентир был на клиента и полное удовлетворение потребительской ценностью, так как работали под заказ потребностей клиента. Второй период - начало-середина 20 в. Основным аспектом клиентоориентированности было предоставление более доступных цен посредством применения новых современных технологий организации массовых производств. Актуальность на персонализированные продажи на тот период снизилась. Применялся директ-маркетинг, являющийся прообразом клиентоориентированного подхода. Основным инструментом являлась цена. Принимая во внимание, что ценность формируется через отношение удовлетворённости и затрат потребителей, на данном этапе минимизация затрат потребителя была основным клиентоориентированным запросом. 3 этап - конец XX в. - с приходом зарубежных ритейлеров и производителей ускоренный переход российскими торговыми организациями на клиентоориентированный подход, применением мерчендайзинговых технологий, организацией эффективного распределения торгового пространства, внутренней рекламы, выкладки товаров. Клиентоориентированность через прямой контакт с потребителем. Основной ценностью услуги торговой сети является повышение качества обслуживания, выстраивание коммуникаций с потребителями. Четвертый этап – 21 в. – клиентоориентированность в сетевом формате на межфирменном уровне, в том числе на уровне персонала. Сервис предпродажный и продажный как система, обработка личных данных клиентов, переход на персонализированный клиентский подход. Все эти запросы предопределили развитие ценностноориентированного подхода в предоставлении торговой услуги. Формирование совокупной потребительской ценности, начиная от сельхозтоваропроизводителя и завершая конечным потребителем.

Описание методологии клиентоориентированности впервые стали появляться в трудах во второй половине XX в. Категория «клиентоориентированность» первоначально рассматривалась на микроуровне и позиционировалась с точки зрения «ориентации на рынок» такими учеными как Р. Drucker, А. Kohli, Т. Levitt, J. Narver, S. Slater, В. Jaworski. В своих трудах Drucker определил, что только в маркетинге ценность основывалась на удовлетворении потребителей необходимыми товарами с соответствующими потребительскими свойствами.

Концепция рыночной ориентации Kohli и Jaworski [7]. (MARKOR) начала сформировываться в начале 90-х годов прошлого века, где клиент являлся источником прибыли организации, поэтому рыночные информационные потоки о потребительской ценности должны исходить не только от отдела маркетинга, но из любого другого подразделения организации. Не достаточно получить информацию о запросах клиентов, важно удовлетворить их потребности

лучше по сравнению с конкурентами. Их эмпирические исследования показали, что клиентоориентированные сотрудники не будут совершать негативные действия в разрезе стратегии предприятия, а будут ориентированы на совершение сделок, на удовлетворение потребительской ценности, что позволит получить прибыль организации. Следует отметить, что ориентацию на клиента рассматривалась с разных позиций.

Таблица 1 - Обобщение клиентоориентированного подхода по трем группам ориентации [8].

Ориентация	Ученые	Содержание
Клиентоориентированные продажи	Weitz, Saxe	Ориентация на потребителя посредством организации помощи при продажах
Ориентация на рынок	Shapiro, Kohli, Jaworski, Narver, Slater Deshpande, Farley	Организационная культура компания, построенная на постоянном сборе рыночной информации по текущим и будущим потребностям клиентов
Ориентация на клиента	Narver, Slater, Ламбен, Hennig-Thurau T., Deshpande et al.	Клиент является основным приоритетом по сравнению с другими стейкхолдерами, так как обеспечивает прибыльность компании в долгосрочном периоде
Близость к клиенту	Peters, Waterman	Активное взаимодействие с клиентами с целью обеспечения необходимым сервисом и качеством, а также адаптации продукции под нужды и требования потребителей.

По выделенным подходам клиентоориентированности потребителей, сделанных Рожковым А.Г., группой учёных Нижегородского госуниверситета, можно определить общие характеристики для компаний, которые ориентированы на рынок и клиента. Клиент является основным источником для разработки составляющих потребительской ценности торговой услуги. стратегических и тактических решений компании, на основе его потребностей разрабатываются новые продукты и услуги, предоставляются необходимые сервисы и дополнительные услуги. В целом необходимо констатировать, что формируется организационная культура компании, которая направляет усилия всех структурных подразделений под ценностные запросы потребителей.

В рамках ценностного подхода клиентоориентированность позволяет максимизировать ценность для потребителей, снижая транзакционные издержки за счёт сотрудничества и взаимодействия с клиентами. Именно клиентоориентированность позволяет создавать уникальные преимущества посредством разработки предложений для потребителей более интересных по сравнению с конкурентами ценности. Высокий уровень ценности будет выражаться в уникальных продуктах или услугах, а самое главное в рамках взаимодействия клиентоориентированных на потребителей бизнес-процессов, управленческих решений и организационной культуры торговой организации.

Современные тренды потребительского рынка расширяют возможности для потребителей дополнительными сервисными составляющими в рамках услуги розничных торговых сетей, поэтому правомерно мнение Ф.Котлера, что ориентация должна быть не только на потребности клиентов, но и на дополнительные характеристики «...преуспевающие компании повышают

ценность своей клиентской базы, опережая прочих по уменьшению доли малоприбыльных клиентов, увеличению продолжительности взаимодействия с каждым клиентом, превращению малоприбыльных клиентов в выгодных - либо отказа от них и концентрации внимания на высокоценных клиентах» [9].

Клиентоориентированность как фактор потребительской ценности в настоящем исследовании рассматривается с трех позиций: потребителя и персонала, межфирменного взаимодействия, которые обеспечивают уровень развития услуг розничных торговых сетей, обеспечивая совокупную ценность цепочки создания потребительской ценности. Градация на три уровня прослеживается в ряде работ Клепневой ОВ[10]., Рожковым А.Г, В.А.Ребязиной, М.М.Смирновой[11]. и других, представленных в таблице 2.

Таблица 2 - Уровни клиентоориентированности

уровни	объекты	Авторы, которые исследовали клиентоориентированность	
Индивидуальный уровень	кlientоориентированность сотрудника	Р. Сакс (R. Saxe), Б.А. Уайтц (B.A. Weitz)	Апенько, А.А. Костянян, Н.И. Попов, В.А. Ребязина, А.Г. Рожков, М.М. Смирнова, О.А. Третьяк, М.Н. Шавровская, М.Ю. Шерешева, О.И. Ширшова, Чкалова ОВ, Ефремова М.В., О.У. Юлдашев
Организационный уровень	Клиентоориентированность организации, департамента или подразделения	А. К. Коули (A.K. Kohli), Ф.Э. Уэбстер младший (F.E., Jr. Webster), Дж. Ю. Фарли (J.U. Farley), Б.П. Шапиро (B.P. Shapiro), Б. Дж. Яворски (B.J. Jaworski) Narver, S. Slater,	
Уровень межфирменного взаимодействия	Клиентоориентированность контрагента в цепочки создания ценности	К.Г. Грюнерт (K.G. Grunert), К. Мормэн (C. Moorman), А. Риндфляйш (A. Rindfleisch), Ю. Элг (U. Elg) Narver, S. Slater,	

В контексте настоящего исследования в рамках ценностно-ориентированного подхода под клиентоориентированностью потребителей понимается комплекс инструментов, обеспечивающих создание совокупной потребительской ценности для клиента посредством положительного потребительского опыта и долговременных отношений, формируемых под влиянием эффективной системы менеджмента качества организации услуги розничной торговой сети.

В следующих исследованиях Narver J., Slater S. [12] обращают внимание на постоянных покупателей, удовлетворение их потребностей через полное их вовлечение в цепочку создания ценности продукта с учетом потребностей не только покупателей, но и всех членов канала товародвижения или цепочки создания потребительской ценности[13]. Авторы определяют

маркетинговую концепцию как специфическую организационную культуру, состоящей из совокупности норм и ценностей, в которой клиент во главе деятельности организации. Это важная составляющая ценна в разрезе розничной торговой сети, так контрагенты взаимодействия услуги, в том числе потребитель, совместно создают совокупную потребительскую ценность. В исследованиях Narver, Slater представлена взаимосвязь рыночной ориентации и инновационной активности организаций, полагая, что исследуя потребности рынка, организация мобильно реагирует на запросы и встраивает инновационные решения в свою деятельность.

Преимуществом концепции Ramani, Kumar[15] применительно к торговому сектору важно обозначить, что они подчеркивают вовлеченность потребителей. рассматривают количественную оценку измерения клиентской стоимости. Недостаточным является то, что не учтено для торговой услуги важная составляющая персонал – контент взаимодействия с потребителем.

Выделим концептуальную модель Ойнер О.К[16] рыночной ориентации компании, основанный на оценке влияния на результаты в бизнесе с применением клиентоориентированной концепции[17]. Эта современная модель полезна для розничного сектора экономики тем, что присутствует корреляция между расходами и результативностью, т.е. потребительская ценность позволит спланировать прибыль для экономического субъекта хозяйствования. Данный подход и в трудах Чкаловой О.В. применяется как «...способность организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей покупателей, также клиентоориентированность является инструментом формирования лояльных покупателей. Также уровень клиентоориентированности отражает выбор предпринимателей между сиюминутными и долгосрочными целями[18].

Таким образом, в самом общем смысле клиентоориентированность «...это характеристика самого бизнеса. Она отражает место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников» [19]. Как отмечает Рожков А.Г. «клиентоориентированность - это стратегия предприятия, направленная на учет и удовлетворение потребностей клиента и формирование максимально-комфортных отношений с ним. Цель: обеспечить долгосрочное профессиональное взаимодействие» [19], которая позволяет выстраивать на долгосрочной основе взаимоотношения розничных торговых сетей и клиентов, разрабатывать соответствующие программы лояльности, формировать межфирменные коммуникации внутри самой сети.

При этом согласимся с позицией Лосева С.В., что «...клиентоориентированность - это усилия компании по изучению потребностей потребителей, созданию ценности для них и развитию навыков предугадывать новые потребительские проблемы», но для розничных торговых сетей важной составляющей является ориентация и на персонал, который формирует качество торгового обслуживания, реализует выполнение стандартов системы менеджмента качества[20].

Лояльность клиентов оценивается через их удовлетворенность потребительской ценностью услуги с помощью специальных программ лояльности, позволяющих пользоваться услугами торговой сети по максимально выгодным условиям, дополнительно мотивируя постоянных покупателей к сотрудничеству и к формированию совместной потребительской ценности. И второй составной частью является издержки потребителя. Если клиент ориентируется не только на цену и его затраты, то важной составляющей является эмоциональная

лояльность покупателей через удовлетворенность имиджем бренда, общественной активностью, корпоративной социальной ответственностью. Именно лояльные клиенты позволяют увеличивать средний чек, обеспечивать положительную репутацию, являются эффективным элементом сарафанного радио, потенциальными потребителями новых услуг и товаров [21].

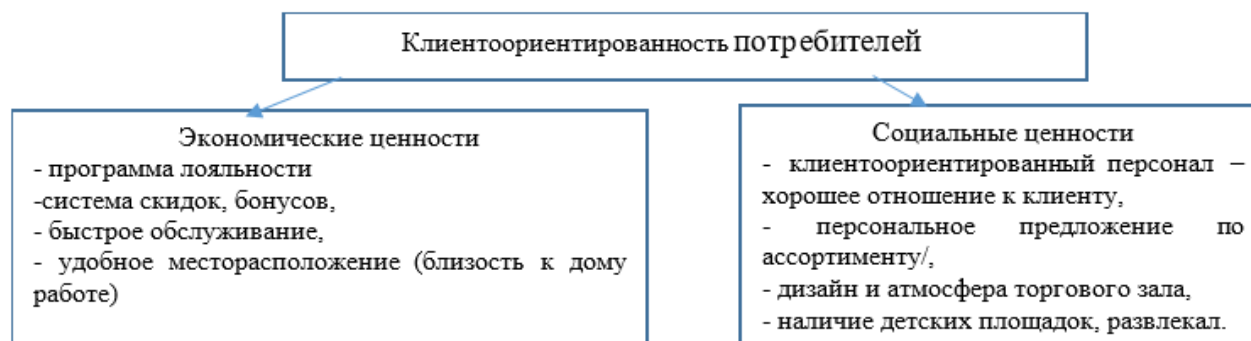
Доля современного ритейла в России уже достигла 61%. Ожидается, что к 2021 году она повысится до 79% и приблизит Россию к европейским показателям. Быстрыми темпами растет число покупателей собственных торговых марок сетей. Сейчас доля СТМ составляет всего 5% от рынка FMCG, но пенетрация (количество покупателей) при этом достигает 96%. Качеством продуктов удовлетворена почти половина покупателей, но больше всего в СТМ потребителя привлекает низкая цена. Наблюдается рост доли профессиональных «охотников за скидками» — cherry pickers покупателей, корзина которых более чем на 50% состоит из товаров по скидочным предложениям. За пять лет доля любителей промо выросла с 3% до 16%, а количество не экономящих потребителей снизилось в два раза [22]. Эта статистика свидетельствует о системной работе с лояльными покупателями. СТМ позволяет привлекать новых клиентов за счет минимизации издержек и качественных потребительских характеристик продукции и услуг.

Важно отметить что ряд авторов рассматривают удовлетворенность потребителей, то есть их обеспечения потребительской ценностью через такую категорию как потребительский опыт. Так, Шмидт интерпретирует «... «потребительский опыт» как восприятие, чувства и мысли потребителей во время взаимодействия с товарами и брендами на рынке, в процессе потребления, а также воспоминания об этом опыте» [23]. У нелояльных потребителей может быть небольшой потребительский опыт и степень удовлетворенности.

Чтобы превратить новых клиентов в регулярных покупателей, приносящих прибыль, нужно эффективно работать с лояльностью. Лояльность или потребительская удовлетворенность добывается через удобную и быструю доставку, регулярные подарки приятные мелочи, высокое качество товара, бонусы за отзывы, триггерные e-mail-рассылки, push-оповещения, скидочные и накопительные карты, акции “пригласи друга”, различные акции и скидки и т.д. [24].

При рассмотрении клиентоориентированности потребителей важно выделить экономическую и социальную составляющие. В рамках экономической составляющей будут различные программы лояльности, экономические выигрыши, которые предоставляются потребителю розничными торговыми сетями. К социальной составляющей будет относиться потребительские ценности эмоционального, психологического, нравственного характера. Социальные связаны с личностью покупателя, с его эмоциями, которые являются главенствующим в современных условиях высокой конкуренции на рынке розничных торговых услуг (рисунок 1)

Рисунок 1 – экономические и социальные составляющие клиентоориентированности потребителей



Рассмотрим следующие подходы. В своих трудах Narver J., Slater S. подчеркивают важность межфункциональной координации в распространении рыночной информации в организации, а также ориентации и лояльности к клиенту; ценностное предложение клиенту должно быть выше, чем у конкурентов, необходимы знания потребностей и требований клиента, регулярная проверка удовлетворенности клиентов, послепродажное обслуживание и сервис. Авторы представили концепцию маркетинга как особую организационную культуру со своими корпоративными нормами и ценностями, в центре которой является потребитель. При этом важно отметить что ценностный подход использован в определениях Narver, Slater, Deshpandé, Farley, Webster.

Важным аспектом рыночной ориентации является создание ценности для клиента во всей цепочке товародвижения. У. Эльг [25] представил межфирменную клиентоориентированность с использованием инструментов транзакционного маркетинга, по результатам исследования партнерский взаимоотношений провел анализ процессной ориентации организации на рынок в рамках создания ценности для клиента. Отметим, что Kohli и Jaworski, Kohli, Нарвер, Слейтер проводили эмпирические исследования, применяя широкую выборку и количественные измерения, в основном по данным промышленных предприятий, которые разрабатывают и производят определенный физический продукт, используют посредников и других участников, чтобы вывести продукт на рынок. Розничная торговля основана на сочетании услуг, приобретении оборудования и реализации продуктов, является более сложной по структуре [26], так как в ней предусмотрена координация разветвленной сети магазинов и партнеров, чтобы представить уникальное предложение [27]. Как и в других сферах услуг, розничная торговля - это прямые контакты с клиентами, ежедневные взаимодействия и ориентации. Кроме того, ритейлеры мобильное реагирование на рыночные запросы и поведение. Учитывая, что розничные торговые сети действуют на местных, региональных и национальных рынках, в том числе на корпоративном или межфирменном уровне, следовательно, организация должна быть клиентоориентирована на рынок на нескольких уровнях.

Таким образом, рассмотрев существующие методологические подходы к исследованию клиентоориентированности потребителей установлено, что в современных условиях роль вентилиационная торговые сети должно уделять наибольшее внимание установление коммуникации с потребителями, получили природные связи, обеспечивать максимальное достижение потребительской ценности через призму социальных и экономических аспектов.

Литература:

1. Baldock R. The Last days of the Giants? 2000

2. Ефремова М.В., Чкалова О.В. Обобщение и систематизация подходов к определению понятия "клиентоориентированность" // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2016. – № 2 (42). – С.17-25
3. Бусаркина В. В. Понятие клиентоориентированности предприятия и проблемы ее оценки // Проблемы современной экономики, 2007. №4 (24). С. 179–182
4. Зинкевич А. Секреты клиентоориентированности. М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2013. 43 с.
5. Третьяк О.А., Рожков А.Г. Ориентация на клиента: моделирование и диагностика // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2012. №4(46). С. 76-84
6. Чкалова О.В., Лунев В.В. Генезис клиентоориентированного подхода в России и за рубежом // Вестник СамГУПС. 2014. № 2 (24). С. 143-147.
7. Kohli, A., Yavorsky, B. (1990) "Market Orientation: Construction, research proposals and managerial implications," Journal of Marketing, No. 54, p.1-18.
8. Фролов В.Г., Любимова М.В., Савицкая Т.В., Храмова И.Ю., Чемоданова Ю.В., Чикулишева Т.К. Методы оценки эффективности управления организацией при реализации клиентоориентированного подхода // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 16. – С. 16-26.
9. Рожков А.Г. Формирование и развитие отношений клиентоориентированной компании диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нац. исслед. ун-т "Высш. шк. экономики". Москва, 2012
10. Котлер Филип Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. СПб.: Питер, 2006. 464 с., С.58
11. Управление клиентоориентированностью персонала в международной компании : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Клепнева Ксения Владимировна. - Москва, 2016. - 189 с., с.7-8
12. А.Г.Рожков, В.А.Ребязина, М.М.Смирнова Ориентация компании на клиента: результаты эмпирической проверки на примере российского рынка // Российский журнал менеджмента 33 Том 12, № 3, 2014. С.33–58
13. Чкалова О.В., Валеева Ю.С. Смена экономической парадигмы торговли в условиях инновационной активности торговых сетей // Научное обозрение: теория и практика.- 2018.-№9.-С.64-7
14. Narver J.C., and S.F. Slater. 1990. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // Journal of Marketing 54(4):20–35
15. Narver J. C., Slater S. F. and MacLachlan D. L. (2004), Responsive and Proactive Market Orientation and New-Product Success. Journal of Product Innovation Management, 21: 334–347.
16. Kumar N., Sheer L. Kotler P. 2002. From market driven to market driven. European Management Journal. Vol.18, No.2.
17. Ойнер О.Г., Латышова Л.С. Клиентоориентированность персонала - ключевой фактор клиентоориентированности компании В сборнике: Современный менеджмент: проблемы и перспективы Сборник статей: в двух частях. 2016. С. 343-346.

18. Ойнер О.Г., Латышова Л.С. Влияние рыночно-ориентированного поведения компаний на результативность бизнеса. Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. 2009. Текст в 3 кн. М.: Изд.дом ГУ-ВШЭ. Кн.2. С.287-296
19. Чкалова О.В., Юхнева Е.А. Взаимосвязь культуры, клиентоориентированности и конкурентоспособности торговых организаций В книге: Актуальные проблемы экономики и управления Сборник научных статей. Электронное издание. 2016. С. 314-317.
20. Клиентская ориентация фирмы
http://www.crmonline.ru/phparticles/show_news_one.php?n_id=402 (дата входа 13.02.2019)
21. Рожков А.Г. Формирование и развитие клиентоориентированной компании: дис.. канд. экон. наук, 2012. URL: http://www.hse.ru/data/2012/05/31/1225457000/disser_Rozhkov.pdf (дата обращения 8.11.2015 г.), с.22
22. Лосев С.В. Равнение на клиента: основные принципы построения клиентоориентированной организации // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 31-41., с.35
23. Schmitt, B. H. Experience Marketing: Concepts, Frameworks and Consumer Insights // Foundations and Trends in marketing. - 2010. – No.2. - Vol. 5.
24. <https://www.shopolog.ru/metodichka/attracting-clients/kak-nayti-balans-mezhdu-uderzhaniem-klientov-i-privlecheniem-novyh/>
25. Elg U. Market orientation processes in retailing: a cross-national study: European Journal of Marketing Vol. 41 No. 5/6, 2007
26. McGoldrick, P. (2002), Retail Marketing, 2nd ed., McGraw-Hill, London
27. Dawson, J. (2000b), "Viewpoint: retailer power, manufacturer power, competition and some questions of economic analysis", International Journal of Retail & Distribution Management, Vol. 28 No. 1, pp. 5-8.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Мария КОЖОКАРУ

Государственный Университет Молдовы

Abstract

This article addresses price discrimination in a digital economy. Particular attention is paid to the problems of personalized pricing and the possibilities of legislative solutions to antitrust issues related to price discrimination strategies on online platforms.

Keywords: price discrimination, digital economy, antitrust regulation.

Введение

В условиях цифровой экономики процессы распределения, обмена, потребления происходят в виртуальной среде. «Рожденные в эпоху цифровизации – digital natives» нуждаются в виртуальных услугах, виртуальных магазинах, что в свою очередь, порождает необходимость в электронной торговле, электронного менеджмента т.д. [13] Соответственно, появились виртуальные деньги – как инструмент формирования цен. Процесс «оцифрования» денег привел к огромной экономии времени и затрат как для продавцов, так и для потребителей.

Виртуальные предприятия продают виртуальные блага через интернет-магазины (online sales), соответственно затраты, издержки этих предприятий отличаются от затрат и издержек обычных предприятий, производящих аналогичные блага и продающие их традиционным способом (offline sales). Это, в свою очередь, влияет на процесс ценообразования и на уровень цен, сложившихся в экономике. К такому заключению пришли ученые Э. Бриньолфссон и М. Смит в начале этого столетия, которые утверждают, что «Интернет является более эффективным каналом заключения сделок в плане цен...». В тоже время они отмечают, что дисперсия цен объясняется влиянием таких факторов как брендинг, осведомленность покупателей, доверие [2]. Их доводы основываются на предположении что «... уникальные характеристики Интернета приведут к почти идеальному рынку, ..., на котором «месторасположение» ритейлера не имеет значения, потребители полностью информированы о ценах и товарных предложениях, а все ритейлеры получают нулевую экономическую прибыль. Несомненно, что электронная коммерция снижает затраты и положительно влияет на формирование цен, но в то же время существуют неподтвержденные данные о том, что Интернет может быть не совсем эффективным» [13].

Еще одно нововведение в области ценообразования в условиях цифровой экономики – то установление цен предложения, основываясь на поисковом поведении потенциальных клиентов. М. Армстронг и Дж. Чжоу исследовали поведение фирм в условиях конкуренции и пришли к выводу, что фирмы могут иметь стимул предлагать более низкую цену при первом посещении виртуального магазина потребителем, чем при повторном посещении. [1, с 248] Такая тактика ценообразования может затем привести к повышению равновесного уровня цен на рынке данного товара/услуги. Согласно фундаментальным принципам экономики некоторые потребители готовы платить за один и тот же товар больше, чем остальные. Зная это, менеджеры компаний применяют техники динамического ценообразования, чтобы определить, сколько готов платить каждый клиент. Благодаря этой стратегии потребители, которые высоко ценят товар, будут

платить за него немного больше чем клиенты, которые сомневаются в необходимости его приобретения. Поэтому, продавцы скорее примут решение предложить им скидку, чтобы повлиять на решении последних. В результате бренд сможет увеличить число продаж, клиентов и прибыль.

Обсуждение проблемы исследования

В связи с вышеизложенным, в настоящее время уделяется особое внимание проблемам формирования цен в условиях цифровой экономики как на макро, так и на микроуровне. Особый интерес для исследователей и практиков представляют вопросы ценовой дискриминации. Некоторые авторы считают, что с развитием информационных технологий фирмы получают более подробную цифровую информацию о своих потенциальных и предыдущих клиентах, что обеспечивает новые механизмы ценовой дискриминации. В частности, когда фирмы располагают информацией о предыдущем покупательском поведении потребителей, они могут использовать эту информацию, чтобы предлагать разные цены и / или продукты потребителям с разной историей покупок. Сегодня продавцы, используя «альтернативные» или «динамичные» ценовые модели, назначают цены в соответствии с каналом распространения, временем и характеристиками конкретного клиента [5].

Анализ влияния и последствий ценовой дискриминации на основе истории покупок в условиях монополии и конкуренции показал, что в ситуациях, когда фирмы обладают значительной рыночной властью (монополией), фирмы получают выгоду после получения информации, но это может привести к тому, что потребители будут более осторожны при раскрытии информации, что может отрицательно повлиять на уровень прибыли фирмы. На конкурентном рынке ситуация немного отличается от монополии. Если конкуренты осознают, что фирмы владеют информацией об истории закупок, больше информации может привести к более интенсивной конкуренции после получения информации. Однако, прежде чем информация будет получена, потребители могут стать менее чувствительными к цене, поскольку предельные потребители могут получить более выгодное ценовое предложение в следующем периоде, если они не переключат бренды в ответ на снижение цен. Это может привести к более мягкой конкуренции, прежде чем фирмы получают доступ к этой информации. С появлением на рынке новых потребителей этот эффект ослабевает, поскольку для новых клиентов теперь на цены меньше влияет тот факт, что эти новые клиенты имеют более низкую оценку для фирмы.

В то же время, такие технологии цифровой экономики как аналитика данных и алгоритмизация ценообразования, позволяют использовать цифровые инструменты для участия в персонализированном ценообразовании, форме ценовой дискриминации, которая предполагает взимание с потребителей разных цен в зависимости от их готовности платить. В результате цены корректируются в зависимости от готовности потребителей платить (Willingness To Pay – WTP), что до сих пор ассоциировалось с теоретическим сценарием совершенной ценовой дискриминации. В настоящее время, персонализированное ценообразование по принципу WTP отличается от понятия ценовой дискриминации первой степени (совершенной дискриминации) которую ввел английский экономист Альфред Пигу в 1920 году.

Персонализированное ценообразование определяют, как практику установления цен для потребителей на основе их личных характеристик и поведения [12]. Традиционная экономическая теория предполагает, что персонализированное ценообразование может повысить эффективность

рынка. Это связано с тем, что потребители нижнего уровня могли бы получить доступ к продуктам и услугам, которые обычно были бы слишком дороги для них, позволяя при этом фирме сохранить прибыльность потребителей высокого уровня. Другими словами, потребители с высоким WTP будут перекрестно субсидировать тех потребителей, у которых WTP ниже рыночной цены в условиях конкуренции. В результате общее благосостояние в сценарии персонализации цен больше, чем в сценарии с единообразной ценой.

Хотя персонализированное ценообразование может повысить эффективность распределения ресурсов и принести пользу малоимущим потребителям, которые в противном случае были бы недооценены, иногда это может привести к потере общего благосостояния потребителей. Более того, если такая практика проводится с использованием непрозрачных или вводящих в заблуждение средств, существует риск того, что они уменьшат доверие рынка и создадут ощущение несправедливости, потенциально ослабляя участие потребителей на цифровых рынках. В связи с этим, в июне 2018 года комитеты ОЭСР по защите прав потребителей и конкуренции обсудили неоднозначные и многоплановые последствия персонализированных цен, в частности, заслуживают ли риски персонализированных цен политическое вмешательство и, если да, то каковы наиболее подходящие инструменты конкуренции и защиты потребителей. обратиться к ним [11]. Однако персонализация цен не происходит в вакууме. Цифровизация цен и продаж не только позволяет фирмам использовать подробную информацию о личных характеристиках своих клиентов и привычках потребления, но также и внедрять методы, направленные на повышение цены, которую потребители готовы платить, используя свои предубеждения [14, с. 260].

Например, фирмы применяют различные методы, чтобы вызвать беспокойство у потребителей, например, всплывающие окна «горящие предложения» или путем усиления конкуренции с другими потребителями, предположительно заинтересованными в том же предложении (например, «2 других клиента уже просматривают это предложение»). Персонализированное ценообразование уже давно применяется в дилерских автоцентрах. Цель их специалистов по продажам – определить, сколько готов заплатить за автомобиль каждый клиент. Они оценивают одежду посетителя, его автомобиль, ответы на простые вопросы (Где вы живете? Чем занимаетесь?), манеру общения. Все это помогает создать индивидуальный ценовой профиль для каждого клиента.

В исследованиях ОЭСР приводится пример «дискриминационного левериджа» на рынках электронной коммерции [4]. С экономической точки зрения это очень важный фактор, который следует принимать во внимание, поскольку, как указывает существующая литература, фирмы, используя нечестную практику, могут манипулировать кривой спроса в свою пользу, увеличивая, таким образом, излишки производителей в ущерб менее искушенные потребители [8, с.101-116]. Наиболее очевидное преимущество персонализированных цен будет предоставлено возможностью для потребителей приобретать товары и услуги, из которых они были бы исключены в противном случае.

Это связано с тем, что фирмы, применяющие персонализированные цены, смогут сохранить или повысить свою маржу, увеличив цену для тех, у кого более высокий WTP, и снизят цену для тех, кто готов платить меньше. Поначалу эта идея кажется правильной, если принять во внимание разнородные ожидания потребителей (например, некоторые потребители могут отдавать

предпочтение качеству или брендингу над ценой, в то время как другие предпочитают или должны следить за своими кошельками). Может также быть и обратное: во-первых, наиболее состоятельные потребители также могут быть наиболее информированными и, следовательно, лучше осознавать последствия использования персонализированных цен и стараться избегать их. Менее обеспеченные потребители, часто более уязвимые для использования технологий, могут в конечном итоге платить больше. Во-вторых, нельзя недооценивать, что колебание покупательской способности потребителей может играть против их собственной заинтересованности в сценарии персонализации цен. Примером может служить сезонный шоппинг: хорошо известно, что потребители платят больше за товары или услуги, которые им нужны на определенную дату, например, Рождество, из-за увеличения спроса примерно на тот же период времени на тот же тип товаров или услуг и суеты покупок в последнюю минуту.

В июне 2017 года Европейская комиссия высказалась по поводу нарушениях в отношении Google, которая «... на протяжении десяти лет применяла алгоритмы, лежащие в основе своих общих поисковых служб, чтобы обеспечить более заметное место в своих собственных сервисах для сравнения покупок, в то же время систематически сокращая список конкурирующих сервисов для покупок.» Это манипулирование было признано Европейской Комиссией как «незаконное преимущество» признанное как нарушение статьи 102. За его нарушение компании Google был наложен крупный штраф в размере 2,42 млрд. Евро, самый крупный из когда-либо взимаемых с одного предприятия [6].

В этом же контексте были исследованы проблемы алгоритмизации ценовой дискриминации на online-платформах и возможности решения антимонопольных проблем цифровой экономики Китая. На фоне быстрого развития цифровой экономики Китая многие online-платформы в настоящее время имеют бизнес-модель, основанную на данных или алгоритмах. Одновременно, антимонопольные проблемы в отношении данных и алгоритмов также вызвали социальные проблемы. Например, в начале 2018 года так называемое явление «Shashu» стало горячей темой в китайском обществе. «Shashu» относится к алгоритмической ценовой дискриминации со стороны online-платформ, где с более долгосрочных клиентов взимаются менее выгодные цены. Некоторые наблюдатели считают, что подобная ценовая дискриминация противоречит Антимонопольному закону Китайской Народной Республики (КНР) и должна быть расследована соответствующим образом. [10]. Надо отметить, что, хотя многие из обсуждений в этой статье применимы и к традиционной offline ценовой дискриминации, алгоритмическая ценовая дискриминация уникальна в том смысле, что она тесно переплетена с online-платформами и их способностью накапливать информацию для потребителей таким образом, который немаловажен в традиционные offline торговые площадки.

Это приводит к влиянию персонализированных цен на уязвимых потребителей, так как они часто менее чувствительны к росту цен и могут платить значительно больше за товары и услуги в сценарии персонализации цен. Не следует недооценивать влияние персонализированного ценообразования на распределение, особенно если мы посмотрим на рынки с низкими скоростями переключения, такие как основные услуги (например, рынки электроэнергии) и долгосрочные контракты, где неактивные потребители могут испытывать последствия штрафов за лояльность [3, с. 16].

Выводы

Персонализированное ценообразование будет развиваться в силу нескольких связанных друг с другом причин. Для продавцов цены на персонализированные или полуперсонализированные продукты не являются одинаковыми, компьютеры могут справиться с дополнительной сложностью многообразных ценовых схем, а продавцы могут теперь собирать все больше подробной информации о конкретных клиентах.

Для покупателей наконец наступает день, когда в Интернете встречается множество продавцов, способных удовлетворить самые сложные индивидуальные запросы по самой низкой цене. Есть и еще одна, более основательная причина. Фиксированные цены, идеальные в условиях массового промышленного производства, лучше всего работают на относительно стабильных или медленно развивающихся рынках, а именно этого в будущем ожидать не приходится.

Список литературы

1. Armstrong, Mark, Zhou, Jidong, (2010), Exploding offers and buy-now discounts, MPRA Paper, University Library of Munich, Germany, <https://EconPapers.repec.org/RePEc:pra:mprapa:248-249>
2. Brynjolfsson E., Smith M.D. Frictionless Commerce? A Comparison of Internet and Conventional Retailers // Management Science. - Apr., 2000. - Vol. 46. - №4. - Information Technology Industry. - P. 563 <http://ebusiness.mit.edu/erik/frictionless.pdf>
3. Citizens Advice, "A Price of One's Own. An investigation into personalized pricing in essential markets", p. 16 <https://www.citizensadvice.org.uk/Global/CitizensAdvice/Consumer%20publications/A%20price%20of%20one's%20own%20final.pdf>
4. Decision of 27 June 2017 in Case AT.39740—Google Search (Shopping), available at http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39740/39740_14996_3.pdf
5. Fudenberg, D., & Villas-Boas, J.M. (2012). Price Discrimination in the Digital Economy.
6. European Commission Press release, "Antitrust: Commission fines Google €2.42 billion for abusing dominance as search engine by giving illegal advantage to own comparison shopping service," Brussels, 27 June 2017.
7. European Commission. Personalised Pricing in the Digital Era – Note by the European Union", 28 November 2018, [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD\(2018\)128/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD(2018)128/en/pdf)
8. Ezrachi A, Stucke, M. *Virtual Competition, The Promise and Perils of the Algorithmic-Driven Economy*, Harvard University Press, Cambridge-London, p.101-116;
9. Gabaix, G., Laibson, D. Shrouded Attributes, Consumer Myopia and Information Suppression in Competitive Markets, *The Quarterly Journal of Economics*, May 2006;
10. Han, Wei and Gao, Yajie and Deng, Ai, Algorithmic Price Discrimination on Online Platforms and Antitrust Enforcement in China's Digital Economy (July 25, 2018). Antitrust Source, (August, 2018). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3250075>
11. Implications of E-Commerce for Competition Policy. <http://www.oecd.org/daf/competition/e-commerce-implications-for-competition-policy.htm>
12. OECD. Personalised Pricing in the Digital Era – Background Note by the Secretariat, 28 November 2018, c. 24 [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2018\)13/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2018)13/en/pdf)
13. Palfrey, John; Gasser, Urs (2008). *Born Digital: Understanding the First Generation of Digital Natives*. Basic Books. New York.
14. Yeung, K. Five fears about mass predictive personalization in an age of surveillance capitalism, *International Data Privacy Law*, Volume 8, Issue 3, 1 August 2018, Pages 258–269, <https://doi.org/10.1093/idpl/ipy020>

SECTION I

**Modern policies for the development of accounting,
auditing and information technologies**

SECȚIUNEA I

**Politici moderne de dezvoltare a contabilității, auditului și
tehnologiilor informaționale**

CONSTRUIREA UNEI SOLUȚII ADMISIBILE PENTRU PROBLEMA COMIS-VOIAJORULUI ȘI VERIFICAREA CONDIȚIEI DE OPTIMALITATE

Dmitri TERZI

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The methods of constructing an admissible cyclic solution of the traveling salesman problem are considered. From the generated cyclic solutions, the best one is selected, which is used as the initial one for an approximate solution of the traveling salesman problem using a modification of the method of potential for solving transport problems.

Key words: *traveling salesman problem, generating cyclic solutions, the method of potential*

Când se utilizează metode cantitative pentru rezolvarea problemelor economice, al căror sistem de restricții au anumite caracteristici, este necesar să se țină seama de aceste caracteristici, ceea ce ne permite să dezvoltăm metode mult mai eficiente pentru analiza lor în comparație cu metodele generale. Una dintre aceste clase de probleme este problema de tip transport; dintre ele este problema comis-voiajorului, care are numeroase aplicații practice în economie și alte domenii de cercetare [1]. Dăm două interpretări economice ale problemei comis-voiajorului.

Există n puncte (orașe) numerotate cu numerele $1, 2, \dots, n$. Pentru orice pereche de puncte (i, j) distanța (timpul, costul) este setată $d_{ij} \geq 0$ când treceți din punctul i în punctul j . În cazul general, $d_{ij} \neq d_{ji}$. Comis-voiajorul, care pleacă din orice punct, trebuie să viziteze toate punctele o dată și să se întoarcă la punctul de plecare. Este necesar să se determine o secvență de puncte de ocol la care traseul ar fi minim.

O altă interpretare a acestei probleme este asociată cu minimizarea timpilor de nou reglare când prelucrați pe un echipament un lot de n produse diferite [2]. Există o linie de producție pentru producția de n produse. Numărăm aceste produse după numere $1, 2, \dots, n$. Presupunem că la un moment dat o linie produce un singur produs, prin urmare, produsele trebuie produse într-o anumită ordine. Deoarece producția este ciclică, produsele trebuie produse într-o ordine ciclică $(j_1, j_2, \dots, j_n)$. După încheierea producției produsului i , este necesar să reajustați echipamentul înainte de a începe producția produsului j . Acest lucru necesită timp d_{ij} . Evident, d_{ij} depinde atât de i cât și de j și că, în general, d_{ij} nu este egal cu d_{ji} . Pentru producerea tuturor produselor cu secvența selectată (pentru un ciclu) se cere un anumit timp. Fie t_i – timpul de producție a produsului i , d_{ij} – timpul de reglare a liniei după producția produsului i la j , $x_{ij} = 1$, dacă după prelucrarea produsului i este procesat produsul j , și $x_{ij} = 0$, în caz contrar. De vreme ce t_i nu depinde de secvența procesării produselor, atunci este necesar să se găsească o astfel de secvență de fabricare produselor încât timpul total de reglare liniei de producție pentru un ciclu, adică $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij} * x_{ij}$, să fie minim. Astfel, problema comis-voiajorului și sarcina de a reduce timpul de reajustare este doar o sarcină, numai interpretarea ei este diferită.

Problema comis-voiajorului este, de asemenea, de mare interes din punct de vedere teoretic, ca model de testare a noilor metode de soluționare a problemelor de optimizare discretă și a teoriei grafurilor. Abilitatea de a reprezenta diferite procese de producție în limbajul teoriei grafurilor ca o problemă matematică vă permite să găsiți strategie de afaceri optimă, a economisi resurse, a finaliza sarcina într-un timp mai scurt.

În practică, determinarea rutei optime a comis-voiajorului nu este întotdeauna necesară. În plus, datele pot avea caracteristici. De exemplu, orașele nu sunt localizate la întâmplare, dar ținând cont de forma terenului. Informații suplimentare și euristică ne permite să găsim soluții satisfăcătoare, apropiate de cele optime într-un timp acceptabil.

Datele inițiale ale problemei comis-voiajorului sunt reprezentate de matricea distanțelor între punctele de relocare dintr-un punct în altul: $d = \{d_{ij}\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}$.

Trecând de la punctul i în punctul j , comis-voiajorul suferă pierdere d_{ij} . Costul călătoriei prin punctele

$i_1, i_2, \dots, i_n, i_1$ este egal cu:

$$f = \sum_{k=1}^{n-1} d_{i_k i_{k+1}} + d_{i_n i_1}.$$

Pentru o soluție aproximativă a problemei comis-voiajorului, au fost dezvoltate o serie de metode (căutare deterministă, euristică, aleatorie), multe dintre acestea necesitând construirea unei soluții inițiale admisibile [3]-[4].

În continuare, avem în vedere aspectele practice ale soluției aproximative a problemei comis-voiajorului printr-o modificare a metodei potențialelor utilizate în rezolvarea problemelor de tip transport [4]. Principalele probleme de luat în considerare sunt: construcția soluției ciclice inițiale admisibile a problemei comis-voiajorului; generarea de soluții ciclice admisibile ale problemei comis-voiajorului, bazată pe soluția actuală non-ciclică; studiul tranziției de la o soluție ciclică admisibilă la o altă soluție ciclică; construirea soluțiilor ciclice admisibile ale problemei comis-voiajorului de-a lungul traiectoriei soluționării problemei de transport; algoritmul pentru găsirea unei soluții la problema comis-voiajorului prin modificarea metodei potențialelor; verificarea soluției pentru optimitate.

A. Construcția soluției ciclice inițiale admisibile a problemei comis-voiajorului.

Pentru a rezolva problemele de transport, este necesar să se construiască o soluție de bază inițială fezabilă. O astfel de soluție non-degenerată pentru problema comis-voiajorului ar trebui să conțină $2n-1$ elemente pozitive (deoarece matricea de constrângere este pătrată și cu dimensiunea n) [4]. Dintre metodele de construire a unei soluții acceptabile la problema de tip transport, se distinge metoda diferenței minime (Vogel). Se știe, din practică, că prin metoda Vogel se obține o soluție bună în comparație cu alte metode similare (metoda colțului Nord-Vest, metoda elementului minim). Aplicarea directă a metodei Vogel la problema comis-voiajorului este imposibilă datorită specificului restricțiilor. Prin urmare, este necesară modificarea acesteia.

Modificarea metodei Vogel este reprezentată de următorul algoritm: 1) pentru fiecare rând i și pentru fiecare coloană j , se determină diferența dintre cele două costuri minime de deplasare de la punctul i la punctul j ; 2) dintre diferențele găsite, maximul este selectat, de exemplu, r_{ij} ; 3) în rândul i (sau coloana j), care corespunde distanței minime d_{ij} , elementului x_{ij} i se atribuie unitatea de valoare, adică ruta comis-voiajorului include o tranziție de la punctul i la punctul j . Dacă distanța minimă d_{ij} corespunde

mai multor tranziții, atunci selectăm tranziția la care corespunde cea mai mare diferență între cele două distanțe minime din această coloană j (rândul i); trecerea de la punctul i la punctul j se realizează numai dacă soluția în construcție nu duce la un ciclu.

Un exemplu de găsim a unei soluții acceptabile la problema comis-voiajorului prin modificarea metodei Vogel. Fie d_{ij} matricea distanțelor (cu dimensiunea $n = 7$) dintre punctele de vizită; $X = \{x_{ij}\}$ este o matrice pentru care $x_{ij} = 1$, dacă există o tranziție de la punctul i la j pe traseu, în caz contrar, se consideră că $x_{ij} = 0$. O iterație a căutării elementului matricei de costuri pentru intrarea în soluția ciclică în construcție este prezentată în tabelele 1,2 și 3, în cărora se folosește notația următoare: $mr1$ ($mr1$) - primele elemente minime ale rândurilor (coloanelor); $mr2$ ($mc2$) - al doilea element minim de rânduri (coloane); $imr1$ ($imc1$) - indici ai primelor elemente minime de rânduri (coloane); $imr2$ ($imc2$) - indici ai celui de-al doilea element minim de rânduri (coloane); dr (dc) - diferențe între primul și al doilea element minim de rânduri (coloane). Tabelul 1 oferă distanțele inițiale dintre punctele i și j , $i, j = 1, 2, \dots, n$. Diagonala matricei conține numere pozitive suficient de mari M pentru a limita tranziția (i, i) . În tabelul 2, $dr = mr2 - mr1$ este diferența dintre cel de-al doilea și primul element minim. În mod similar, datele din tabelul 3 sunt interpretate cu privire la coloanele matricei de date din tabelul 1. Din tabelul 2 se poate observa că scorul $dr = mr2 - mr1 = 39 - 7 = 32$ corespunde liniei 4 și $imr1 = 6$. Astfel, concluzionăm că tranziția (4,6) este inclusă în traseu. În continuare, excludem rândul 4 din considerație, iar din a 6-a coloană a matricei rămase, selectăm rândul pentru a determina următoarea tranziție. Drept urmare, pentru tranziția inițială (4,6) obținem o soluție acceptabilă (4,6,1,7,2,3,5,4). Alegând oricare dintre (i, j) , $i \neq j$ ca tranziție inițială, obținem doar $n(n-1)$ soluții ciclice, din care alegem soluția cu valoarea minimă a rutei ca inițială pentru aplicarea metodei potențialelor.

Tabelul 1.

j	1	2	3	4	5	6	7
i							
1	M	3	93	13	33	9	57
2	4	M	77	42	21	16	34
3	45	17	M	36	16	28	25
4	39	90	80	M	56	7	91
5	28	46	88	33	M	25	57
6	3	88	18	46	82	M	7
7	14	26	33	27	84	39	M

Tabelul 2.

$mr1$	$mr2$	$imr1$	$imr2$	dr
3	9	2	6	6
4	16	1	6	12
16	17	5	2	1
7	39	6	1	32
25	28	6	1	3
3	7	1	7	4
26	27	2	4	1

Tabelul 3.

<i>mc1</i>	3	3	18	13	16	7	7
<i>mc2</i>	4	17	33	27	21	9	25
<i>imc1</i>	6	1	6	1	3	4	6
<i>imc2</i>	2	3	7	7	2	1	3
<i>dc</i>	1	14	15	14	5	2	18

B. Generarea de soluții ciclice admisibile ale problemei comis-voiajorului, bazată pe soluția actuală non-ciclică.

În procesul de soluționare a problemei comis-voiajorului folosind metoda potențialelor, se utilizează următoarele metode de transformare soluției curente non-ciclice într-o soluție ciclică. Prima metodă de transformare este următoarea. Să presupunem că soluția de la începutul etapei de optimizare a fost ciclică, dar la o oarecare iterație a devenit non-ciclică (nu satisface condițiile problemei comis-voiajorului). Atunci soluția non-ciclică

$$p = (p_1, p_2, \dots, p_{n-1}, p_n),$$

se descompune într-un produs de cicluri $x, y, \dots, z$,

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_{r-1}, x_r),$$

$$y = (y_1, y_2, \dots, y_{s-1}, y_s), \quad (1)$$

$$z = (z_1, z_2, \dots, z_{t-1}, z_t),$$

Luăm primele două cicluri și le combinăm într-unul, înlocuind ultima tranziție (x_{r-1}, x_r) , în ciclul x la tranziție (x_{r-1}, y_s) , și ultima tranziție (y_{s-1}, y_s) , a ciclului y la tranziție (y_{s-1}, x_r) . Obținem un ciclu nou xy ,

$$xy = (x_1, x_2, \dots, x_{r-1}, x_r, y_1, y_2, \dots, y_{s-1}, y_s),$$

pe care o combinăm cu a treia etc.

Ca urmare a fuziunii ciclurilor, obținem un traseu ciclic.

$$xyz = (x_1, x_2, \dots, x_{r-1}, x_r, y_1, y_2, \dots, y_{s-1}, y_s, z_1, z_2, \dots, z_{t-1}, z_t),$$

Această tehnică poate fi generalizată. Pot fi obținute și multe alte rute ciclice de-a lungul unei anumite rute non-ciclice, făcând un anumit număr de schimbări în cicluri (1). De exemplu, ciclul

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_{r-1}, x_r) \text{ poate fi deplasat într-o poziție spre dreapta și a obține ciclul}$$

$$(x_r, x_1, \dots, x_{r-2}, x_{r-1}).$$

Combinăm noul ciclu cu ciclurile $y, \dots, z$ și obținem o altă soluție ciclică admisibilă

$$(x_r, x_1, \dots, x_{r-2}, x_{r-1}, y_1, y_2, \dots, y_{s-1}, y_s, z_1, z_2, \dots, z_{t-1}, z_t)$$

posibil cu o valoare diferită a traseului. Dacă într-un ciclu x sunt elemente r totale, în y sunt s și în ciclul z sunt t elemente, atunci putem obține întregul $(r-1)(s-1)\dots(t-1)$ al noilor trasee ciclice din modificările ciclurilor de descompunere. Din acești soluții puteți alege cea mai bună după un criteriu dat de optimalitate.

O altă opțiune pentru construirea unei soluții ciclice. Alegem două puncte consecutive $a1$ și $a2$ din primul ciclu și două puncte consecutive $b1$ și $b2$ din al doilea ciclu. Atunci primul ciclu poate fi reprezentat sub forma $A1, a1, a2, A2$, unde $A1$ și $A2$ sunt setul de puncte pînă la $a1$ și respectiv setul de puncte după $a2$. În mod similar, reprezentăm al doilea ciclu sub forma $B1, b1, b2, B2$. Combinați ambele cicluri într-unul. Pentru a face acest lucru, transferați $a1, a2$ ($b1, b2$) în capătul drept al primului (al doilea) ciclu. Obținem $A2A1a1a2$ și $B2B1b1b2$. Pentru ciclurile transformate, ca și pentru ciclurile (1), se realizează unirea într-un ciclu. Trecând prin perechile succesive $a1, a2$ și $b1, b2$, obținem un set de soluții ciclice admisibile. Alegem din soluțiile obținute aceea pentru care se obține valoarea minimă a costului traseului.

C. Studiul tranziției de la o soluție ciclică admisibilă la o soluție ciclică

Când soluția curentă este ciclică și este necesară obținerea următoarei soluții ciclice, are loc următoarea transformare. Trei elemente pozitive ale soluției actuale sunt selectate în pozițiile ($a1, b1$), ($a2, b2$) și ($a3, b3$). Secvența $b1, b2, b3$ este deplasată spre stînga sau spre dreapta printr-o poziție. De exemplu, dacă secvența indicilor este deplasată spre dreapta (stînga), atunci obținem $b3, b1, b2$ ($b2, b3, b1$). Apoi, cele trei tranziții selectate ale soluției actuale sunt înlocuite, respectiv, cu tranziții ($a1, b2$), ($a2, b3$), ($a3, b1$) atunci când sunt deplasate spre dreapta sau cu tranziții ($a1, b2$), ($a2, b3$), ($a3, b1$) când treceți la stînga. O soluție ciclică este construită pe baza unui nou set de tranziții. Alegem situație care dă soluția ciclică.

Un exemplu. Să presupunem că soluția ciclică curentă este dată $(6,1,2,5,7,4,3,6)$ cu tranziții $(6,1)$, $(1,2)$, $(4,3)$, $(7,4)$, $(2,5)$, $(3,6)$, $(5,7)$. Selectăm trei elemente pozitive ale soluției actuale, de exemplu, $(7,4)$, $(3,6)$, $(5,7)$. Atunci $a1 = 7, a2 = 3, a3 = 5, b1 = 4, b2 = 6, b3 = 7$. Schimbarea spre dreapta nu este posibilă aici. Este posibilă o schimbare spre stînga. Înlocuiți tranzițiile: $(7,4)$ cu $(7,6)$, $(3,6)$ cu $(3,7)$ și $(5,7)$ cu $(5,4)$. Rezultatul este un set de tranziții $(6,1)$, $(1,2)$, $(4,3)$, $(7,6)$, $(2,5)$, $(3,7)$, $(5,4)$ și soluția ciclică corespunzătoare $(6,1,2,5,4,3,7,6)$.

Un alt mod de a genera soluții ciclice. Să se dea o soluție ciclică admisibilă ciclică $p = (p_1, p_2, \dots, p_{n-1}, p_n)$ pentru problema comis-voiajorului. Generarea de noi soluții ciclice se realizează folosind transpoziții în următoarele două moduri [5]: a) pentru $i = 3, 4, \dots, n-1$ și $j = 1, 2, \dots, i-2$, se fac două transpoziții $i, i+1$ și $j, j+1$ elementelor permutării p . Din permutările obținute, sunt selectate cele ciclice; b) un alt grup de permutări ciclice este generat de transpozițiile $i, i+1$ și $j, j+1$ sau de transpozițiile $j, j+1$ și $i, i+1$ obținute din permutarea p . Un exemplu de generare a rutelor ciclice pentru ruta $p = (5,6,1,7,3,2,8,4)$. Prima metodă generează 10 permutări, de exemplu, pentru $i = 5, j = 3$, se obține o permutare ciclică $(6,5,1,7,4,2,8,3)$. A doua metodă cu $i = 2$ și $j = 3$ generează o permutare $(5,6,1,7,2,4,8,3)$.

D. Construirea soluțiilor ciclice admisibile ale problemei comis-voiajorului de-a lungul traiectoriei soluționării problemei de transport.

În procesul de soluționare a problemei de transport, sunt examinate toate opțiunile posibile pentru construirea următoarei soluții admisibile. Astfel de opțiuni vor fi egale cu numărul de evaluări S_{ij} pozitive pentru zero elemente x_{ij} ale unei soluții admisibile $X = \{x_{ij}\}$, $i, j = 1, 2, \dots, n$,

$$S_{ij} = u_i + v_j - d_{ij},$$

unde u_i (v_j) – potențialele rîndurilor i (coloanelor j), d_{ij} – distanța dintre punctele i și j .

Trecerea de la o soluție ciclică la una ciclică depinde de elementul zero selectat pentru introducerea în plan și de structura ciclului. După construirea ciclului, ar trebui să accesați noul plan de referință, folosind un lag la ciclul de recalculare. Când se trece pe ciclul de recalculare numărul de celule ocupate nu se modifică și este egal cu $2n-1$. Printre ele vor fi $n-1$ elemente apropiate de zero și n elemente apropiate de unitate. Din elemente apropiate de unitate, se construiește un traseu care este analizat.

Algoritmul pentru construirea soluțiilor ciclice admisibile ale problemei comis-voiajorului este efectuat de-a lungul traiectoriei soluționării problemei de transport corespunzătoare. Pentru a verifica planul găsit la optimitate, trebuie să calculăm mai întâi estimările (potențialele) u_i la fiecare punct de plecare i și estimările v_j pentru fiecare punct de sosire j . Dacă printre cantități $s_{ij} = u_i + v_j - d_{ij}$, există numere pozitive, atunci soluția nu este optimă. Pentru a îmbunătăți planul, introducem o tranziție cu o valoare egală cu θ între acele puncte i și j pentru care valoarea s_{ij} este pozitivă (nu neapărat maximă). Introducerea unei tranziții suplimentare necesită o modificare a valorilor între celelalte tranziții corespunzătoare pentru a obține o soluție echilibrată. Alegem valoarea lui θ (în contrast cu metoda obișnuită a potențialelor), astfel încât aceasta să conducă la o schimbare semnificativă a traseului de mișcare (în experimente, au fost alese valori $\theta > 0,5$). În primul rând, sunt vizualizate acele valori zero ale soluției actuale care generează rute corespunzătoare permutațiilor ciclice. O astfel de alegere a lui θ duce la trecerea de la o rută ciclică la o nouă rută ciclică cu o valoare semnificativ mai mică a lungimii sale.

În cazul în care $\theta > 0,5$, iar ruta rezultată este o permutare non-ciclică sunt utilizate descompunerea permutării într-un produs de cicluri conform tehnicilor B de mai sus pentru a forma soluții ciclice. Din toate rutele generate folosind traiectoria soluției curente până la cea optimă pentru problema transportului, alegem traseul cu lungimea minimă, care va fi luată ca o soluție aproximativă a problemei comis-voiajorului.

E. Verificarea soluției pentru optimitate se realizează prin alegerea ex-ante a soluției cu valoarea traseului minim.

Operațiile de inversie și transpoziție sunt utilizate [6] printr-o căutare exhaustivă pentru a testa optimitatea rutei ciclice găsite. Dacă noua rută rezultată este ciclică și costul acesteia este mai mic decât costul rutei curente, atunci ruta curentă nu este optimă.

Ciclul hamiltonian selectat este utilizat pentru a obține cicluri noi în care se schimbă cele două puncte adiacente. Din rutele primite, este selectată ruta cu cea mai mică valoare a lungimii sale.

Pentru problemele cu matrici simetrice, operația de inversie este aplicată pentru două puncte i și j arbitrare, și anume tranzițiile $(i, i+1)$ și $(j, j+1)$ sunt excluse din circuit și tranzițiile (i, j) și $(i+1, j+1)$ sunt activate și treci în direcția opusă până la capăt între punctele $i+1$ și j .

Selectarea unei tranziții către o rută atât de nouă la care se realizează cea mai mică lungime a căii. Astfel de operație duce la eliminarea intersecțiilor de sine ale traseului.

O îmbunătățire suplimentară a traseului se face într-un mod diferit. Schimbarea rutei se datorează rearanjării punctului i după punctul j . Euristică de acest tip duce la localizarea punctului i între punctele cele mai apropiate j și $j+1$.

Astfel, ruta obținută folosind argumentele din A, B, C și D poate fi verificată pentru optimitate.

F. Algoritmul pentru a găsi o soluție aproximativă la problema comis-voiajorului prin modificarea metodei potențialelor.

Algoritmul de rezolvarea problemei comis-voiajorului prin modificarea metodei potențialelor și generarea soluțiilor ciclice admisibile constă în următorii pași:

1. Găsirea unui plan ciclic de bază. În acest caz, numărul de celule umplute ar trebui să fie egal cu $2n-1$. În această etapă, se utilizează abordarea formării unei soluții ciclice bazată pe partea A, C. Cu cât este mai apropiată soluția inițială posibilă față de cea optimă, cu atât este mai eficientă metoda (o soluție mai precisă se obține într-un timp scurt de căutare, în special pentru dimensiunile mari n ale problemei).

2. Estimarea potențialelor u_i și v_j ($i=1,...,n; j=1,...,n$) pentru punctele de plecare i , respectiv de sosire j .

3. Determinarea estimărilor s_{ij} pentru fiecare celulă liberă. Dacă dintre s_{ij} nu există cele pozitive, atunci se obține planul optim pentru problema transportului. Dacă sunt, atunci se face o tranziție la un nou plan de referință.

4. Alegerea din numerele pozitive s_{ij} unuia care dă o soluție ciclică. Dacă este imposibil să treceți la un plan ciclic, atunci descompunând soluția curentă într-un produs de cicluri, se modelează o soluție ciclică admisibilă conform B. Determinarea celulei libere care trebuie să fie completată cu o valoare pozitivă. Construirea unui ciclu de numărare pentru o celulă liberă selectată. Se folosește tehnicile C, D. Schimbarea ciclului de recalculare.

5. Verificarea optimității planului de referință primit. Aici, se utilizează abordarea de îmbunătățire a soluțiilor de la alineatul E.

Concluzii

Diverse întrebări ale analizei metodelor cantitative pentru soluționarea problemelor economice necesită noi studii pentru a le adapta la diverse schimbări în economia țării și pentru a crește eficiența utilizării resurselor companiei, calitatea deciziilor luate și dezvoltarea companiei. Abordarea soluționării problemei comis-voiajorului va fi utilizată în studii suplimentare pentru a dezvolta și îmbunătăți eficacitatea metodelor de programare discretă.

Bibliografie:

1. Корбут А.А., Финкельштейн Ю.Ю. Дискретное программирование. М., Наука, 1969.
2. Костевич Л. С. Математическое программирование: Информационные технологии оптимальных решений. Мн.: Новое знание, 2003.
3. Корте Б., Фиген Й. Комбинаторная оптимизация. Теория и алгоритмы. М., Издательство МЦНМО, 2015.
4. Terzi D. O abordare de rezolvare problemei comis-voiajorului cu ajutorul metodei potențialelor. Studia Universitatis (Seria Științe Exacte și Economice, Nr. 2(122), 2019.
5. Гребенник И.В., Черная О.С. Влияние некоторых транспозиций на циклическую структуру перестановок. Кибернетика и системный анализ, том 51, № 6, 2015.
6. Мудров В.И. Задача о коммивояжере. М., Знание, 1969.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АППАРАТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

ХАСАНОВА Н.Дж.

Худжсанский государственный университет имени академика Б.Гафурова

Abstract

The article discusses the theory of management accounting unit of the agricultural organizations on the basis of accounting and analytical complex. With the development of modern economic relations of agricultural activity as a traditional sector of the economy, it is exposed to an active state regulation, which is manifested in a particular system of information and analytical support for accounting and control of enterprises in this industry. Agricultural organizations in the conditions of market economy are largely dependent on reliable information and analytical data.

Key words: *management accounting, agricultural organizations, accounting and analytical complex analysis, the concept of management accounting, the center of responsibility, sources of information, management reporting.*

Стабильность деятельности сельскохозяйственных организаций в условиях развития инновационной экономики в основном зависит от достоверности и степени оперативности предоставления информационно аналитических данных, являющихся основой формирования и реализации управленческих решений. Необходимость существования и функционирования комплексной учетно-аналитической системы обуславливает процесс создания целостной информационно-аналитической платформы, способствующей процессу принятия решений по текущей, финансовой, инвестиционной и управленческой деятельности.

Управленческий учет представляет собой основу финансово хозяйственной деятельности предприятия. Отличительной характеристикой данного вида учета является его ориентированность на информационные потребности менеджмента конкретного предприятия.¹ В настоящее время существует множество авторских трактовок понятия «управленческий учет» (Рисунок 1)². Управленческий учет является не только сбором и регистрацией информации, но и ее анализом и оценкой с целью выявления данных, которые представляют собой базу для оперативного управления предприятием. Первичный бухгалтерский учет - один из наиболее значимых достоверных источников информационных сведений, на которые опирается управленческий учет. Однако, информационные потребности менеджеров реализуются с помощью информационных данных, получаемых из дополнительных внешних и внутренних источников.

Управленческий учет представляет собой не только сбор и регистрацию информации. Он не принимается как обязательство для применения. Закон не регламентирует организацию и методику управленческого учета. Решение о введении управленческого учета на практике определяется руководством. В данном случае, сбор и обработка информации являются целесообразными, так как ее ценность в целях управления увеличивает затраты на приобретение соответствующих данных.

Виды определения понятия «управленческого учета»	Сущность понятия	Управленческий учет – это установленная организацией система, сбора, регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления этой деятельностью.	Авторы	Ивашкевич В.Б., Маркова В.Д., Кузнецова С.А., Грибова Е.И., Карпова Т.П., Николаева С.Н., Богаченко В.М., Кириллов Н.А., Хахонов Н.Н.
		Управленческий учет – это часть системы бухгалтерского учета предприятия, обеспечивающей управленческий аппарат информацией для планирования деятельности, принятия тактических и стратегических решений, управления, контроля, стимулирования работников предприятия в выполнение заданий, оценки деятельности подразделений отдельных сотрудников внутри организации.		Сапожников Н.Г., Хоружий Л.И., Расторгуев Р.Н., Алборов Р.А., Постников Л.В., Медведев М.Ю., Чернов В.А., Белов А.А., Белов А.Н.
		Управленческий учет – это учет факторов, ситуаций и условий, влияющих на производственно хозяйственную и финансовую деятельность организации.		Ягуров А., Минина Е.В. Керимов В.Э., Селиванов П.В., Агеева Ю.Б., Ткач В.И., Ткач М.В., Овчинникова О.П., Романенко А.В.

Рисунок 1. Различные подходы к понятию «управленческого учета»

Управленческий учет деятельности включает в себя сводные данные, группировку информации по секторам рынка, местам формирования затрат, центрам ответственности, а также по причинам и виновникам отклонений по заказам и изделиям.

Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике определяет цель управленческого учета в отношении внутренних пользователей, как формирование информационных данных, которые необходимы и полезны руководству в целях управления предприятием. В данном случае, содержание, порядок и способы представления информации, выявляются руководством. Расходы предприятия на ведение управленческого учета обязаны соответствовать принципу целесообразности, что означает не превышение экономического эффекта от применения сформированной информации.

В связи с вышесказанным, управленческий учет, как наука, формирует собственную концепцию, которая представлена на рисунке 2.

В бухгалтерском и управленческом учете предметом являются: планирование, учет, анализ, контроль, мотивация процесса производства сегментов деятельности и центров ответственности, которые отражают соотношение доходной и расходной части отдельных сегментов, а также оптимизацию данного соизмерения для увеличения эффективности и реализации деятельности в целом.

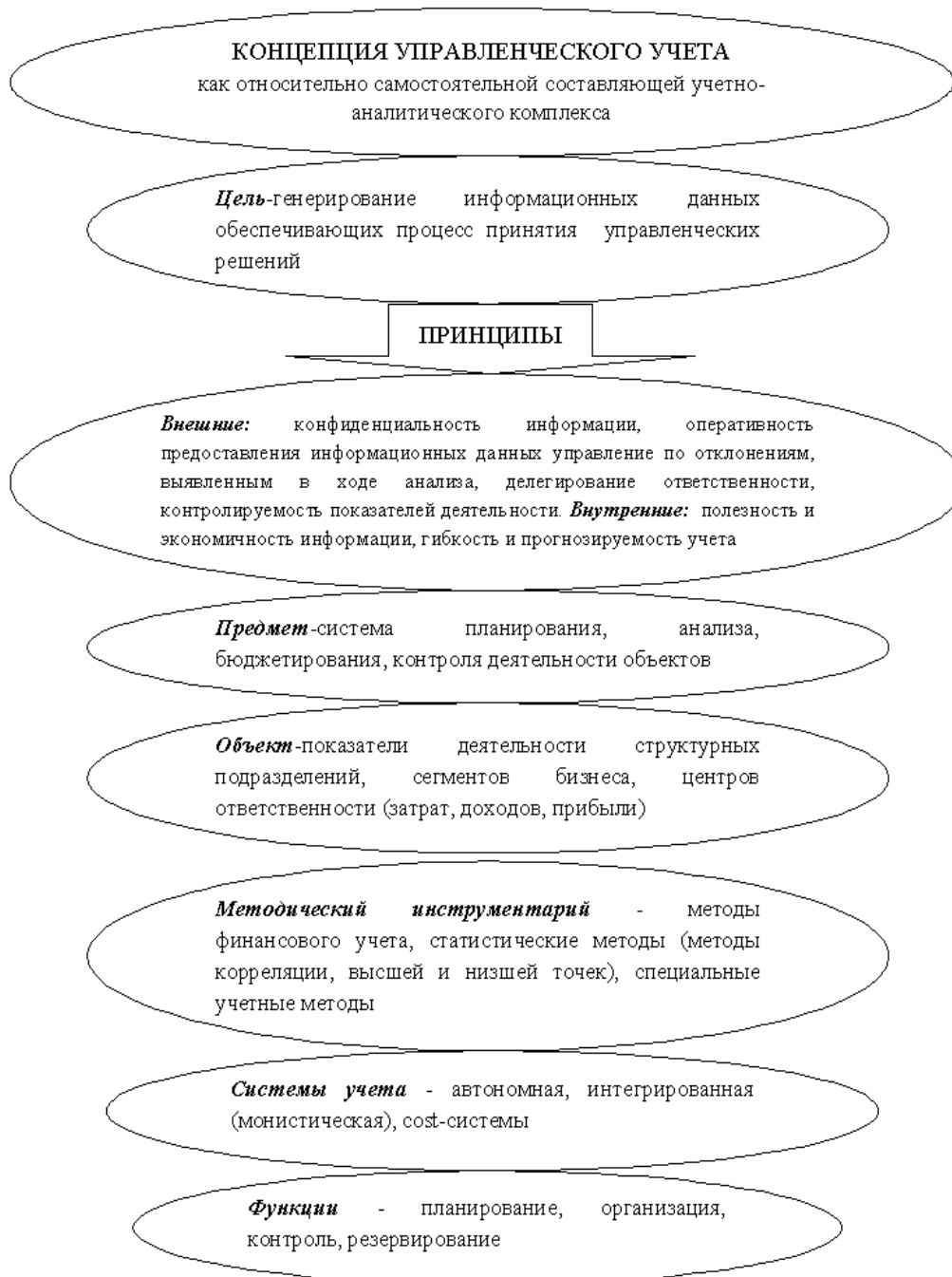


Рисунок 2. Концепция управленческого учета как относительно самостоятельной составляющей учетно-аналитического комплекса

Объектом бухгалтерского управленческого учета считаются центры ответственности, то есть, структурные подразделения, за результаты деятельности которых, несут ответственность их руководители.

Центр ответственности - это структурное подразделение предприятия, главой которого является менеджер, который обеспечивает контроль над инвестируемыми в данный сегмент бизнеса: затратами, доходами и средствами.

Цель управленческого учета заключается в обеспечении узкого круга пользователей внутренней информацией администрации предприятия, которая является важной для

осуществления контроля за процессом производства предприятия и определения решения по результатам деятельности.

Информация включает данные о затратах на процесс производства, себестоимости продукции и отдельных ее видов, а также рентабельности, выпуске и реализации продукции, работ и услуг.³

Выделяют различные источники информационных сведений, которые применяются в рамках управленческого учета. Источники разбивают на: учетные и внеучетные (Рисунок 3).

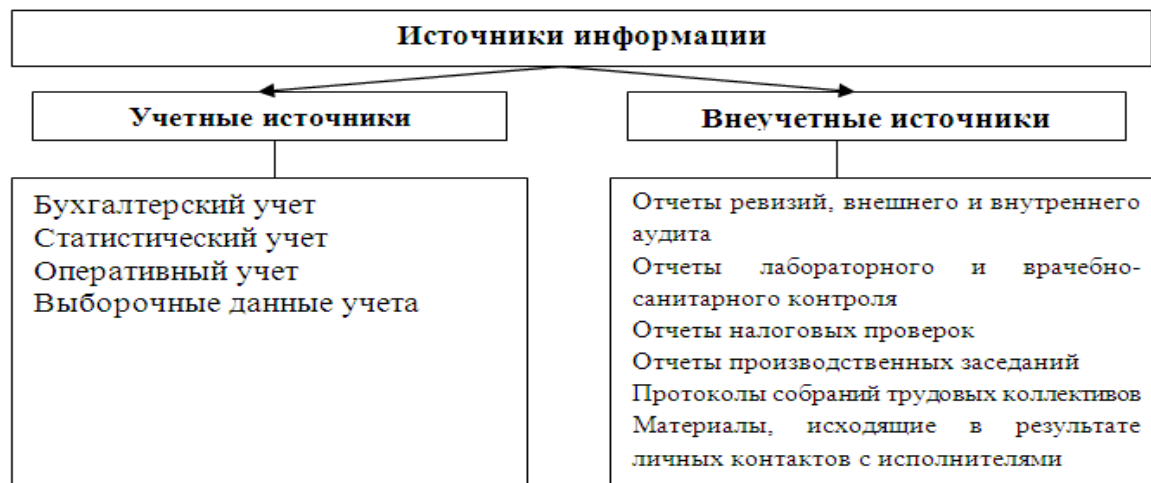


Рисунок 3. Источники информации для управленческого учета

Организация управленческого учета представляет собой внутреннее дело каждой сельскохозяйственной организации. Администрация самостоятельно принимает решения о разрезах классификации затрат, детализации мест возникновения затрат, увязке затрат с центром ответственности, ведения учета фактических, стандартных, полных или частичных затрат. Системы управленческого учета характеризуются своей неоднородностью, поэтому в чистом виде ни одна из систем, сформированных в мировой практике, не применяется на сегодняшний день и не должна применяться в будущих периодах на предприятиях. Выбор системы управленческого учета завесить от факторов: компетентность, экономичность, законность, организованность.

В связи с этим, интеграция известных в настоящее время систем управленческого учета направлена на сочетание «стандарт-коста» и «директ-костинга», переменных и постоянных, прямых и косвенных затрат, а также методов калькулирования. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу выявила базовым направлением увеличение качества учетной информации о деятельности хозяйствующих единиц. Данная информация является полезной для внешних и внутренних пользователей при принятии экономических решений. В соответствии с Концепцией учетная информация о деятельности организаций представляется в бухгалтерской, управленческой, налоговой, статистической и других видах отчетности. Все виды отчетности формируются на основе единой информационной базы, создаваемой в учетно-аналитическом комплексе.⁴

Значимое место в системе отчетной информации о процессе производства организации занимает управленческая отчетность. Она предоставляет информационные данные, которые

запрашивают внутренние пользователи. Данный фактор обуславливает отличие ее от бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности, которые предназначены для внешних и внутренних пользователей.

Определено, что многие ученые формируют различные определения сущности управленческой отчетности. Расхождения же авторских терминов в формулировке не являются принципиальными, так как основой всех трактовок являются единые подходы к содержанию и назначению отчетности.

Управленческая отчетность представляет собой систему детальной и конкретной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах, хозяйственных процессах и их результатах. Отчетность содержит информационные сведения о внутренних и внешних факторах, которые оказывают воздействие на достигнутые результаты, необходимые управленческому персоналу для прогноза, планирования, контроля и регулирования деятельности хозяйственной единицы.

Существует ряд требований для того, чтобы управленческая отчетность состояла из полезных и исчерпывающих сведений о процессе производства и являлась надежной основой обоснованных управленческих решений.

Авторы публикаций, посвященных управленческой отчетности, выделяют требования своевременности представления отчетности, конкретности и доступности отчетной информации, объективности и сопоставимости отчетных данных, экономичности (затраты на составление отчетности не должны превышать эффекта от ее использования).⁵ При этом требованиям достоверности, полноты, целостности, последовательности представления информации о деятельности организации, существенности ее показателей внимания не уделяется. Считаем, что данные требования являются не менее важными.

Достоверность управленческой отчетности обеспечивается при условии, что учетная информация в ней предоставлена в соответствии с законодательными и нормативными требованиями по учету.

Требование полноты управленческой отчетности формирует исчерпывающие данные о наличии и использовании ресурсов (трудовых, материальных, финансовых), о капитале, обязательствах, доходах и расходах. Также включает в себя данные о хозяйственных процессах и их результатах, информационные сведения о внутренних и внешних факторах, которые полезны для принятия эффективных решений в управлении.

Требование целостности определяет факт включения предприятием, в управленческую отчетность всех показателей деятельности филиалов, представительств и иных подразделений.

В целях удобства применения данных управленческой отчетности обеспечивается требование последовательности представления ее показателей от одного отчетного периода к другому. Содержание и форма представления управленческих отчетов пересматриваются только при условиях изменения вида деятельности, структуры и системы управления, расширения и углубления состава управленческой информации и при ее совершенствовании.

Применение управленческой отчетности в целях оценки реализации и результатов хозяйственной деятельности предполагает сопоставимость предоставляемых данных с показателями плана, смет (бюджетов), норм и нормативов, контрольных точек, с данными отчетности предшествующих отчетных периодов. Сопоставимость данных отчетных периодов с

данными предшествующих периодов в управленческой отчетности определяется: неизменностью учетной политики предприятия в течение длительного периода времени и последовательностью ее использования от одного отчетного периода к другому.

При условии изменения учетной политики показатели предшествующих отчетных периодов, а также планов и смет, не соответствующие показателям отчетного периода, корректируются, согласно действующим правилам, в отчетном периоде. Значимая корректировка данных определяется в управленческой отчетности с указанием причин, которые вызвали корректировку. В данном случае стоимостные показатели объема выпуска и продажи продукции предоставляются в управленческой отчетности в сопоставимых ценах.

В управленческой отчетности данные составляют в соответствии с требованиями существенности. Важными являются данные, без знания которых нельзя дать объективную оценку результатам деятельности и выявить эффективные решения в управлении предприятием. В случае определения состава и содержания управленческой отчетности, необходимо грамотно оценить существенность ее данных. Эти показатели должны быть полезными для включения их в отчетность, которая будет отражать обоснованную и информацию для принятия управленческих решений, но в тоже время, они не должны перегружать отчетные формы несущественными сведениями.

Требование своевременности предоставления управленческой отчетности образуется с учетом важности принятия оперативных решений в целях управления, опираясь на результаты анализа и оценки отчетных сведений.⁶ Первостепенные проблемы, связанные с подготовкой управленческой отчетности, формируются при отсутствии общих рекомендаций о возникновении системы отчетных показателей и информационной базы для их расчета.

Таким образом при всей специфичности управленческой отчетности каждой организации многочисленные и разрозненные отчетные данные могут быть систематизированы по правилам, единым для хозяйствующих субъектов всех организационно-правовых форм и видов экономической деятельности.

Литература

1. Лысенко Д.В. **Организация управленческого учета.** /Журнал: Аудит и налогообложение -М., 2009. №2-4. -С.128.
2. Козлюк Н.В. Теория и методология формирования управленческих и налоговых элементов учетно-аналитического комплекса сельскохозяйственных предприятий. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Орел-2013 г. С.59.
3. Шеремет А.Д. Управленческий учет: учебное пособие/под. ред. А.Д. Шеремета -М.: ИД ФБК-ПРЕСС., 2000. -С.210.
4. Чая В.Т. **Управленческий учет: теория, практика и перспективы развития** // Все для бухгалтера. - 2008. - №11. -С.186.
5. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет: учебник/ под. ред. Николаева О.Е., - М.: УРСС, 2006. -С.294.
6. Кукукина И.Г. Управленческий учет: учебное пособие/ под. ред. Кукукина И.Г. - М.: Финансы и статистика, 2005. -С.95.

PRINCIPII DE BAZĂ APLICABILE LA CONCEPEREA SISTEMULUI DE SUPRAVEGHERE A ACTIVITĂȚII ȘI CALITĂȚII LUCRĂRILOR DE AUDIT

Diana RENCHECI

Academia de Studii Economice a Moldovei

Abstract

The principles of the supervision system over the activities and quality of audit services make up the foundation for its designing, allow avoiding problems of fair and impartial treatment of external quality control audit implementation and thus promote business development. During the scientific research on this topic, good European practices were investigated regarding the design of the system of supervision over the activities and quality of the audit services, in view of the commitment assumed by the Republic of Moldova to transpose the provisions of the Community acquis into national law. Based on the results of this research, the author finds several important conceptual issues with normative character, which should be addressed during the development of the system of supervision over the activities and quality of the audit services through the principles of its organization and functioning recognized at regional and international levels.

Key words: quality of audit services, system of supervision, Republic of Moldova

Întroducere: Sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit este definit ca ansamblu de principii, reguli și elemente care asigură ca activitatea practică de auditori și cea a entităților de audit să se desfășoare în conformitate cu standardele profesionale general-acceptate de comunitatea profesională internațională.

Din perspectiva de a corespunde cerințelor acquis-ului comunitar, statele membre ale UE și cele care au semnat acorduri de asociere au recunoscut bunele practici conceptuale privind sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit, care au la bază lor anumite principii, reguli și norme prin care să se asigure o administrare reușită a riscurilor legate de calitatea auditului.

Republica Moldova s-a angajat, potrivit Acordului de Asociere de a efectua un efort enorm la modernizare rapidă conform standardelor europene prin asimilare în proporție de ~ 70% a acquis-ului comunitar și, respectiv, prin implementarea prevederilor acestuia în domeniile vizate, inclusiv și racordarea la cerințele Regulamentului (UE) Nr.537/2014 al Parlamentului European și al Consiliului din 16 aprilie 2014 privind cerințele specifice referitoare la auditul statutar al entităților de interes public.

Inițial, în scopul realizării acestui angajament s-a elaborat tabelul de transpunere în legislația Republicii Moldova a Directivei 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 iunie 2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi [4].

Potrivit art.32 din Directiva 2013/34/UE „Statele membre organizează un sistem eficace de supraveghere publică a auditorilor statutari și a firmelor de audit pe baza principiilor prevăzute la alineatele (2)-(7) și desemnează o autoritate competentă responsabilă cu această supraveghere” [art.32, Directiva 2013/34/UE].

Principiile sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit se referă la cerințele de organizare și funcționare ale sistemului care soluționează probleme legate de tratamentul echitabil și nepărtinitor al exercitării controlului extern al calității auditului, și care în același timp sunt luate în considerare la stabilirea condițiilor pentru ca informația privind asigurarea calității să fie transparentă și accesibilă întregii societăți și în acest mod să contribuie la dezvoltarea mediului de afaceri. În continuare, în tabelul 1, autorul prezintă principii general-acceptate la nivelul comunității UE în paralel cu cerințele legislației autohtone coroborate cu principiile supravegherii.

Tabelul 1. Principiile de bază la constituirea sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit

Principii general-acceptate la nivelul comunității UE	Cerințele legislației autohtone coroborate cu principiile supravegherii
P1. Toate entitățile de audit și auditorii legali fac obiectul supravegherii publice	Fiecare entitate de audit este supusă controlului extern al calității
P2. Autoritatea competentă este guvernată de nepracticieni	Comitetul de supraveghere a auditului este format din 7 membri nepracticieni
P3. Responsabilitatea finală pentru exercitarea supravegherii îi revine unei autorități competente	Organul de supraveghere publică a auditului este Consiliul, aprobat de către Guvern
P4. Autoritatea competentă este investită cu competențele necesare pentru îndeplinirea atribuțiilor și competențelor	Consiliul este o instituție publică autonomă, cu statut de persoană juridică, responsabilă pentru supravegherea publică a auditului
P5. Autoritatea competentă este independentă și transparentă	Consiliul își desfășoară activitatea în baza principiilor de autogestiune, pe pagina web oficială se plasează informații privind activitatea sa

Sursa: elaborat de autor în baza prevederilor Directivei 2013/34/UE, Legii nr.271/2017 [1; 2]

Din analiza acestui tabel se observă că întrucât Republica Moldova este preocupată de alinierea cadrului legal autohton la normele europene, autorul concluzionează că aceste principii sunt esențiale pentru statul nostru dar și pentru statele a căror democrații conștientizează într-o măsură mai mică necesitatea dezvoltării conceptului privind sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit.

Așteptările mediului de afaceri și în general, ale beneficiarilor rapoartelor de audit față de auditorii financiari sunt legate, în principal, de realizarea unor misiuni de audit de calitate. De aceea, ținând cont de bunele practici internaționale care se regăsesc în Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale și al conturilor consolidate, în opinia autorului pot fi conturate următoarele condiții de bază la conceperea sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit:

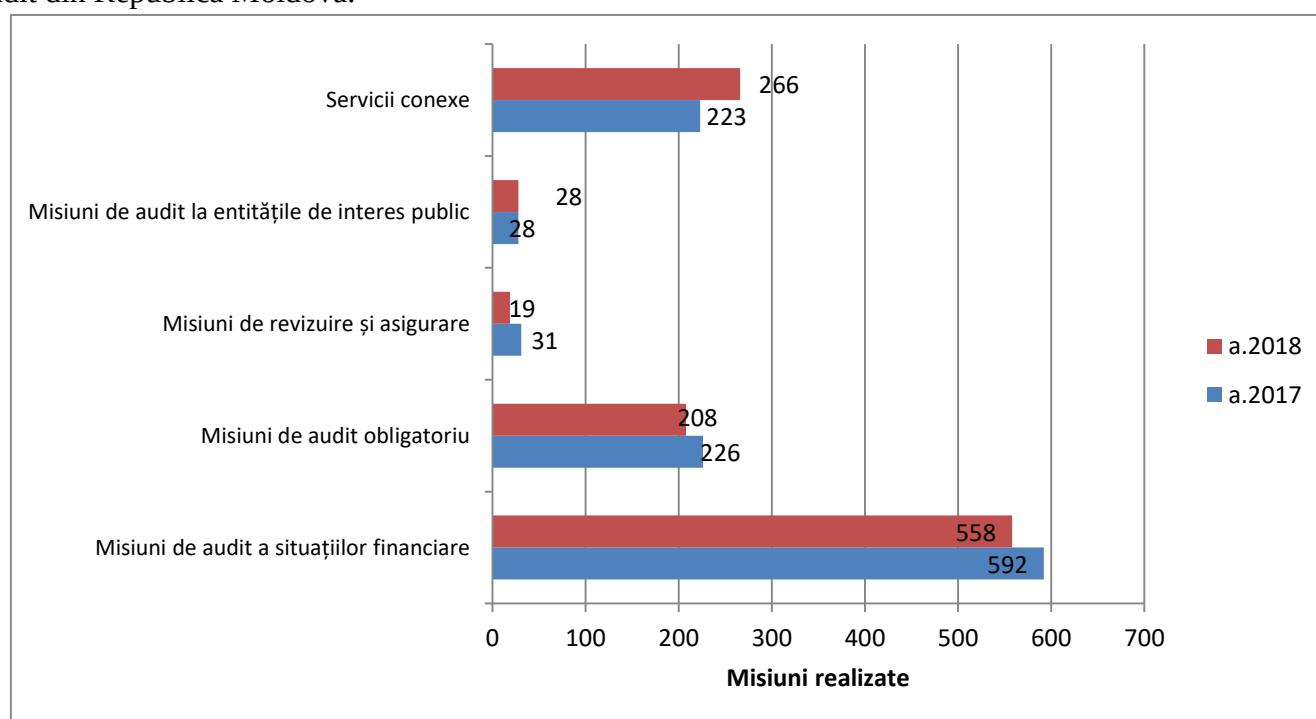
- Aria de aplicabilitate a controlului extern al calității;
- Independența sistemului de supraveghere publică a auditului;
- Formare profesională și experiență relevantă a colaboratorilor autorității de supraveghere;
- Raționamentul profesional și obiectivitatea în realizarea inspecțiilor calității.

Potrivit Directivei 2006/43/CE, statul organizează un sistem eficace de supraveghere publică a entităților de audit și auditorilor, astfel încât toți aceștia să facă obiectul supravegherii publice [art.32, 1]. Ca urmare a transpunerii cerințelor europene în legislația națională, prevederea în cauză se regăsește la capitolul opt din Legea nr.271/2017, care stipulează că toți auditorii și toate entitățile de audit constituie obiectul supravegherii publice. Fiecare entitate de audit este supusă controlului extern al calității cel puțin o dată la 6 ani, iar entitățile care efectuează auditul la entitățile de interes public – cel puțin o dată la 3 ani. Fiecare entitate de audit este supusă controlului extern al calității [cap.VIII, 2].

Totuși considerăm că, întrucât aspectul funcțional al sistemului de supraveghere a auditului este determinat de raționamentul profesional al acestuia pentru stabilirea ariei de aplicabilitate a controalelor externe ale calității auditului, la conceperea procedurilor de stabilire a ariei de exercitare a acestor controale este important ca ele să fie susținute de testarea adecvată a dosarelor de audit, care să includă o apreciere a conformității cu standardele de audit și cu principiul independenței, precum și luarea în considerare a sistemului intern de control a calității din cadrul entității de audit, onorariile de audit percepute și alte resurse cheltuite.

De asemenea, se propune de a fi supuse controlului extern și alte misiuni de audit decât cele exercitate la entitățile de interes public și la entitățile care sunt obligate prin diverse acte legislative și normative să contracteze entitatea de audit pentru auditarea situațiilor financiare.

În graficul de mai jos sunt prezentate tipurile de misiuni de audit realizate de auditorii și entitățile de audit din Republica Moldova.



Graficul 1. Misiunile de audit realizate de entitățile de audit din Republica Moldova pe parcursul anilor 2017-2018

Sursa: elaborat de autor în baza Informației privind piața serviciilor de audit [2.4]

Dacă analizăm graficul misiunilor de audit exercitate în ultimii doi ani, observăm că cele mai multe misiuni de audit au ca obiect de verificare situațiile financiare anuale și/sau situațiilor financiare anuale consolidate. În anul 2018, din 592 de misiuni de auditare a situațiilor financiare doar 28 sunt exercitate la entitățile de interes public.

De aceea, considerăm că este corect să fie extinse controalele externe exercitate pentru asigurarea calității și asupra altor misiuni de auditare a situațiilor financiar efectuate de entitatea de audit la clientul său în cadrul perioadei supuse inspecției calității. În acest mod, aria de exercitare a acestor controale poate fi extinsă și la alte tipuri de misiuni ceea ce va permite aplicarea unei baze de evaluare mai complexe pentru aprecierea sistemului de control al calității la nivelul entității de audit, precum și pentru a examina respectarea cerințelor de etică profesională a auditorilor.

Independența sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit reprezintă o condiție pentru autoritatea respectivă de a-și exercita liber și în mod nepărtinitor atribuțiile și funcțiile sale. Principiile general-acceptate la nivelul comunității UE prevede ca autoritatea competentă să fie guvernată de nepracticieni. Deși, un stat poate desemna una sau mai multe autorități competente pentru a îndeplini atribuțiile de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit, Directiva 2006/43/CE stabilește ca responsabilitatea finală să revină unei singure autorități. De exemplu, în România autoritatea căreia îi revine responsabilitatea finală pentru îndeplinirea atribuțiilor de supraveghere publică a auditului este Autoritatea pentru Supravegherea Publică a Activității de Audit Statutar și care funcționează în subordinea Ministerului Finanțelor Publice [3].

În Republica Moldova, responsabilitatea finală pentru exercitarea supravegherii îi revine Consiliului de supraveghere publică a auditului, care a fost aprobat în calitate de organ de supraveghere publică a auditului de către Guvernul Republicii Moldova [2].

Independența sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit presupune organizarea acestui sistem astfel încât să fie independent de entitățile de audit și de auditorii statuari revizuiți. Conform principiilor general-acceptate la nivelul comunității UE, autoritatea competentă de supraveghere este guvernată de nepracticieni, care posedă cunoștințe în domenii relevante pentru auditul statutar. Aceștia sunt selectați în urma unei proceduri de numire independente și transparente.

Totodată, respectarea principiului independenței presupune ca finanțarea sistemului de supraveghere să fie sigură și fără nici un fel de influențe posibile nedorite din partea entităților de audit sau auditorilor, ceea ce ar semnifica ca sistemul să dispună de resurse corespunzătoare care nu depind de cotizațiile celor care fac obiectul supravegherii publice. Actualmente, Consiliul de supraveghere publică a auditului beneficiază de o gamă diversificată de surse financiare, inclusiv: plăți pentru obținerea calificării profesionale de auditor și pentru înregistrarea subiecților de audit, cotizații anuale ale auditorilor și stagiatorilor, tarifele stabilite pentru serviciile prestate în conformitate cu legislația, subvențiile de la bugetul de stat.

Totuși, o sursă principală pentru finanțarea activității Consiliului se estimează a fi plățile anuale ale entităților de audit și din cotizațiile anuale ale auditorilor. Conform prevederilor art.39 din Legea 271/15.12.2017 plățile anuale ale entităților de audit sunt calculate pentru fiecare raport al auditorului emis, cum ar fi în mărime de un salariu mediu lunar pe economie pentru fiecare raport al auditorului emis pentru auditul situațiilor financiare individuale la entitățile de interes public și la entitățile mari. Iar în cazul auditului situațiilor financiare individuale la alte entități decât la entitățile de interes public și la entitățile mari supuse auditului obligatoriu și solicitat se aplică plata anuală în mărime de 0,2 din salariul mediu lunar pe economie, prognozat și aprobat anual de către Guvernul Republicii Moldova.

Credem că ar fi corect ca activitatea autorității de supraveghere să nu fie finanțată direct de către subiecții controlați, în caz contrar există riscul încălcării principiului independenței acestei instituții în exercitarea atribuțiilor și funcțiilor sale. Directiva 2006/43/CE prevede ca finanțarea sistemului de supraveghere publică să nu fie sub nici un fel de influențe inadecvate din partea auditorilor și entităților de audit [art.32 (7), 1].

Așadar, conform principiului enunțat poate fi admisă finanțarea din partea subiecților supravegheați cu condiția evitării influenței inadecvate din partea acestora. De aceea, în varianta actuală a modelului de finanțare a Consiliul expusă în Legea 271/15.12.2017 plățile care vor fi efectuate de auditori și entitățile de audit sunt în mărimi fixe și depind doar de prognoza salariului mediu lunar pe

economie, dar nu de mărimea onorariilor încasate din exercitarea misiunilor de audit. Cu atât mai mult că, cotizațiile anuale vor fi achitate de auditori, precum și de către stagiarii în audit. Astfel, cotizațiile anuale ale auditorilor sunt stabilite în mărime de 0,1 din salariul mediu lunar pe economie, prognozat și aprobat anual de către Guvern. Iar cotizațiile anuale ale stagiarelor sunt în mărime mai mici și constituie 0,05 din salariul mediu lunar pe economie.

Principiile enunțate sunt realizabile în condițiile luării în considerare a bunelor practici împărtășite de către țările membre ale UE și care s-au manifestat prin racordarea la un set de cerințe complementare, coroborate cu *acquis-ul* comunitar. Formare profesională și experiență relevantă este, de asemenea, un principiu pe care îl considerăm a fi de bază la conceperea sistemului de supraveghere și asigură în mod direct calitatea lui. Nu doar o configurare reușită a acestui sistem poate soluționa riscurile ce țin de calitate, dar și aptitudinile profesionale ale colaboratorilor autorității de supraveghere în ceea ce privește auditul legal și raportarea financiară pot asigura încrederea publicului în realizarea angajamentelor de supraveghere a domeniului de activitate în cauză.

Considerăm că este principal ca la baza conceptului sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit să se evite orice conflicte de interese între cei care fac controale externe ale calității și entitatea de audit sau auditorul legal care fac obiectul acestor controale. În vederea respectării acestui principiu, credem că ar fi rațional să se pună accent pe aplicabilitatea procedurilor obiective de selectare a entităților de audit sau auditorilor incluși în verificările pentru misiuni specifice de control al calității.

Concluzii și recomandări

Generalizând materia expusă pot fi formulate următoarele concluzii:

Conceptul privind sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit din Republica Moldova este în proces de racordare la bunele practici europene. Din acest motiv, la stabilirea și dezvoltarea cadrului normativ autohton este esențial de a fi tratate corespunzător principiile de bază la constituirea sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit. În acest scop se recomandă respectarea condițiilor de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit, precum: aria de aplicabilitate a controlului extern al calității, independența sistemului de supraveghere publică a auditului, formare profesională și experiență relevantă a colaboratorilor autorității de supraveghere, raționamentul profesional și obiectivitatea în realizarea inspecțiilor calității.

Misiunile de auditare a situațiilor financiare exercitate la entitățile de interes public sunt într-un număr foarte mic în comparație cu cele realizate la alte entități. În vederea asigurării unei baze relevante pentru evaluarea sistemului de control al calității la nivelul entității de audit și de a examina respectarea cerințelor de etică profesională a auditorilor, se propune extinderea controalelor externe exercitate pentru asigurarea calității și asupra altor misiuni de auditare a situațiilor financiar efectuate de entitatea de audit la clientul său în cadrul perioadei supuse inspecției calității.

Bunele practici împărtășite de către țările dezvoltate în materie de supraveghere publică a activității de audit nu admit influențele inadecvate din partea auditorilor și entităților de audit la finanțarea sistemului de supraveghere. Credem că ar fi corect ca activitatea autorității de supraveghere să nu fie finanțată direct de către subiecții controlați, în caz contrar există riscul încălcării principiului independenței acestei instituții în exercitarea atribuțiilor și funcțiilor sale. De aceea, este binevenit principiul ca la baza conceperii sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit să se

evite orice conflicte de interese între cei care fac controale externe ale calității și entitatea de audit sau auditorul legal care fac obiectul acestor controale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale și al conturilor consolidate. [online]. Disponibil: [http // eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu).
2. Legea privind auditul situațiilor financiare nr.271 din 15.12.2017 (data intrării în vigoare fiind 01.01.2019). În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 7-17 din 12.01.2018.
3. Legea 162/2017 din 6 iulie 2017 adoptată de Parlamentul României privind auditul statutar al situațiilor financiare anuale și al situațiilor financiare anuale consolidate și de modificare a unor acte normative [online]. Disponibil: <https://www.aspaas.gov.ro/wp-content/uploads/2018/03/LEGE-Nr-162-din-2017-2.pdf> (vizitat la 05.09.2019).
4. Informația privind piața serviciilor de audit [online]. Disponibil: <http://cspa.md> (vizitat la 05.09.2019).
5. Tabelul de transpunere în legislația națională a Directivei 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 iunie 2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi // <http://mf.gov.md> (vizitat la 05.09.2019).

REGLEMENTAREA NAȚIONALĂ ȘI INTERNAȚIONALĂ LA ÎNTOCMIREA SITUAȚIILOR FINANCIARE CONSOLIDATE: SIMILITUDINI ȘI DEOSEBIRI

Valentina PALADI

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

In this article are described some comparative features of the preparation and presentation of the consolidated financial statements in accordance with national and international regulations.

Keywords: consolidated financial statements, consolidation, acquisition method, equity method, group of entities.

Un nou Standard Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare consolidate”, a fost recent elaborat în practica autohtonă, prevederile acestuia urmează să intre în vigoare începând cu 1 ianuarie 2020. Acest standard nu este totalmente nou pentru Republica Moldova, deoarece în cadrul primei reforme a contabilității din anul 1998 a existat Standardul Național de Contabilitate 27 „Rapoarte financiare consolidate și contabilitatea investițiilor în întreprinderile fiice” care, cu regret, nu a avut o arie largă de aplicare practică, din lipsa numărului mare de grupuri de entități, în care entitatea-mamă ar controla activitatea entităților fiice.

În prezent, necesitatea elaborării noului standard de contabilitate în domeniul consolidării se explică prin faptul, că în ultimul timp tot mai multe entități autohtone își diversifică activitățile sale economice prin procurare de acțiuni (sau cote de participație) ale altor entități, ceea ce duce la crearea de grupuri de entități, entități asociate și asocieri în participație. Rezultatul activității unor astfel de entități nu poate fi regăsit în situațiile financiare individuale ale acestora. În cel mai bun caz, în situațiile financiare individuale ale entității mamă și/sau ale entităților asociate, putem găsi doar informații despre investițiile financiare pe termen lung sau scurt în părțile afiliate și veniturile obținute din dividende.

Informații obiective și veridice despre poziția financiară și performanțele financiare obținute în rezultatul activității grupului de entități și/sau a entităților asociate pot fi regăsite doar în situațiile financiare consolidate, care reprezintă „situațiile financiare ale unui grup, în cadrul căruia activele, datoriile, capitalurile proprii, veniturile, cheltuielile și fluxurile de numerar ale entității-mamă și ale entităților-fiice sunt prezentate ca aparținând unei singure entități” [2].

În practica autohtonă, ca și în cea internațională, situațiile financiare consolidate pot fi întocmite în cazul:

1. când un investitor controlează entitatea în care s-a investit – în acest caz, la întocmirea situațiilor financiare consolidate, se utilizează metoda de achiziții, metodă reglementată, la nivel internațional, de IFRS 10 „Situații financiare consolidate” și IFRS 3 „Combinări de întreprinderi”, iar la nivel autohton de SNC „Prezentarea situațiilor financiare consolidate”;
2. unei participații semnificative (când investitorul deține de la 20% la 50% din acțiunile cu dreptul de vot într-o altă entitate) și a unui control comun asupra unei asocieri în participație – în acest caz consolidarea situațiilor financiare se efectuează prin metoda punerii în echivalență, metodă reglementată la nivel internațional de IAS 28 „Investiții în entitățile asociate și în asocierile în participație”, iar la cel autohton de SNC „Prezentarea situațiilor financiare consolidate”.

Indiferent de metoda utilizată, la întocmirea situațiilor financiare consolidate trebuie să se asigure respectarea următoarelor cerințe referitoare la situațiile financiare individuale ale entității mamă, entității fiice, entității asociate și asocierii în participație:

- utilizarea pentru consolidare a situațiilor financiare individuale întocmite de la una și aceeași dată raportată;
- aplicarea politicilor de contabilitate unice față de operațiunile similare;
- în cazul grupului de entități format de entitatea-mamă și entități-fiice reflectarea în situațiile financiare consolidate a indicatorilor din situațiile financiare individuale ale entității fiice procurate sau ieșite din grup în perioada de gestiune.

În tabelul 1 este prezentat modul general de întocmire a situațiilor financiare consolidate (bilanțul consolidat și situația consolidată de profit și pierdere) prin metoda achiziției și metoda punerii în echivalență.

Tabelul 1. Modul de întocmire a situațiilor financiare consolidate

Indicatorii analizați sau Elementele studiate	Entitatea-mamă deține controlul asupra entității fiice (metoda achiziției)	Investitorul are influență semnificativă asupra unei entități asociate și/sau deține controlul comun asupra unei asocierii în participație (metoda punerii în echivalență)
Bilanțul consolidat		
Fondul comercial	Se evidențiază pe un rând disting în componența imobilizărilor necorporale	Nu se evidențiază separat. Se include în costul investiției
Active și datorii	Se adună	Nu se adună
Profitul nerealizat în stocuri și active imobilizate	Se elimină în suma totală din componența profitului nerepartizat al grupului și din componența stocurilor sau activelor imobilizate	Diminuează valoarea investiției în limita cotei investitorului prin prisma activelor nete ale entității asociate sau asocierii în participație
Investiția în entitate	Se substituie cu cota entității-mamă în activele nete ale entității-fiice la data raportării și cu soldul fondului comercial	Se reflectă pe un rând distinct «Investiții puse în echivalență»
Soldul operațiilor inter grup (creanțe curente, datorii curente, împrumuturi etc.)	Se exclude 100%	Nu se exclude
Capitalul social	Se reflectă capitalul social al entității-mamă	Se reflectă capitalul social al investitorului
Interese care nu controlează	Se evidențiază pe un rând distinct în componența capitalului propriu	Nu sunt
Profitul nerepartizat al grupului	Profit nerepartizat al entității mamă + Cota entității mamă în profitul (modificarea activelor nete) entității fiice – Profit nerealizat – Cota entității mamă în deprecierea fondului	Profit nerepartizat al investitorului +/- Cota investitorului în profitul (pierdere) entității asociate sau asocierii în participație – Deprecierea fondului comercial – Cota în profitul nerealizat

	comercial (sau deprecierea totală a fondului comercial +/- ajustări)	
Situația consolidată de profit și pierdere		
Venituri și cheltuieli	Se adună	Nu se adună
Tranzacții inter grup	Se elimină 100%	Nu se elimină
Profit nerealizat	Se elimină (majorează costul)	Se elimină proporțional cotei deținute în entitate asociată (asociere în participație)
Profitul grupului din participarea în entitate asociată și asociere în participație	-	Cota investitorului x Profitul entității asociate sau asocierii în participație după impozitare (până la dividende) – Deprecierea fondului comercial de la entitatea asociată sau asociere în participație
Cota intereselor care nu controlează în profitul entității fiice	Profitul entității fiice (după impozitare și până la dividende) x Cota Intereselor care nu controlează	-

În abordarea internațională modul de întocmire și prezentare a situațiilor financiare consolidate este reglementat de IFRS 10 „Situații financiare consolidate”, IFRS 3 „Combinări de întreprinderi”, IAS 28 „Investiții în entitățile asociate și în asocierile în participație”, Directiva 2013/34 UE și Cadrul general conceptual pentru raportarea financiară.

În practica autohtonă consolidarea situațiilor financiare este reglementată de Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017 și SNC „Prezentarea situațiilor financiare consolidate”, standard elaborat în baza Directiva 2013/34 UE, Cadrul general conceptual pentru raportarea financiară și IFRS 10 „Situații financiare consolidate”.

Cu toate acestea există unele particularități diferite, dintre modul de întocmire și prezentare a situațiilor financiare consolidate, în practica autohtonă față de cea internațională.

În continuare vom examina unele particularități aferente modului de întocmire a situațiilor financiare consolidate și, în special, a bilanțului consolidat:

1. O

b

l

i

g

a Ținem să menționăm, că în practica internațională situațiile financiare consolidate sunt întocmite nu doar de entitatea mamă, dar și de investitorul care are o influență semnificativă într-o entitate asociată, precum și în cazul deținerii unui control comun asupra unei asocieri în participație.

a. *Formatul și conținutul situațiilor financiare consolidate* – în conformitate cu prevederile stipulate în art. 14 din SNC „Prezentarea situațiilor financiare consolidate”, „situațiile financiare consolidate se întocmesc în baza situațiilor financiare individuale ale entității-mamă și entităților-fiice, incluse în

e

i

n

consolidare, conform **formatelor** din anexele la prezentul standard” [2]. În practica internațională astfel de formate tipizate ale situațiilor financiare consolidate nu sunt prevăzute. Entitatea-mamă sau investitorul care are o influență semnificativă într-o entitate asociată sau deține controlul comun într-o asocierie în participație, de sine stătător, stabilește conținutul situațiilor financiare consolidate.

3. *Calculul fondului comercial* - în practica autohtonă, în conformitate cu prevederile art. 26 din SNC „Prezentarea situațiilor financiare consolidate” fondul comercial, rezultat din consolidarea situațiilor financiare, se determină la data obținerii controlului asupra entității-fiică prin relația [2]:

$$\begin{array}{lclcl} \text{Fondul} & & \text{Valoarea contabilă} & & \text{Valoarea justă a} & & \text{Cota parte aferentă} \\ \text{comercial} & = & \text{a investiției} & - & \text{activelor nete ale} & \times & \text{entității-mamă} \\ & & \text{entității-mamă} & & \text{entității fiice la data} & & \text{în capitalul} \\ & & \text{în entitatea-fiică} & & \text{obținerii controlului} & & \text{entității fiice} \end{array} \quad (1)$$

Această modalitate de calculare a fondului comercial se numește metoda proporțională, metodă recomandată de IFRS 3 „Combinări de întreprinderi”, care pe lângă metoda dată, recomandă de a calcula mărimea fondului comercial și prin metoda completă. Astfel, fondul comercial la data procurării sau deținerii controlului poate fi determinat prin relația:

$$\begin{array}{lclcl} \text{Fondul} & & \text{Valoarea justă} & & \text{Valoarea} & & \text{Valoarea justă a} \\ \text{comercial} & = & \text{a investiției} & + & \text{justă a} & - & \text{activelor nete ale} \\ \text{la data} & & \text{entității mamă} & & \text{intereselor} & & \text{entității fiice la} \\ \text{procurării} & & \text{în entitatea fiică} & & \text{necontrolate} & & \text{data procurării} \end{array} \quad (2)$$

De asemenea, potrivit art. 27 din SNC „Prezentarea situațiilor financiare consolidate” „fondul comercial se decontează la cheltuielile curente potrivit politicilor contabile ale entității-mamă în cadrul unei *perioade nu mai mică de 5 ani și nu mai mare de 10 ani*, precum și se depreciază potrivit prevederilor SNC ”Deprecierea activelor”. În bilanțul consolidat fondul comercial pozitiv se prezintă la valoarea contabilă (cu scăderea sumelor decontate și pierderilor din deprecieri recunoscute)” [2].

Ținem să menționăm, că decontarea fondului comercial la cheltuielile curente este o cerință a Directivei 2013/34 UE, cu toate că IFRS 3 „Combinări de întreprinderi” nu prevede durata de utilizare a fondul comercial, și ca urmare la data raportării acesta nu se amortizează, dar se supune deprecierii în conformitate cu IAS 36 „Deprecierea activelor”.

4. *Interesele care nu controlează* – atât în practica autohtonă, cât și cea internațională, modalitatea de calculare a intereselor care nu controlează depinde de modul de calculare a fondului comercial. De aceea, în practica autohtonă, valoarea intereselor care nu controlează se determină în baza metodei proporționale de calculare a fondului comercial. În acest caz, de exemplu, la data raportării, valoarea intereselor care nu controlează se determină proporțional cotei-părți ce revine altor proprietari decât celor incluși în consolidare, din valoarea justă a activelor nete ale entității-fiică, conform relației:

$$\begin{array}{lclcl} \text{Valoarea} & & \text{Cota-parte} & & \text{Valoarea justă a activelor} \\ \text{intereselor care} & & \text{aferentă} & & \text{nete ale entității-fiică} \\ \text{nu controlează} & = & \text{entității-mamă} & \times & \text{la data raportării} \\ \text{la data} & & \text{în capitalul} & & \\ \text{raportării} & & \text{entității-fiică} & & \end{array} \quad (3)$$

În practica internațională, la calcularea valorii intereselor care nu controlează, pe lângă această metodă poate fi utilizată și metoda bazată pe calculul fondului comercial complet. În acest caz valoarea intereselor care nu controlează poate fi determină prin relația:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Valoarea justă} & & \text{Valoarea justă} & & \text{Cota intereselor} & & \text{Cota intereselor} \\ \text{a intereselor} & & \text{a intereselor} & & \text{care nu} & & \text{care nu} \\ \text{care nu} & = & \text{care nu} & + & \text{controlează în} & - & \text{controlează} \\ \text{controlează la} & & \text{controlează la} & & \text{activele nete ale} & & \text{în deprecierea} \\ \text{data raportării} & & \text{data deținerii} & & \text{entității fiice de} & & \text{fondului comercial} \\ & & \text{controlului} & & \text{la data deținerii} & & \\ & & & & \text{controlului} & & \end{array} \quad (4)$$

5. *Metoda punerii în echivalență* – în practica autohtonă metoda dată se propune a fi utilizată „dacă orice entitate din grupul supus consolidării are entități asociate” [2]. Însă la nivel internațional, în conformitate cu prevederile IAS 28 „Investiții în entitățile asociate și în asocierile în participație”, metoda punerii în echivalență trebuie să fie utilizată, la consolidarea situațiilor financiare, atât de investorul care are o influență semnificativă într-o entitate asociată, cât și în cazul unui control comun asupra unei asocieri în participație.

Concluzionând cele menționate mai sus putem afirma, că indiferent de modalitatea de întocmire, fie în baza reglementărilor naționale sau a celor internaționale, situațiile financiare consolidate au o importanță deosebită pentru toate categoriile de utilizatori, deoarece oferă informații obiective și veridice despre activitatea grupului de entități, a investorului într-o entitate asociată și/sau într-o asocierie în participație.

Bibliografie:

1. Legea contabilității și raportării financiare nr.287 din 15.12.2017 www.minfin.md
2. SNC „Prezentarea situațiilor financiare consolidate”, Monitorul fiscal Nr. 209-216 din 28.06.2019
3. IFRS 3 „Combinatii de întreprinderi”, www.minfin.md
4. IFRS 10 „Situații financiare consolidate”, www.minfin.md
5. IAS 28 „Investiții în entitățile asociate și în asocierile în participație”, www.minfin.md

ANALIZA CONFIGURAȚIEI ȘI A PRINCIPALELOR CONDIȚII ALE ASIGURĂRII FIABILITĂȚII SISTEMULUI DE SUPRAVEGHERE A ACTIVITĂȚII ȘI CALITĂȚII LUCRĂRILOR DE AUDIT

Diana RENCHECI

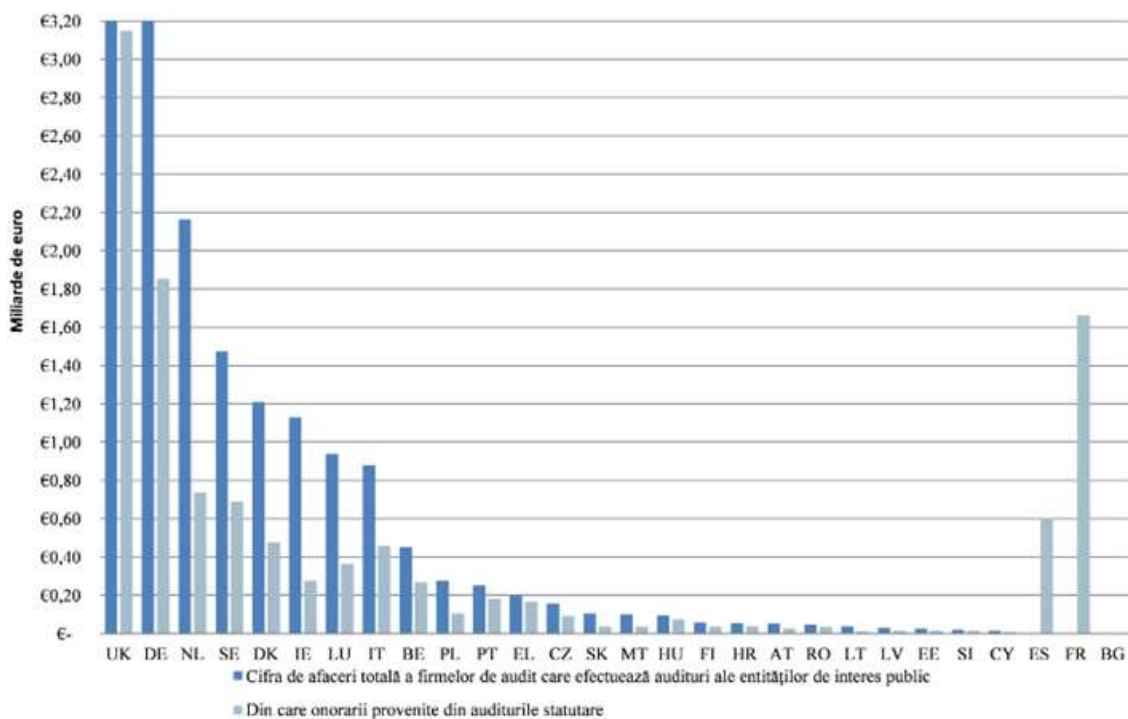
Academia de Studii Economice a Moldovei

Abstract

The reliability of the system of supervision over the activities and quality of the audit services is ensured by the following conditions, which determine its efficiency: means of the system financing, level of market concentration for statutory audit services, human resources, technical capabilities, internal organization. In order to carry out investigations in this field, the information of the supervisory authorities from other states was analyzed in order to identify the main conditions that ensure the reliability of the system of supervision over the activities and the quality of the audit services. In addition, quantitative and qualitative analyzes were carried out of the results of the external controls of the audit missions, exercised by the supervisory authorities at EU level. This research allowed the author to arrive at certain conclusions and proposals regarding the reliability of the system, the indicators that characterize the effectiveness of the audit supervision process, regular monitoring of the evolution of the market of statutory audit services, provided to entities of public interest.

Key words: audit, system of supervision, entities of public interest

Întroducere: O condiție de bază a asigurării fiabilității sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit, care este monitorizată de autoritățile naționale responsabile cu supravegherea auditului, reprezintă competitivitatea pe piața serviciilor de audit statutar. A avea o piață competitivă pentru serviciile de audit statutar presupune existența posibilității de a alege dintre suficient de multe entități de audit și mulți auditori pentru angajarea în exercitarea misiunilor de audit la entitățile de interes public.



Graficul 1. Entitățile de interes public pe categorie, în statele membre ale UE

Sursa: Raportul privind evoluția piețelor naționale ale serviciilor de audit statutar pentru entitățile de interes public [1]

În UE cifra de afaceri totală a firmelor de audit, care efectuează audituri ale entităților de interes public, este de aproximativ 31 de miliarde de euro. Conform informației prezentate în graficul 1, se constată o disparitate în întreaga UE a cifrelor pentru fiecare stat membru. Regatul Unit, Germania și Țările de Jos sunt cele mai mari piețe aferente auditurilor entităților de interes public. În șapte state membre, cifra de afaceri totală a entităților de audit care efectuează audituri ale entităților de interes public este de peste 1 miliard de euro, în timp ce în 11 state membre aceasta se situează sub 100 de milioane de euro. În timp ce în prezent, în Republica Moldova cifra de afaceri totală a entităților de audit care efectuează audituri ale entităților de interes public este de circa 12 mln lei, auditul obligatoriu ale altor entități conform legislației în vigoare este de 14 mln lei, iar auditul solicitat – 47 mln lei [2].

În vederea conștientizării problemelor importante și de a promova cooperarea și coerența între autoritățile de reglementare europene de audit cu privire la inspecții, la nivel regional a fost creat Grupul European de Inspecție în domeniul Auditului. Din cauza numeroaselor probleme apărute în diverse țări legate de supravegherea auditului, în cadrul reuniunii finale din noiembrie 2016, Grupul a decis ca activitățile sale să fie trecute la Comitetul organismelor europene de supraveghere a auditului (Committee of European Auditing Oversight Bodies) [6].

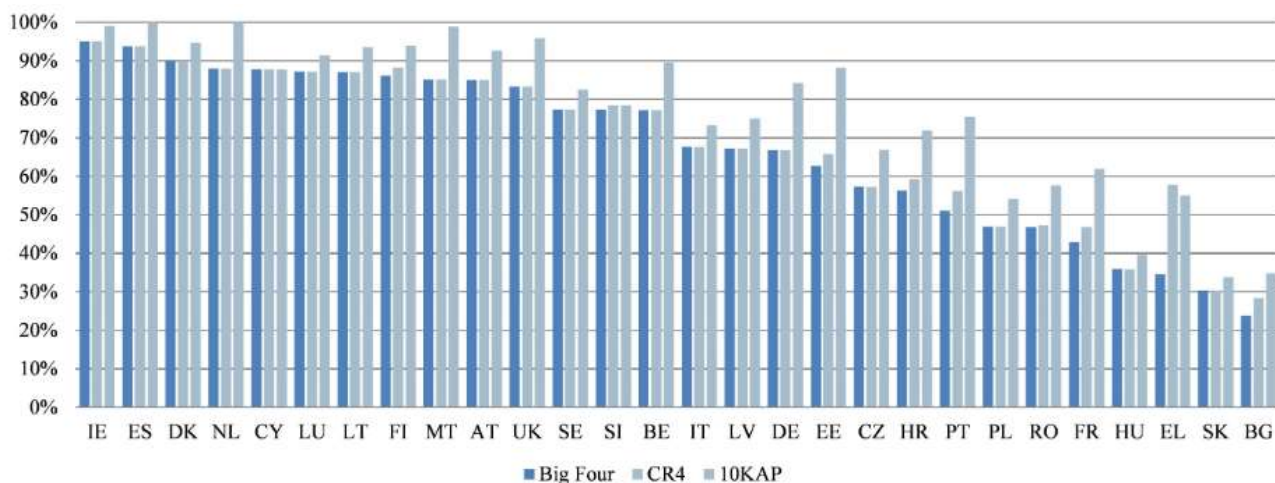
Este de remarcat rolul Grupului European de Inspecție în domeniul Auditului în crearea unei platforme europene de cooperare între autoritățile de reglementare de audit. Grupul a împărtășit practicile și constatările de inspecție între membrii săi și a facilitat discuțiile pe teme legate de inspecțiile de audit cu terțe părți, cum ar fi cei care stabilesc standardele de audit și profesia de audit, precum consiliile IAASB / IESBA [4].

Astfel, se constată o dezvoltare continuă a cadrului instituțional la nivel internațional punându-se accent în mod deosebit pe rigurozitatea procesului de monitorizare a activității de audit, care ar trebui să aibă un impact semnificativ asupra calității auditului. Ca urmare a acestui proces a fost conceput Cadrul pentru Calitatea Auditului, care la nivel național abordează următoarele atribute:

- promulgarea standardelor de audit și altor standarde, precum și alte cerințe specifice aplicabile;
- organismele responsabile de inspecțiile de audit externe examinează atributele relevante ale calității auditului, atât în cadrul firmelor de audit cât și la nivelul misiunilor de audit individuale;
- implementarea unor sisteme eficiente de investigare a alegațiilor privind eșecurile de audit și luarea de măsuri disciplinare, dacă este cazul.

În viziunea noastră, conceptul Cadrului pentru Calitatea Auditului are ca scop nu doar de a clarifica obiectivele de bază ale procesului propriu-zis de asigurare a calității, dar și de a dezvolta bunele practici reflectate de standardele de audit și altor standarde profesionale. Această necesitate fiind determinată de nivelurile de concentrare a pieței auditului, iar în anumite sectoare considerăm binevenită efectuarea unei analize a riscurilor pentru a localiza deficiențe sistematice din cadrul rețelelor, care ar perturba prestarea serviciilor de audit statutar într-un anumit domeniu.

Statele membre UE prezintă periodic informații cu privire la nivelul de concentrare a pieței pentru auditurile statutare ale entităților de interes public efectuate de entitățile de audit Big Four (PwC, Deloitte, KPMG și EY), „CR4” (cota de piață consolidată a celor mai mari patru firme de audit în fiecare țară) 10 actori-cheie în domeniul auditului, a căror listă a fost stabilită de Grupul European de Inspecție în domeniul Auditului, precum: Baker Tilly; BDO; EY; Deloitte; Grant Thornton; KPMG; Mazars; Moore Stephens; Nexia; PwC. (în continuare 10KAP) [5].



Graficul 2. Cota de piață pentru auditurile statutare ale entităților de interes public

Sursa: Raportul Comitetului organismelor europene de supraveghere a auditului [6]

Potrivit informației prezentate în graficul 2, entitățile de audit Big Four dețin un oligopol¹ concentrat în unsprezece state membre UE în ceea ce privește numărul de audituri statutare și în cincisprezece state membre în ceea ce privește cifra de afaceri. Iar în șase state membre UE, firmelor de audit Big Four au înregistrat o cifră de afaceri de circa 90 % ca cota de piață cumulată.

Totodată, în șapte state membre UE se observă o rată semnificativă de concentrare cumulată pe piața auditului a celor mai mari patru firme de audit în fiecare țară (CR4), care depășește cota de piață cumulată a entităților de audit Big Four în ceea ce privește numărul de audituri statutare ale entităților de interes public și în cinci state membre UE în ceea ce privește cifra de afaceri.

Prin urmare, se poate de concluzionat că entitățile Big Four sunt cele mai mari patru entități de audit în majoritatea statelor membre UE. Însă în Republica Moldova se observă o situație contrară, după cum este prezentat în tabelul 1.

Tabelul 1. Entitățile de audit Big Four care au exercitat auditul la entitățile de interes public în a.2018

Entitatea de audit	Entitățile de interes public
ÎCS „Deloitte & Touche” SRL	„Efes Vitanta Moldova Brewery” S.A.
ÎCS „Ernst & Young” SRL	BC “MOBIASBANCĂ - Grup Societe Generale” S.A.
ÎCS „Pricewaterhouse Coopers Audit” SRL	BC „ProCredit Bank” S.A. BC „Banca Comercială Romană” S.A.
ÎCS „KPMG Moldova” SRL	BC „EXIMBANK” S.A. SA „DONARIS VIENNA INSURANCE GROUP” S.A. IM CA „Grawe Carat Asigurări” S.A.

Sursa: elaborat de autor în baza Informația privind piața serviciilor de audit în Republica Moldova [2]

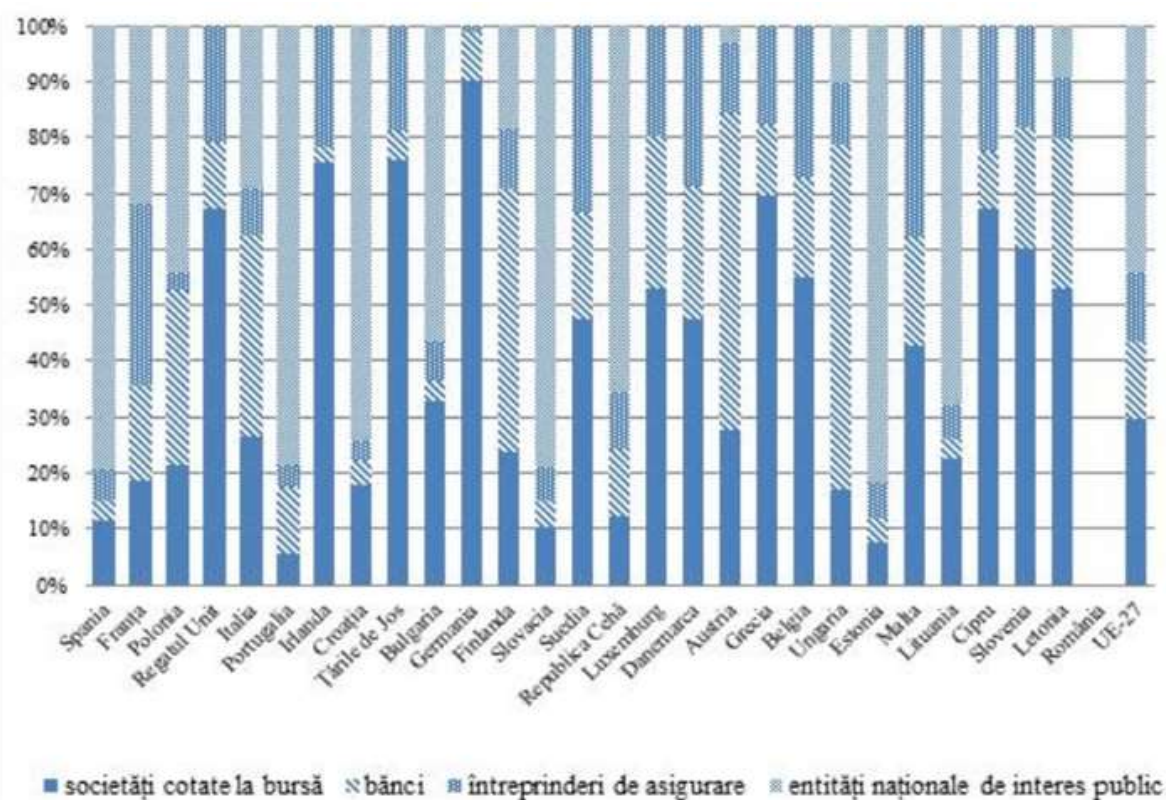
Din cele 28 de entități de interes public din Republica Moldova doar 7 sunt auditate de entitățile de audit Big Four, ceea ce constituie un sfert din piața auditului situațiilor financiare de interes public,

¹ Oligopol semnifică 50%<CR4<80% din numărul de audituri statutare și din suma totală a cifrei de afaceri

care pentru a.2018 a înregistrat o cifră totală de afaceri de circa 12 mln lei [2]. Deși informațiile prezentate se referă la entitățile de interes public, în procesul de realizare a analizei configurației și a principalelor condiții ale fiabilității sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit, de asemenea, prezintă interes și informațiile cu privire la entitățile care nu sunt de interes public.

În opinia autorului, deoarece entitățile de audit Big Four sunt prezente și în celelalte segmente ale pieții auditului din Republica Moldova, aceste date s-ar apropia de statisticile țărilor din regiune dacă statul ar desemna și alte entități naționale de interes public, datorită naturii activității lor, a dimensiunii sau a numărului lor de angajați.

Un argument în acest sens constituie faptul că entitățile naționale de interes public reprezintă cel mai mare procent al entităților de interes public din UE. În total, în UE există peste 11 100 de entități de interes public. În ultimii ani, circa cincisprezece state membre specificate în graficul 3 raportează că dispun de entități naționale de interes public.



Graficul 3. Entitățile de interes public pe categorie, în statele membre ale UE

Sursa: Raportul privind evoluția piețelor naționale ale serviciilor de audit statutar pentru entitățile de interes public [1]

Conform informației prezentate în graficul 3, se poate de afirmat că în opt state membre UE peste jumătate din numărul total al entităților de interes public sunt entități naționale de interes public. Totodată, din punct de vedere procentual, se observă că în cincisprezece state membre cea mai mare proporție de entități de interes public care se află pe locul al doilea la nivelul UE sunt societățile cotate la bursă.

Articolul 27 din Regulamentul (UE) nr. 537/2014 al Parlamentului European și al Consiliului din 16 aprilie 2014 privind cerințe specifice referitoare la auditul statutar al entităților de interes public, prevede monitorizarea cu regularitate a evoluției pieței serviciilor de audit statutar furnizate entităților de interes public și analizează în special riscurile care decurg dintr-o prezență ridicată de deficiențe de calitate ale auditorului statutar, care pot duce la dispariția firmelor de audit, perturbarea prestării serviciilor de audit statutar [3]. Modul de gestionare a riscurilor în cauză, determină fiabilitatea sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit, care în opinia autorului se apreciază cel puțin în temeiul următorilor indicatori:

- Sporirea gradului de independență a entităților de audit și auditorilor;
- Creșterea valorii informaționale a rapoartelor de audit în avantajul investitorilor.
- Îmbunătățirea integrității situațiilor financiare.

Independența entităților de audit și auditorilor, reprezintă condiția de bază pentru a asigura calitatea auditului. De aceea, pentru a îmbunătăți calitatea auditorilor în primul este necesar de susținut măsurile de mărire a gradului de independență al auditorilor și a gradului de scepticism profesional față de conducerea entităților auditate. Unii, precum conducerea și persoanele responsabile cu guvernanta, consideră că folosirea acelorași angajați în cadrul unui audit, în fiecare an, îi poate ajuta pe aceștia în înțelegerea activității comerciale și proceselor entității. Ei consideră că acest lucru poate duce la răspunsuri eficiente la riscurile de denaturare semnificativă a situațiilor financiare, precum și la eficacitatea auditului.

Cu toate acestea, în opinia autorului, o implicare prelungită a acelorași persoane în exercitarea misiunilor de audit poate avea drept rezultat o lipsă a scepticismului profesional și amenințări la adresa independenței auditorului. De aceea, susținem practicele în acest sens din țările membre UE, care prevăd ca auditorii să fie roțiți periodic în cazul auditului la entitățile de interes public, și totodată să nu beneficieze de dreptul de a furniza anumite servicii care nu au legătură cu auditarea propriu-zisă a clienților săi.

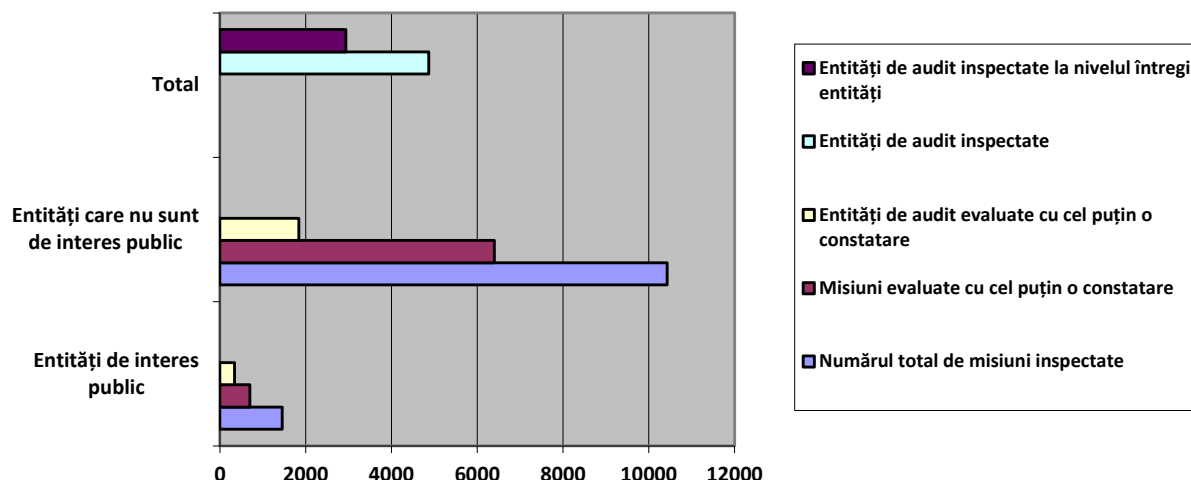
Considerăm că astfel de măsuri vor spori încrederea investitorilor în informațiile financiare transmise de entitățile de interes public, creând astfel condiții mai bune pentru investiții și creșterea economică a statului. Este o afirmație în tandem cu viziunile Comitetului organismelor europene de supraveghere a auditorilor (COESA), care a fost înființat în 2016 pentru a îmbunătăți cooperarea dintre autoritățile naționale de audit din UE. Este de menționat, rolul COESA constă în aplicarea corectă a normelor UE privind auditul, facilitând convergența practicilor de supraveghere, dar și contribuția autorităților naționale responsabile cu supravegherea auditului de a elabora rapoarte privind evoluția piețelor naționale ale serviciilor de audit pentru entitățile de interes public.

În baza acestor rapoarte, a fost posibil de a elabora rapoarte comune referitoare la toată Uniunea Europeană și de a examina aspectele cantitative, cât și aspectele calitative ale supravegherii calității lucrărilor de audit. Aspectele cantitative ale procesului de supraveghere pot fi evaluate prin utilizarea unei serii de indicatori, care în opinia noastră de bază fiind:

- numărul total de misiuni de audit statutar inspectate;
- numărul de entități de audit supuse controlului calității;
- numărul de entități de audit pentru care au fost inspectate proceduri la nivelul întregii entități;
- numărul de inspecții a misiunilor pentru care a fost expusă cel puțin o constatare din partea supraveghetorului;

- numărul de evaluări la nivelul întregii entități de audit

Deoarece, inspecțiile sunt principalul instrument al supraveghetorilor de audit pentru a verifica dacă auditorul sau entitatea de audit și-a efectuat în mod corect misiunea și pentru a identifica orice deficiență în materie de calitate, se propune pentru analiză următoarele date prezentate în graficul 4.



Graficul 4. Analiza procesului de supraveghere în statele membre UE

Sursa: elaborat de autor în baza datelor COESA [6]

La nivelul UE, numărul entităților care nu sunt de interes public este, în general, mult mai mare decât numărul entităților de interes public. Prin urmare, conform datelor prezentate în graficul 4, se observă o incidență mai mare a acțiunilor de asigurare a calității în cadrul entităților care nu sunt de interes public, atât în ceea ce privește numărul entităților de audit și misiuni inspectate, cât și constatările efectuate.

În medie, la nivelul UE aceasta incidență înregistrează o pondere semnificativă în raport cu întreaga activitate de control a calității lucrărilor de audit. Cu toate acestea, în unele state, s-a înregistrat un procentaj mai mic al inspecțiilor de control a calității lucrărilor de audit la care au fost supuse entitățile de interes public în raport cu numărul total al controalelor externe din partea autorităților de supraveghere.

De asemenea, s-a raportat un interval similar pentru numărul constatările din cadrul entităților de interes public. Există și alte aspecte mai specifice, care se limitează doar la câteva state membre, conform cărora preponderent constatările vizează entități de interes public. Totuși, în marea majoritate a cazurilor, numărul controalelor externe și al verificărilor de asigurare a calității efectuate este proporțional cu dimensiunea pieței naționale.

Analiza calitativă a rezultatelor controalelor externe a misiunilor de audit, exercitate de autorităților de supraveghere la nivelul UE, denotă următoarele aspecte recurente care determină, în opinia autorului, abordarea cea mai frecvent practică în privința calității lucrărilor de audit:

- insuficiența probelor de audit care să indice efectuarea unei evaluări complete de audit;
- deficiențelor în cadrul sistemelor interne de control al calității;
- absența documentării unor aspecte ale misiunii de audit.

Totuși, suntem de părerea că aceste aspecte nu pot fi tratate în mod similar întrucât de la un stat la altul structura piețelor este specifică ceea ce poate influența aspectele legate de evaluarea controlului calității misiunii în statele membre în care există o practică de audit mai puternică și aspectele legate de formare în statele membre cu o experiență mai puțin vastă în domeniul controlului activității de audit sau în cazul constatărilor cu privire la auditul grupurilor în statele membre mai mici.

Necesitatea adoptării de măsuri în vederea diminuării riscurilor aferente lucrărilor necalitative de audit, a determinat luarea măsurilor corective și măsurile de urmărire din partea autorităților de supraveghere. Cel mai practicat tratament al riscurilor în cauză constituie recomandările, care reprezintă abordarea cea mai frecventă întâlnită în deciziile autorității de supraveghere a calității lucrărilor de audit. Acest tip de tratament este urmat de avertismente și de măsuri de urmărire a acțiunilor de implementare a recomandărilor. Totuși, considerăm că aceste măsuri pot fi practicate în cazurile în care entitățile de audit ar trebui să confirme faptul că au luat măsurile necesare pentru a nu fi impuse sancțiuni. Aplicarea sancționării este o măsură excepțională și de aceea se așteaptă practicarea ei doar într-un număr restrâns de cazuri grave.

Concluzii și recomandări

Generalizând materia expusă pot fi formulate următoarele concluzii:

1. Fiabilitatea sistemului de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit, poate fi analizat și respectiv evaluat, în măsura în care se pune accent pe: mijloace de finanțare a sistemului, nivelul de concentrare a pieței pentru serviciile de audit statutar, resurse umane, capacități tehnice, organizare internă, precum și alte componente relevante, pentru a obține un nivel ridicat de eficiență a sistemului. În opinia autorului, indicatorul principal care caracterizează fiabilitatea sistemului reprezintă competitivitatea pe piața serviciilor de audit. În rezultatul investigațiilor s-a ajuns la concluzia că a avea o piață competitivă aceasta presupune existența posibilității de a alege dintre suficient de multe entități de audit și mulți auditori pentru angajarea în exercitarea misiunilor de audit la entitățile de interes public.

2. În procesul de realizare a analizei configurației și a principalelor condiții ale fiabilității sistemul de supraveghere a activității și calității lucrărilor de audit s-a ajuns la concluzia că prezintă interes nu doar informațiile ce se referă la entitățile de interes public, dar și acele informații care se referă la entitățile ce nu sunt de interes public. Analizând informațiile din țările membre UE, s-a ajuns la concluzia că dacă autoritățile din Republica Moldova ar desemna și alte entități naționale de interes public, datorită naturii activității lor, a dimensiunii sau a numărului lor de angajați, atunci misiunile de audit statutar ar avea o pondere mai mare în cifra de afaceri și respectiv aceasta v-a fi un temei de a acorda o atenție mai sporită riscurilor calității auditului unui segment mai mare a pieței de audit. De aceea, în opinia autorului pentru gestionarea riscurilor în cauză se propune monitorizarea următorilor indicatori de performanță: sporirea gradului de independență a entităților de audit și auditorilor; creșterea valorii informaționale a rapoartelor de audit în avantajul investitorilor; îmbunătățirea integrității situațiilor financiare.

3. Actualmente, la nivelul internațional se constată necesitatea respectării cerințelor specifice referitoare la auditul statutar al entităților de interes public, inclusiv monitorizarea cu regularitate a evoluției pieței serviciilor de audit statutar furnizate entităților de interes public. În acest context este de remarcat rolul supravegherii auditului în special a riscurilor legate de calitatea auditului. Astfel, concluzionăm că dacă aceste riscuri decurg dintr-o prezență ridicată de deficiențe de calitate ale auditorului statutar, această situație poate conduce la dispariția firmelor de audit, perturbarea prestării serviciilor de audit statutar.

4. Din motive de natură financiară se observă o limitare a acțiunilor și deciziilor care ar asigura calitatea auditului. De aceea, se propune de a pune un accent sporit pe crearea unei culturi în care calitatea auditului este apreciată, inclusiv:

- oferirea unor oportunități angajaților entităților de audit de a fi încadrați în procesul de instruire profesională continuă;
- promovarea politicilor și a eticilor corporative bazate pe consultări în situațiile dificile, permiterea accesului la suport tehnic de înaltă calitate;
- implementarea unor sisteme de recompensă care sprijină calitatea auditului în baza evaluărilor sistematice a performanțelor profesionale ale angajaților entității de audit.
- Din considerente că autoritatea națională de supraveghere a auditului dispune de împuterniciri legale de a influența cultura din cadrul entităților de audit, în vederea abordării riscurilor calității auditului, se recomandă:
- dezvoltarea cadrului normativ prin promulgarea cerințelor etice care clarifică atât principiile etice fundamentale cât și cerințele specifice aplicabile;
- colaborarea cu organizațiile profesionale care ar garanta aplicarea consecventă a principiilor și cerințelor profesionale;
- crearea unei platforme de împărtășire între entitățile de audit cu experiențe relevante la dezvoltarea sistemului de control intern al calității lucrărilor de audit.

Bibliografie:

1. Raportul privind misiunile de audit statutar pentru entitățile de interes public. [online]. Disponibil: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-statistical-reports/-/KS-FT-18-012> (vizitat la 10.09.2019).
2. Informația privind piața serviciilor de audit în Republica Moldova [online]. Disponibil: <http://cspa.md> (vizitat la 05.09.2019).
3. Regulamentul (UE) nr. 537/2014 al Parlamentului European și al Consiliului din 16 aprilie 2014 privind cerințe specifice referitoare la auditul statutar al entităților de interes public și de abrogare a Deciziei 2005/909/CE a Comisiei [online]. Disponibil: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0537> (vizitat la 10.09.2019).
4. Cadrul pentru Calitatea Auditului: elemente cheie care alcătuiesc un mediu pentru calitatea auditului [online]. Disponibil: http://lex.justice.md/UserFiles/File/2016/mo265-276md/cadru_113.doc. (vizitat la 10.09.2019).
5. Based on the list identified by the European Audit Inspection Group [online]. Disponibil: <https://www.eaigweb.org> (vizitat la 11.09.2019).
6. Committee of European Auditing Oversight Bodies [online]. Disponibil: <https://www.eaigweb.org> (vizitat la 11.09.2019).
7. Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale și al conturilor consolidate. [online]. Disponibil: [http // eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu) (vizitat la 05.09.2019).

ABORDĂRI COMPARATIVE ALE AUDITULUI INTERN DIN REPUBLICA MOLDOVA ȘI ROMÂNIA

Elena PETREANU

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The author of the present research aims to perform a comparative analysis of the internal audit of the Republic of Moldova and Romania. The study includes a comparative examination of the legislative framework applicable to internal audit in these countries. Also, an important place in this paper is the presentation of scientific research in the field of internal audit, including the examination of the quality of the related empirical studies. The basic conclusions consist in the synthesis of the comparative assessments of the internal audit of the Republic of Moldova and Romania.

Keywords: *internal audit, public sector, private sector, internal audit standards*

La momentul actual auditul intern reprezintă un domeniu de cercetare atractiv și care prezintă interes practic. În acest context, autorul a cercetat organizarea și funcționarea auditului intern din România – stat membru al UE. Trebuie de menționat, că auditul intern în România cunoaște o dezvoltare atât în sectorul public, cât și în cel privat. În consecință, există cadrul legislativ aplicabil entităților publice, totodată este adoptată legislația pentru activitățile de audit intern din sectorul privat.

Activitatea de audit public intern efectuată la entitățile publice este reglementată prin Legea României privind auditul public intern nr.672/2002 [1]. Pentru regiile autonome, companiile și societățile naționale, precum și pentru alte entități economice cu capital majoritar de stat, legislația privind auditul intern este completată cu Hotărârea Guvernului României privind aprobarea Normelor generale privind exercitarea activității de audit public intern nr. 1086 din 11.12.2013 [2].

Auditul public intern evaluează eficacitatea sistemelor de management al riscurilor, funcționalitatea controlului intern și a proceselor de guvernare, îndeosebi în ceea ce privește constituirea și utilizarea fondurilor publice și administrarea patrimoniului public. Scopul urmărit este dacă aceste sisteme funcționează și asigură realizarea obiectivelor.

Cele mai recente date statistice publicate de Ministerul Finanțelor Publice arată faptul că, din totalul de 11031 de entități publice existente în România, activitatea de audit intern a fost organizată la 8667 de entități publice [3]. Iar profesioniștii care activează în domeniul auditului public intern trebuie să dispună de un certificat de atestare a auditorului intern din sectorul public, emis de ministerul nominalizat.

Evoluția auditului intern în sectorul privat cunoaște următoarele reglementări în domeniu. Astfel, în conformitate cu Legea societăților comerciale nr.31/1990 [4] cu actualizările ulterioare vedem că societățile comerciale, ale căror situații financiare anuale sunt supuse auditului financiar, organizează auditul intern potrivit normelor elaborate de Camera Auditorilor Financiar din România (CAFR) în acest scop. Totodată, trebuie să menționăm că auditului financiar sunt supuse acele societăți, situațiile financiare ale cărora intră sub incidența reglementărilor contabile armonizate cu directivele europene și standardele internaționale de contabilitate.

Conform Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 75/1999, cu modificările și completările ulterioare [5], persoanele responsabile pentru organizarea activității de audit intern, coordonarea

lucrărilor/angajamentelor și împuternicite pentru semnarea rapoartelor de audit intern trebuie să aibă calitatea de auditor financiar. De asemenea, persoanele date trebuie să fie membri activi ai CAFR și să fie autorizați de către Autoritatea pentru Supravegherea Publică a Activității de Audit Statutar.

În același timp, Legea nr.162 privind auditul statutar al situațiilor financiare anuale și al situațiilor financiare anuale consolidate [6], stipulează cerința existență în reglementările analizate mai sus, conform căreia, entitățile ale căror situații financiare anuale sunt supuse, potrivit legii, auditului statutar (respectiv entitățile de interes public și entitățile care îndeplinesc criteriile de mărime pentru auditare) sunt obligate să organizeze și să asigure exercitarea activității de audit intern conform cerințelor Standardelor Internaționale pentru Practica Profesională a Auditului Intern (ISPPIA).

Este necesar de consemnat că activitatea de audit intern din sectorul privat este reglementată de CAFR din România. În această ordine de idei, CAFR a adoptat Normele obligatorii pentru auditul privat intern [7] practicat de entitățile din țară, în conformitate cu Cadrul Internațional de Practici Profesionale în Auditul Intern (IPPF), emise de Institutul Auditorilor Interni (IIA), care se actualizează și se publică pe site-ul CAFR.

În acest context, autorul a efectuat o analiză comparativă a stării actuale a cadrului legislativ aplicabil auditului intern în România și Republica Moldova.

Tabelul 2.2. Analiza comparativă a cadrului legislativ aplicabil auditului intern în România și Republica Moldova

Nr./d/o	România	Republica Moldova
1	2	3
1	Legea societăților comerciale nr.31/1990 Societățile comerciale, ale căror situații financiare anuale sunt supuse auditului financiar, organizează auditul intern potrivit normelor elaborate de CAFR.	Legea privind societățile pe acțiuni nr.1134 din 02.04.1997 Nu conține prevederi aferente auditului intern. Stipulează modul de constituire și activitatea comisiei de cenzori. Regulamentul privind cadrul de administrare a activității băncilor nr.322 din 20.12.2018 Stipulează cerința potrivit căreia băncile trebuie să dispună de o funcție de audit intern, aflată sub directă responsabilitate a consiliului acesteia.
2	Legea nr.162/2017 privind auditul statutar al situațiilor financiare anuale și al situațiilor financiare anuale consolidate Stipulează cerința, potrivit căreia, entitățile ale căror situații financiare anuale sunt supuse, potrivit legii, auditului statutar sunt obligate să organizeze și să asigure exercitarea activității de audit intern conform cerințelor IPPF.	Legea contabilității și raportării financiare nr.287 din 15.12.2017 Persoanele responsabile pentru ținerea contabilității și raportării financiare sunt obligate să organizeze sistemul de control intern.

3	Codul de Guvernanță Corporativă al Bursei de Valori București Prevede că auditurile interne trebuie efectuate de către o divizie separată structural din cadrul societății sau prin angajarea unei entități terțe independente.	Codului de guvernanță corporativă nr. 67/10 din 24.12.2015 Stipulează modul de constituire și activitatea comisiei de cenzori.
4	Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 75/1999 Specifică cerința conform căreia persoanele responsabile pentru organizarea activității de audit intern, coordonarea lucrărilor/angajamentelor și împuternicite pentru semnarea rapoartelor de audit intern trebuie să aibă calitatea de auditor financiar.	Nu există reglementări, care ar prescrie obligativitatea deținerii cetificării profesionale pentru auditul intern din sectorul corporativ.
5	Notărea CAFR nr. 111 din 06.12.2017 Au fost adoptate Normele obligatorii pentru auditul privat intern în conformitate cu IPPF.	Nu există reglementări, care ar specifica adoptarea IPPF.

Sursa: Elaborat de autor

În anul 2004 a fost înființată Asociația Auditorilor Interni din România (AAIR) și este recunoscută și spijinită ca unic reprezentant pe plan național de IIA din SUA, iar în Europa - de Confederația europeană a institutelor de audit intern (ECIIA). AAIR este o asociație profesională și reprezintă un forum de dezbateră pentru profesioniștii în domeniu, în prezent s-au afiliat peste 350 membri, auditori interni din sectorul public sau privat [8].

Trebuie să menționăm aspectul că între CAFR și AAIR este încheiat un Acord de colaborare în procesul de consolidare a funcțiilor de audit financiar și audit intern. În rezultatul colaborării a acestor organisme profesionale a fost elaborat Ghidul privind Implementarea Standardelor Internaționale de Audit Intern [9].

Misiunea organizațiilor profesionale nominalizate constă în dezvoltarea, promovarea și susținerea auditorilor interni din țară. Obiectivele de bază constau în popularizarea profesiei de audit intern și dezvoltarea profesională a auditorilor interni.

Aceste organizații profesionale efectuează o amplă activitate în domeniul auditului intern: organizează diferite conferințe, seminarii și mese rotunde ce vizează întrebările actuale în evoluția profesiei; contribuie la dezvoltarea profesională a membrilor săi prin organizarea cursurilor de pregătire în vederea susținerii examenelor de certificare a auditorilor interni; petrec traininguri, în cadrul cărora sunt discutate aspectele teoretice și 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., 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”, 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 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”, 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.

De asemenea, un factor pozitiv pentru teoria și practica auditului intern, constituie efectuarea cercetărilor științifice în domeniu. În această ordine de idei, putem menționa tezele de doctorat elaborate în România, cum ar fi lucrarea cercetătoarei Drăgan M. „Implementarea sistemului de audit intern la societățile comerciale”, obiectivele de bază ale căreia constituie prezentarea evoluției funcției de audit intern în contextul național al României; reliefa stării actuale a auditului intern la nivel național și internațional și prezentarea practicii în domeniul auditului intern.

Ținem cont să consemnăm că în literatura de specialitate din țara vecină o atenție deosebită i se acordă conceptului, principiilor și importanței guvernantei corporative. Astfel, cercetătoarea Fulop M. în lucrarea „Auditul în guvernanta corporativă”, abordează auditul intern ca un element-cheie al guvernantei corporative și, anume, este studiat modul în care relaționează auditul extern cu auditul intern și comitetele de audit.

În contextul celor prezentate mai sus putem sintetiza următoarele aprecieri comparative ale auditului intern din România:

- adoptarea integrală a IPPF;
- activitatea amplă în domeniul auditului intern a CAFR și AAIR, colaborarea acestora în scopul dezvoltării și popularizării profesiei de audit intern;
- recunoașterea internațională a AAIR ca unic reprezentant pe plan național de IIA;
- existența studiilor empirice de calitate în domeniul auditului intern.

Bibliografia

1. Legea României privind auditul public intern nr.672/2002. În: Monitorul Oficial al României, 24.12.2002, nr.953/2002.
2. Hotărârea Guvernului României privind aprobarea Normelor generale privind exercitarea activității de audit public intern nr. 1086 din 11.12.2013. În: Monitorul Oficial al României, 10.01.2014, nr.17.

3. Strategia dezvoltării auditului public intern pentru anii 2018-2020. Ministerul Finanțelor Publice. <http://discutii.mfinante.ro/static/10/mfp/audit/StrategiaAPI2018-2020.pdf> [vizitat 27.08.2019].
4. Legea României privind societățile comerciale nr.31 din 16.11.1990. www.onc.ro/documente/legislatie/LEGE_Nr_31.pdf [vizitat 27.08.2019].
5. Ordonanța de Urgență a Guvernului României nr.75 din 01.06.1999. <https://codfiscal.net/23899/oug-751999-activitatea-de-audit-financiar-republicata-actualizata> [vizitat 27.08.2019].
6. Legea României nr.162 din 06.07.2017. https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/L_162_2017.pdf [vizitat 27.08.2019].
7. Hotărârea Camerei Auditorilor Financiari privind adoptarea Normelor obligatorii din Cadrul Internațional de Practici Profesionale (IPPF) emise de Institutul Global al Auditorilor Interni nr. 111 din 06.12.2017. În: Monitorul Oficial al României, 04.01.2018, nr.7.
8. Petreanu E. Evoluția activității de audit intern pe plan internațional. În: Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naționale și mondiale. Tezele conf.științifice internationale jubiliară cu ocazia aniversării a 65 de ani de la fondarea Facultății de Științe Economice. Chișinău: CEP USM, 2018, p. 275-278.

ANALIZA COMPARATIVĂ A NOȚIUNILOR CONTABILE DE RESURSE NATURALE ȘI RESURSE MINERALE

Tatiana ȘEVCIUC, Alexandru FRECĂUȚEANU*, Valentina VASILACHE*

Universitatea de Stat din Moldova

*Universitatea Agrară de stat din Moldova

Abstract

It should be mentioned from the outset that depending on the viewfinder (or prism) through which the notion of natural resources was examined (since 2014 it was modified into the notion of mineral resources) it had in the past several definitions and meanings that not only that they did not coincide conceptually or contradict each other, but vehemently neglected certain unanimously accepted principles or obvious things.

In view of these dissensions, in this article we intend to make constructive criticism and clarity to facilitate the understanding and significance of mineral resources thus contributing to the correct way of accounting for these accounting elements.

Key words: mineral resources, national resources, natural resources, accounting, accounting, entity.

Introducere

Resursele minerale reprezintă resursele unei țări de care beneficiază ea însăși și alte țări în schimbul unei plăți stabilite care duce la bunăstarea acestei țări. [12] Pe de altă parte, noțiunea de resurse naturale este prezentată ca totalitatea [zăcămintelor](#) de [minerale](#) și de [minereuri](#), a [terenurilor](#) cultivabile, a [pădurilor](#) și [apelor](#) de care dispune o anumită [țară](#). Resursele naturale sunt substanțe care apar în mod natural dar în forma lor relativ nemodificată. O materie este considerată o resursă naturală atunci când activitățile primare asociate cu aceasta sunt extragerea și purificarea, ele fiind opuse creației. [11]

Astfel, potrivit articolului 1 din **Legea cu privire la resursele naturale** nr. 1102 din 6 februarie 1997 se considera că activele în cauză reprezintă „... obiectele, fenomenele, condițiile naturale și alți factori, utilizabili în trecut, prezent și viitor pentru consum direct sau indirect, care au valoare de consum și contribuie la crearea de bunuri materiale și spirituale” [1, art. 1]. În continuare se preciza că resursele naturale sînt utilizate în calitate de mijloace de muncă, surse de energie, de materie primă și de materiale, ca obiecte de consum și recreare etc. În sfîrșit, în anexa nr. 1 la legea menționată era prezentat nomenclatorul resurselor naturale care reunea cinci tipuri de resurse renovabile și două tipuri de resurse nerenovabile. La resursele renovabile se refereau următoarele părți constitutive ale mediului înconjurător: pămînturile; pădurile; apele freatice și subterane; apele rîurilor, lacurilor, acumulărilor și canalelor; flora și fauna. Din componența resurselor nerenovabile primul tip îl reprezentau petrolul, gazele naturale și gazul condensat, iar cel de-al doilea tip – substanțele minerale utile. De asemenea este necesar de menționat că o resursă naturală renovabilă extrem de importantă era considerat aerul din spațiul aflat deasupra teritoriului țării. Deși în anexa în cauză mențiunea despre această resursă naturală lipsea, existența și importanța ei rezulta explicit din conținutul articolului 21 „*Obiectele plății*”.

Însă, în opinia noastră, definiția resurselor naturale legiferată în modul cuvenit era discutabilă, conținea multe precizări inutile și trecea sub tăcere unele proprietăți fundamentale ale acestor bunuri. La concret era vorba despre următoarele circumstanțe:

- în primul rînd, sintagma „*alți factori*” cu totalitatea de explicații adiacente privind valoarea, destinația și termenul îndelungat de utilizare a acestora de către civilizația umană era prea vagă și în dependență de obiectul sau scopul studiului putea semnifica niște bunuri care nu aveau nici o tangență cu resursele naturale (de exemplu, diverse palate, castele și alte clădiri istorice; anumite tablouri, sculpturi

și alte opere de artă; patrimoniul literar al poezilor și scriitorilor renumiți; canalele Panama și Suez; grădinile botanice etc.), deși se conformau din plin cerințelor de identificare a acestora;

- în al doilea rând, condițiile naturale (de stepă, de silvostepă, de subtropice etc.) și fenomenele care au loc în natură (ploi torențiale, furtuni de nisip sau de praf, secete, viscole, căderi de grindină, revărsări, alternarea anotimpurilor ș. a.) amintite în legea menționată nu puteau fi echivalate în aspect material cu resursele naturale propriu-zise (adică cu patrimoniul funciar, silvic, acvatic, aerian etc.), ci reprezentau, mai curînd, rezultatul interacțiunii diferitor tipuri de resurse și a factorilor climaterici sub influența modificărilor globale ireversibile care au loc pe planeta noastră atît pe motive obiective, cît și în urma activității economice destructive a societății umane;

- în al treilea rând, orice resurse naturale totdeauna au fost limitate și nu există posibilități reale de a le extinde. Dacă, bunăoară, fabricarea mărfurilor de larg consum (îmbrăcăminte, încălțăminte, computere, televizoare ș. a.) în aspect global se află în permanentă creștere, apoi resursele naturale explorate, dimpotrivă, sau se micșorează în expresie absolută, sau devin mai greu accesibile și mai puțin calitative, sau se reduc în mod accelerat în raport cu populația planetei și economia mondială etc. În acest context este foarte grăitor exemplul apei dulci (plate). Deși ea reprezintă o resursă renovabilă, totuși capacitatea naturii de a reînnoi rezervele de apă are limita sa, mărginind prin aceasta volumul mondial al resurselor de apă dulce la circa 200 mii de kilometri cubi. La prima vedere, s-ar părea că această cantitate reprezintă o rezervă enormă care nu trebuie să-l îngrijoreze pe nimeni. Realitatea însă este nu chiar așa de radioasă. Dacă luăm în considerație faptul că populația planetei noastre constituie actualmente circa 7 miliarde de oameni, iar efectivul animalelor domestice a depășit 150 miliarde de capete, apoi devine evident că impactul cumulativ ecologic al acestor și altor factori (sporirea consumului de carne, lărgirea capacităților de producere a apei îmbuteliate etc.) va deveni în viitorul apropiat forța motrică principală a crizei acvatice;

- în al patrulea rând, capacitatea resurselor naturale de a fi folosite de om sau gradul de utilitate al acestora nu are un caracter absolut (universal) și este influențat atît de progresul tehnico-științific și necesitățile vitale ale societății, cît și de esența substanțială a unor tipuri distincte de resurse sau condițiile lor de existență. De exemplu, în cazul lipsei unor resurse acvatice accesibile solurile nisipoase practic nu au nici o valoare pentru producătorii agricoli. Același lucru se poate afirma și despre sectoarele de subsol care din cauza lipsei mijloacelor financiare în bugetul de stat sau la agenții economici nu pot fi supuse prospecțiunilor și explorărilor geologice cu scopul identificării rezervelor industriale de minerale utile. Mai mult decît atît, în anumite circumstanțe unele resurse naturale (de exemplu, apa) degenerază rapid dintr-un factor favorabil într-un pericol distrugător care conduce la nimicirea semănăturilor, ruinarea caselor de locuit, pieirea animalelor domestice și chiar la apariția victimelor omenești. Asemenea fenomene indezirabile au loc periodic în Federația Rusă, China, India și alte state ale lumii. În Republica Moldova revărsări nefaste ale fluviului Nistru și râului Prut s-au înregistrat ultima dată în vara anului 2010;

- în al cincilea rând, după cum se știe, resurselor naturale li s-a atribuit această denumire nu atît din cauză că ele se află în mijlocul naturii (care deseori mai este numită și mediu înconjurător), ci mai curînd din cauza că au o proveniență firească (naturală), adică s-au format și au evoluat fără participarea omului, în consecința unor procese (transformări) fizice, chimice și biologice de foarte lungă durată. De exemplu, centralele hidroelectrice sau combinatele de înnobilare de asemenea sînt amplasate în mijlocul naturii (pe fluvii sau în apropierea zăcămintelor de minerale utile), dar nimeni nici nu s-a

încumetat vreodată să le asocieze cu niște resursele naturale. De aici rezultă o concluzie principială în aspect metodologic și anume: dacă un agent economic creează pe terenurile proprii sau arendate niște obiective de uz îndelungat (de exemplu, amenajează un iaz sau înființează o pădure) care în aspect substanțial, exterior și funcțional practic nu diferă cu nimic de niște resurse naturale tradiționale de același tip (adică de un lac sau un sector forestier din gestiunea unei întreprinderi silvice), atunci obiectivele în cauză urmează să fie calificate nu drept resurse naturale, ci în calitate de mijloace fixe (adică de construcție hidrotehnică) sau de active biologice imobilizate (adică de plantații perene). Concluzia de mai sus este condiționată de asemenea de necesitatea respectării principiului priorității conținutului asupra formei care prevede că orice element contabil (inclusiv bunurile ce se aseamănă cu resursele naturale, dar reprezintă rezultatul muncii omului) trebuie reflectat în evidență, mai întâi de toate, în conformitate cu proveniența lui reală și relațiile economice primare și numai apoi cu luarea în considerație a aspectelor juridice perfectate documentar.

În anumite cazuri pentru organizarea corectă a evidenței resurselor naturale putea fi de folos clasificarea acestora prezentată în articolele 3-5 ale legii omonime. Astfel, după cum s-a menționat anterior, în dependență de capacitatea regenerării într-o perioadă de timp rezonabilă din punct de vedere economic resursele naturale se divizau în resurse renovabile și resurse nerenovabile. Pe măsura extragerii resurselor nerenovabile din zăcămintele explorate cantitatea acestora se micșorează cu fiecare an și creează probleme ascendente pentru generațiile viitoare, întrucât nu se pot restabili de la sine. Prin urmare, extragerea resurselor menționate trebuie monitorizată strict, cu sporirea concomitentă a randamentului utilizării acestora și substituirea lor treptată cu materiale alternative, mai ieftine și mai ecologice.

În dependență de importanță resursele naturale se delimitau în resurse naționale și resurse locale. Resursele naționale erau relevante pentru întreaga societate, iar cele locale – doar pentru o localitate anumită. Conform anexei nr. 2 la legea menționată majoritatea absolută a resurselor naturale era atribuită la categoria resurselor naționale, ceea ce semnifica în mod indirect volumul limitat și starea alarmantă a acestora [1]. Din componența resurselor locale făceau parte doar apele freatice și substanțele minerale solide larg răspândite, adică argila, nisipul, prundișul și piatra calcaroasă în cazul în care acestea erau extrase doar pentru necesitățile unei singure localități rurale, într-un volum anual mai mic sau egal cu 500 metri cubi, de la o adâncime de pînă la 2,5 metri.

În dependență de legătura cu circuitul economic resursele naturale se împărțeau în resurse utilizabile sau exploatate (care erau folosite în procesul de producție sau alte tipuri de activități), resurse de rezervă (care urmau să fie antrenate în activitatea economică în viitorul previzibil) și resurse protejate (care nicicînd nu puteau fi atrase în circuitul economic, deoarece aceasta putea să conducă la dereglarea echilibrului ecologic).

Pentru evidența autentică a operațiunilor aferente resurselor naturale era important de respectat încă cîteva prevederi ale legii omonime după cum urmează:

- resursele naționale se aflau în proprietatea publică a statului;
- resursele locale se aflau în proprietatea publică a unităților administrativ-teritoriale;
- resursele care constituiau proprietate publică puteau fi date doar în folosință (arendă, concesiune) contra plată. Vânzarea, răscumpărarea sau perfectarea lor ca gaj era interzisă;
- proprietatea privată asupra resurselor naturale nu era exclusă, însă ea avea un caracter limitat și se admitea doar în unele împrejurări concrete prevăzute expres de legile respective cu un domeniu de aplicare mai limitat.

Problema componenței resurselor naturale era abordată tangențial și de **Legea privind protecția mediului înconjurător** nr. 1515 din 16 iunie 1993. Astfel, în articolul 4 alineatul (1) se indica că resursele naturale reunesc cinci elemente constitutive: solul, subsolul, apele, flora și fauna, aerul din spațiul de deasupra teritoriului țării [3]. După cum se vede, nomenclatorul dat al resurselor naturale se deosebea semnificativ de nomenclatorul prevăzut în anexa nr. 1 la legea omonimă, deși actele juridice în cauză au fost adoptate de Parlament cu o diferență temporală mai mică de 4 ani. Considerăm că deosebirile existente mărturiseau nu atât despre complexitatea problemei (deși ea persista și nu trebuia exclusă), cât despre pripa în care erau adoptate unele legi, despre caracterul superficial al examinării acestora de către comisiile de profil sau la ședințele plenare ale organului legislativ etc. Însă, indiferent de cauzele discordanțelor comise, prezența unor astfel de lacune se resimțea negativ și asupra tratamentului contabil al acestui tip de patrimoniu.

Informații utile privind componența, particularitățile și modul de reglementare a relațiilor legate de utilizarea unor tipuri distincte de resurse naturale se conțineau și în alte legi cu profil mai îngust. Astfel, în articolul 1 din **Codul funciar** resursele naturale erau numite bogății naturale, iar ultimele înglobau următoarele părți componente:

- fondul funciar ca totalitatea tuturor sectoarelor de teren din republică, indiferent de destinație și forma de proprietate;

- subsolurile;
- pădurile;
- apele;
- regnul vegetal și animal;
- aerul atmosferic.[10]

Evident că nici acest nomenclator nu coincidea cu prevederile **Legii cu privire la resursele naturale** și se caracteriza printr-o tendință de generalizare mai pronunțată.

Din conținutul **Codului silvic** nr. 887 din 21 iunie 1996 pentru contabili prezentau un anumit interes următoarele prevederi:

- totalitatea tuturor pădurilor (indiferent de proveniență și forma de proprietate), terenurilor destinate împăduririi și altor sectoare enumerate în articolul 2 al acestui act legislativ constituie fondul forestier;
- toate pădurile de proveniență naturală (adică neplantate de om) se află în exclusivitate în proprietatea publică a statului și pot fi date doar în gestiune (de exemplu, întreprinderilor silvice de stat) sau în folosință (inclusiv gratuită);
- pădurile plantate de agenții economici pe terenurile proprii sau de cetățeni pe cotele de teren echivalent se află în proprietatea privată a acestora;
- perdelele forestiere de protecție a câmpurilor care sînt amplasate pe terenurile cu destinație agricolă nu se includ în componența fondului forestier;
- toate pădurile din țară sînt destinate în exclusivitate protecției mediului înconjurător;
- bunurile obținute în procesul gestionării sau folosirii pădurilor (în cazul dat este vorba despre produsele lemnoase și nelemnoase) aparțin uzufructuarilor și se utilizează în conformitate cu planurile de afaceri ale acestora;

- evidența fondului forestier și a eficienței exploatarei acestuia se ține în Cadastrul Silvic de Stat ale cărui date sînt corelate cu datele din Cadastrul Funciar.[9]

În sfârșit, **Codul subsolului** nr. 3 din 2 februarie 2009 este remarcabil pentru contabili prin următoarele reglementări:

- subsolul reprezintă acea parte a scoarței terestre care se află sub stratul de sol fertil și se extinde pînă la adîncimi accesibile pentru cercetare geologică și valorificare (adică pentru exploatare în scopul extragerii mineralelor utile);
- mineralele utile sînt niște formații (rezultate ale unor procese) naturale din subsol sub formă de minereuri metalifere sau nemetalifere, materiale de construcție nemetalifere, hidrocarburi și ape subterane care pot fi folosite de societate (agenți economici, populație etc.) în diferite scopuri;
- pînă la extragere mineralele utile se află în subsol sub formă de zăcăminte (aglomerări sau acumulări naturale) care în aspect cantitativ, calitativ și tehnologic sînt apte pentru valorificare industrială și au fost înregistrate în Cadastrul de Stat al Subsolului;
- orice sector de subsol de pe teritoriul țării și orice minerale utile din acesta se află în proprietatea publică exclusivă a statului;
- atribuirea sectoarelor de subsol în folosință (dar nicidecum în proprietate privată) agenților economici se legalizează printr-un contract care se încheie cu beneficiarul în scris de către Ministerul Mediului în baza unui concurs public. Încheierea contractului fără concurs este posibilă doar în cazul în care prospecțiunile și explorările geologice au fost efectuate pe seama mijloacelor beneficiarului.[8]

Concomitent uzufructuarul trebuie să obțină licență de la Camera de Licențiere care să-i permită de a extrage minerale utile sau de a îmbutelia apă minerală și apă naturală potabilă. De menționat că conform scrisorii I.F.P.S. nr. 17-1/1-13-1026-7923-18 din 23 noiembrie 2009 la eliberarea licenței Camera de Licențiere nu este obligată să emită factură. Dacă însă vreo întreprindere va risca să desfășoare acest tip de activități fără licență, atunci conform articolului 10 din **Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi** acesteia i se va aplica o amendă în mărimea venitului brut obținut [2];

- sectoarele de subsol se atribuie în folosință sub formă de perimetru geologic (acesta reprezintă suprafața pe care agentul economic are dreptul să efectueze prospecțiuni și explorări geologice) sau de perimetru minier (acesta reprezintă un sector de subsol cu suprafață și adîncime limitată din care se planifică de extras minerale utile);
- atribuirea sectoarelor de subsol în folosință are loc pe un termen de pînă la 25 de ani (în cazul extragerii apelor subterane) sau pe întreaga perioadă de exploatare a zăcămintului (în cazul extragerii oricăror altor minerale utile);
- plata pentru folosirea subsolului se efectuează sub formă de taxe care sînt stabilite în procente din costul mineralelor utile extrase (cu excepția apelor subterane). Aceste taxe sînt indicate în anexa nr. 2 la titlul VIII al Codului fiscal [7]. Taxa pentru apa extrasă se percepe în lei pentru fiecare metru cub și conform anexei nr. 1 variază în dependență de destinația apei. Taxa pentru apa utilizată de hidrocentrale de asemenea se percepe în lei, dar pentru fiecare 10 metri cubi. Taxele menționate se calculează de sine stătător de către plătitori și se atribuie la costurile activităților de bază;

- în caz de efectuare a lucrărilor de decopertare uzufructuarul sectorului de subsol este obligat să organizeze stocarea separată a stratului de sol fertil și să asigure menținerea caracteristicilor cantitative și calitative inițiale ale acestuia pentru recultivarea ulterioară a terenurilor degradate;
- pentru finanțarea lucrărilor de recultivare a terenurilor scoase din circuitul agricol și a lucrărilor de lichidare a excavațiilor miniere inutile beneficiarul sectorului de subsol constituie un fond de lichidare și recultivare. Mărimea acestui fond se determină prin calcul într-un proiect omonim, mijloacele fondului urmează să fie rezervate într-un cont special, iar prelevările în fondul menționat încep a se efectua din momentul dării în exploatare a obiectivelor respective.

După cum se știe, resursele naturale naționale (cu excepția terenurilor) s-au aflat și se află în continuare în proprietatea publică a statului, iar cele de importanță locală – în proprietatea publică a unităților administrativ-teritoriale. Aceste resurse pot fi date numai în posesiune provizorie și folosință. Prin urmare, bunurile menționate nu puteau fi recunoscute de întreprinderi drept imobilizări corporale, cu includerea acestora în bilanș și separarea într-un cont sintetic distinct.

Trecerea acestor două particularități ale regimului juridic al resurselor naturale (aparținerea exclusivă statului sau primăriilor și imposibilitatea înstrăinării) părea destul de stranie și nu contribuia la dezvăluirea esenței resurselor menționate în scopuri contabile; definiția examinată neglija și alt fapt evident – că exploatarea zăcămintelor și utilizarea altor tipuri de resurse naturale necesită, de regulă, costuri prealabile semnificative (legate, de exemplu, de efectuarea prospecțiunilor și explorărilor geologice, decopertarea solului fertil și a rocilor parentale, extragerea experimentală limitată a mineralelor utile etc.) care la discreția entității puteau fi capitalizate și incluse în componența resurselor naturale respective. Astfel, dacă întreprinderea primea în folosință în baza contractului încheiat cu ministerul de resort un sector de subsol pentru extragerea pietrei brute și pe sectorul dat efectua lucrări de decopertare în sumă de 100 mii lei, atunci suma în cauză putea fi capitalizată și atribuită la categoria resurselor naturale, deși însuși zăcămintul de piatră nu putea fi estimat de către entitate în lei, nu avea cost de intrare și nici nu putea fi înregistrat în mod sistemic în calitate de imobilizări corporale. Totodată contul analitic deschis pentru sumă de 100 mii lei putea fi numit în modul cel mai diferit (de exemplu, „*Lucrări de decopertare aferente zăcămintului de piatră*”, „*Costuri capitalizate aferente zăcămintului de piatră*” etc.). Ulterior, în caz de reziliere anticipată a contractului și de atribuire în folosință a sectorului (zăcămintului) dat altui agent economic, partea neepuizată a costurilor în cauză (neinclusă în costul mineralelor extrase) putea fi compensată parțial sau integral de către noul uzufructuar în baza unui acord suplimentar.

Resursele naturale, spre deosebire de mijloacele fixe, nu aveau o valoare minimă unitară stabilită de legislație. Principalul consta în aceea ca ele să corespundă simultan la două cerințe:

- prima – să nu reprezinte un rezultat al activității umane;
- a doua – să fie folosite după destinație pe parcursul unei perioade îndelungate (mai mare de un an).

Totodată trebuie de menționat că costurile capitalizate ale entității nu cădeau sub incidența acestor cerințe, deoarece erau legate nu de crearea resurselor naturale, ci de pregătirea lor pentru utilizare după destinație.

După cum se știe, cea mai importantă parte constitutivă a resurselor naturale a fost și este reprezentată de terenuri. Dar din motive necunoscute în actele normative care erau pe atunci în vigoare terenurile au fost separate de celelalte tipuri de resurse naturale (subsoluri, păduri, ape de suprafață etc.), cu contabilizarea lor sistemică într-un cont de activ omonim.

În afară de aceasta, pînă în anul 2014 la intrarea și/sau darea în folosință a oricăror imobilizări corporale acestea urmau să fie estimate la valoarea de intrare (de procurare sau istorică) care actualmente se echivalează cu costul de intrare. Dar în cazul resurselor naturale la capitolul dat existau anumite particularități și restricții care erau condiționate de regimul lor juridic și geneza apariției în calitate de manifestări ale materiei. La concret era vorba despre următoarele:

- a) resursele naturale care au apărut fără contribuția factorului uman se aflau în exclusivitate în proprietate publică;
- b) resursele aflate în proprietate publică puteau fi date numai în folosință;
- c) în contractele de atribuire în folosință a resurselor naturale nu se indica valoarea acestora, deoarece ea nu putea fi determinată cu un grad înalt de certitudine;
- d) în proprietate privată se permitea să se afle doar pădurile înființate și obiectivele acvatice construite de agenții economici sau persoanele fizice cetățeni pe terenurile proprii;
- e) obiectivele silvice și cele acvatice create în mod artificial de către întreprinderi sau cetățeni și aflate în proprietatea privată a acestora erau calificate de legislația de atunci drept părți componente ale fondului forestier și fondului apelor, adică ca resurse naturale tradiționale.
- f) pentru aducerea anumitor resurse naturale în stare funcțională (adică în stare de a fi utile pentru întreprindere și de a genera beneficii economice) erau necesare costuri prealabile care puteau fi capitalizate și reflectate ca obiecte distincte de resurse naturale proprii, cu posibilitatea comercializării sau aportării ulterioare a acestora.

Astfel, din cele relatate mai sus rezultă că pentru obiectele contabile ale resurselor minerale și celor naturale sunt proprii următoarele caracteristici expuse în tabelul 1.

Totodată pentru a exclude riscul unei interpretări echivoce a caracteristicilor prezentate în tabelul de mai sus, este necesar de făcut următoarele precizări:

- la capitolul celui de-al treilea criteriu de comparație (de apreciere) gradul de concordanță dintre definiția contabilă a noțiunii de resurse minerale și conținutul substanțial al acestui tip de valori a fost apreciat cu calificativul „*Practic lipsește*”. Aceasta se datorează faptului că în aspect substanțial resursele minerale reprezintă niște zăcăminte (aglomerări sau acumulări naturale) explorate de minerale utile (piatră tăiată sau brută, nisip, argilă, prundiș etc.) care sînt apte pentru valorificare industrială. Pe cînd în punctul 4 din SNC „**Imobilizări necorporale și corporale**” [5] resurselor minerale li se atribuie cu totul altă semnificație – de costuri capitalizate ale lucrărilor de pregătire pentru extragere a mineralelor utile. Evident că costurile în cauză (nici după relevanță și nici după conținut) nu pot fi echivalate cu resursele minerale propriu-zise, ceea ce și a condiționat calificativul nesatisfăcător al criteriului de comparație respectiv;

- la capitolul celui de-al șaptelea criteriu de comparație (de apreciere) posibilitatea contabilizării resurselor naturale a fost apreciată cu calificativul „*Iluzorie*”. Aceasta se explică prin faptul că componența, starea și corelația resurselor în cauză sînt foarte variate și indefinite, se supun cu greu unor

aprecieri credibile, nu pot fi monitorizate, direcționate și pronosticate eficient de către om și subiecții economici etc.

Tabelul 1. Analiza comparativă a noțiunilor contabile de resurse naturale și resurse minerale

Criteriul de comparație (de apreciere)	Resurse naturale	Resurse minerale
A	1	2
Reglementarea subiectului printr-un act legislativ omonim (direct)	Există (Legea nr. 1102 din 6 februarie 1997)	Nu există
Prezența unor acte legislative adiacente (de complimentare)	Există (Legea nr. 1515 din 16 iunie 1993, Codurile nr. 1532 din 22 iunie 1993, nr. 887 din 21 iunie 1996 etc.)	Există (Codul nr. 3 din 2 februarie 2009)
Gradul de concordanță dintre definiția contabilă și esența (conținutul substanțial) noțiunii propriu-zise	Înalt	Practic lipsește
Gradul de concordanță dintre definiția contabilă și prevederile actelor legislative respective	Parțială	Practic lipsește
Autenticitatea metodologică a definiției contabile a noțiunii în cauză	Redusă	Înaltă
Nomenclatorul bunurilor reunite de resursele respective	Foarte larg	Limitat
Posibilitatea contabilizării resurselor respective propriu-zise (adică existente în realitate)	Iluzorie	Limitată

Concluzii

Generalizarea prevederilor de bază ale actelor legislative menționate sau examinate în acest articol permite de a conchide următoarele:

- resursele naturale reprezintă o totalitate de bunuri și organisme a căror apariție și evoluție nu este legată de activitatea omului. De aceea în stare originală ele nu dispun de cost și nici de cost de intrare;
- în condițiile Republicii Moldova cel mai valoros tip de resurse naturale este pământul (solul, terenurile) care constituie mijlocul de muncă de bază pentru entitățile agricole și o sursă de existență indispensabilă pentru populația rurală;
- fiecare din celelalte tipuri de resurse naturale (ape, păduri, subsoluri etc.) de asemenea are un rol deosebit pentru economia națională și menținerea echilibrului ecologic, nu poate fi substituit reciproc unul de către altul, se află în exclusivitate în proprietate publică și se atribuie uzufructuarilor doar în folosință;
- gradul de pregătire pentru utilizare a resurselor naturale variază în dependență de tipul acestora, amplasare, dotarea tehnică a beneficiarilor etc. Unele resurse naturale (de exemplu, terenurile și apele de suprafață) pot fi folosite după destinație în stare originală, fără efectuarea unor lucrări pregătitoare și fără suportarea unor costuri cu caracter de o singură dată. Alte resurse naturale, dimpotrivă, nu pot fi utilizate în stare originală (de exemplu, zăcămintele de minerale utile). În așa caz entitățile sînt nevoite să efectueze în prealabil anumite lucrări (de cercetări geologice, de

construire a căilor de acces, de decopertare, transportare și stocare a stratului de sol fertil etc.) și respectiv să suporte costuri semnificative;

- nu se consideră resurse naturale obiectivele de uz îndelungat create prin muncă, adică în procesul activității economice a întreprinderilor sau cetățenilor (de exemplu, iazurile, grădinile botanice, perdelele forestiere de protecție a câmpurilor, pădurile înființate pe terenurile proprii etc.). Aceste obiective dispun de cost de intrare autentic și urmează să fie calificate drept mijloace fixe sau active biologice imobilizate.

Concluziile formulate ne permit de a constata în ce măsură fostul tratament contabil al resurselor naturale corespundea esenței economice a acestora, ce neajunsuri se comitea la capitolul dat și în ce mod ele puteau fi înlăturate.

În afară de aceasta, în scopul lichidării discordanțelor existente considerăm oportun de a modifica denumirea obiectului contabil examinat. Astfel, denumirea în vigoare de resurse minerale trebuie substituită cu alta nouă – de exemplu, „Costuri capitalizate aferente zăcămintelor explorate”, „Costuri capitalizate privind pregătirea pentru extragere a mineralelor utile” etc. Modificarea dată va asigura o corespundere deplină dintre tălmăcirea (semnificația) noțiunii în cauză și denumirea acesteia, sporind totodată receptivitatea și intuitivitatea termenilor contabili.

Referințe bibliografice:

1. Legea cu privire la resursele naturale nr. 1102 din 6 februarie 1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997, nr. 40, art 337 (cu modificările și completările ulterioare).
2. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi nr. 845 din 3 ianuarie 1992. In: Monitorul Parlamentului. 1992, nr. 2, art 33 (cu modificările și completările ulterioare).
3. Legea privind protecția mediului înconjurător nr. 1515 din 16 iunie 1993. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997, nr. 10, art 283 (cu modificările și completările ulterioare).
4. Legea apelor nr. 272 din 23 decembrie 2011. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2012, nr. 81, art 264 (cu modificările și completările ulterioare).
5. Standardul Național de Contabilitate „Imobilizări necorporale și corporale”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237, art. 1533, din 20.10.2013
6. Planul general de conturi contabile. 2013. *Monitorul Oficial al Republicii Moldova* nr. 233-237.2.
7. Codul fiscal nr. 1163-XII din 24 aprilie 1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007 (cu modificările și completările ulterioare).
8. Codul subsolului nr. 3 din 2 februarie 1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2009, nr. 75-77 (cu modificările și completările ulterioare).
9. Codul silvic nr. 887 din 21 iunie 1996. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997, nr. 4-5, art. 36 (cu modificările și completările ulterioare).
10. Codul funciar nr. 828 din 25 decembrie 1991. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2001, nr. 107, art. 817 (republicat, cu modificările și completările ulterioare).
11. https://ro.wikipedia.org/wiki/Resurse_naturale
12. https://ro.wikipedia.org/wiki/Resurse_minerale

RELAȚIA „CONTABILITATE – FISCALITATE” LA NIVEL DE PRINCIPII, POLITICI ȘI REGLEMENTARI

Lilia LAVRENCIUC

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

His article presents the tax accounting relationship at the level of principles, policies and normative bases. This is a difficult one, that's why, in all subjects compared between this two areas, different essences are presented, accounting being the guard which protects the entity's activity, and taxation representing in almost all compartments the vital interests of the state.

Key words: *tax accounting, fiscal policy.*

Contabilitatea și fiscalitatea constituie două științe independente una de alta. Or, entitățile și alte instituții de stat prezintă un ansamblu de documente contabile și fiscale care trebuie analizate în ansamblu și nu independent unul de altul.

Totodată, printre cele mai importante scopuri pe care le realizează contabilitatea este oferirea de informații pentru întocmirea documentelor fiscale. Astfel, se subînțelege impactul și necesitatea datelor contabile. Din totdeauna, pentru contabilitate a existat problema concilierii sale cu fiscalitatea.

În opinia savantului *Bajan M.*, în ultimele decenii, discuțiile privind relațiile dintre contabilitate și fiscalitate au devenit tot mai populare, întrucât există un număr mare de aspecte ce vizează convergențele și divergențele dintre aceste două domenii [1, p.109].

Pentru expunerea convergențelor dintre contabilitate și fiscalitate, este bine de cercetat începutul independenței reciproce a acestor două domenii de la nivelul principiilor, care regulează din start activitățile acestora.

În viziunea cercetătorului *Lazari L.*, principiile contabile sunt reguli care ajută producătorii de informații financiare la recunoașterea, evaluarea, clasificarea și prezentarea informațiilor.

Totodată, ele constituie reguli foarte generale, care pot fi puse în aplicare în mai multe moduri, ce generează mai multe tratamente contabile [6, p.72].

La fel, prin principiile organizării administrării fiscale urmează a înțelege cerințele fundamentale față de construirea sistemului administrării fiscale, realizarea căroră permite asigurarea eficacității necesare și rentabilității măsurilor planificate, de reglementare și control, prin urmare, sporirea prelevărilor plăților fiscale în buget, expune cercetătorul *Blagorazumnaia O.*, în articolul său „Principii și metode de administrare fiscală” [3, p.94].

Totodată, aplicarea riguroasă și respectarea cu consecvență a principiilor contabile conferă informației din situațiile financiare relevanță, credibilitate, dar, îndeosebi, comparabilitate în timp, în spațiu și între domenii diferite de activitate, precum compararea poziției și performanțelor financiare ale unei entități de la o perioadă la alta.

Fenomenul principiilor contabile merită o cercetare și însușire profundă, deoarece stă la baza: elaborării normelor contabile, recunoașterii, evaluării, înregistrării și raportării elementelor patrimoniale și, nu în ultimul rând, la luarea deciziilor de către utilizatori. De aceea, fiecare persoană implicată în afaceri trebuie să fie familiarizată cu principiile contabile, dar și cu rezultatele aplicării acestora.

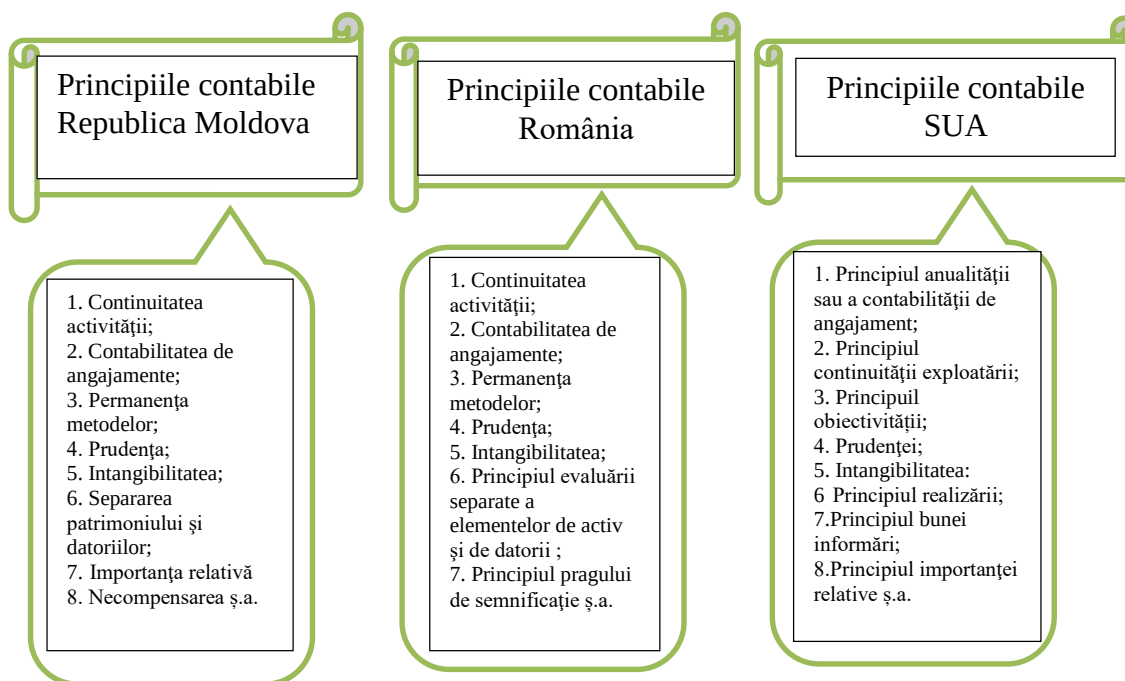
Un punct important constituie faptul că aria de aplicabilitate a principiilor contabile este foarte largă presupunând necesitatea armonizării reglementărilor contabile din Republica Moldova cu reglementările contabile ale Uniunii Europene, dar și cu Standardele Internaționale de Contabilitate.

Iar picipiile fiscale sunt stabilite la nivel general în Bazele Codului Mondial Fiscal, în baza căruia se construiește sistemul fiscal și administrarea fiscal. În baza comparării principiilor contabile și fiscale putem ferm menționa cu siguranță că fiscalitatea în mare parte apără interesele statului, iar principiile contabile vin să sprijine contabilitatea în apararea drepturilor entității.

Deci, principiile contabile sunt elemente conceptuale, reguli de bază, care asigură reprezentarea fidelă, sinceră și completă a evoluției entității prin situațiile financiare. În acest context, definirea, aplicarea și acceptarea acestor principii conferă obiectivitate sistemului contabil. În urma studierii surselor literaturii de specialitate contabilă și reglementărilor contabile, putem preciza că principiile contabile au evoluat sub denumirile convenții și principii fundamentale, cum sunt definite de cercetătorul autohton *Nederiță A.* [8, p. 5], principii generale conform Legii contabilității și raportării financiare nr. 287 [7] și principii normative.

Se poate menționa că, potrivit prevederilor Directivei UE 2013/34/UE [5] și Legii Contabilității, se utilizează termenul de principii generale. Principiile contabile sunt relative, fiind elaborate de specialiștii în domeniu, pentru a servi nevoilor factorilor decizionali și pot fi modificate la apariția unor metode mai bune sau cu schimbarea condițiilor sub influența cărora au apărut. Astfel, principiile contabile evoluează în timp: unele se perfecționează, altele apar sau dispar.

Principiile contabile se regăsesc la fundamentul contabilității din toate țările, însă numărul,



interpretarea și transpunerea lor sunt diferite de la o țară la alta.

Figura 1. “Comparația principiilor contabile autohtone, Române și SUA”

Sursa: elaborat de autor în baza: [7], [9], [11]

În figura nr.1 sunt comparate principiile Republicii Moldova, Romaniei în calitate de cea mai apropiată țară din vecinătate, reprezentînd în mare parte și legislația Uniunii Europene, precum și

pricipiile din Statele Unite ale Americii (SUA), aceasta fiind una dintre cele mai dezvoltate economii ale lumii.

Comparația principiilor între aceste state ne arată că țara noastră are principiile contabile mai apropiate de SUA, acesta în mare parte se datorează faptului că facem parte din același sistem contabil anglo-saxon. Totuși prezentăm și diferențe între principii, astfel că în SUA mai există și principiul obiectivității – conform căruia situațiile financiare trebuie să conțină informații verificabile și determinate cu obiectivitate, principiul realizării care presupune că un profit nu poate fi constatat în afara unei operațiuni desfășurate de o întreprindere cu un terț (vânzare, prestare, executare, etc.) ș.a.

Totodată în comparația principiilor autohtone cu cele europene sau Românești (aceasta preluând în totalmente componența principiilor din Directivele UE) se poate de menționat că cele din urmă nu au în componență principiul separarea patrimoniului și a datoriilor, aici fiind prezent principiul evaluării separate a elementelor de activ și de datorii, principiul fiind total diferit în esența și caracteristica sa. Astfel principiul evaluării separate a elementelor de activ și de datorii presupune faptul că componentele elementelor de active și de datorii trebuie evaluate și separate, iar principiul autohton separarea patrimoniului și datoriilor prevede prezentarea în situațiile financiare doar a informațiilor despre patrimoniul și datoriile entității și nu a proprietarilor. Este de menționat că prezentul principiu este unul de bază printre cele din Statele Unite ale Americii.

În legătură cu comparațiile efectuate, noi suntem de părerea că principiile autohtone, trebuie să fie complet preluate din directivele europene, luând în considerare vectorul European menținut de Republica Moldova.

Contabilitatea constituie o proiecție a entității în planul valorilor. Politicile contabile conțin principiile, bazele, convențiile, regulile și practicile specifice aplicate de o entitate pentru ținerea contabilității și întocmirea rapoartelor financiare.

Totodată esența politicilor fiscale reprezintă un ansamblu de activități, metode, forme, tehnici, instrumente și instituții specifice prin care se realizează procurarea de resurse fiscale la dispoziția statului și, în general, a autorităților publice, precum și distribuirea lor pentru satisfacerea nevoilor publice.

La fel ca și în cazul principiilor, politica contabilă și cea fiscal au misiuni diferite, principala diferență a acestora fiind formularea regulilor, metode și practicilor, pentru entitate și respectiv stat. În cadrul Republicii Moldova, putem identifica un ansamblu de factori ce influențează politica fiscală și anume: factorii economici, care determină creșterea produsului intern brut și, pe această bază, sporește veniturile impozabile; factorul demografic ce determina mărirea numărului contribuabililor; factorul monetar (dobânda, creditul) ce își transmite influența prin preț ș.a. Totodată, în procesul de implementare a politicii fiscale, Republica Moldova se confruntă cu unele probleme specifice.

Datoriile de impozite ale antreprenorilor mici, cât și ale întreprinderilor mari formează o povară moartă care determină apariția unei economii tenebre. Instituirea amnistiei fiscale prin iertarea necondiționată a datoriilor și penalităților întreprinderilor, care au comis evaziuni fiscale, creează un sentiment de injustiție din partea plătitorilor de impozite onești.

Prin efectuarea regulată a unei amnistii fiscale bugetul statului va rămâne diminuat, cresc în ritm rapid cheltuielile statului, iar veniturile vor fi acumulate prin diferite modalități în rezultatul cărora nu se va putea menține echilibrul bugetar.

În Republica Moldova, cota economiei tenebre, în raport cu economia oficială, este în creștere continuă, ceea ce duce spre diminuarea disciplinei economice și financiare, ceea ce se reflectă negativ asupra veniturilor bugetare.

Printre activitățile economiei tenebre din Republica Moldova le putem enumera pe următoarele: tăinuirea producției și veniturilor, producerea și comercializarea produselor falsificate sau fără licență, corupția.

Prin realizarea unei politici fiscale eficiente, bugetul statului va acumula veniturile necesare acoperirii cheltuielilor în vederea satisfacerii intereselor generale ale societății [2 p.130-133].

Daca este să începem cu esența politicilor contabile, atunci aceasta precizează cum sunt reflectate efectele tranzacțiilor și a altor evenimente prin recunoaștere, selectarea bazelor de evaluare și prezentarea elementelor în situațiile financiare.

Elaborarea politicilor contabile conform Standardelor Naționale de Contabilitate (SNC) “Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare” [10], prevede alegerea unui procedeu dintre cele propuse în fiecare standard, fundamentarea procedurii alese, ținând cont de particularitățile activității entității și acceptarea acesteia în calitate de bază pentru ținerea contabilității și întocmirea situațiilor financiare.

O entitate trebuie să adopte în conținutul politicilor contabile metodele și regulile cele mai adecvate circumstanțelor sale particulare în scopul furnizării imaginii fidele.

Înțelegerea politicilor de contabilitate ale entităților este un lucru foarte delicat, deoarece acestea sunt condiționate de numeroși factori economici și socio-organizaționali.

Sursa pentru conținutul politicilor contabile se prezintă în actele normative ce reglementează organizarea contabilității. Forma de prezentare a politicilor contabile este determinată de entitate însăși.

Utilizatorilor de informații le poate fi prezentat fie ordinul privind politica de contabilitate, fie extrasele din acesta care reflectă procedeele și metodele principale utilizate la ținerea contabilității și întocmirea situațiilor financiare: metodele (procedeele) contabile selectate în baza sistemului de reglementare normativă a contabilității; metodele (procedeele) contabile elaborate de către entitate, de sine stătător; natura și motivele modificărilor politicilor contabile.

Anexele la politicile contabile au un caracter de recomandare și pot fi aprobate prin ordin (decizii) separate. Acestea însă se întocmesc, în practică, foarte puțin, sau lipsesc integral. Totodată se recomandă ca în anexele politicilor contabile să se regăsească și:

- „Lista formularele documentelor primare elaborate de entitate”;
- „Lista funcțiilor persoanelor responsabile de întocmirea și semnarea documentelor primare”;
- „Planul de conturi de lucru”;
- „Lista formularele registrelor contabile elaborate de entitate”;
- „Termenele de efectuare a inventarierii activelor și datoriilor”;
- „Normele de consum al carburanților și lubrifianților”;
- „Normele de parcurs al anvelopelor pentru mijloacele de transport auto”;
- „Componența cheltuielilor de distribuție”;
- „Componența cheltuielilor administrative”;
- „Componența altor cheltuieli ale activității operaționale”.

Încă un moment important la elaborarea politicilor contabile este reexaminarea acestora. După cum cunoaștem politicile contabile trebuie selectate și aplicate în mod consecvent pentru fapte economice

similare în cursul perioadei de gestiune, precum și de la o perioadă de gestiune la alta. Dar totuși pe parcursul activității entității pot apărea unele momente care pot provoca necesitatea reexaminării politicilor contabile ale entității.

Modificările în politicile contabile pot fi operate în cazul reorganizării entității, care în conformitate cu legislația în vigoare poate fi efectuată conform deciziei proprietarilor, organelor de stat împuternicite sau organului judiciar. În aceste cazuri modificările în politici contabile se introduc la data înregistrării de stat a persoanelor juridice nou apărute.

Totodată modificarea politicilor contabile trebuie să fie fundamentată și perfectată prin acte de dispoziție (ordin, dispoziție, etc.), indicând data intrării în vigoare.

În cazul schimbului proprietarilor modificările în politici contabile se introduc la data schimbării proprietarilor [12].

SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare,, nu consideră modificări ale politicilor contabile: aprobarea unei politici contabile pentru fapte economice care diferă ca esență de cele care au avut loc anterior; aprobarea unei politici contabile pentru fapte economice care nu au avut loc anterior sau care au fost ne semnificative.

Pentru unele entități aprobarea politicilor contabile pentru următorul an este una formală asupra căreia nu se atrage atenție deosebită. După părerea noastră, această abordare este una greșită.

Procedura de aprobare a politicilor contabile urmează să fie folosită pentru a îmbunătăți calitatea evidenței contabile, menționid totodată că lipsa acesteia este sancționată conform codului contavențional art. 295 aliniatul 1, care spune că neîndeplinirea cerințelor legislației referitor la alegerea sistemului și formei de ținere a contabilității și la aplicarea politicii de contabilitate, se sancționează cu amendă de la 15 la 45 de unități convenționale aplicată persoanei cu funcție de răspundere [4].

În practica internațională politica de contabilitate este document foarte importat, asupra căruia se acordă atenție sporită. Spre exemplu, în Romania, politicile contabile sunt întocmităe sub forma de manual de politici contabile.

Existența unui manual de politici contabile în Romania este prevăzută de Legea contabilității nr. 82/1991. Potrivit prevederilor art. 41 din Legea contabilității republicată, cu modificările și completările ulterioare, nerespectarea reglementărilor cu privire la aprobarea politicilor și procedurilor contabile prevăzute de legislație constituie contravenție și se sancționează cu amendă de la 300 lei la 4 000 lei românești, adică până la 17 000 lei moldovenești.

Manualul este elaborat de către contabili și aprobat de către administrator. În Romania manualul de politici contabile este foarte complex, și descrie regulile principiile, bazele, convențiile și practicile specifice aplicate la întocmirea și prezentarea situațiilor financiare anuale, foarte și foarte minuțios. În tabelul nr. 1 putem urmări un exemplu de explicație a pragului de semnificație în funcție de natura elementelor. Relația contabilitate fiscalitate fiind pusă la încercare de principiile de care se conduce, politicile după care se ghidează, mai prevede și o bază normativă extrem de diversificată.

În urma analizei actelor normative de reglementare contabilă și fiscală, putem concluziona că numărul de legi, regulamente, ordine, acorduri, standard și norme sunt foarte numeroase. Concomitent, totalitatea de acte legislative prezintă o adevărată provocare pentru entitățile sectorului privat, în a le studia, interpreta și implimenta în cadrul activității.

Numai baza generalizată a practicii fiscale a Inspectoratului Fiscal de Stat, enumeră mii de scrisori emise de instituție. Toate prezintă multe neclarități care duc ulterior la amenzi și penalități exagerate, îngreunează activitatea economică și crează obstacole pentru dezvoltarea entităților.

Tabel nr. 1 Extras din manualul de politici contabile ale S.R.L. PESTIL, Romania

Element pentru care se stabilește pragul de semnificație	Mod de calcul	Valori (exemple)
Venit analizat/Cifra de afaceri sau Venit analizat/Total venituri sau venituri de aceeași natură	1%	
Venituri financiare	Venit analizat/ Venituri financiare totale	3%
Alte venituri	Venit analizat/ Total venituri	1%
Creanțe	Creanta analizată/Total creanțe	3%
Datorii	Datorie analizată /Datorii totale	3%
Erori contabile	Mărimea erorii (cont 1174)/Total venituri sau Total cheltuieli	2%
Element de natura stocurilor Element de stoc analizat/Total active circulante	2%	

Sursa: Elaborată de autor

Subiectele studiate prezintă multe convergențe care influențiază informația contabilă. Iar dacă această informație poate fi în unele cazuri neveridică, neclară sau parțială, atunci evenimentele economice urmează să acționeze rezultatul deciziilor manageriale. Dacă aceste informații s-ar dovedi însă neveridice sau sunt greșit înțelese, rezultatul deciziilor vor fi departe de nivelul așteptat.

În concluzie se poate de menționat că relația contabilitate fiscalitate la nivel de principii, politici și bază normative este una dificilă, astfel că la toate subiectele comparate, cele două domenii prezintă esență diferită, contabilitate fiind straja și protejarea activității entității, iar fiscalitatea reprezentând la toate nivelele interesele vitale ale statului.

Bibliografie

1. Bajan M., Ciorchină A., Impactul datelor contabile în practica fiscală. În: Studia Universitatis, nr. 7, Chișinău, 2015 p. 109;
2. Bordei I., Probleme ale implementării politicii fiscale în Republica Moldova. În Administrarea publică nr 3, Chișinău 2012, p.130-133
3. Blagorazumnaia O., Principii și metode de administrare fiscală a impozitelor și taxelor. În Studii economice, nr. 1, ULIM, Chișinău, 2016, p. 94-105;
4. Cadru general conceptual de raportare financiară, http://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/cadru_general_conceptual_de_raportare_financiara.pdf;
5. Codul Contravențional al Republicii Moldova// Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 3-6, din 16 ianuarie 2009;

6. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului, din 26 iunie 2013, capitolul 2, articolul 6, http://eur-legal-content/ro/TXT/?uri=CELEX_%3A32013L0034;
7. Lazari L., *Principii contabile: evoluție, conținut, consecințe*, în revista journal „Economica” nr.4, ASEM, Chișinău 2017;
8. Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15 decembrie 2017. În Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.1-6, din 05 ianuarie 2018;
9. Nedeiță A. ș a., Contabilitate financiară, Ed. a 2-a, revăz. și completată, Chișinău, 2007 ACAP p.5;
10. Ordinul nr. 1802/2014 , reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile din 29/12/2014 , versiune consolidată la data de: 31/01/2017 Ministerul Finanțelor Publice al României;
11. Standardele Naționale de Contabilitate, În Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233–237 din 22.10.2013;
12. Todea Nicolae, Contabilitatea internațională, editura Academiei, Alba Iulia, 2010, p.82;
13. <http://mf.gov.md/ro/lex/contabilitate-%C8%99i-audit>;
14. https://monitorul.fisc.md/practice_accounts/politici-contabile-transfer-de-practici-de-la-profesionisti-elemente-de-pasiv.html;

DIAGNOSTICUL PERFORMANTELOR ÎNTEPRINDERII: ASPECTE TEORETICE ȘI APLICATIVE

Natalia TCACI , Alexandru TCACI

Universitatea de Stat din Moldova

Ina DOMBROVSKI

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract

In this article was investigated the dynamics of operational profit and of net profit per hectare of agricultural grounds. The results of diagnostic have ascertained an unstable character of its evolution and have required the necessity of analytical adjustment by linear formula. Has been determined that in period 2008-2018 yearly average growth of operational profit per hectare of agricultural grounds increased on an average by 144,32 lei. The profit forecast has been worked out in period 2019-2025 applying the trend equation, and was obtained yearly average increment in proportion of 6,94%. At the same time the results of investigation are showing that the modification proportion of profitability of consumed resources has an impact upon the other profitability rates. It has been explained through the high informational relevance of its rate and through the branch peculiarities of agricultural enterprises.

Keywords: *diagnosis, performance, profit, prognosis, profitability*

În literatura de specialitate nu există o viziune unitară asupra conceptului de performanță, întâlninduse diverse definiții ce surprind anumite laturi care sunt greu cuantificabile. Totuși majoritatea savanților sunt de părerea că performanța exprimă capacitatea întreprinderii de a satisface atât cerințele mediului intern, cât și ale mediului extern, printr-o combinație optimă între eficacitate și eficiență.

Pentru evaluarea performanțelor de-a lungul timpului, au fost utilizate mai multe categorii de indicatori ca: valoarea producției fabricate, producția vândută, veniturile din vânzări, marja comercială, etc.

Dat fiind faptul că performanța trebuie să cuantifice în formă financiară finalitatea activității economice a entității, diagnosticul utilizează profitul și ratele rentabilității ca indicatori definatorii în măsurarea performanțelor întreprinderii. Mai mult ca atât, indicatorii de profit și rentabilitate reprezintă instrumente de evaluare a eficienței managementului entității și au rolul de a sprijini procesul decizional.

În contextul actualului sistem contabil din Republica Moldova un rol semnificativ îi revine diagnosticării coerente a rezultatelor financiare obținute de fiecare întreprindere, ținând cont de specificul ramural și alocările de resurse. De regulă, diagnosticul fiecărui tip de rezultat financiar al întreprinderii poartă un caracter concret, deoarece permite managerilor să determine posibilitățile și direcțiile principale de diversificare a activității de bază. Concomitent rezultatele diagnosticului permit investitorilor potențiali să-și decidă strategia, îndreptată spre minimizarea pierderilor și a riscurilor în urma investițiilor alocate.

Principalul indicator ce determină formarea și evoluția profitului până la impozitare și a profitului net se consideră rezultatul financiar din activitatea operațională, ce caracterizează în același timp rezultatele activităților de producție și comercializare a întreprinderii.

Luând în considerație specificul ramural al întreprinderilor agricole am analizat dinamica profitului din activitatea operațională și a profitului net în calcul la un hectar de teren agricol, ceea ce reprezintă rezultatul degajat la o unitate de factori de producție. Calculele noastre denotă, că în dinamică

nu s-a conturat o tendință unică, vizând modificarea indicatorilor de profit. Astfel, în anul 2009 întreprinderile agricole din regiunea Centru au suportat pierderi. Pierdere netă la un hectar de teren agricol a constituit 769,53 lei. În anul 2012 față de 2011 se atestă diminuarea profitului operațional și a profitului net respectiv cu 95,24% și 93,25%. O scădere a profitului operațional și profitului net în calcul la un hectar de teren agricol s-a înregistrat și în anul 2015 față de 2014 respectiv cu 27,0% și 76,3%. Considerăm că aceste tendințe negative în evoluția indicatorilor de profit sunt cauzate în primul rând de influențele nefavorabile a condițiilor climaterice (seceta îndelungată, înghețuri timpurii) la care este expusă producția agricolă în Republica Moldova.

Concomitent, rezultatele calculelor ne permit să constatăm, că în anii cu condiții climaterice favorabile cum au fost 2014, 2016 și 2017 se atestă majorări esențiale a indicatorilor de profit. De exemplu, în anul 2017 profitul activității operaționale s-a majorat față de anul 2010 mai mult de 3,7 ori, iar față de 2016 de 1,7 ori. Deasemenea profitul net a înregistrat o creștere față de 2010 mai mult de 3,4 ori, iar față de 2016 – de 1,72 ori.

Pentru a evidenția tendința de ascensiune a indicatorilor de profit când evoluția acestora are caracter instabil am determinat trendul, efectuând ajustarea analitică după funcția liniară de tipul:

$$y = a + bt \quad (1)$$

Parametrii a și b ai funcției liniare se determină după metoda celor mai mici pătrate, conform sistemului de ecuații:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum y = n \times a + b \times \sum t \\ \sum y \times t = a \times \sum t + b \times \sum t^2 \end{array} \right\} \quad (2)$$

Rezolvând sistemul de ecuații obținem valorile coeficienților a și b :

$$a = \frac{\sum y}{n} \quad (3) \quad b = \frac{\sum y \cdot t}{\sum t^2} \quad (3)$$

unde: t – notația variabilei timp pentru care s-au acordat valori convenționale încât să fie îndeplinite condițiile: $t=0$; -numărul de unități dintre două valori succesive ale lui t să fie constante pentru întreaga perioadă; y - profitul operațional (sau profitul net) în calcul la un hectar de terenuri agricole, lei; n - numărul anilor seriei dinamicii luați în calcul;

a – coeficientul ecuației de regresie ce exprimă suma medie anuală a profitului operațional sau a profitului net la un hectar de terenuri agricole în perioada 2008-2018, lei;

b – coeficientul de regresie al ecuației care dimensionează modificarea profitului operațional (sau profitului net) la un hectar de terenuri agricole, de la un an la altul în perioada 2008-2018.

În baza datelor din tabelul 1 valorile coeficienților " a " și " b " constituie:

$$a = \frac{7704,04}{11} = 700,37 \text{ lei}; \quad b = \frac{15874,79}{110} = 144,32 \text{ lei}$$

Astfel, funcția liniară a profitului operațional în calcul la un hectar de teren agricol se exprimă după ecuația:

$$y = 700,37 + 144,32t \quad (4)$$

Aplicând funcția liniară determinăm valorile ajustate a profitului din activitatea operațională la un hectar de terenuri agricole (tabelul 1). Astfel, valoarea coeficientului " a " al funcției liniare ne constată, că în perioada 2008-2018 întreprinderile agricole din regiunea Centru au obținut profit din activitatea operațională în medie pe an la un hectar de teren agricol în sumă de 700,37 lei. Valoarea coeficientului

“b” ne demonstrează, că în această perioadă profitul operațional la un hectar de teren agricol s-a majorat în medie pe an cu 144,32 lei.

Tabelul 1. Trendul profitului din activitatea operațională la un hectar de terenuri agricole în întreprinderile regiunii Centru a Republicii Moldova în perioada 2008-2018.

Anul	Profitul operațional în calcul la un hectar de teren agricol (efectiv), lei (y)	t	$y \times t$	t^2	Valorile ajustate după funcția $y = 700,37 + 144,32t$
2008	-53,66	-5	-268,3	25	-21,23
2009	-856,35	-4	-3425,4	16	123,09
2010	601,0	-3	-1803,0	9	267,41
2011	672,1	-2	-1344,2	4	411,73
2012	32,0	-1	-32,0	1	556,05
2013	532,0	0	0	0	700,37
2014	1013,48	1	1013,48	1	844,69
2015	739,67	2	1479,34	4	989,01
2016	1316,46	3	3949,38	9	1133,33
2017	2231,21	4	8924,84	16	1277,65
2018	1476,13	5	7380,65	25	1421,97
Total	7704,04	0	15874,79	110	7704,07

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor Biroului Național de Statistică a RM

Conform metodologiei expuse am obținut funcția liniară a profitului net în calcul la un hectar de terenuri agricole:

$$y = 920,65 + 134,38t \quad (5)$$

În tabelul 2 prezentăm valorile efective cât și cele ajustate după funcția liniară a profitului net la un hectar de terenuri agricole.

Tabelul 2. Trendul profitului net la un hectar de terenuri agricole în întreprinderile regiunii Centru a Republicii Moldova în perioada 2008-2018

Anul	Profitul net în calcul la un hectar de terenuri agricole (efectiv), lei (y)	t	$y \times t$	t^2	Valorile ajustate după funcția $y = 920,65 + 134,38t$
2008	803,82	-5	-4019,1	25	248,75
2009	-769,53	-4	-3078,12	16	383,13
2010	788,25	-3	-2364,75	9	517,51
2011	1004,28	-2	-2008,56	4	651,89
2012	67,78	-1	-67,78	1	786,27
2013	713,29	0	0	0	920,65
2014	1143,86	1	1143,86	1	1055,03
2015	271,42	2	542,84	4	1189,41
2016	1582,24	3	4746,72	9	1323,79
2017	2722,21	4	10888,84	16	1458,17
2018	1799,52	5	8997,6	25	1592,55
Total	10127,14	0	14781,55	110	10127,15

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor Biroului Național de Statistică a RM.

Valoarea coeficientului “a” al funcției liniare ne demonstrează că în perioada 2008-2018 în întreprinderile agricole din regiunea Centru suma medie anuală a profitului net la un hectar de terenuri agricole constituie 920,65 lei. Parametrul “b” ne atestă, că în perioada 2008-2018 profitul net în calcul la un hectar de teren agricol s-a majorat în medie pe an cu 134,38 lei.

În rezultatul calculelor am obținut, că ritmul mediu anual de creștere a profitului net la un hectar de terenuri agricole în perioada 2011-2018 a constituit 5,24%. Această creștere se datorează majorării veniturilor din vânzări la un hectar de terenuri agricole cu 13,5 mii lei sau cu 12,9% în medie pe an.

În baza ecuației trendului și aplicând metoda de extrapolare am efectuat pronosticul profitului operațional și profitului net la un hectar de terenuri agricole în perioada 2019-2025 (tabelul 3).

Calculule efectuate în tabelul 3 ne demonstrează, că în anii 2019-2025 profitul din activitatea operațională poate să înregistreze valori mai mici decât în 2017 în medie cu 231,96 lei sau cu 10,4%, ceea ce se explică că în 2017 se atestă cel mai înalt spor în ultimii 11 ani, dar și prin faptul că în 2009 pierderea operațională în calcul la un hectar a alcătuit 856,35, iar în 2012 și 2015 au fost obținute cele mai mici valori de profit. În perioada 2019-2025 ritmul mediu anual de creștere a profitului net va constitui 6,94%.

Deasemenea menționăm, că în perioada previzională valorile ajustate după funcția liniară a profitului net sunt mai mici decât cele obținute în 2017. Această situație se datorează faptului, că în anul 2017 se atestă cea mai mare creștere din perioada analizată care în comparație cu 2016 a alcătuit 72,05%, iar față de media 2010-2016 – de 2,42 ori.

Tabelul 3. Pronosticul profitului din activitatea operațională și a profitului net în calcul la un hectar de terenuri agricole în întreprinderile regiunii Centru

Anul	Profitul operațional la un hectar de teren agricol (lei) după funcția: $y = 700,37 + 144,32t$	Ritmul de creștere a trendului, %	Profitul net la un hectar de teren agricol (lei) după funcția: $y = 920,65 + 134,38t$	Ritmul de creștere a trendului, %
2019	1566,29	110,15	1726,93	108,44
2020	1710,61	109,21	1861,31	107,78
2021	1854,93	108,44	1996,05	107,24
2022	1999,25	107,78	2130,07	106,7
2023	2143,57	107,22	2264,45	106,3
2024	2287,89	106,73	2398,83	105,93
2025	2432,21	106,3	2533,21	105,6

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor din tabelele 1 și 2.

Conform pronosticului elaborat (tabelul 3) constatăm o creștere lentă a profitului net la hectar de la 1726,93 lei în 2019 până la 2533,21 lei în anul 2025. În perioada 2019-2025 sporul mediu anual de creștere al profitului net a alcătuit aproape 6% (5,97%). Necătând la faptul că datele pronosticului profitului net la un hectar de teren agricol sunt mai reduse decât cele efective obținute în 2017 considerăm că acestea sunt reale, deoarece în 2009 pierderea netă fiind de 769,53 lei, iar în anul 2012 profitul net la hectar constituie doar 67,78 lei.

Mai mult ca atât, în condițiile regiunii Centru influența nefavorabilă a factorilor climaterici din an în an devine tot mai pronunțată și are un impact negativ asupra rezultatelor financiare, fapt confirmat

de prezentarea grafică a profitului din activitatea operațională la un hectar de teren agricol (figura 1) și a profitului net (figura 2).

Datele prezentării grafice a profitului activității operaționale la un hectar de teren agricol (figura 1) ne demonstrează, că valorile ajustate după funcția liniară au un caracter mult mai uniform în comparație cu valorile efective.

Rezultatele cercetărilor ne-au permis să constatăm că: în anii 2010, 2011, 2014, 2016 și 2017 valorile efective depășesc cele ajustate în medie cu 337,8 lei sau cu 8,91%; iar în anii 2012, 2013 și 2015 valorile efective se situează sub nivelul celor ajustate în medie cu 313,9 lei sau cu 24,08%.

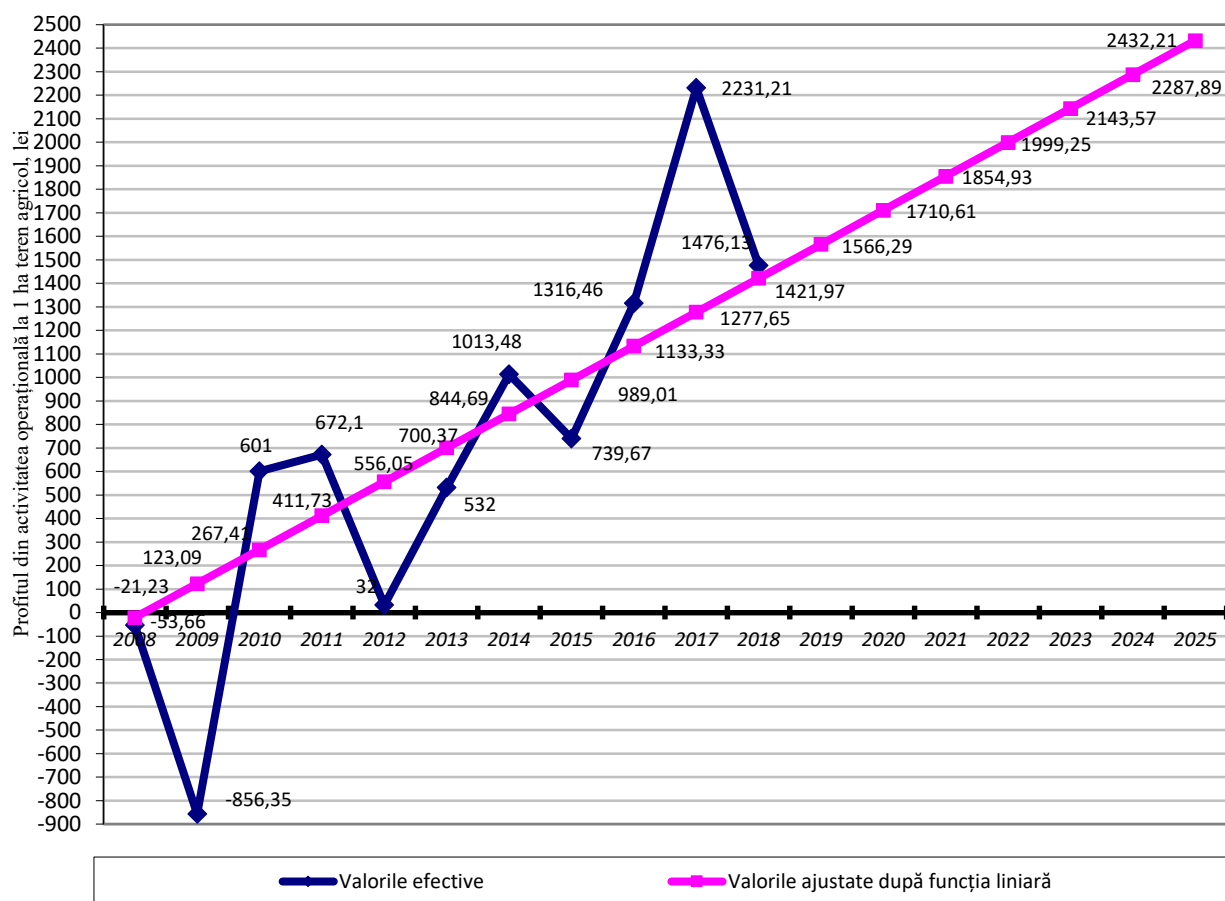


Figura 1. Dinamica profitului din activitatea operațională în calcul la un hectar de teren agricol în întreprinderile regiunii Centru

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor din tabelele 1 și 3.

Datele prezentate în figura 2 ne atestă o variație destul de înaltă în modificarea valorilor efective a profitului net la un hectar de teren agricol. Comparând valorile efective cu cele ajustate menționăm, că din ultimii ani ai perioadei de referință în 2009, 2012, 2013 și 2015 valorile efective a profitului net la hectar de teren agricol sunt mai reduse decât cele ajustate în medie cu 614,6 lei.

Analizând caracterul evolutiv al valorilor efective a profitului operațional și profitului net (fig.1, fig.2) observăm aceeași tendință de modificare. În acest context considerăm, că pentru a nu admite în continuare reducerea profitului la un hectar de teren agricol este necesară implementarea tehnologiilor

conservative de lucrare a solului (Mini-Till, No-Till) ce va spori rezistența la schimbările climatice și în consecință va diminua incertitudinea asupra producției agricole, dar și a măsurilor vizând utilizarea semințelor de soiuri noi autohtone cu o rezistență sporită la secetă, boli și dăunători.

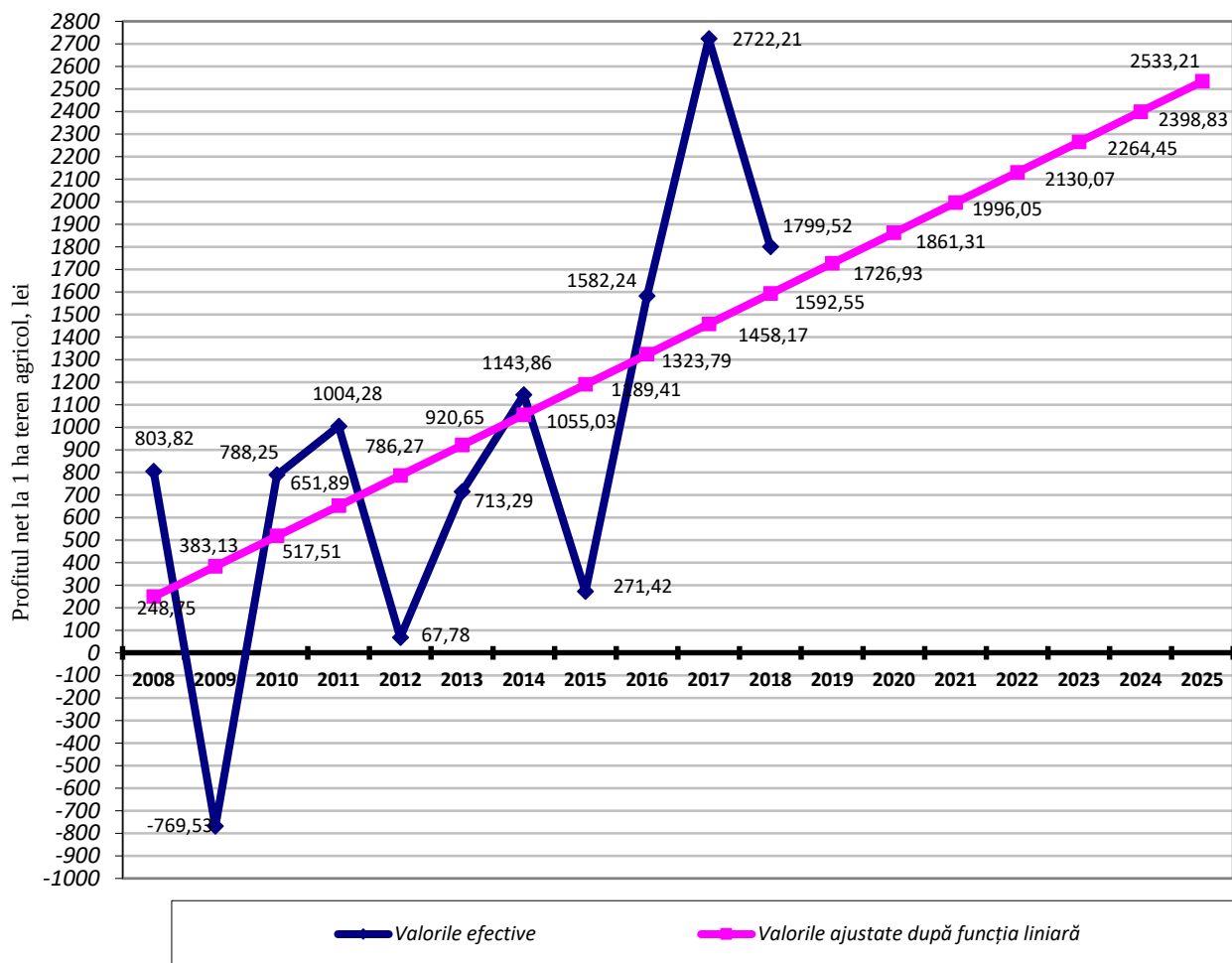


Figura 2. Evoluția profitului net la 1 ha terenuri agricole în întreprinderile Regiunii Centru din Republica Moldova (2009-2025)

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor din tabelele 2 și 3.

Rezultatele investigațiilor savanților autohtoni și de peste hotare au demonstrat că indicatorii de profit prin natura lor nu fac legătură cu valoarea resurselor consumate (sau utilizate) pentru a estima eficiența economică. În acest context pentru eliminarea acestui dezavantaj este necesar ca indicatorii de profit să fie însoțiți cu ratele de rentabilitate deoarece acestea se consideră cei mai sintetici indicatori de eficiență [2, p.91; 3, p.165; 4, p.91].

Studiul vizând evoluția ratelor de rentabilitate în întreprinderile agricole din regiunea Centru ne-a demonstrat un caracter instabil (tab. 4). Calculele efectuate în tabelul 4 demonstrează că cel mai scăzut nivel al ratelor de rentabilitate s-a înregistrat în anul 2009. Mai mult ca atât în acest an se constată valori negative la majoritatea ratelor, ceea ce confirmă că din activitatea economico-financiară întreprinderile agricole au suportat pierderi. Astfel, la fiecare leu a capitalului propriu pierderea netă a constituit 15,23 bani, iar un leu a veniturilor din vânzări a cauzat pierderi pînă la impozitare de 14,17 bani. Nivelul redus

al ratelor de rentabilitate se atestă și în anul 2012 unde la fiecare leu a cheltuielilor operaționale s-a obținut profit doar de 0,37 bani. Aceste date reflectă influența nefavorabilă a factorilor climaterici care determină riscul și incertitudinea în obținerea rezultatelor financiare scontate de către entitățile agricole.

Tabelul 4. Evoluția ratelor de rentabilitate în întreprinderile agricole din regiunea Centru a Republicii Moldova (în procente)

Denumirea ratei	Anul									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1.Rata rentabilității resurselor consumate și utilizate	10,47	30,72	28,69	18,51	22,17	26,52	24,05	25,89	30,96	24,29
2.Rata profitului operational	-13,45	8,26	8,06	0,37	5,05	8,19	3,96	6,46	11,43	6,65
3.Rata rentabilității comerciale	9,47	23,5	22,29	15,62	18,15	20,96	19,39	20,56	23,64	19,54
4.Rata rentabilității activelor	-5,84	7,46	6,77	0,85	5,02	6,38	1,19	4,91	7,76	4,38
5.Rata rentabilității capitalului propriu	-15,23	17,19	14,57	0,89	8,97	11,37	2,31	13,4	21,81	14,42

Sursa: Calculele autorilor în baza datelor Biroului Național de Statistică a Republicii Moldova

Concomitent, rezultatele calculelor prezentate în tabelul 4 denotă că în anii favorabili după condițiile climaterice cum ar fi 2010, 2011, 2014, 2016 și 2017 s-au obținut cele mai înalte rate ale rentabilității. De exemplu în anul 2017 la fiecare leu a resurselor consumate și utilizate s-a obținut profit brut în valoare de 30,96 bani sau cu 6,91 bani mai mult decât în anul 2015. Fiecare leu a cheltuielilor operaționale a generat profit în sumă de 11,43 bani sau cu 7,47 bani mai mult decât în anul 2015. Totodată în anul 2018 se constată reducerea tuturor ratelor cauza fiind seceta îndelungată, dar și lipsa piețelor de vânzare a fructelor, legumelor, strugurilor.

Însă în ultimii patru ani s-a accentuat o tendință de creștere a tuturor ratelor de rentabilitate, mai cu seamă în anul 2017, ceea ce este un rezultat al majorării profitului brut cu 11,2%, profitului până la impozitare 63,8% și a profitului net cu 67,7%.

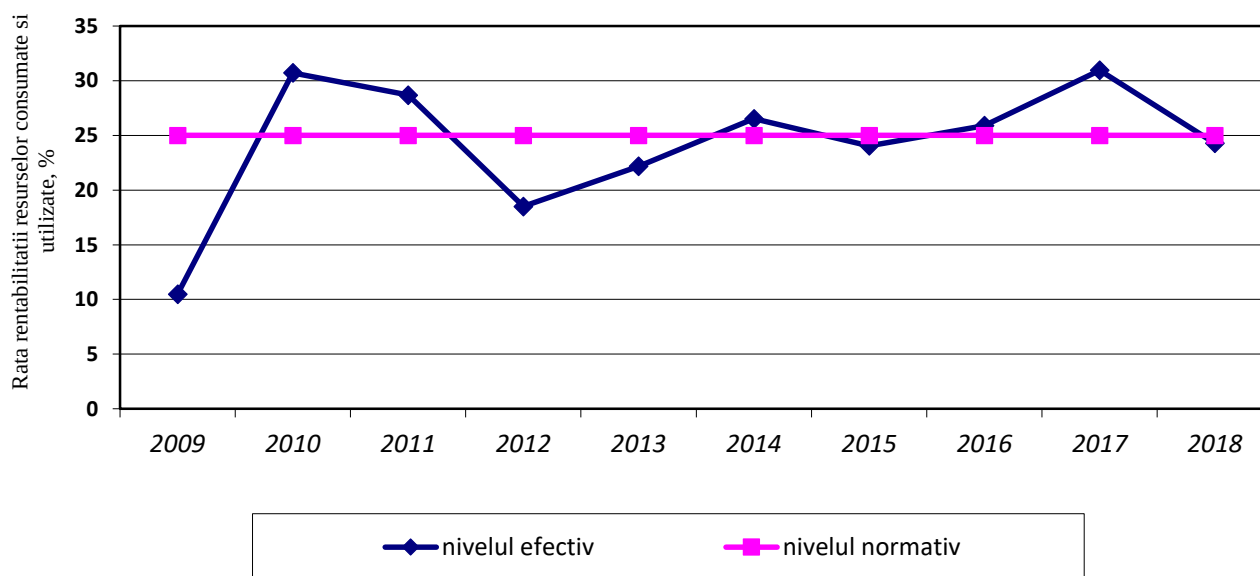


Figura 3. Dinamica ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate în întreprinderile agricole din regiunea Centru a Republicii Moldova

Sursa: Elaborată de autori în baza informației din tabelul 4.

Validitatea ratelor ca instrumente de apreciere a eficienței economico-financiare se identifică comparând nivelul efectiv cu normativul stabilit.

În literatura de specialitate există opinii potrivit cărora valoarea normativă a ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate trebuie să constituie $\geq 25,0\%$ [1, p.233].

Rezultatele analizei comparate a acestei rate (figura 3) ne atestă că din ultimii zece ani, în cinci (2009, 2012, 2013, 2015, 2018) valorile efective au fost mai mici decât normativul stabilit în medie cu 6,2 puncte procentuale.

Totodată se atestă o depășire considerabilă a ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate față de normativ în anii: 2010 - cu 5,72 puncte procentuale; în 2011 - cu 3,69 puncte procentuale; în 2014 - cu 1,52 puncte procentuale, iar în 2017 aproape cu 6,0 puncte procentuale.

Rezultatele obținute (tab. 4) demonstrează, că între ratele rentabilității există o conexiune, dat fiind faptul că creșterea sau diminuarea ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate implică aceleași tendințe în modificarea celorlalte rate. Astfel, în media 2015-2017 rata rentabilității resurselor consumate și utilizate a alcătuit 27,01% sau cu o majorare față de perioada 2012-2014 cu 5,03 puncte procentuale ce se consideră ca un punct forte pentru întreprinderile agricole. Creșterea acestei rate a condus la majorarea ratei profitului operațional, rentabilității comerciale și a rentabilității capitalului propriu respectiv cu 3,0; 3,69 și 5,04 puncte procentuale.

Existența conexiunii nominalizate ne-a permis să evidențiem din varietatea ratelor rentabilității cea mai semnificativă ce reflectă eficiența activității de bază a întreprinderilor agricole, aceasta fiind rata rentabilității resurselor consumate și utilizate. Semnificația acestei rate, în opinia noastră poate fi explicată de următoarele aspecte:

- capacitatea informațională, asigură reliefaarea eficienței investițiilor efectuate în activitatea de bază, deoarece mai mult de 90% din efectul obținut și efortul depus provin din vânzarea produselor agricole;
- rata profitului operațional implică paralel și alte venituri cât și cheltuieli ce nu permit reliefaarea eficienței producției agricole, deoarece includ plusurile și lipsurile activelor imobilizate și circulante constatate la inventariere, diferite sancțiuni, cheltuieli privind creanțele compromise etc. și din aceste motive ea are o relevanță informațională mai redusă;
- în funcție de nivelul și evoluția ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate, managerii întreprinderilor agricole pot adopta decizii privind creșterea eficienței activității de producție (și comercializare), dar și politica financiară a entității [5, p.56]. Chiar dacă mărimea acestei rate nu este influențată de politica financiară a întreprinderii, reflectată prin structura și gradul de remunerare a surselor de finanțare, ea poate fi utilizată ca instrument al politicii financiare a entității. Astfel, atunci când rentabilitatea resurselor consumate și utilizate se află la nivelul normativ sau cu o depășire a acestuia, întreprinderea poate să-și mărească gradul de îndatorare până la un nivel normal, încât rentabilitatea capitalului investit să fie mai mare decât rata dobânzii plătită pentru creditele contractate.

Bibliografie

1. Lorant Eros Stark, Ioan Marius Pânte. Analiza situației financiare a firmei. Elemente teoretice. Studii de caz. București, Ed. Economică, 2001, 302 p.

2. Țiriulnicova, N., Paladi V și alții. Analiza rapoartelor financiare. Instrumente, metode, procedee și tehnici de aplicare a informației contabil-financiare în procesul decisional. Ed. a II-a, rev. Chișinău, ACAP RM, 2011. 400 p.
3. Siminică M. Diagnosticul financiar al firmei. Craiova. Ed. SITECH, 2008, 250p
4. Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. Analiza economico-financiară. Ed. a II-a. București: Ed. Economică, 2005. 447 p.
5. Tcaci, N., Tcaci, A. Particularitățile analizei rentabilității producției în întreprinderile agricole. In: Economica. 2009, nr. 4, p. 52-58.
6. Tcaci, N., Tcaci, A., Dombrowschi, I. Diagnosticul riscului operațional și al elasticității profitului. In: Priorități strategice de modernizare inovațională a economiei Republicii Moldova și politici de dezvoltare durabilă la nivel mondial: conferința științifică internațională, Ed. a X-a, 30-31 octombrie 2015. Chișinău: USM, 2015, p. 74-81.

CONTABILITATEA RESURSELOR MINERALE AFLATE LA BILANȚUL ENTITĂȚII

Tatiana ȘEVCIUC

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

One of the most essential problems of accounting shouts the realistic estimation of patrimonial elements, which could have a major influence over the quantity of firm benefit. The value is a main, economical concept for which there is no an unanimous definition. The appearance and existence of value is determined by more attributes. The study of recognition way of natural resources in conditions of technical progress impact over production is one of the most complex problems and the most discussible theories and modern practices. These problems involve an ensemble of criteria and specific motivation of decisional process in choosing the optimal production variant, in base of some influence factors with different intensities, in connection with the action target and social-economical existent conditions at a certain moment in society.

Key words: mineral resources, exploration, extraction, value, accounting.

Introducere

La recunoașterea inițială resursele minerale pregătite pentru exploatare (adică pentru extragerea substanțelor utile) se evaluează la cost de explorare care include câteva grupuri mari de costuri după cum urmează:

- costuri aferente prospecțiunilor geologice;
- costuri aferente explorărilor geologice;
- costuri aferente extragerii experimentale limitate a mineralelor utile;
- costuri aferente determinării fezabilității tehnice și viabilității comerciale a resurselor minerale;
- costuri aferente lucrărilor de decopertare (dezvelire), construirii căilor de acces, instalării rețelelor electrice locale etc.

Totodată din costul de explorare se exclude valoarea realizabilă netă a substanțelor minerale conexe sau de bază obținute în rezultatul lucrărilor de explorare sau de extragere experimentală limitată.

În sfârșit, resursele minerale pot fi diferențiate în dependență de etapa la care se află acestea (etapa de pregătire pentru extracție, etapa aptă pentru extracție, etapa de extracție etc.).

Pentru resursele minerale ca o totalitate de costuri capitalizate cu destinație specială, spre deosebire de mijloacele fixe, nu există documente primare tipizate care să servească drept temei pentru contabilizarea și/sau derecunoașterea acestora. De aceea în acest scop pot fi folosite documente primare de formă liberă (elaborate de specialiștii entității sau de către terți și anexate la ordinul privind politicile contabile ale entității) sau de altă natură.

După cum s-a menționat anterior, valorificarea (exploatarea) resurselor minerale este anticipată, de regulă, de anumite lucrări pregătitoare (explorări geologice, decopertarea stratului de sol fertil și a rocilor parentale, extragerea experimentală limitată a mineralelor utile etc.). La discreția entității costurile aferente acestor lucrări pot fi constatate ca obiecte distincte ale resurselor minerale, iar în calitate de documente primare pot servi următorii agenți de informație:

- fișa de evidență a activității mecanizatorului;
- foaia de parcurs pentru autocamioane;
- foaia de parcurs pentru tractoare;
- ordinul de lucru în acord;

- *tabelul de pontaj;*
- *fișa-limită de ridicare a valorilor materiale;*
- *bonul (de uz intern);*
- *procesul-verbal (sau actul) de casare a materialelor;*
- *factura fiscală;*
- *nota contabilă etc.*

Totodată la întocmirea și/sau prelucrarea ulterioară a documentelor enumerate mai sus trebuie luate în considerație prevederile articolelor 11, 12 și 17 din **Legea contabilității și raportării financiare** [1], precum și ale articolelor 234 alineatul (1¹) și 257 alineatul (2) din **Codul fiscal** [6]. În particular, potrivit ultimului articol entitățile nu au dreptul de a folosi blanchete de documente primare de un alt model decât cel stabilit printr-un act normativ în vigoare (chiar și în cazul în care formularele tipizate nu corespund cerințelor entității). Abaterea de la această normă este calificată de legislația fiscală drept o încălcare a regulilor de ținere a evidenței contabile și se sancționează cu o amendă egală după mărime cu suma operațiunilor economice înscrise în astfel de documente. În opinia multor specialiști, restricția în cauză și responsabilitatea exagerată pentru nerespectarea ei au un caracter de reprimare a autonomiei subiecților economici, contravin intereselor unei dezvoltări durabile a sectorului real și urmează să fie abrogate.

Generalizarea informației privind existența și mișcarea resurselor minerale se efectuează cu ajutorul contului de activ **125 „Resurse minerale”**. În debit se reflectă costurile capitalizate legate de finalizarea pregătirii resurselor minerale pentru utilizare după destinație și majorarea semnificației acestora în urma diferitor evenimente (ajustare, reevaluare ș. a.), iar în credit – decontarea costurilor în cauză și alte operațiuni economice mai puțin frecvente. Soldul contului este debitor și reprezintă costul de explorare al resurselor minerale apte pentru extracție din dotarea entității la finele lunii, trimestrului sau anului [3].

În **Planul general de conturi contabile** [3] pentru contul **125 „Resurse minerale”** nu sînt prevăzute subconturi. Dar în dependență de necesitățile informaționale și condițiile de gospodărire proprii, precum și în conformitate cu punctele 69, 70 și 72 din **SNC „Imobilizări necorporale și corporale”** [4] entitățile pot să deschidă de sine stătător la contul specificat diverse subconturi, după cum urmează:

- *1251 „Resurse minerale la etapa prospecțiunilor și explorărilor geologice”;*
- *1252 „Resurse minerale la etapa de pregătire spre extracție”;*
- *1253 „Resurse minerale apte pentru extracție”;*
- *1254 „Resurse minerale în extracție (exploatare)” etc.*

Evidența analitică a resurselor minerale se ține pe tipuri ale acestora, destinații, amplasamente, sectoare și alte direcții prevăzute în politicile contabile ale entității pentru anul respectiv.

În continuare sînt prezentate cele mai frecvente formule contabile care țin de mișcarea resurselor minerale în calitate de obiecte contabile ale întreprinderilor agricole.

1. Reflectarea costurilor legate de efectuarea cercetărilor topografice, geologice, geochimice și geofizice ale solului, de forare și decopertare selectivă la etapa prospecțiunilor și explorărilor legale:

debit contul **125 „Resurse minerale”,**

credit conturile **124 „Amortizarea mijloacelor fixe”, 211 „Materiale”, 213 „Obiecte de mică valoare și scurtă durată”, 226 „Creanțe ale personalului”, 521 „Creanțe comerciale curente”, 531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”, 812 „Activități auxiliare” etc.**

2. Calcularea taxelor pentru efectuarea prospecțiunilor și explorărilor geologice, cu achitarea ulterioară a acestora la bugetul unității administrativ-teritoriale respective:

debit contul **125 „Resurse minerale”**,

credit contul **534 „Datorii față de buget”**.

Notă. Conform articolelor 309 și 313 din Codul fiscal prima taxă se calculează în mărime de 2 % din valoarea contractuală (de deviz) a lucrărilor, iar cea de-a doua – în mărime de 5 %. [6] Ulterior, la transferarea taxelor în cauză după destinație, se debitează contul **534 „Datorii față de buget”** și se creditează contul **242 „Conturi curente în monedă națională”**.

3. Reflectarea serviciilor prestate de terți în legătură cu determinarea fezabilității tehnice și viabilității comerciale a resurselor minerale explorate:

debit contul **125 „Resurse minerale”** – la valoarea serviciilor, cu excepția T.V.A.,

debit contul **534 „Datorii față de buget”** – la suma T.V.A. aferentă,

credit contul **521 „Datorii comerciale curente”** sau **544 „Alte datorii curente”** – la valoarea totală a serviciilor.

Notă. Dacă gospodăria nu este înregistrată ca plătitor de T.V.A., atunci taxa în cauză se include în costul de explorare al resurselor minerale.

4. Decontarea costurilor înregistrate la etapa prospecțiunilor și explorărilor geologice în legătură cu imposibilitatea fezabilității tehnice și a viabilității comerciale care a fost demonstrată în mod documentar:

debit contul **721 „Cheltuieli cu active imobilizate”**,

credit contul **125 „Resurse minerale”**.

5. Reflectarea costurilor legate de extragerea experimentală limitată a mineralelor utile explorate:

debit contul **125 „Resurse minerale”**,

credit conturile **124 „Amortizarea mijloacelor fixe”**, **211 „Materiale”**, **213 „Obiecte de mică valoare și scurtă durată”**, **226 „Creanțe ale personalului”**, **521 „Creanțe comerciale curente”**, **531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”**, **812 „Activități auxiliare”** etc.

6. Înregistrarea substanțelor minerale conexe (nisip, pietriș, argilă etc.) obținute în procesul lucrărilor de explorare, precum și a mineralelor utile obținute în decursul extragerii experimentale limitate:

debit contul **216 „Produse”**,

credit contul **125 „Resurse minerale”**.

Notă. Bunurile trecute la intrări se estimează la valoarea realizabilă netă.

7. Reflectarea costurilor legate de pregătirea zăcămintelor explorate pentru exploatare pe scară industrială:

debit contul **125 „Resurse minerale”**,

credit conturile **124 „Amortizarea mijloacelor fixe”**, **211 „Materiale”**, **213 „Obiecte de mică valoare și scurtă durată”**, **226 „Creanțe ale personalului”**, **521 „Creanțe comerciale curente”**, **531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”**, **812 „Activități auxiliare”** etc.

Notă. În operațiunea economică de mai sus este vorba despre construirea căilor de acces, instalarea rețelelor electrice locale, decopertarea stratului de sol fertil și roci parentale în limitele perimetrului minier, evacuarea și stocarea separată a substanțelor decopertate etc.

8. Transferarea resurselor minerale dintr-o categorie de imobilizări corporale în altă categorie de aceleași imobilizări [de exemplu, din categoria „Resurse minerale la etapa de pregătire spre extracție” în categoria „Resurse minerale apte pentru extracție” sau din categoria „Resurse minerale apte pentru extracție” în categoria „Resurse minerale în extracție (exploatare)”]:

debit contul **125 „Resurse minerale”**,
credit contul **125 „Resurse minerale”**.

Notă. Formula contabilă de mai sus se întocmește pe măsura finalizării unor cicluri de lucrări sau la darea resurselor minerale în exploatare. Ea rezultă de asemenea din prevederile punctelor 70 și 72 din SNC „**Imobilizări necorporale și corporale**”. [4]

9. Derecunoașterea resurselor minerale aflate în extracție (exploatare):

debit contul **721 „Cheltuieli cu active imobilizate”** – la valoarea contabilă a resurselor ieșite, cu excepția cazurilor de ieșire în urma calamităților naturale,

debit contul **723 „Cheltuieli excepționale”** – la valoarea contabilă a resurselor ieșite în urma calamităților naturale,

debit contul **126 „Amortizarea și deprecierea resurselor minerale”** – la suma amortizării cumulate și a pierderilor din depreciere recunoscute,

credit contul **125 „Resurse minerale”** – la costul de explorare al resurselor ieșite.

10. Reflectarea valorii cavităților subterane care au rămas după epuizarea zăcămintelor de minerale utile și după efectuarea unor lucrări pregătitoare pot fi utilizate în continuare în activitatea de întreprinzător (de exemplu, pentru cultivarea șampinionilor, păstrarea fructelor, legumelor sau vinurilor îmbuteliate etc.):

debit contul **121 „Imobilizări corporale în curs de execuție”**,

credit contul **125 „Resurse minerale”**.

Notă. Formula contabilă de mai sus se întocmește în limita valorii reziduale preconizate care a fost stabilită la darea resurselor minerale în exploatare. Dacă însă valoarea cavităților subterane și altor excavații miniere apte pentru utilizare ulterioară depășește valoarea reziduală estimată, atunci la suma diferenței se creditează contul **621 „Venituri din operațiuni cu active imobilizate”**. Ulterior, după încheierea lucrărilor de pregătire a cavităților subterane pentru utilizare după destinație (ridicarea pereților despărțitori, fortificarea bolții, instalarea porților etc.), acestea se trec la intrări în calitate de mijloace fixe.

11. Reflectarea cheltuielilor de lichidare a excavațiilor miniere și de recultivare (refacere) a sectorului de teren atribuit gospodăriei în folosință temporară cu scopul extragerii mineralelor utile:

debit contul **538 „Provizioane curente”** – în cazul în care la entitate a fost constituit un provizion special, cu respectarea prevederilor punctului 81 din SNC „**Imobilizări necorporale și corporale**”,

debit contul **721 „Cheltuieli cu active imobilizate”** – în cazul în care la entitate nu s-a procedat la constituirea unui provizion special,

credit conturile **124 „Amortizarea mijloacelor fixe”, 211 „Materiale”, 213 „Obiecte de mică valoare și scurtă durată”, 226 „Creanțe ale personalului”, 521 „Creanțe comerciale curente”, 531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”, 812 „Activități auxiliare”** etc.

În încheiere, este prezentat un exemplu care are menirea de a consolida deprinderile practice ale cititorilor la capitolul contabilizării operațiunilor cu resurse minerale.

Exemplul . În aprilie 201X entitatea „Succes” S.R.L. care este înregistrată ca plătitor de T.V.A. a primit în folosință pe un termen de 5 ani un sector de subsol cu perimetru minier determinat. Pe acest sector se află un zăcămint de piatră brută a cărei rezervă industrială este egală cu 2000 metri cubi. Contractul a fost încheiat cu Agenția pentru geodezie și resurse minerale fără anunțarea concursului, întrucât cercetarea geologică a acestui zăcămint a fost efectuată de o întreprindere specializată și finanțată din mijloacele beneficiarului. Taxa pentru înregistrarea de stat a contractului a fost achitată prin intermediul unui titular de avans. Concomitent de la Camera de Licențiere a fost procurată prin virament licența respectivă (achitarea mijloacelor bănești și primirea licenței au coincis în timp, adică au avut loc în aceeași zi). De asemenea pînă la inițierea exploatării zăcămintului în cauză s-au efectuat în regie proprie și în antrepriză lucrări de decopertare și o extragere experimentală limitată a mineralelor utile.

Conform politicilor contabile ale entității costurile legate de pregătirea zăcămintelor de minerale utile pentru exploatare urmează să fie capitalizate și incluse în componența imobilizărilor corporale cu titlul de resurse minerale. Inițial aceste consumuri se acumulează într-un cont analitic distinct „*Lucrări de pregătire a zăcămintelor de piatră pentru exploatare*”.

Datele necesare aferente unor operațiuni economice concrete vor fi prezentate în continuare, pe măsura formulării conținutului acestora și determinării corespondenței conturilor.

Din condițiile acestui exemplu rezultă astfel de fapte economice și formule contabile.

1. Primirea în folosință a sectorului de subsol în baza contractului încheiat în scris cu Ministerul Mediului.

Notă. Sectorul în cauză nu poate fi trecut la intrări în mod sistemic, deoarece potrivit articolului 6 din **Codul subsolului** [7] bogățiile de orice natură care se conțin în subsol se află în exclusivitate în proprietatea publică a statului. Acest subsol nu poate fi înregistrat nici în afara bilanțului, întrucât valoarea rezervei industriale de minerale utile nu poate fi determinată cu exactitate și nici nu se indică în contract. Totuși în scopuri de control unele întreprinderi pot reflecta zăcămintele primite în folosință prin debitarea unui cont extrabilanțier suplimentar și înregistrarea în contul analitic respectiv a principalilor parametri cantitativi și temporali din contract (termenul de folosire a subsolului, limitele sectorului atribuit în folosință, volumul mineralelor utile planificate pentru extragere etc.).

2. Achitarea în numerar a taxei pentru înregistrarea de stat a contractului de primire în folosință a sectorului de subsol:

debit contul **125 „Resurse minerale”** – în sumă de 200 lei,

credit contul **226 „Creanțe ale personalului”** – în sumă de 200 lei.

3. Reflectarea valorii contractuale a lucrărilor de cercetare geologică efectuate la comanda entității de către o întreprindere specializată:

debit contul **125 „Resurse minerale”** – în sumă de 20000 lei,

credit contul **521 „Datorii comerciale curente”** – în sumă de 20000 lei.

4. Trecerea în cont la decontările cu bugetul a sumei T.V.A. aferentă valorii serviciilor prestate entității de către întreprinderea specializată în domeniul efectuării prospecțiunilor și explorărilor geologice:

debit contul **534 „Datorii față de buget”** – în sumă de 4000 lei ($20000 \times 20 : 100$),

credit contul **521 „Datorii comerciale curente”** – în sumă de 4000 lei ($20000 \times 20 : 100$).

5. Transferarea numerarului Camerei de Licențiere pentru obținerea licenței în domeniul extragerii mineralelor utile:

debit contul **112 „Imobilizări necorporale”** – în sumă de 3250 lei,

credit contul **242 „Conturi curente în monedă națională”** – în sumă de 3250 lei.

Notă. Conform articolului 13 din **Legea privind licențierea unor genuri de activitate** nr. 451-XV din 30 iulie 2001 [2] licența pentru un astfel gen de activitate se eliberează pe un termen de 5 ani și de aceea se atribuie la categoria imobilizărilor necorporale, indiferent de suma achitată.

6. Reflectarea costurilor legate de extragerea experimentală limitată a pietrei brute în baza unui proiect coordonat cu Ministerul Mediului:

debit contul **125 „Resurse minerale”** – în sumă de 15000 lei,

credit contul **521 „Datorii comerciale curente”** – la valoarea contractuală a lucrărilor efectuate de o întreprindere specializată în sumă de 12000 lei,

credit contul **531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”** – în sumă de 1800 lei,

credit contul **533 „Datorii privind asigurările sociale și medicale”** – la suma contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii și primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală în mărime de 405 lei,

credit contul **812 „Activități auxiliare”** – la valoarea planificată a serviciilor prestate de mijloacele tehnice proprii în sumă de 1095 lei.

Notă. Extragerea experimentală limitată a mineralelor utile se admite în cadrul prospecțiunilor și explorărilor geologice și urmărește scopul de a preciza parametrii geologico-minieri și de a alege metoda optimă de extragere a bogățiilor subterane. Totodată întreprinderea în cauză trebuie să aplice tariful de 18 % pentru calcularea contribuțiilor de asigurări sociale.

7. Reflectarea valorii realizabile nete a pietrei brute (în cantitate de 50 metri cubi) extrase în procesul exploatării experimentale limitate a zăcămintului primit în folosință temporară:

debit contul **216 „Produse”** – în sumă de 10000 lei,

credit contul **125 „Resurse minerale”** – în sumă de 10000 lei.

8. Reflectarea costurilor legate de efectuarea lucrărilor de decopertare în regie proprie și în antrepriză pe sectorul de subsol primit în folosință:

debit contul **125 „Resurse minerale”** – în sumă de 40000 lei,

credit contul **812 „Activități auxiliare”** – la valoarea planificată a lucrărilor de terasament efectuate cu mijloace tehnice proprii în sumă de 18000 lei,

credit contul **521 „Datorii comerciale curente”** – la valoarea contractuală a lucrărilor de transport efectuate de către o întreprindere terță în sumă de 22000 lei.

9. Trecerea în cont la decontările cu bugetul a sumei T.V.A. aferentă valorii lucrărilor de transport efectuate la comanda entității:

debit contul **534 „Datorii față de buget”** – în sumă de 4400 lei ($22000 \times 20 : 100$),

credit contul **521 „Datorii comerciale curente”** – în sumă de 4400 lei ($22000 \times 20 : 100$).

10. Reflectarea dării în exploatare a zăcămintului de piatră brută după încheierea tuturor lucrărilor pregătitoare:

debit contul **125 „Resurse minerale”** – în sumă de 65200 lei,

credit contul **125 „Resurse minerale”** – în sumă de 65200 lei.

Notă. În formula contabilă de mai sus se creditează (se închide) contul analitic „*Lucrări de pregătire pentru exploatare a zăcămintului de piatră*” și se debitează (se deschide) contul analitic „*Lucrări de pregătire a zăcămintului de piatră dat în exploatare*”.

Concluzii

Astfel, din formulele contabile de mai sus, precum și din prevederile standardului respectiv rezultă următoarele concluzii și particularități privind modul de contabilizare a resurselor minerale:

- pentru resursele minerale, spre deosebire de mijloacele fixe, nu este prevăzută o valoare unitară minimă;
- toate lucrările (și respectiv costurile) de pregătire pentru dare în exploatare a resurselor minerale, precum și costul de explorare al resurselor în cauză la recunoașterea lor inițială se reflectă în cadrul unui singur cont – contul de activ **125 „Resurse minerale”**. Pe când în cazul mijloacelor fixe se apelează la două conturi diferite: pînă la darea în exploatare – la contul **121 „Imobilizări corporale în curs de execuție”**, după darea în exploatare – la contul **123 „Mijloace fixe”**;
- costurile legate de exploatarea industrială a zăcămintelor de minerale utile (adică de extragere a substanțelor necesare) se înregistrează ca costuri ale activităților de bază și nu pot fi supuse capitalizării (adică atribuite în debitul contului **125 „Resurse minerale”**);
- valoarea și volumul rezervei industriale de minerale utile explorate și perfectate documentar în modul convenit (de exemplu, printr-un proces-verbal de formă liberă) în evidență nu se reflectă. Pe măsura extragerii (ridicării la suprafață și depozitării) mineralele utile se trec la intrări sau ca produse (dacă ulterior ele nu au nevoie de o prelucrare suplimentară și sînt destinate comercializării), sau ca materiale (dacă ele necesită o prelucrare suplimentară sub formă de fărîmițare, malaxare, tăiere etc. sau urmează să fie folosite în cadrul entității ca materiale de construcție, de finisaj, de reparație etc.);
- în folosință temporară cu scopul extragerii mineralelor utile gospodăriilor li se atribuie nu teritorii funciare (de pămînt) care, de regulă, aparțin arendatorilor în persoana deținătorilor cotelor de teren echivalent, ci sectoare de subsol care împreună cu zăcămintele existente se află în proprietatea publică a statului. De aceea sectoarele în cauză (și zăcămintele propriu-zise respective) nu pot fi reflectate în mod sistemic de către uzufructuari (utilizatori). În cel mai bun caz, ele pot fi înregistrate în afara bilanțului, cu deschiderea unui cont de gradul 1 suplimentar (de exemplu, contul **926 „Sectoare de subsol primite în folosință pentru extragerea mineralelor utile”**).

Referințe bibliografice:

1. Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15 decembrie 2017. In: Monitorul Oficial. 2018 nr.1-6 art nr : 22
2. Legea privind licențierea unor genuri de activitate nr. 451 din 30 iulie 2001. In: Monitorul Oficial. 2001 nr.108 art. nr : 836
3. Planul general de conturi contabile. 2013. *Monitorul Oficial al Republicii Moldova* nr. 233-237.2.
4. Standardul Național de Contabilitate „Imobilizări necorporale și corporale”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237, art. 1533, din 20.10.2013
5. Codul fiscal nr. 1163-XII din 24 aprilie 1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007 (cu modificările și completările ulterioare).
6. Codul subsolului nr. 3 din 2 februarie 1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2009, nr. 75-77 (cu modificările și completările ulterioare).
7. *Standardul Internațional de Raportare Financiară 6 „Explorarea și evaluarea resurselor minerale”*. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2008. 736 p. ISBN 978-9975-78-704-8 (cu modificările și completările ulterioare)

EXAMINAREA ASPECTELOR ACTUALE AFERENTE MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE AI SUBDIVIZIUNILOR DE AUDIT INTERN

Elena PETREANU

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

One of the basic directions of the analysis of the activity of the internal audit subdivisions in the corporate sector in the Republic of Moldova is to examine the current aspects related to the management of human resources and to provide them with resources. An important place in this paper is the research of the sources of recruitment of specialists within the internal audit subdivisions and holding the qualifications certificates of the auditors; of the internal auditor's knowledge and skills. Also, is studying the aspects regarding the training of the external specialists and their fields of training and the questions related to the professional training of the auditors.

Keywords: *internal audit subdivision, corporate sector, internal audit standards, human resources management*

Ținem cont să menționăm că în cercetările anterioare, aferente situației actuale a auditului intern din sectorul corporativ al Republicii Moldova, autorul a indentificat și a propus spre examinare direcția de cercetare „Managementul resurselor umane”.

În cadrul direcției nominalizate am avut intenția de a studia sursele de recrutare a specialiștilor în subdiviziunile de audit intern; cunoștințele și abilitățile auditorilor interni; deținerea certificatelor de calificare de către angajații subdiviziunilor de audit intern; antrenarea specialiștilor externi și domeniile de antrenare a acestora și situația aferentă perfecționării profesionale a auditorilor.

Este necesar să consemnăm, că studierea aspectelor actuale ale managementului resurselor umane al subdiviziunilor de audit intern din sectorul corporativ, a fost efectuată utilizând metoda sondajului. În acest scop, de către autor au fost elaborate chestionare corespunzătoare direcției de cercetare stabilite.

Astfel, drept sursă de bază de recrutare a specialiștilor în subdiviziunile de audit intern toate entitățile indică ca sursă de bază angajarea auditorilor interni din alte companii, aceasta fiind urmată de angajarea personalului cu experiență vastă în domeniul de activitate al companiei, a auditorilor din societățile de audit, contabililor și auditorilor certificați (figura 1). Este necesar să menționăm că experiența profesională în cazul auditorilor interni este obținută în timp, totodată aceștea pot să investească în instruirea proprie, spre exemplu, prin intermediul certificării în domeniul auditului intern. Cu atât mai mult, Standardul Internațional pentru Practica Profesională a auditului Intern (ISPPIA) 1210 „Competența” [1] prevede că auditorii interni sunt încurajați să-și demonstreze competența prin obținerea unor certificări și calificări profesionale corespunzătoare, cum ar fi titulara de Auditor Intern Certificat sau alte certificări oferite de Institutul Auditorilor Interni sau de alte organizații profesionale similare. Astfel, în ceea ce privește deținerea certificatelor de calificare de către angajații subdiviziunilor de audit intern, în majoritatea entităților auditorii interni dețin certificat de calificare CIA, de asemenea este manifestat interesul pentru obținerea certificării ca auditor intern prin aplicare pentru certificatul dat (figura 2).

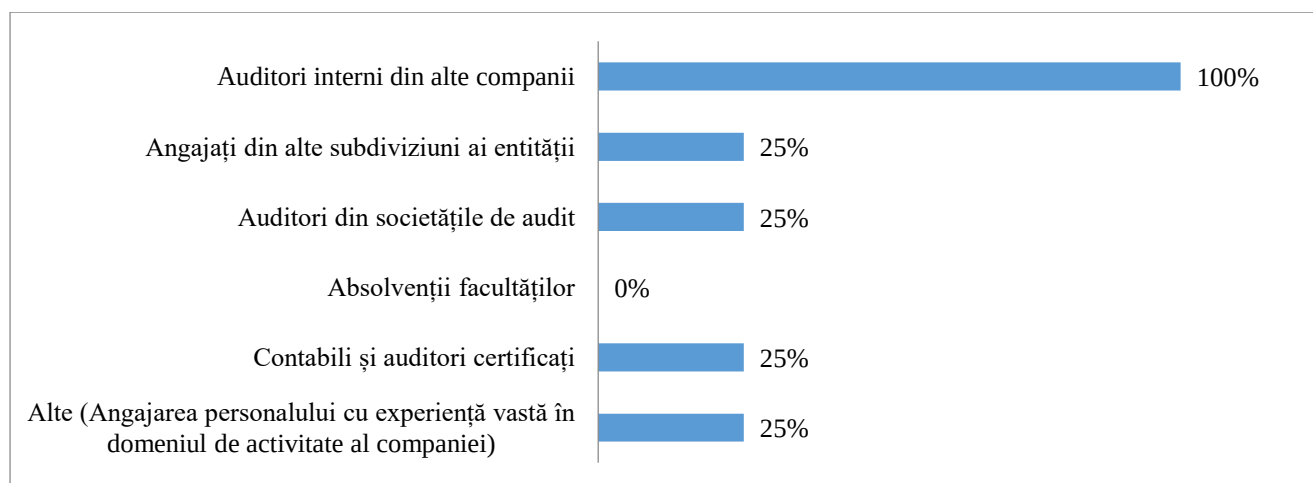


Fig. 1. Sursele de recrutare a specialiștilor în subdiviziunile de audit intern

Sursa: Elaborat de autor

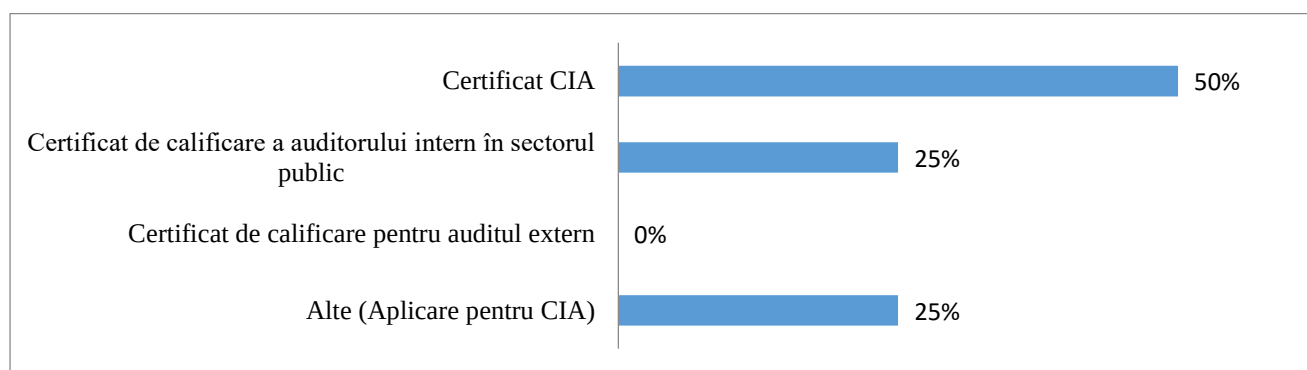


Fig. 2. Deținerea certificatelor de calificare de către angajații subdiviziunilor de audit intern

Sursa: Elaborat de autor

Consemnăm că în ultimii ani au apărut oportunități multiple pentru auditorii interni. Aceste oportunități pot fi valorificate numai în condițiile deținerii de către auditori a unor cunoștințe și abilități tot mai complexe. Există autori care au sesizat noile responsabilități cărora trebuie să le facă față auditorii interni și noile abilități pe care aceștia trebuie să le dețină [2].

În această ordine de idei, în cadrul studiului de față ne-am propus să analizăm cunoștințele și abilitățile auditorilor interni (figura 3). Astfel, 75% din entități consideră foarte importante abilitățile de gândire analitică și abilitățile de comunicare. Aceste abilități sunt considerate foarte importante și pe plan internațional, așa cum reiese din studiul CBOK (2010) al Corpului comun de cunoștințe privind auditul intern la nivel global [3]. Cunoștințele și abilitățile de obținere și analiză a datelor numerice, cunoștințele în domeniul managementului riscurilor, cunoștințele în domeniul guvernantei corporative și cunoașterea bazei legislative sunt apreciate ca foarte importante de 50% de entități. Ca importante sunt considerate următoarele: abilități de negocieri eficiente și soluționare a conflictelor; cunoașterea ramurii; abilitățile de gestionare a schimbărilor în entitate; cunoștințele în contabilitate și în domeniul tehnologiilor informaționale. În același timp neimportante pentru auditorii interni sunt considerate abilitățile de efectuare a auditului extern.

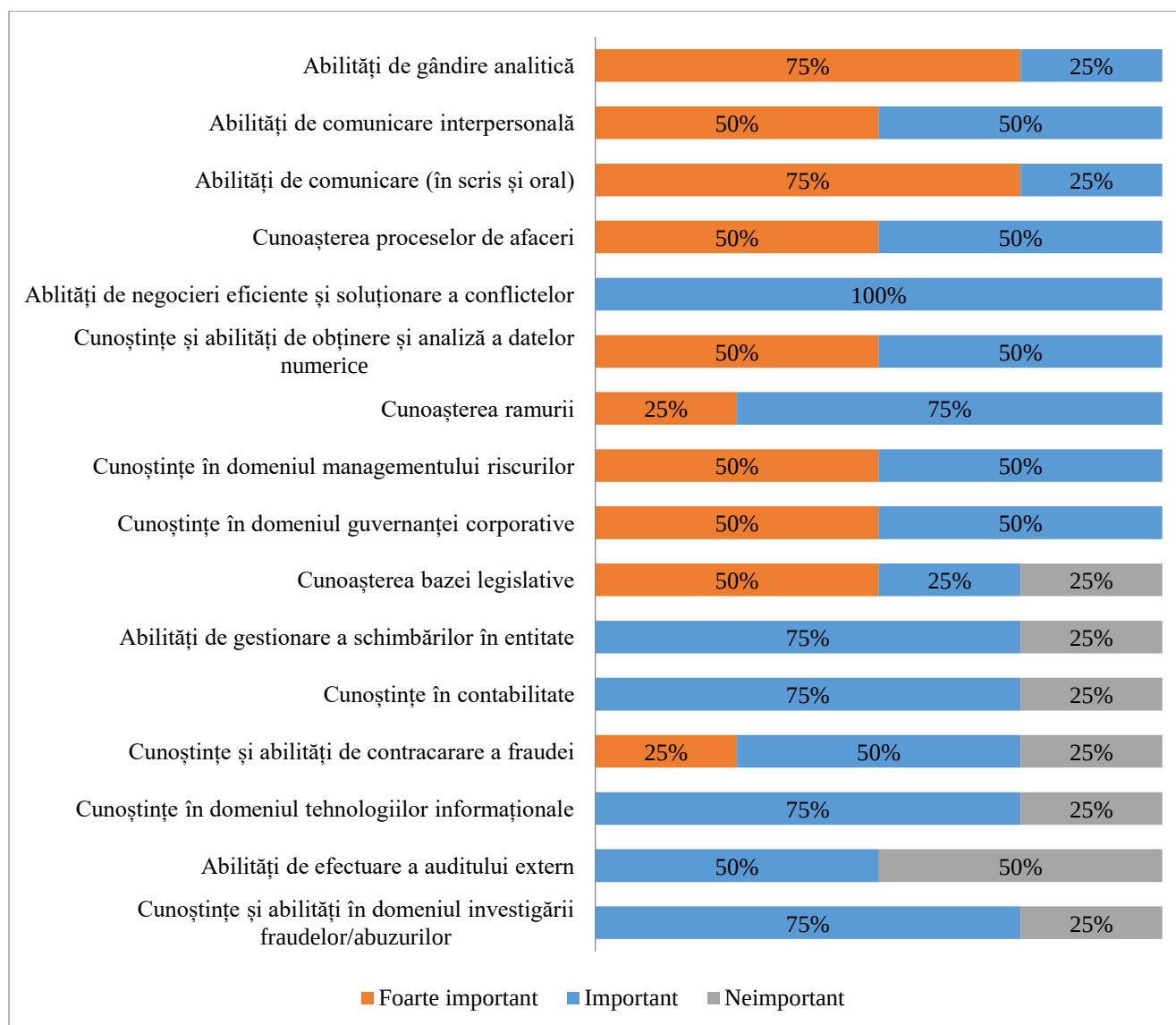


Fig. 3. Cunoștințele și abilitățile auditorului intern

Sursa: Elaborat de autor

Considerăm că obținerea și dezvoltarea cunoștințelor și abilităților menționate pot fi obținute prin formare profesională adecvată. Lucrul acesta este în conformitate cu ISPPIA 1230 „Formarea profesională continuă” [1], care prevede că auditorii interni trebuie să-și îmbunătățească cunoștințele, abilitățile și alte competențe printr-un proces de formare profesională continuă. La efectuarea studiului nostru ne-am propus să analizăm formele de instruire pentru obținerea cunoștințelor și competențelor suplimentare în domeniul auditului intern, care denotă următoarele rezultate. Pentru instruirile externe optează toate entitățile intervievate, de asemenea 75% din entități menționează formele de instruire ca studierea literaturii de specialitate și sursele pe internet, iar 25% din entități utilizează instruirea organizată în cadrul subdiviziunilor de audit intern și participarea în asociații profesionale (figura 4).

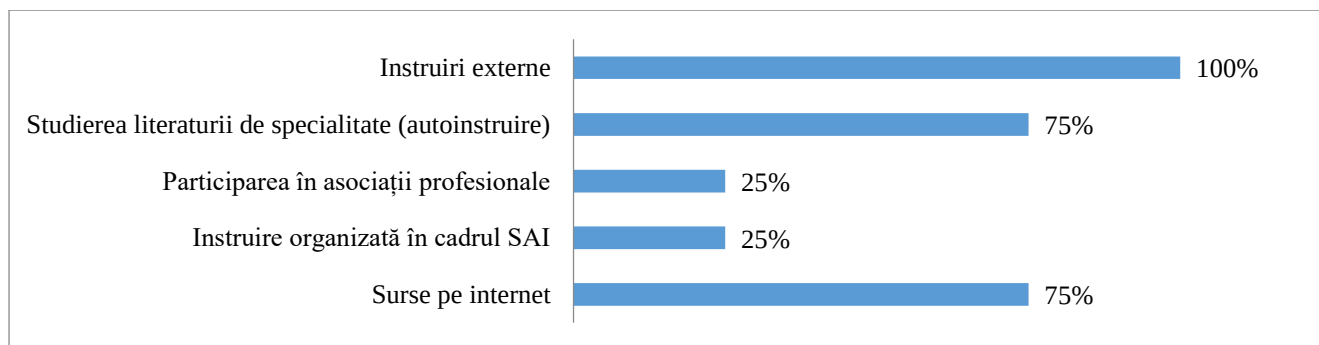


Fig. 4. Formele de instruire pentru obținerea cunoștințelor și competențelor suplimentare în domeniul auditului intern

Sursa: Elaborat de autor

În același timp observăm că majoritatea entităților alocă câte 41-60 ore de instruire anuală pentru un auditor, iar în fiecare a patra entitate timpul pentru instruire alcătuiește 21-40 ore (figura 5). Trebuie să menționăm, că conform timpului alocat pentru instruirea auditorilor interni, entitățile autohtone cedează celor internaționale, unde instruirea profesională alcătuiește în mediu 90 ore anual [4].

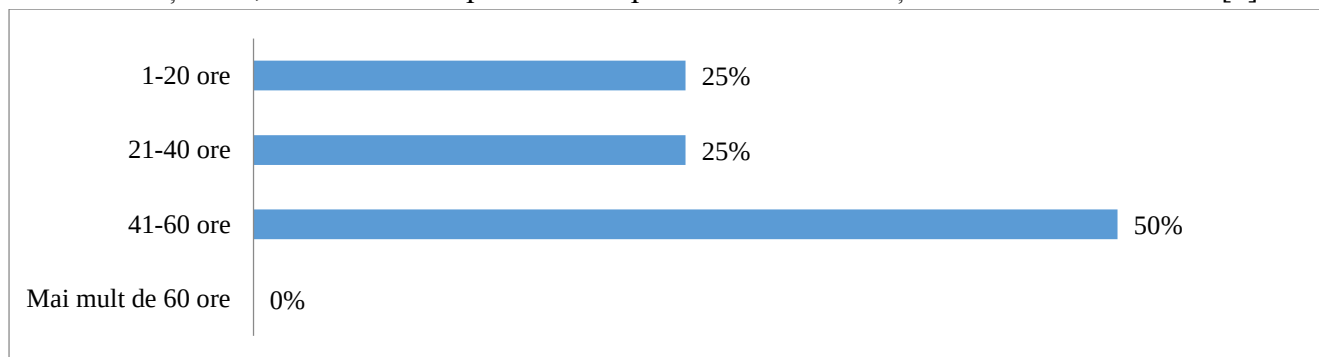


Fig. 5. Numărul orelor de instruire profesională a unui auditor (pe an)

Sursa: Elaborat de autor

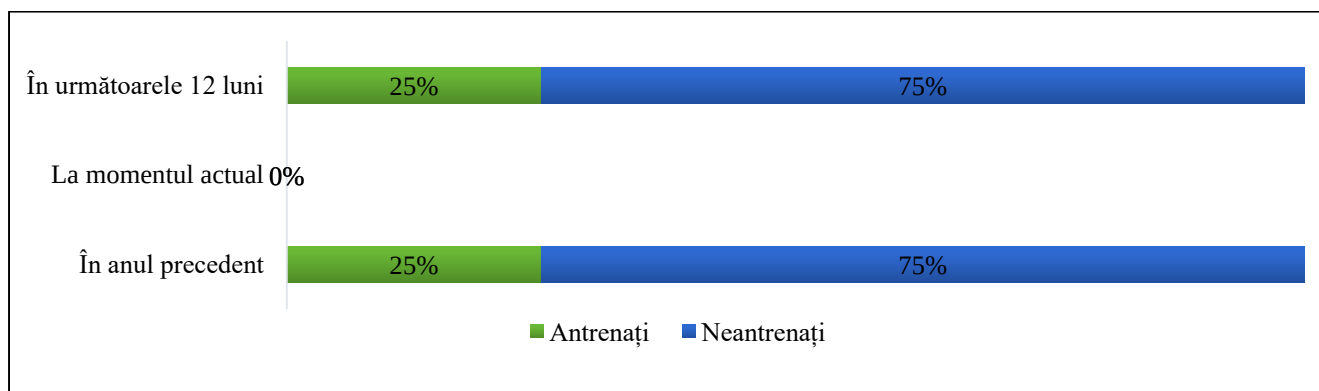


Fig. 6. Antrenarea specialiștilor externi

Sursa: Elaborat de autor

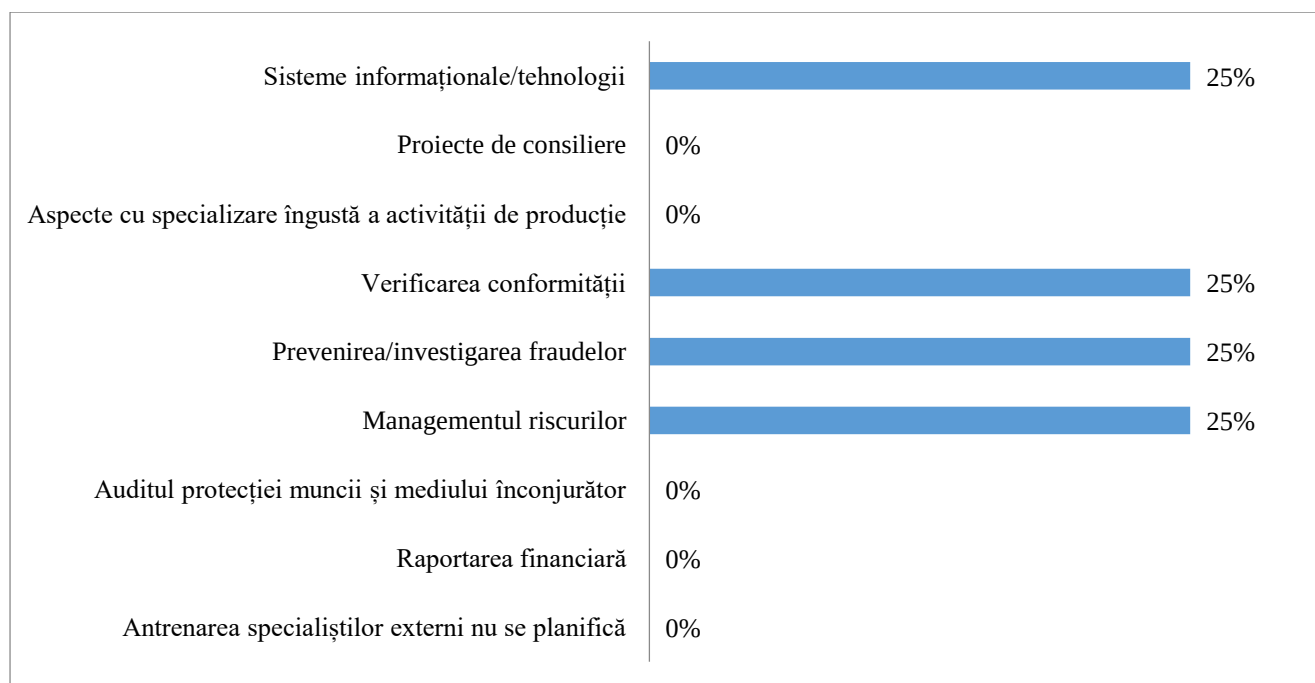


Fig. 7. Domeniile de antrenare a specialiștilor externi

Sursa: Elaborat de autor

În conformitate cu ISPPIA 2030 „Administrarea resurselor” [1], conducătorul executiv al auditului trebuie să se asigure că auditul intern dispune de resurse adecvate, suficiente și alocate în mod eficace pentru îndeplinirea planului aprobat. În același timp pentru unele domenii în care auditorii interni nu dispund de competențe corespunzătoare pot fi antrenați specialiști externi. Astfel, 25% dintre entitățile supuse studiului declară antrenarea specialiștilor externi în activitatea de audit intern pe parcursul anului precedent, iar altele 25% precizează antrenarea acestora în următoarele 12 luni (figura 6). Nemijlocit domeniile de antrenare a specialiștilor externi includ: sisteme informaționale; verificarea conformității; prevenirea/investigarea fraudelor și managementul riscurilor (figura 7).

Bibliografie

1. Institutul Global al Auditorilor Interni. <http://global.theiia.org>. [vizitat 14.08.2019].
2. 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.
3. Common Body of Knowledge CBOK. <https://global.theiia.org/iia/f/pages/common-body-of-knowledge-cbok.aspx> [vizitat 19.08.2019].
4. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России. https://www.iia-ru.ru/contact/S_IA%20rus%20FIN.pdf [vizitat 12.08.2019]

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ

ВЫГОВСКАЯ Ирина Николаевна

БАРЧАК Татьяна Петровна

Государственный университет «Житомирская политехника»

Abstract

The article theoretically substantiates that the risk of a significant distortion of the accounting statements is the main factor that must be taken into account when constructing an enterprise accounting system, accounting for risk management as well as making up an information system for risk-based management of the business entity as a whole. The paper considers and analyzes methodological approaches to risk assessment in accounting. The frequency of the risk assessment of the enterprise accounting system (preventive, current, subsequent assessment) as well as the form of organization of the accounting chosen by it was determined, which will optimize the processes of organizing and keeping records of business activity and its results, and will also help to identify shortcomings in the accounting system of the business entity and the determining the directions of its improvement. The issue of identifying risks while the organization and keeping records has been investigated, the subjects and objects of the occurrence of risks have been determined, the factors affecting the degree of risk (its reduction or growth) have been identified as well as accounting procedures and organizational measures have been identified in the accounting system in order to manage the risks as well as to minimize the negative impact of their consequences. Methodological approaches to assessing the risks of organizing and keeping records have been improved, which provide qualitative and quantitative assessment. The suggested methodological approaches contribute to reducing the risk of distortion of financial statements as well as information risk in general.

Key words: accounting, assessment, reliability, risks.

Одним из основных источников информации для принятия экономически обоснованного решения является бухгалтерская отчетность, которая должна соответствовать требованиям достоверности, объективности, существенности и своевременности. Однако бухгалтерская отчетность также включает элементы неопределенности и может содержать недостоверную учетную информацию, сформированную под влиянием рисков, возникающих в системе бухгалтерского учета предприятия.

Объектом рисков в бухгалтерском деле является процесс организации и ведения бухгалтерского учета, включающий: документирование хозяйственных операций (к которому имеет отношение бухгалтер), формирование учетной политики предприятия (принятие участия бухгалтера в разработке приказа об учетной политике, выборе методов учета, которые наилучшим образом учли бы все особенности деятельности предприятия), правильное отнесение операций на конкретные бухгалтерские счета, правильное осуществление расчетов по операциям.

Субъектами рисков в бухгалтерском деле является бухгалтерский персонал предприятия (в лице штатного главного бухгалтера (его заместителя) и рядовых бухгалтеров), который приводит к возникновению данного риска; в случае привлечения внешних субъектов ведения бухгалтерского учета – частные практикующие бухгалтера/ аудиторы, работники аудиторских и консалтинговых фирм.

Выяснение объектов и субъектов рисков бухгалтерии помогает определить его составляющие, предоставляет возможность разграничивать эти составляющие и факторы (причины), которые влияют на возникновение и повышение степени риска. Результаты проведенного исследования способствуют дальнейшей разработке классификации рисков системы бухгалтерского учета с целью развития методики управления рисками в части

совершенствования организации бухгалтерского учета и отражения в учете возможных последствий вышеуказанных рисков.

Следовательно, действия или бездействие работников бухгалтерской службы могут провоцировать возможную опасность искажения бухгалтерской информации, вызванную бесхозяйственностью и расточительством, фальсификацией отчетности. В соответствии с тем, что причиной рисков, возникающих в системе бухгалтерского учета, является их субъективный характер, связанный с человеческим фактором, все риски системы учета можно определить прямо зависимыми от качественного осуществления профессиональной деятельности сотрудниками бухгалтерской службы (привлечёнными субъектами организации и ведения учета) и последствий (результатов) их работы.

К основным рискам в бухгалтерском деле нами отнесены риски, возникающие при организации и ведении бухгалтерского учета: 1) по аспектам организации бухгалтерского учета (риски формирования приказа об учетной политике, допущения ошибок при разработке положения о бухгалтерской службе, ненадлежащей организации документооборота, выбора формы организации и ведения учета, формирования и представления финансовой отчетности); 2) по результатам (причинением нового вида риска – риски неплатежеспособности, банкротства, ответственности и принятия управленческих решений, информационное, стратегический и юридический риски); 3) по степени влияния на финансовую отчетность (локальные и сплошные); 4) по влиянию на финансовое состояние предприятия (умеренный, критический и катастрофический риски); 5) по причине возникновения (по характеру действий бухгалтера – риск умышленных действий (нарушений) и непреднамеренных действий (ошибок)); 6) в отношении субъекта организации и ведения учета к предприятию (риски внутреннего и внешнего происхождения); 7) по причинам искажения данных бухгалтерской отчетности (риск несоблюдения требований профессионального и государственного регулирования учета, риск вариативности методов бухгалтерского учета); 8) по уровню квалификации и обязанностей учетных работников (риски штатного главного бухгалтера (заместителя), риски штатного бухгалтера, риски наемного извне специалиста по бухгалтерскому учету); 9) по сфере возникновения (видом бухгалтерского учета – риски финансового и управленческого учета, налоговых расчетов и отчетности).

Выше идентифицированные риски в бухгалтерском деле сформулированы в соответствии с причинами, субъектами, последствиями, степенью влияния и сферами возникновения риска. Учитывая это, нами выделены основные процедуры регулирования степени риска системы бухгалтерского учета относятся: 1) подбор высококвалифицированного персонала; 2) расчет степени риска, то есть его количественная и качественная оценка; 3) обязательное заключение с бухгалтером договора о профессиональной ответственности по средствам страхования; 4) распределение обязанностей и составление должностных инструкций; 5) методы управления рисками.

К последним относятся три вида мероприятий, обеспечивающих бесперебойную деятельность предприятия и сохранения уровня его финансовой устойчивости.

1. Предупреждение риска (состоит в минимизации риска путем получения дополнительной информации и осуществления мероприятий по устранению риска или уменьшения его степени).

2. Распределение риска (механизм управления воздействием (метод снижения) негативных последствий рисков в бухгалтерском деле на результаты деятельности предприятия и его

финансово-имущественное состояние путем передачи рисков третьим лицам (страховым компаниям, партнерам и др.) На основе заключенного договора страхования, страхование профессиональной ответственности специалистов, ведущих бухгалтерский учет). В современных условиях хозяйствования страхование профессиональной ответственности бухгалтеров должно быть обязательным для таких категорий лиц как: 1) штатных работников – главный бухгалтер, его заместитель (страхование может осуществляться как предприятием-работодателем, так и работником бухгалтерской службы лично); 2) привлеченных субъектов организации или ведения бухгалтерского учета и составления отчетности – субъект предпринимательской деятельности, оказывающий услуги организации и/или ведения учета на договорных условиях (самостоятельное страхование).

3. Резервирования (самострахования) - создание резервов на покрытие возможных расходов, причиненных результатам профессиональной деятельности бухгалтера, которое позволяет компенсировать последствия профессионального риска и обезопасить предприятие от сбоев в работе (обеспечение бесперебойного производства и т.п.) и неплатежеспособности предприятия. Данный резерв используется не только на покрытие негативных последствий рисков бухгалтерии, а и может использоваться для нейтрализации данного вида риска через оплату мероприятий по повышению квалификации учетного персонала.

Остановимся подробно на вопросе оценки степени рисков в бухгалтерском деле. Отметим, что оценку рисков (как качественную, так и количественную) следует проводить не только для анализа причин его наступления (реализации), а и на этапе возникновения для определения вероятных последствий риска и определение целесообразных мер по его избеганию вообще или хотя бы минимизации его степени. Поэтому считаем целесообразным проводить оценку рисков системы бухгалтерского учета в следующих формах: 1) превентивная (предыдущая) оценка – на этапе возникновения риска; 2) текущая оценка – на этапе осознания наличия риска или при изменении факторов внутренней и внешней среды, однако до момента наступления такого риска; 3) следующая оценка – проводится для оценки масштабов влияния негативных последствий риска на финансовое состояние предприятия, его репутацию и т.п.; для анализа причинно-следственных связей.

В контексте исследования вопроса оценки рисков в бухгалтерском деле нами изучены методы количественной оценки рисков, применяемые в практической деятельности в сфере риск-менеджмента, анализа хозяйственной деятельности, банковском деле. К ним относятся экономико-математические методы, позволяющие как по отдельности, так и комплексно определить вероятные последствия риска.

Витлинский В. выделяет ряд математических теорий, которые целесообразно применять для измерения экономических рисков: многозначная логика, теория вероятностей, теория погрешностей (интервальные модели), теория интервальных средних, теория субъективных вероятностей, теория нечетких (случайных) множеств, теория нечетких мер и интегралов [1]. Однако, заметим, что наряду с теоретическими методами сосуществуют и методы практического характера, которые могут иметь недостаточно высокий уровень точности, но позволяют определить и приблизиться к значениям вероятных последствий рисков. Поэтому проведя исследования методов оценки рисков, возникающих в системе бухгалтерского учета, пришли к выводу, что в настоящее время в практической деятельности наиболее распространенными

методами оценки степени рисков и их вероятных последствий является статистический, расчетно-аналитический метод, а также методы аналогий и целесообразности расходов.

Зыков С. выделяет в бухгалтерском деле риски неэффективных затрат, недоверия, снижения контроля, оперативности и достоверности. Ученый предлагает осуществлять оценку «методом троек». Разработанная методика заключается в том, что «оценка производится в диапазоне трех ключевых качественных оценок, с последующим количественным выражением баллов; в результате оценки рассчитывается единый средний уровень риска в предполагаемой или уже реализованной системе бухгалтерского учета, что позволяет определить недостатки и направления совершенствования системы» [2].

Методика оценки рисков существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности, предлагаемая Е. Святковской [3], «заключается в составлении карты рисков как инструмента контрольно-ориентированной системы бухгалтерского учета. Данная методика характеризуется тем, что каждый факт хозяйственной жизни в ней взаимоувязан с присущим ему рисками существенного искажения бухгалтерской отчетности и процедурами контроля, позволяющими исключить или минимизировать влияние риска». По сути, предложенная Э. Святковской методика, является качественным анализом рисков и не дает возможности количественно оценить вероятные негативные последствия реализации рисков организации и ведения учета, а позволяет, в большей части, определить причины (факторы) возникновения риска (и/или изменения его уровня) и их количество повторов, что в результате не дает общей картины степени влияния риска на уровень искажения бухгалтерской отчетности.

Таким образом, считаем более эффективными и целесообразно применимыми для системы бухгалтерского учета методами оценки рисков количественные методы оценки (расчетно-аналитический метод, метод целесообразности расходов, «метод троек», др.) или же комбинированные методики (качественно-количественные методы).

Отметим, что в учетной политике предприятия должны быть определены процедуры по оценке (методы оценки) бухгалтерского риска, способы контроля его величины и меры по снижению [4].

Выводы. В результате исследования мы пришли к выводу, что риск существенного искажения бухгалтерской отчетности является основным фактором, который необходимо учитывать при построении системы учета предприятия, учетного обеспечения риск-менеджмента и формирования информационной системы риск-ориентированного управления субъектом хозяйствования в целом. Нами идентифицированы риски организации и ведения бухгалтерского учета, установлены субъекты и объекты возникновения рисков, определены факторы, влияющие на степень риска (его снижение или рост), а также установлены учетные процедуры и организационные мероприятия в системе бухгалтерского учета с целью управления рисками и минимизации негативного влияния их последствий.

Анализ методических подходов к оценке рисков в бухгалтерском деле позволил выделить формы оценки рисков (превентивная, текущая, последующая) системы бухгалтерского учета предприятия и выбранной им формы организации учета, а также определить периодичность ее осуществления. Наряду с этим, усовершенствованы методические подходы к оценке рисков организации и ведения бухгалтерского учета, предусматривающие качественную и количественную оценку.

Таким образом, приведенные результаты исследования позволят оптимизировать процессы организации и ведения бухгалтерского учета хозяйственной деятельности и ее результатов, а также будут способствовать идентификации недостатков системы бухгалтерского учета субъекта хозяйствования и выявления направлений ее совершенствования. Предложенные методические подходы способствуют снижению риска искажения бухгалтерской отчетности и информационного риска в целом.

Библиография

1. Витлинский В. Анализ, оценка и моделирование экономического риска: монография. ООО «ДЕМИУР». Киев. 1996.
2. Зыков С. Оценка рисков в бухгалтерском деле «методом троек». Бухгалтерский учет и аудит. № 4. 2016. URL <http://vectoreconomy.ru/images/publications/2016/4/Accounting/Zikov.pdf>.
3. Святковская Е. Формирование контрольно-ориентированной системы бухгалтерского учета. Москва. 2016.
4. Риск как предмет бухгалтерского учета. Интернет-ресурс для бухгалтеров БУХ.1С. URL <https://buh.ru/articles/documents/14828/>.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАЗВЕДКИ И ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В УКРАИНЕ

В.В. ЖИДКОВА

Государственный университет «Житомирская политехника»

Abstract

This article focuses on the analysis of Ukrainian legislation in the extractive industry. The main economic and legal problems of the use of mineral resources in Ukraine are highlighted. The features of accounting for exploration and evaluation of mineral reserves, problems of recognition and valuation of assets are considered. . Features of disclosure of information on mineral exploration and evaluation are reflected in the application of IFRS 6 "Exploration and evaluation of mineral reserves", as well as P (C) BU 33 "Exploration costs of mineral reserves". The modern methods of cost accounting in mining enterprises are analyzed. Systematized issues requiring scientific research and methodological solutions in the field of determining the method of accounting for exploration and evaluation of mineral deposits.

Keywords: *exploration and evaluation of minerals, assets of mining enterprises, intangible assets, problems of applying IFRS.*

Содержание статьи: Украина относится к регионам мира, имеющим наиболее богатые запасы минеральных ресурсов. Из 120 видов полезных ископаемых, которые сегодня добываются в мире, в недрах Украины по данным «Государственного информационного геологического фонда Украины» выявлено почти 20000 месторождений, где добывают 117 видов полезных ископаемых [1]. Минерально-сырьевой комплекс обеспечивает весомую долю валового национального продукта. С добычей и использованием полезных ископаемых связано 48 % промышленного потенциала страны и до 20% ее трудовых ресурсов. Эти показатели приближаются к показателям развитых стран с мощной горнодобывающей промышленностью, где сосредоточено от 20 до 40 процентов общих инвестиций и до 20 процентов трудовых ресурсов.

Полезные ископаемые в Украине представлены следующими основными видами:

- топливные - нефть, природный газ, уголь, горючие сланцы, торф;
- рудные - железо, марганец, медь, никель, алюминий, кобальт;
- редкие металлы - титан, цирконий, германий, молибден, стронций, олово, вольфрам, уран;
- неметаллические полезные ископаемые - графит и горно-химическое сырье;
- драгоценные и декоративные камни;
- строительные и промышленные полезные ископаемые.

Проанализировав основные экономико-правовые аспекты использования минеральных ресурсов в Украине, можно выделить следующие существенные проблемы, требующие разрешения:

- 1) Существующие нормативные акты в Украине недостаточно способствуют формированию рыночных отношений в сфере изучения недр и добычи полезных ископаемых;
- 2) Действующее законодательство не обеспечивает эффективного контроля государства за использованием недр, рациональной добычей и использованием минеральных ресурсов, не способствует эффективному предотвращению их незаконной добычи;

3) Действующее законодательство не определяет четких однозначных правовых норм и гарантий по охране окружающей среды и рациональном использовании природных ресурсов при пользование недрами;

4) В законодательстве недостаточно проработаны правовые аспекты особенностей добычи различных видов полезных ископаемых, а также опытно-промышленной и старательской добычи в современных социально-экономических условиях;

5) В законодательстве отсутствуют конкретные правовые нормы об ответственности и возмещении ущерба государству за незаконную теневую добычу списанных или нерентабельных ресурсов полезных ископаемых в недрах, которые не были учтены компетентными органами;

6) Существующие нормативные акты в сфере бухгалтерского учета не учитывают всех особенностей процесса разведки и оценки запасов полезных ископаемых, что не позволяет обеспечить достоверное отражение операций, связанных с ними, в финансовой отчетности предприятий.

Эффективность функционирования предприятий горно-добывающей промышленности в значительной мере зависит от правильно проведенной их разведки и оценки запасов полезных ископаемых. Разведка представляет собой тщательное исследование недр путем осуществления комплекса геологоразведочных работ, которые включают геологические, геохимические и геофизические исследования и разведочное бурение и другое при наличии лицензий. Эти действия позволяют оценить промышленное значение добычи полезных ископаемых. Оценка запасов полезных ископаемых предусматривает подтверждение их наличия и оценку объемов на основе ранее проведенных геолого-геофизических исследований и разведочного бурения.

Для ведения бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности в добывающих компаниях в Украине разработано Положение (стандарт) бухгалтерского учета 33 «Расходы на разведку запасов полезных ископаемых» (П(С)БУ 33) [2]. До выхода этого положения в Украине не было нормативных документов, регулирующих вопросы учета в добывающих компаниях и устанавливающих требования к составлению отчетности. Исходя из того, что национальная система учета формируется на основе гармонизации с МСФО, П(С)БУ 33 разработан на основе МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов минеральных ресурсов». В то же время украинский стандарт, несмотря на существование зарубежных аналогов, содержит достаточно много противоречий или недостаточно подробно раскрытых вопросов. В частности, в П(С)БУ 33 не содержатся указания по определению технической возможности и коммерческой целесообразности добычи полезных ископаемых, также достаточно узко освещаются вопросы учета и составления финансовой отчетности по сравнению с МСФО 6. Таким образом предприятия добывающей промышленности должны самостоятельно установить необходимые критерии в учетной политике, на основе учета технологических особенностей добычи отдельных видов минеральных ресурсов.

Учитывая наличие определенных отличий с национальным стандартом, МСФО 6 вносит изменения в существующую практику бухгалтерского отражения операций по разведке и оценке запасов полезных ископаемых. Это означает, что фундаментальный принцип капитализации затрат на геологоразведку, используемый большинством горнодобывающих предприятий, все еще сохраняется. Основная цель МСФО 6 состоит в том, чтобы определить обстоятельства, при которых предприятия должны проверять затраты на разведку и оценку на предмет обесценения,

и когда требовать раскрытия информации о таких активах. Затраты, капитализированные в соответствии с МСФО 6, могут не соответствовать определению концептуальной основы актива, поскольку, например, соблюдаемые критерии капитализации могут не требовать демонстрации имеющихся экономических ресурсов. МСФО 6 поэтому считает эти затраты активами. Поэтому расходы на разведку и оценку могут быть капитализированы раньше, чем это определяет Концептуальная основа МСФО.

В соответствии с МСФО 6 признанные активы по разведке и оценке должны классифицироваться как материальные или нематериальные активы. Поэтому активы, касающиеся лицензий и проведенных исследований, должны классифицироваться как нематериальные активы. Последующие затраты, понесенные на этапе разведки и оценки, должны быть капитализированы в соответствии с этой же политикой. По сути, предприятие может сохранять накопленную стоимость в качестве актива по разведке до тех пор, пока не достаточного объема информации, чтобы определить, планируется получение от их использования экономических выгод или нет.

Сравнивая отдельные положения МСФО 6 и П(С)БУ 33, можно сказать, что в них есть много общих требований к порядку учета расходов на разведку и оценку запасов полезных ископаемых. Но также есть и отличия, которые обязывают предприятия вести параллельный учет в соответствии с международным стандартом или периодически трансформировать отчетность, составленную в соответствии с П(С)БУ 33 [3].

Учет деятельности по разведке и добыче полезных ископаемых, то есть операций, касающихся деятельности добывающих предприятий, имеет свою выраженную специфику, поскольку при отражении таких операций бухгалтерские принципы вступают в противоречие с существующей практикой, а применение профессиональных суждений приводит к появлению различных подходов к их оценке и отражению в отчетности, уменьшая таким образом сравнимость учетных показателей с позиции заинтересованных пользователей.

В настоящее время имеются значительные разногласия в системе международных учетных стандартов и практике бухгалтерского учета в различных странах, что целесообразно проследить на основе разделения деятельности по разведке и добыче полезных ископаемых на две составляющие: инвестиционную и производственную. К инвестиционной деятельности относятся приобретение прав на полезные ископаемые, поиск и разведку полезных ископаемых, обустройство месторождений и т.д. К производственной деятельности относится добыча полезных ископаемых, эксплуатация промышленного оборудования и т.д. Особое внимание предприятия уделяют учету инвестиционной деятельности, так как принципы учета в силу размера инвестиций имеют значительное влияние на финансовую отчетность.

В результате проведенного анализа установлено, что для учета затрат на добывающих предприятиях в мировой практике используются различные методы:

- метод полных затрат (full cost method);
- метод участков, приносящих доход (area of-interest accounting) ассигнований (appropriation accounting);
- успешно завершенных изысканий (successful efforts method).

В существующей бухгалтерской практике США для учета расходов существует возможность применения двух методов – метода успешно завершенных изысканий и метода

полных затрат. Принципиальная разница между методами заключается в учете расходов, которые не приводят непосредственно к росту запасов полезных ископаемых. Согласно метода полных затрат такие расходы капитализируются, а согласно метода успешно завершенных изысканий - включаются в расходы текущего периода.

Метод полных затрат предполагает, что такие нерезультативные расходы являются необходимым условием для увеличения запасов. Осуществляя расходы на увеличение запасов, компании понимают, что все расходы будут результативными, какое-то количество исследований не завершится выявлением запасов, но эти расходы необходимы для приращения запасов, а выгоды от успешных изысканий и полученные в результате изысканий знания перекроют расходы как по успешных, так и по неуспешных разведках.

В методе успешно завершенных изысканий нужно установить прямую связь между понесенными затратами и соответствующим приращением запасов. Расходы по приобретению запасов и на поисково-разведывательную деятельность, приводящие к росту запасов, должны быть отнесены на расходы периода.

По методу участков, приносящих доход, который на сегодня используется большинством горнодобывающих компаний и некоторых нефтегазодобывающих предприятий, расходы аккумулируются по индивидуальным геологическим участкам и в зависимости от успешности геологоразведочных работ. Если на участке месторождения, приносящего доход, найдены коммерчески эффективные запасы минерального сырья, то они капитализируются, а если нет - ранее капитализированные расходы в полной сумме списываются на расходы текущего периода. Таким образом, этот метод можно считать частным случаем метода успешно завершенных изысканий [4].

Согласно МСФО 6 расходы, связанные с разведкой и оценкой месторождений, предприятия должны учитывать на балансе как актив. Стоимость этого актива формируется из расходов на получение лицензии или разрешения на разведку месторождения, топографические и геологические исследования, бурение разведочных скважин и т.д. При этом административные и общехозяйственные расходы в стоимость актива не включаются. Формирование актива заканчивается в тот момент, когда начинается промышленная разработка месторождения. Сформированный актив необходимо ежегодно проверять на предмет его обесценивания. Если разведка не дала результата, или существует вероятность того, что понесенные расходы не приведут к получению дохода по любой другой причине, то актив частично или полностью списывают на расходы.

Выводы. В результате проведенного анализа основных положений бухгалтерских стандартов, регулирующих вопросы разведки и оценки запасов полезных ископаемых (П(С)БУ 33, МСФО 6), установлено необходимость развития национального законодательства в данной сфере на основе учета ведущего опыта бухгалтерского отражения деятельности добывающих предприятий. Вследствие существования значительного количества неурегулированных моментов бухгалтерского отражения операций, связанных с разведкой и оценкой запасов полезных ископаемых, обосновано необходимость уточнения национального П(С)БУ 33 «Расходы на разведку запасов полезных ископаемых» и приведение его в соответствие с нормами МСФО 6 «Разведка и оценка запасов минеральных ресурсов», которые не противоречат

концептуальним нормативним документам, которые обеспечивают регламентацию функционирования национальной системы бухгалтерского учета в Украине.

Литература:

1. Улектронный ресурс «Минеральные ресурсы Украины» . [Электронный ресурс] – Режим доступа :<http://minerals-ua.info/> ;
2. Орлова В.К., Долишня Т.И. Порівняльна характеристика МСФЗ 6 „Розвідка та оцінка запасів корисних копалин” та П(С)БО 33 „Витрати на розвідку запасів корисних копалин” в контексті трансформації фінансової звітності. [Электронный ресурс]/ В.К. Орлова, Т.И. Долишня – Режим доступа: <http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/4616/1/6073p.pdf> ;
3. Інформаційно-аналітична система по законодавству України «ІАС Консультант». [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://parusconsultant.com/?doc=05390F2A1A>;
4. Коццулич Т.Я., Федоришин М.М. Відображення в обліку витрат на розвідку запасів нафти і газу: міжнародний та вітчизняний досвід/ Т.Я. Коццулич, М.М. Федорошина// [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/4/23.pdf>.

СЕКМЕНТИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ АУДИТА СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

А. Р. ЛАВРИНЕНКО

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Abstract

An audit of joint activities is carried out to form an opinion on the reliability of profit (loss) indicators, and their distribution between participants. The rules of audit activity do not allow to identify the features of the auditor's actions during the audit of joint activities. The methodology for planning an audit of simple partnerships includes two of its levels: audit of a simple partnership and audit of its participants. Unlike currently used, it is a complex, interconnected and logically determined sequence of obtaining information about the joint activities of the partnership. The application of this technique in audit practice will allow a rational and high-quality organization of an audit of a simple partnership, to assess the impact of distortions in the financial statements of participants on the reliability of the financial statements of the partnership as a whole, to reduce the risk of non-detection of errors, and to ensure compliance with the recommendations of international audit standards. The novelty of the approach used within the framework of the methodology is that after the audit of each segment, including an analysis of their interaction, is completed, the results are summarized in the "simple partnership" segment, since it is possible to assess the reliability of accounting for partnership income only after checking the accuracy of accounting expenses of each of its participants.

Keywords: *audit, accounting information*

В современных условиях активизации инвестиционной деятельности в Республике Беларусь назрела необходимость развития совместной деятельности, которая позволяет объединять ресурсы организаций на взаимовыгодной основе, а также решать производственные и финансовые проблемы путем изыскания дополнительных источников финансирования инвестиций и их рационального использования. Совместная деятельность участников в рамках договора простого товарищества основывается прежде всего на доверительных отношениях между ними, что должно подкрепляться возможностью для всех участников получать и использовать финансовую информацию о деятельности товарищества. Ввиду заинтересованности участников в конечных финансовых результатах совместной деятельности достоверность информации должна подтверждаться независимым аудитором. Участники должны быть уверены, что все многочисленные и зачастую очень сложные операции товарищества законны и правильно отражены в бухгалтерской (финансовой) отчетности товарищества, так как они обычно не имеют доступа к учетным записям, соответствующего опыта, и поэтому нуждаются в аудиторских услугах.

В ходе аудита простого товарищества аудиторским организациям следует применять Правила аудиторской деятельности, утвержденные Министерством финансов Республики Беларусь, в полном объеме. Вместе с тем некоторые особенности простых товариществ оказывают влияние на порядок проведения их аудита. К таким особенностям следует отнести следующие:

1. Простое товарищество не является юридическим лицом, а основывается на договоре, в силу которого двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей законодательству цели.

2. Наличие общей долевой собственности, общего имущества товарищей: согласно ст. 913 п. 3 Гражданского кодекса Республики Беларусь, «пользование общим имуществом товарищей осуществляется по их общему согласию», что предполагает совместный контроль над деятельностью простого товарищества. Совместный контроль позволяет товарищам совместно определять финансовую и хозяйственную политику при осуществлении совместной деятельности с целью получения выгоды.

3. Простое товарищество выступает в качестве самостоятельного субъекта налоговых отношений, т.е. обладает налоговой правосубъектностью, не обладая при этом гражданской или процессуальной правосубъектностью. В основе простого товарищества лежит правоспособность товарищей в рамках и пределах, определенных ими исходя из цели создания простого товарищества.

4. Простое товарищество характеризуется наличием доверительных отношений, основанных на личном доверии товарищей, поскольку действия каждого участника оказывают существенное влияние на деятельность товарищества в целом.

5. Ответственность за ведение бухгалтерского учета и подготовку бухгалтерской отчетности возлагается на товарища, ведущего общие дела и обособленный бухгалтерский учет деятельности простого товарищества согласно договору.

Таким образом, ознакомление аудиторской организации с деятельностью простого товарищества включает в себя два этапа:

1) получение информации о деятельности простого товарищества и участника, ведущего общие дела товарищества. В ходе аудита аудиторской организации предстоит установить полноту и достоверность системы обособленного бухгалтерского учета и отчетности;

2) получение знаний о деятельности каждого участника в рамках договора. В ходе аудиторской проверки деятельности товарища аудиторская организация обязана убедиться в том, что система бухгалтерского учета достоверно отражает совместную деятельность товарища – юридического лица.

В ходе исследования деятельности простого товарищества следует получить сведения:

- о договорных отношениях участников простого товарищества: наличие и основные условия договора простого товарищества; цели совместной деятельности в рамках договора простого товарищества и их достижение в действительности; срок действия договора;
- о составе общего имущества участников простого товарищества;
- о составе участников и форме их участия в деятельности простого товарищества (снабжение, производство, реализация, внесение вклада и др.);
- о видах деятельности простого товарищества;
- об учетной политике;
- о принципах организации обособленного бухгалтерского учета деятельности простого товарищества каждым его участником;
- о порядке распределения прибыли, покрытия расходов и убытков простого товарищества;
- о внутренней системе расчетов между товарищами и простым товариществом;
- об основных покупателях, поставщиках;
- об организации внутреннего контроля.

Информация о простом товариществе для целей аудита может быть получена из следующих источников:

- договора простого товарищества, дополнений и приложений к нему;
- протоколов собраний товарищей;
- документов, регламентирующих учетную политику товарищества;
- контрактов, договоров, соглашений с третьими лицами;
- внутренней отчетной документации товарищества, которая позволяет получить информацию о состоянии общих дел товарищества;
- бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности товарищества;
- информации, полученной из бесед с товарищем, ведущим общие дела простого товарищества (бухгалтерский и налоговый учет).

Первый шаг позволяет аудиторской организации получить общие сведения об участниках простого товарищества и произвести сегментацию совместной деятельности по участникам и видам их деятельности. Таким образом, определив объем информации, который необходимо получить о деятельности каждого участника договора простого товарищества, аудиторская организация может перейти ко второму шагу предварительного планирования аудита.

Второй шаг предполагает сбор информации не о всей хозяйственной деятельности товарища, а лишь в части сведений о его совместной деятельности в рамках договора простого товарищества:

- 1) учредительных документах и свидетельствах о государственной регистрации участников простого товарищества;
- 2) видах деятельности, осуществляемых каждым участником в рамках договора простого товарищества;
- 3) учетной политике товарища;
- 4) организации внутреннего контроля.

Основными источниками информации о товарище являются следующие:

- 1) учредительные документы и свидетельства о государственной регистрации товарища;
- 2) документы, регламентирующие учетную политику товарища;
- 3) информация, полученная из бесед с товарищем, ведущим общие дела простого товарищества (бухгалтерский и налоговый учет).

В ходе аудиторской проверки участников товарищества на этапе планирования аудита аудиторской организации необходимо четко определить пределы (рамки) аудита совместной деятельности товарища, так как аудиторская проверка основной деятельности товарища не является целью аудита простого товарищества. Аудиторской проверке подлежит только та информация о деятельности товарищей, которая признается аудиторской организацией существенной и влияет на достоверность показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности простого товарищества. Отметим, что «под достоверностью бухгалтерской (финансовой) отчетности во всех существенных отношениях понимается такая степень точности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, при которой квалифицированный пользователь в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные решения». На основании определения этапов сбора информации о деятельности товарищества необходимо установить области деятельности простого товарищества, понимание которых существенно для аудиторских организаций на всех стадиях аудиторской проверки: предмет и цели деятельности

простого товарищества согласно договору; деятельность каждого участника в рамках договора простого товарищества, в том числе подлежащая лицензированию; прочие хозяйственные операции товарищества, в том числе внереализационные.

Отметим, что данная последовательность получения информации о деятельности товарищества позволяет рационально и качественно организовать каждый этап аудиторской проверки. На первом этапе ознакомления с деятельностью простого товарищества необходимо детально исследовать договор товарищества как основу его создания, определить предмет договора, цели совместной деятельности, права, обязанности и ответственность участников совместной деятельности. На втором этапе следует проанализировать деятельность каждого участника в рамках договора простого товарищества.

С целью оптимизации процесса получения аудиторских доказательств необходимо на стадии планирования аудита определить состав аудиторских процедур по сегментам. Суть данного подхода сводится к следующему: каждый из выделенных сегментов можно аудировать отдельно, хотя аудит всех сегментов взаимосвязан. После завершения каждого сегмента, включая анализ взаимодействия между сегментами, сводят полученные результаты. А затем можно приступать к выработке определенного вывода относительно финансовой отчетности в целом.

Существуют различные подходы к сегментированию аудита. Наиболее распространенным за рубежом является циклический, который позволяет проводить обособленный аудит по циклам тесно связанных одна с другой хозяйственных операций и соответственно по группам отражающих их счетов. Таким образом, аудит простого товарищества целесообразно разбить на сегменты деятельности товарищей и простого товарищества. В рамках каждого сегмента по аналогии с циклическим подходом мы выделим циклы хозяйственных операций (видов деятельности), которые в совокупности и составляют совместную деятельность участников, или простое товарищество. Аудит каждого цикла детализируется на аудиторскую проверку каждого раздела, участка бухгалтерского учета либо вида хозяйственной операции. Для этого обратимся к сегментации аудита по видам операций хозяйственной деятельности. Аудиторской организации на этапе предварительного планирования необходимо определить и систематизировать виды хозяйственных операций, которые подлежат аудиторской проверке в рамках обособленного учета простого товарищества и учета совместной деятельности каждого участника товарищества. Предложенный нами подход к сегментации аудита предполагает наличие определенного набора операций для каждого сегмента, цикла. Каждый участник товарищества выполняет определенные обязательства в рамках договора, которые в хозяйственной деятельности каждого из них проявляются посредством определенных хозяйственных операций, которые, взаимно дополняя друг друга, образуют замкнутый хозяйственный цикл простого товарищества.

Новизна предложенного подхода заключается в том, что после завершения аудита каждого сегмента, включая анализ их взаимодействия, полученные результаты сводятся в сегмент «простое товарищество», так как оценить достоверность бухгалтерского учета доходов товарищества можно только после проверки достоверности учета расходов каждого из его участников.

При планировании аудита простого товарищества особое внимание следует уделить определению факторов, существенно искажающих бухгалтерскую отчетность товарищества. Поскольку финансовая отчетность имеет достаточно широкий круг пользователей, каждый из них

имеет разное представление об уровне существенности. Так, для участников простого товарищества существенной является информация о результатах деятельности, динамике прибыли и реальности активов. Для потенциальных инвесторов будет существенной информация о рентабельности вложений и реальности инвестиционных проектов. Целесообразно определить систему показателей уровня существенности, которая позволит определить суммарное предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности простого товарищества, сгруппировав обстоятельства, оказывающие влияние на достоверность бухгалтерской отчетности товарищества по сегментам, выявленным на этапе планирования аудита. Определение уровня существенности для каждого участника производится аудитором на основании оценки существенности определенных групп счетов бухгалтерского учета совместной деятельности каждого товарища. Отбор и группировка бухгалтерских счетов производятся по циклам хозяйственных операций товарищества. Данный подход позволяет аудитору ранжировать уровни существенности, систематизировать базовые показатели уровня существенности и более точно определять значение суммарного (единого) уровня существенности, который по результатам проверки даст возможность ему сделать вывод о том, является ли бухгалтерская отчетность товарищества достоверной во всех существенных отношениях или нет, а также определить необходимый набор аудиторских процедур.

При изменении уровней существенности показателей следует принимать во внимание как минимум два фактора: уровень риска: чем выше риск, тем более строгие границы существенности следует установить; масштаб деятельности организации-участника. При большом объеме деятельности выбираются более строгие границы существенности.

Предложенная выше методика позволяет сформировать систему показателей уровня существенности, определяющую суммарное предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности простого товарищества, сгруппировав обстоятельства, оказывающие влияние на достоверность бухгалтерской отчетности товарищества, по сегментам, выявленным на первых двух этапах планирования аудита. Данный подход позволяет аудитору ранжировать уровни существенности, систематизировать базовые показатели уровня существенности и более точно определять значение суммарного (единого) уровня существенности, который по результатам проверки даст ему возможность сделать вывод о том, является ли бухгалтерская отчетность товарищества достоверной во всех существенных отношениях или нет, а также определить необходимый набор аудиторских процедур. Применение данной методики в аудиторской практике позволит рационально и качественно организовать аудиторскую проверку простого товарищества, оценить влияние искажений бухгалтерской отчетности участников на достоверность бухгалтерской отчетности товарищества в целом, уменьшить риск необнаружения ошибок, обеспечить выполнение рекомендаций международных стандартов по аудиту.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ИТ-ПРЕДПРИЯТИЯХ

ЛАГОВСКАЯ Елена, ЛОСКОРИХ Габриэлла,

Государственный университет «Житомирская политехника»

Abstract

The field of IT technology is one of the most promising in terms of development for Ukraine. Accounting at enterprises in this field has its own specific features in organization. The analysis of scientific literature and the study of practical experience showed that practically no attention is paid to this issue. Enterprises operating in this area face a number of obstacles in their path. Based on the identified problems of the development of enterprises in the IT sphere, the features of the organization of accounting for them in the context of their components (organizational, technological, methodological) are disclosed. In addition, the influence of the proposed classification features of IT enterprises (customers; taxation system; types of projects carried out; business organization model) on the various components of the accounting organization is shown.

A study of the requirements placed by employers for accountants in IT enterprises has confirmed the need for in-depth knowledge of the specifics of the industry. This made it possible to substantiate the proposals regarding the training of accountants in higher educational institutions. The features of choosing the form of organization of accounting (outsourcing or insourcing) for IT enterprises are disclosed.

Keywords: outsourcing, accounting, IT enterprise, organization of accounting

На протяжении последних лет в Украине активно развивается ИТ-сфера. Так, за 2017-2018 гг. количество специалистов в топ-50 крупнейших ИТ-компаний выросло более чем на треть – с 43 тыс. до 58 тыс. человек. Кроме того, за второе полугодие 2018 г. вдвое больше компаний открыли новые офисы, чем в первом полугодии [8]. Таким образом, расширение сферы ИТ свидетельствует об актуальности темы исследования их деятельности, в частности и по вопросам организации бухгалтерского учета.

Но несмотря на положительную динамику, субъекты данной сферы сталкиваются с рядом трудностей. Так, за результатами проведенных исследований [5] основными проблемами деятельности ИТ-предприятий в Украине являются нестабильность фискальной политики, наличие меняющихся регуляторных барьеров (например, об обязательной продаже части валютной выручки), недостаточный уровень развития ИТ-образования и повышения квалификации. Именно поэтому хотя уже разработаны схемы, позволяющие ИТ-предприятиям оптимизировать их налогообложение (в частности, налогообложение при помощи аутсорсинга), частые изменения налогового законодательства требуют постоянного корректировки их реализации на практике.

Несмотря на то, что ИТ-сфера является очень перспективной для Украины и государство пытается стимулировать ее развитие (правда, больше, чем предоставление льгот по НДС, дело не ушло), осуществляются также попытки получить большую отдачу от деятельности предприятий в этой сфере. Так, в 2019 г. в Украине появились законопроекты касающиеся изменения налогообложения деятельности ИТ-предприятия, в частности, предусматривающие установление критериев для признания отношений с физическими лицами-предпринимателями трудовыми и использование особого порядка налогообложения налогом с доходов физических лиц. Кроме того, правительство выдвинуло предложение про создание для ИТ-сферы Фонда развития человеческого капитала, наполняемого за счет дополнительного налога. Последнее предложение направлено на решение проблем, связанных с недовольством персонала [2], в частности, жалобы

на неблагоприятные условия труда, низкий уровень социального пакета, формальное отношение к обучению и стажировке.

Руководители ИТ-предприятия, владея информацией о внутренних проблемах, должны их решать во избежание оттока квалифицированных кадров. Реализация разработанной план-схемы по развитию предприятия, учитывая выявленные направления и демонстрацию конкретных отчислений денежных средств за ними, позволит показать персоналу желание и готовность руководства менять ситуацию. В свою очередь, проведение любых расчетов должно основываться на фактических данных, продуцируемых бухгалтерским учетом. Форма и сроки предоставления такой информации определяются в ходе организации бухгалтерского учета, например, в форме наполнения и сроков подачи внутренней отчетности.



Рис. 1. Задания и объекты организации учета на ИТ-предприятии²

Таким образом, в ходе организации бухгалтерского учета закладываются основы информационного обеспечения управления деятельностью ИТ-предприятия, обеспечивающие стабильность его развития. Кроме задания относительно предоставления информации в необходимых руководству разрезах, на организацию бухгалтерского учета возложено и ряд других заданий (рис. 1).

² Составляющие организации бухгалтерского учета обобщены на основе трудов [3]

В основном каждый объект организации бухгалтерского учета на ИТ-предприятии раскрывается несколькими элементами, т.е. носить вариативный характер в рамках действующего законодательства. Но в части методической составляющей многие объекты не обозначены на нормативно-правовом уровне, что требует регламентации на уровне конкретного ИТ-предприятия путем раскрытия в приказе об учетной политике. Этот вопрос достаточно обширный и будет рассмотрен нами в дальнейших исследованиях.

Реализация каждой составляющей организации бухгалтерского учета имеет свою специфику в зависимости от вида ИТ-предприятия. Ведь в целом деятельность ИТ-предприятия имеет много особенностей и зависит от того, какое наполнение было заложено в это предприятие его руководителями (собственниками) на момент создания. Различные виды ИТ-предприятий сформировались на фоне широкого перечня востребованных пользователями услуг и развития интернет-технологий с целью максимально полного удовлетворения запросов клиентов в зависимости от поставленных задач [6].

Считаем, что наибольшее значение для организации бухгалтерского учета имеет использование видов за таким классификационным признаком, как заказчик – осуществляется оказание услуг / разработка программного обеспечения на заказ внешнего контрагента или это происходит в соответствии с поставленными задачами руководства. По этой характеристике выделим продуктовые, сервисные и сервисно-продуктовые ИТ-предприятия.

Численность персонала и юридический статус часто ученые используют при осуществлении классификаций любых предприятий. Именно эти характеристики влияют на расчет налоговых последствий при выборе учредителями той или иной организационно-правовой формы хозяйствования для создаваемого или реорганизуемого ИТ-предприятия. Поэтому считаем целесообразным для целей бухгалтерского учета проводить классификацию ИТ-компаний по такому признаку, как система налогообложения.

Соглашаемся с А.С. Сафроновым, А.В. Мороз, С.В. Николайчук [4] о целесообразности рассмотрения ИТ-предприятия по видам проектов, которые выполняются. Ведь в зависимости от того, что именно осуществляет ИТ-предприятие – предоставление услуг, разработку программного обеспечения – отличается и бухгалтерский учет этих операций, что необходимо учитывать при его организации. В частности, при формировании учетной политики в части операций по предоставлению услуг по программированию целесообразно отметить такие ее элементы, как способ оценки степени завершенности операции по предоставлению услуг; метод калькулирования затрат. А при продаже программного продукта, разработанного по заказу, следует указать порядок документального оформления исполнения договора в такой ситуации – составление расходной накладной на передачу программного продукта или его приема-передачи.

Е.В. Шаповал, Д.В. Тулинова [7], учитывая специфику деятельности, за моделью организации бизнеса ИТ-предприятия подразделяют на:

- предприятия, предоставляющие услуги ИТ-аутсорсинга или иной вид регулярных услуг, связанных с использованием информационных технологий;
- предприятия, занятые в разработке «искусственного» (под конкретного заказчика) программного обеспечения.

Учитывая данные виды ИТ-компаний, ученые выделяют в их разрезе отдельные виды управленческого учета, а точнее описывают специфику организации учета затрат. Так, для

первого вида ИТ-предприятий возможно два варианта организации работы: 1) когда все ресурсы ИТ-предприятия направлены на один проект; 2) когда есть четкое разделение по принадлежности ресурсов к конкретному проекту.

Второй вид ИТ-предприятий предусматривает, что одни и те же ресурсы могут быть использованы на различных проектах.

Разделение ИТ-предприятий по данному признаку, по мнению авторов, имеет решающее значение именно при организации управленческого учета. С этим не можем не согласиться, однако данный классификационный признак следует учитывать и при организации финансового учета, в частности при построении аналитического учета затрат. Четкое понимание процедуры работы ИТ-предприятия позволит определить оптимальное количество и разрезы аналитики, обеспечивающие не только своевременное удовлетворение информационных потребностей, но и оперативность расчета себестоимости ИТ-проекта.

Таким образом, в результате проведенного исследования предложено классифицировать ИТ-предприятия по таким признакам с выделением указанных видов:

1) заказчик (продуктовое предприятие; сервисное предприятие; продуктивно-сервисное предприятие);

2) система налогообложения (деление осуществляется в зависимости от системы налогообложения);

3) вид исполняемых проектов (предприятие, оказывающие услуги; предприятие, занимающиеся разработкой программных продуктов);

4) модель организации бизнеса (предприятие, у которого все ресурсы направлены на один проект; предприятие с четким разделением принадлежности ресурсов к конкретному проекту; предприятие, у которого одни и те же ресурсы используются на разные проекты).

Для обеспечения надлежащего уровня организации бухгалтерского учета деятельности ИТ-предприятий необходимо учитывать их виды в соответствии с предложенной классификацией.

Независимо от вида ИТ-предприятия, важным вопросом организации бухгалтерского учета на момент его постановки является выбор формы организации, т.е. субъекта ведения. В целом все формы организации бухгалтерского учета в Украине можно разделить на аутсорсинговые (пользование услугами специалиста по бухгалтерскому учету, зарегистрированного как предприниматель, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, ведение на договорных началах бухгалтерского учета централизованной бухгалтерией или предприятием, субъектом предпринимательской деятельности, самозанятым лицом, осуществляющим деятельность в сфере бухгалтерского учета и / или аудиторской деятельности) и инсорсинговые (введение в штат предприятия должности бухгалтера или создание бухгалтерской службы во главе с главным бухгалтером; самостоятельное ведение бухгалтерского учета и составление отчетности непосредственно собственником или руководителем предприятия). На практике довольно часто используется сочетание бухгалтерского аутсорсинга и инсорсинга.

На сегодня основным мотивом при передаче ведения бухгалтерского учета сторонним субъектам является снижение налоговой нагрузки, что одновременно приводит к снижению затрат предприятия. По мнению Л.Н. Кузнецовой, при более грамотном подходе к аутсорсингу (в частности, передачи сторонним субъектам учетных бизнес-процессов) его использования

выступает инструментом повышения конкурентоспособности бизнеса [1]. Согласно с позицией исследователя, однако касательно ИТ-предприятий, считаем, что необходимо учитывать нескольких факторов в совокупности, в частности требования инвестора, размер ИТ-предприятия (объем деятельности), продолжительность функционирования на рынке, общая схема работы ИТ-предприятия. Все перечисленные факторы будут влиять на решения руководства при выборе формы организации бухгалтерского учета, особенности реализации которых на практике именно для ИТ-предприятия имеют свою специфику. Так, при решении руководства о ведении бухгалтерского учета штатным бухгалтером, следует тщательно подойти к выбору его кандидатуры. На основе исследования объявлений на ресурсе WORK.ua установлено, что к основным требованиям, выдвигаемым работодателями к бухгалтерам в сфере ИТ, относятся:

- опыт работы (в такой же сфере или в сфере услуг, торговли);
- высшее образование;
- навыки работы со специализированным программным обеспечением.

Есть ряд объявлений, в которых требования расширены, что обусловлено особенностями деятельности конкретного ИТ-предприятия, в частности владение английским языком, опыт прохождения проверок контролирующими органами, опыт работы в бухгалтерской сфере других стран.

На практике бухгалтера без достаточного опыта работы в сфере ИТ часто допускают такие ошибки: передача прав на владение результатами интеллектуальной деятельности ИТ-разработчиков часто отражается операцией оказания услуг; роялти на передачу прав на результаты интеллектуальной деятельности программистов довольно часто в бухгалтерском учете отражается как выплата заработной платы; наличие неточностей при учетном отражении расходов на разработку программ и приложений, баз данных, веб-страниц различной сложности и т.п.; завышение базы вследствие некорректно отраженных в бухгалтерском учете операций с нематериальными активами. Все это говорит о необходимости вынесения отдельных тем при изучении дисциплины «Бухгалтерский учет за видами экономической деятельности»³ касательно особенностей учета в ИТ-предприятиях.

Если учитывая требования, которые выдвигает руководство ИТ-предприятия к субъектам ведения учета, а также преимущества и недостатки каждой формы организации бухгалтерского учета, выбор был осуществлен в пользу штатного работника, но подобрать высококвалифицированного специалиста в данной сфере оказалось сложной задачей, то на практике существуют способы решения данного проблемного вопроса. В частности, уже в течение длительного времени аутсорсинговые компании предоставляют услуги по подготовке специалистов для конкретного предприятия. Так, в течение определенного периода ведения учета ИТ-предприятия может осуществляться аутсорсинг с одновременным привлечением бухгалтера данного предприятия, которому после надлежащей подготовки будут переданы все учетные функции. Аутсорсинговая компания в дальнейшем может оказывать консультационные услуги или осуществлять контрольные функции на условиях, определенных договором.

Такой подход к организации бухгалтерского учета на определенных этапах развития ИТ-предприятия объединяет аутсорсинговую и инсорсинговую формы организации бухгалтерского

³ Согласно учебному плану Государственного университета «Житомирская политехника»

учета. Тем самым нивелируя негативные черты каждой и усиливая их положительные характеристики.

Таким образом, деятельность ИТ-предприятий довольно специфическая в сравнении с другими видами услуг. Имеет свои особенности и организация бухгалтерского учета на предприятиях данной сферы. Для обеспечения надлежащего уровня организации бухгалтерского учета деятельности ИТ-предприятий рекомендовано учитывать их виды в соответствии со следующими классификационными признаками: заказчик (продуктовое предприятие; сервисное предприятие; продуктивно-сервисное предприятие); система налогообложения (деление осуществляется в зависимости от системы налогообложения); вид исполняемых проектов (предприятие, оказывающие услуги; предприятие, занимающиеся разработкой программных продуктов); модель организации бизнеса (предприятие, у которого все ресурсы направлены на один проект; предприятие с четким разделением принадлежности ресурсов к конкретному проекту; предприятие, у которого одни и те же ресурсы используются на разные проекты).

Наибольшая специфика в плане организации учета проявляется в отношении организационной и методической составляющих. Установлено, что независимо от вида, на законодательном уровне нет никаких ограничений для выбора формы организации бухгалтерского учета на ИТ-предприятии. Но при решении этого вопроса все же следует учитывать, что ведение бухгалтерского учета на таком предприятии требует от бухгалтера глубоких знаний специфики отрасли для того, чтобы не допустить двойной трактовки осуществленных операций и неправильного отражения их в учете. Учитывая, что найти такого специалиста довольно непросто, достаточно часто учетные функции на ИТ-предприятии передаются на аутсорсинг.

Библиография

1. Кузнецова Л.Н. Применение процессного подхода в организации учета. ПСЭ. 2010. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-protsessnogo-podhoda-v-organizatsii-ucheta>
2. Лысенко Е. От чего страдает айтишник в Украине. Названы главные проблемы. URL: <https://ubr.ua/ukraine-and-world/technology/ot-cheho-stradaet-ajtishnik-v-ukraine-nazvany-hlavnye-problemy-3880463>
3. Ляхович Г.І. Розвиток організації бухгалтерського обліку на засадах аутсорсингу: теорія та методологія: монографія. Б-О.: МПП «ТАЛЯ», 2018. 300 с.
4. Сафронов А.С., Мороз А.В., Николайчук С.В. Анализ критериев для классификации ИТ-компаний. Восточно-Европейский журнал передовых технологий. 2011. № 1(6). С. 44-46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2011_1%286%29_17
5. Тимошенко А. О. Оподаткування послуг в ІТ-сфері: проблеми та перспективи. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 46-52
6. Типы компаний. URL: <https://it-rating.in.ua/company-types/>
7. Шаповал Е.В., Тулинова Д.В. Особенности управленческого учета в ИТ-компаниях. Вестник ГУУ. 2014. №10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravlencheskogo-ucheta-v-it-kompaniyah>
8. Яновський І. Топ-50 ІТ-компаній України, січень 2019: зростання на 18% за рік і подолання відмітки «6 000 спеціалістів». Портал DOU. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-jan-2019/>

AUDIT OF OPERATIONS WITH ENVIRONMENTAL ASSETS AND LIABILITIES: METHODOLOGICAL APPROACHES

MASKO Ludmila Vladimirovna

Polotsk State University

Abstract

Modern business conditions require preserving the environment. In this regard, the reflection of environmental indicators in the accounting (financial) statements is reasonable and practically significant. Reliable estimation of the influence of environmental aspects on the reporting of audited entity may be obtained with audit procedures. The audit of operations with environmental assets and liabilities has been researched in the article in order to develop a methodology for its implementation. Based on the results of the study, the scheme of the proposed integrated approach to the segmentation of information in the audit of environmental issues of financial statements of organizations is substantiated. The proposed audit methodology for operations with environmental assets and liabilities will allow to assess fully and reliably the impact of environmental aspects on the results of the audited organization activity and their presentation in the financial statements.

Keywords: *financial statements, assets, liabilities*

Introduction.

Depending on the activity of the audited entity, environmental assets and liabilities may have a significant impact on the accounting (financial) statements. Currently, in order to reduce the risk of its material misstatement, the audit organization needs to implement an audit methodology, through which it is possible to obtain sufficient evidence to establish the reliability of data on environmental assets and liabilities of the audited organization. However, currently in the Republic of Belarus there are no developed methods of audit of environmental assets and liabilities in the organization. As a result, it is not possible to fully and reliably assess the impact of environmental aspects on the audited entity's reporting. This may lead to a decrease in the quality of the audit organization work and to the expression of an unreliable opinion in the audit report. Therefore, the purpose of this article is to develop a theoretical approach to the implementation of audit methods in the process of auditing the operations with environmental assets and liabilities in accounting (financial) statements of organizations.

Main part.

Accounting information on environmental assets and liabilities is the basis of decision-making in the process of implementation following activities: environment usage and environment protection. Therefore, the audit of these informational blocks guarantees clear view of processes, which occur in the environmental field of the organization, also it helps to develop the most appropriate solutions to the environment usage and environment protection, makes it possible to judge the correctness of decisions, timeliness and effectiveness of their implementation. The audit organization should be familiar with the industry, legal and other external factors affecting the activities of the audited entity, which may include various peculiarities, as well as possible environmental requirements.

Auditing process is a sequence of certain stages, the division into which is more related to the logic of the procedures performed and their separation from others. The conducted research and justification of the basic provisions of the methodological support allowed us to develop and recommend to use the algorithm of verification procedures by stages, which we consider necessary when conducting an audit of environmental issues of the organization on operations with environmental assets and liabilities [3, p.105]. The recommended algorithm of verification procedures by stages during the audit of environmental issues

of the organization on operations with environmental assets and liabilities in organizations will help to accurately assess the impact on the reporting of the audited entity the environmental issues and will contribute to the expression of a reliable audit opinion in the audit report.

The formation of the audit methodology for organizations is influenced by the approaches to the segmentation of accounting information, which determine the procedural stages of verification. As such, in the literature presented: object and (or) cyclic. Attention to these approaches in their works is paid by scientists: N. V. Parushina and S. P. Suvorova [5]; L. V. Gusarova [2]; R. N. Sungatullina and E. A. Klinova [6]; I. N. Bogataya [1]; A. D. Sheremet and V. P. Suits [7].

It is important to note that N. V. Parushina and S. P. Suvorova come to the following conclusion: it is expedient for auditors in practice to combine these approaches to audit when conducting audit procedures. L. V. Gusarova emphasizes that in the international practice of audit the cyclic approach has been paid the main attention and it is widely considered that this approach is the most optimal as allows to allocate the largest cycles from total mass of economic operations. I. N. Bogataya draws attention to the fact that it is possible to distinguish process-object approach to the planning and conduction of the audit. It contains both cyclic and object-by-object elements. A. D. Sheremet and Suits V. P. come to the conclusion that in audit practice it is possible to combine two methods for the segmentation of information, namely - to carry out verification of standard numerous operations on cycles of economic operations, and single significant operations – on the basis of object-by-object approach.

Based on the study of the essential content of aforementioned approaches to the segmentation of accounting information, which are used in the audit, as well as taking into account advantages and disadvantages of these approaches, it can be concluded that a comprehensive application of them in the practice of auditing environmental issues should be the most effective. Thus, the integrated approach to segmentation of accounting data and financial statements in the audit of environmental issues in organizations, developed on the basis of the use of cyclic and object-by-object techniques, acts as one of the basic theoretical provisions in the development of methods of its implementation [4, p.72-73]. A consistent set of control actions for the audit of transactions with environmental assets and liabilities forms a methodology aimed at verifying interrelated segments, through which it is possible to obtain sufficient evidence. This will allow to fully and reliably assess the impact of environmental aspects on the results of the audited organization, the current state of environmental assets and liabilities and their presentation in accounting (financial) statements.

Conclusion.

According to the results of the study, it can be concluded that the recommended procedure for planning an audit based on an integrated approach in establishing cycles, sub-cycles and objects of audit for operations with environmental assets and liabilities is the basis for the development of auditing techniques, which will help to reliably assess the impact of environmental assets and liabilities on the indicators of accounting (financial) statements of the audited entity.

Bibliography

- 1) Богатая, И.Н. Практические аспекты формирования общей стратегии и методики аудиторской проверки в условиях глобального финансового кризиса. Электронный ресурс: <http://do.gendocs.ru/docs/index-190674.html>.
- 2) Гусарова, Л.В., «Особенности организации и методологии внутреннего и внешнего аудита а некоммерческих организациях»// Международный бухгалтерский учет, №17. 2011. – Электронный ресурс: <http://alt-x.narod.ru/DOC/13audit/0212oomv.htm>.
- 3) Масько, Л.В. Методики аудита операций с экологическими активами и обязательствами: базис и последовательность / Л.В. Масько// Вестник Полоцкого государственного университета, серия Д «Экономические и юридические науки».- 2013.- №14. – С.105
- 4) Масько, Л.В. Методики аудита операций с экологическими активами и обязательствами / Л.В. Масько // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 4. – С. 63–75.
- 5) Парушина, Н.В., Суворова С.П. Аудит : учебник / Н.В. Парушина, С.П. Суворова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
- 6) Сунгатуллина, Р.Н., Клинова Е.А. «Разработка программ аудита при циклическом подходе»// Инновационное развитие экономики, №2 (14). 2013. – С. 58-64
- 7) Шеремет, А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 448 с. – (Классический университетский учебник).

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЕТА ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ В СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

PAPKOVSKAYA Pelageya Yakovlevna
Belarusian State Economic University

Abstract.

The influence of the motivational mechanism of wages on the efficiency of the production process, the procedure for the valuation of the issue of wages in kind for statistics and taxation indicators are considered. Disclosed are options for differentiating workers' incomes in conjunction with resource-saving measures, as well as the use of fixed assets in the technological process with varying degrees of deterioration. Recommendation are given on reflecting the motivational mechanism of interests of employees in the system of accounting accounts.

Keywords: *production process, accounting, fixed assets*

Круг проблемных вопросов производственного учета достаточно широкий: от теоретического обоснования сущности и содержания учетных категорий до рассмотрения практической реализации достоверного учета отдельных факторов производства с целью контроля формирования показателя себестоимости. Роль производственного учета в организации усилилась с изменением экономических отношений хозяйствующих субъектов с государством. В настоящее время производственный учет должен обеспечить формирование информации о всех затратах предприятия. Конкретным выражением объектов производственного учета являются затраты, расходы, издержки, а также результативность затрат – выход продукции.

Использование трудовых ресурсов в значительной степени определяет результативность производственного процесса. Выражением их стоимостной оценки является заработная плата, по уровню которой можно судить об эффективности производства как в целом в обществе, так и в конкретной организации. Существующий уровень заработной платы свидетельствует о тенденциях производства и процессе преобразований.

Заработная плата является одним из составных элементов, формирующих себестоимость продукции, поэтому является обоснованным изучение всех аспектов формирования данных расходов. Порядок включения расходов на заработную плату регулируется многими стандартами. Документов нормативного регулирования более чем достаточно и все же отдельные вопросы отражения затрат на оплату труда в себестоимости продукции (работ, услуг) остаются проблемными.

Отличительной чертой заработной платы в сельском хозяйстве является частичная выдача ее натурой, т.е. конкретными видами продукции (зерно, картофель, корма и т.п.). В общей сумме заработной платы натуральная оплата занимает небольшой удельный вес – в пределах 5%, но стоимостная оценка натуральных выдач заработной платы имеет значение при формировании себестоимости продукции и для удовлетворения интересов самих работников.

Начисление заработной платы производится за фактически выполненную работу, исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда. Цены реализации продукции следует в обязательном порядке применять для ее стоимостной оценки, но только на стадии выплаты

заработной платы. Это будет соответствовать требованиям инструкции о составе фонда заработной платы и прочих выплат, в которой предусмотрено выданную в порядке натуральной оплаты продукцию включать в фонд заработной платы исходя из средней цены реализации, а также нормативным требованиям по исчислению и уплате подоходного налога физическими лицами, предусматривающими учитывать доходы в натуральной форме для целей налогообложения на дату их получения по розничной цене реализации.

Выплата заработной платы в натуральной форме, конечно же, зависит от того, как оценивать выдаваемую продукцию. Если ее выдавать, определяя количество продукции к выдаче исходя из фактической себестоимости, то работник получит больше продукции по количеству (единиц). При использовании оценки выдаваемой продукции по ценам ее реализации работнику, естественно, будет выдано меньшее количество продукции. Но в такой ситуации нельзя не учитывать материальный интерес работников, получающих эту продукцию. Люди всегда стремятся получить причитающиеся им долги на наиболее выгодных условиях. Учетная практика подтверждает это: как правило, количество продукции к выдаче работникам определяется исходя из фактической ее себестоимости.

Для представления сведений статистической отчетности по оплате труда и для целей налогообложения натуральные выплаты должны быть отражены в учете по средним ценам реализации. В соответствии с установленными требованиями следует учесть разницу между реализационной стоимостью и фактической себестоимостью выдаваемой продукции в качестве фонда заработной платы на счете 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» [1]. В годовой отчетности заработная плата, выданная натурой (продукцией, услугами), включается составной частью в фонд заработной платы.

Как известно, личный экономический интерес работника всегда более осязаем, чем коллективный. Трудовое участие людей в производственном процессе выработало самые разные варианты реализации этого экономического интереса, выражающиеся в дифференциации получаемого дохода. Одним из этих вариантов является участие в экономии сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов. Такое участие, с одной стороны, направлено на рациональное потребление ресурсов субъектов хозяйствования, а с другой - на развитие мотивационного механизма дифференциации доходов по отдельным работникам. По элементу «Расходы на оплату труда» отражаются выплаты за экономию сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов, однако отраслевыми стандартами по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции не раскрыт механизм стимулирования работников и учета таких выплат.

Анализ учетной практики по вопросам оплаты труда показывает, что на предприятиях недостаточно внедряются ресурсосберегающие мероприятия. В сельском хозяйстве контроль за использованием топлива путем ежемесячного снятия остатков и поощрения работников за полученную экономию осуществляется примерно на 5% предприятий. Такая ситуация в условиях дефицита топливно-энергетических ресурсов должна и может быть изменена и в первую очередь усилением мотивационного механизма личного интереса работников, влияющего на уровень заработной платы. Трудовое поведение работников многое определяет в ходе производственного процесса, поэтому целесообразно стимулировать его различными мерами, в том числе и участием в мероприятиях по экономии нефтепродуктов. Но для этого, чтобы эти меры были результативными, стимулирование должно быть осязаемым для исполнителей.

В результате рассмотрения данного вопроса можно сделать вывод о том, что экономное использование топливных ресурсов исполнителями можно обеспечить действенным премированием, равнозначным размеру удержаний за перерасход. Вполне обоснованным является 100 % величина стоимости сэкономленного топлива. При этом нет необходимости резервировать средства. В условиях обесценения денежных средств важно своевременно произвести вознаграждение работников, поэтому предлагается ежемесячно определять экономию или перерасход нефтепродуктов в производственном процессе с учетом норм их расходования и в оценке по розничным ценам осуществлять стимулирование экономии и возмещение допущенного перерасхода. В бухгалтерском учете это найдет отражение как увеличение или уменьшение затрат на производство продукции: при стимулировании сумма премии в указанном размере будет отражена по дебету счетов учета затрат и кредиту счета «Расчеты с персоналом по оплате труда», а удержание суммы перерасхода следует отразить в обратном порядке [2, с. 110].

Во взаимосвязи с данным вопросом необходимо раскрыть еще один аспект формирования производственных затрат путем трудового участия работников. В решении задач обеспечения функционирования аграрного сектора как отрасли экономики при наличии таких объективных условий, как использование машин и оборудования с износом более 80 % и невозможностью быстрой их замены важную роль играет стимулирование работников за увеличение сроков службы сельскохозяйственной техники, за сохранность и хорошее использование. Нельзя не учитывать тот факт, что материальное стимулирование является одним из важнейших факторов формирования бережного отношения к используемым средствам труда, а это обеспечивает непрерывность производственного процесса. Однако ни один стандарт по формированию производственных затрат не предусматривает включение в себестоимость таких расходов на оплату труда. В действующих условиях сельскохозяйственного производства является обоснованным и необходимым производить такие расходы с включением их в себестоимость производимой продукции. Для реализации этого предложения можно рекомендовать следующий порядок. Доплату работникам за сохранность и хорошее использование техники следует производить в установленном размере от сумм экономии средств на ремонте, которая определяется соотношением фактических и предназначенных по нормам сумм на ремонт. При этом необходимо предусмотреть дифференциацию стимулирования в зависимости от степени изношенности техники. При эксплуатации новой техники в первые два года доплата может составлять 100 % от суммы экономии, при сроке эксплуатации от второго до последнего года амортизации – 150%, а при эксплуатации техники амортизированной более чем на 80 % - в двойном размере. Для определения уровня доплаты за увеличение сроков службы тракторов и комбайнов дополнительную оплату можно установить исходя из суммы амортизационных отчислений за каждый год увеличения сроков службы.

Управленческие расходы каждого субъекта хозяйствования возникают в результате целенаправленного воздействия на свою деятельность для повышения ее эффективности. К ним относятся общепроизводственные затраты. Анализ накопленного опыта учета данных расходов позволяет определить возможные пути его развития. В частности, следует рассмотреть такой аспект данной проблемы как изложение принципов учета и распределения общепроизводственных затрат. Данные расходы включают затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды работников аппарата управления в подразделениях,

амортизационные отчисления, затраты на содержание и ремонт основных средств общепроизводственного назначения, затраты на охрану труда и технику безопасности расходы по транспортному обслуживанию работ и другие затраты.

Наибольший удельный вес имеют затраты на оплату труда и социальные нужды и на них следует подробнее остановиться. В составе общепроизводственных затрат растениеводства отражается заработная плата главного агронома, который не является заместителем руководителя организации, всех агрономов, инженеров-гидротехников, руководителей подразделений и их помощников, сторожей. Спорным является отражение в составе заработной платы агрономов узких специализаций: агрономов-агрохимиков, селекционеров, агрономов по кормопроизводству, садоводству и овощеводству. Вопрос об учете заработной платы таких специалистов был бы решен правильно в том случае, если бы она отражалась непосредственно на тех объектах производственных затрат, которые находятся в поле их деятельности. К примеру, если агроном занимается овощеводством или кормопроизводством, то нет никаких оснований его заработную плату включать в затраты всех видов растениеводческой продукции. Она должна быть учтена в составе затрат на овощеводство, что будет соответствовать прямому отнесению затрат по объектам учета.

Счет «Общепроизводственные затраты» по своему назначению является собирательно-распределительным. Поэтому по поводу списания таких расходов и отнесения их на объекты учета затрат следует рекомендовать их распределение с постатейным выделением затрат на оплату труда. Это обеспечит правильное формирование информационной базы о трудовых затратах в себестоимости продукции.

Изложенные предложения имеют своей целью определенным образом содействовать усилению мотивационного механизма, реализующего интересы работников для удовлетворения жизненных потребностей. Приведенные выводы и рекомендации будут содействовать уточнению теоретических и практических аспектов учетной работы.

Список использованных источников

1. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции 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 22.12.2018 г. № 74
2. Папковская, П.Я. Производственный учет в АПК: теория и методология/ П.Я. Папковская. – Мн.: ООО «Информпресс», – 216 с.

ПРЕДЛАГАЕМАЯ МЕТОДИКА АУДИТА ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ

МИХАЛЕВИЧ О.И.

Полоцкий государственный университет

Abstract

For efficient use of mortgage assets needs oiled machine management, an important element which acts audit. Since the audit methodology of such assets is not available, the article presents an algorithm audits of operations on registration of mortgage assets.

Keywords: *audit, audit tasks, mortgage assets, audit methodology.*

В Республике Беларусь в настоящее время приоритетными остаются следующие направления: поддержание устойчивого экономического роста, повышение инвестиционной активности, обеспечение населения жильем, развитие рынка ценных бумаг и др. Для их достижения необходимо исследовать механизм использования в научном обороте понятие «ипотечные активы» и современное состояние ипотечных операций в Республике Беларусь, поскольку ипотека является одним из способов возвратности ипотечных кредитов, а также важным источником инвестиций в национальную экономику. И как следствие динамизм происходящих экономических процессов в Республике Беларусь характеризуется принципиально новыми подходами к ведению не только бухгалтерского учета ипотечных активов, но и аудита. Поэтому в данной статье авторами разработана и предложена методика аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов.

Международная интеграция и реформирование отношений собственности в Республике Беларусь обуславливают необходимость поиска новых подходов к организации управления предприятием, где наряду с такими элементами, как учет и анализ, важное место занимает контроль. Контроль является самостоятельной функцией управления предприятием, представляющий собой систему наблюдения и проверки фактического состояния, а также результативности функционирования управляемого объекта с целью оценки эффективности принятых управленческих решений.

В современных условиях хозяйствования новым импульсом, обусловившим развитие контроля, послужили привлечение в экономику страны иностранных инвестиций и появление правового института банкротства и антикризисного управления. В связи с этим назрела необходимость оперативно контролировать происходящие хозяйственные процессы, эффективно управлять имуществом и обязательствами, предупреждать негативные явления, увеличивать доходы и снижать расходы. Эти обстоятельства обуславливают необходимость своевременного получения объективной информации о деятельности структурных подразделений предприятия и состояния объектов учета.

Для получения такой информации, а также подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности, проверки объективности учета и финансовой дисциплины субъектов хозяйствования в Республике Беларусь начал формироваться такой вид контроля как аудит. Аудит как форма контроля необходим для успешной деятельности предприятия, повышения уровня рентабельности, сохранения и приумножения его активов.

Для Республики Беларусь ипотечные активы являются новым видом *активов*, которые в учетной практике появились с введением в 2008 году Закона Республики Беларусь «Об ипотеке» (с изменениями и дополнениями от 12 июля 2013 г. № 54-3) [1]. Данный закон рассматривает сущность ипотеки и ипотечного кредитования, объекты ипотеки и учетные процедуры, но не дает четкого определения. По мнению авторов под ипотечными активами следует понимать – часть долгосрочных активов предприятия в виде недвижимого имущества, которое передается в залог под ипотечный кредит с целью получения дохода не связанного с предпринимательской деятельностью или исполнения обязательств [2, 3].

В связи с развитием ипотечного кредитования, рынка ипотечных ценных бумаг, произошедшие изменения в учете ипотечных активов влекут за собой появления возможных ошибок в определении их стоимости, правообладании, в достоверности информации об операциях с ними и в конечном итоге – финансовой деятельности предприятия. А аудит позволит выявить причины возникновения таких ошибок в отчетной документации и устранить их. Состояние аудита ипотечных активов в Республике Беларусь не регламентируется нормативными документами, нет так же материалов об этом и в специальной экономической литературе. Отсутствие методик аудита операций по учету ипотечных активов обусловило разработку рекомендаций по его проведению. Одним из основных путей повышения качества аудита операций по учету ипотечных активов является разработка положения «аудит операций по учету ипотечных активов», которое должно включать в себя следующие статьи:

Общее положение. Включает в себя нормативные и локальные документы по учету и аудиту операций с ипотечными активами, а так же объекты аудита.

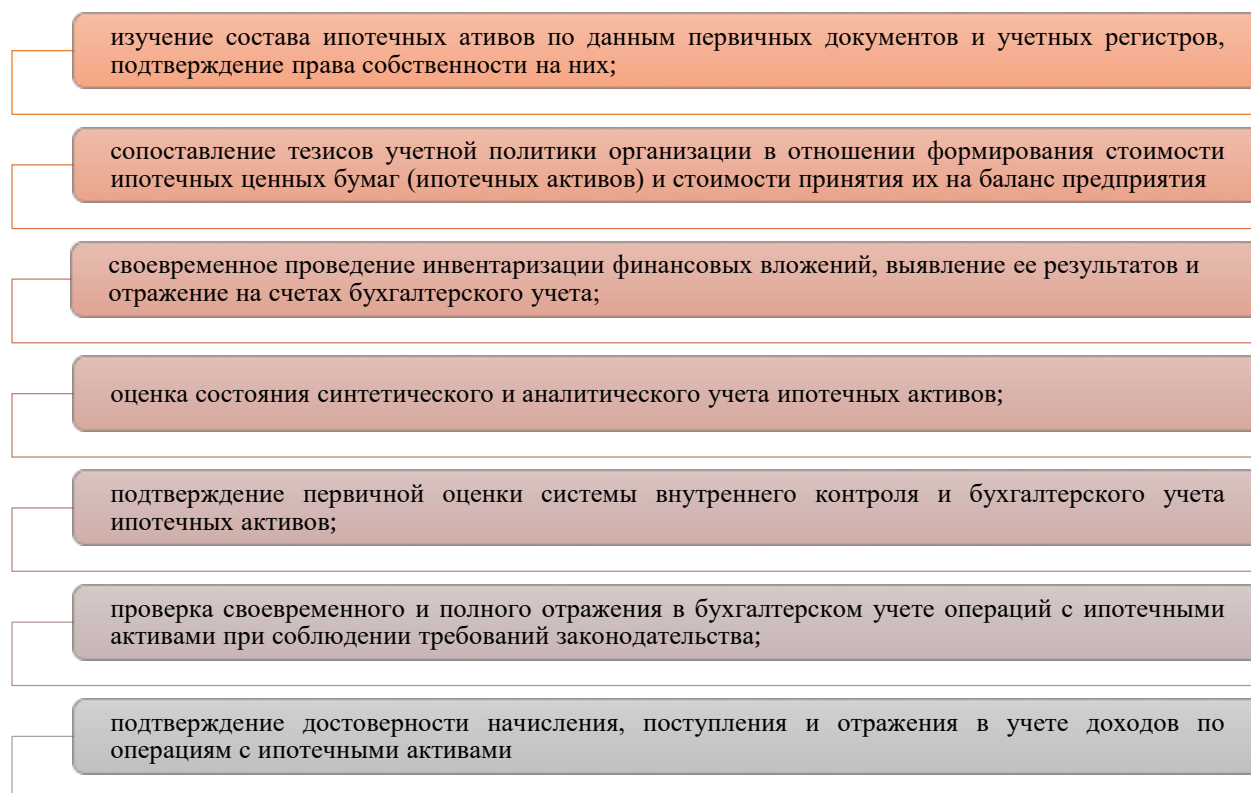


Рисунок 1 – Задачи аудита операций по учету ипотечных активов

Цель и задачи аудита. Цель – установление соответствия применяемой на предприятии методики учета и налогообложения операций по движению ипотечных активов у залогодателя и залогодержателя при исполнении и неисполнении обязательств нормативным актам действующим на территории Республики Беларусь. Задачи аудита представлены на рисунке 1:

1. Источники информации.

2. Методика проведения аудита операций по учету ипотечных активов. Предлагаемая методика включает в себя четыре раздела:

4.1 Разработка стратегии аудита и расчет уровня существенности.

Стратегия проверки должна включать в себя расчет установленного уровня существенности, который рассчитывается на основании данных о прибыли, выручки без НДС, валюты баланса, собственного капитала, общих расходов.

4.2 Разработка тестов проверки состояния внутреннего контроля операций по учету ипотечных активов.

Таблица 3– Примерные тесты проверки состояния систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета ипотечных активов у залогодателя

Содержание вопроса или объект исследования	Содержание ответа (результат проверки)	Сим вол	Выводы решения аудитора
1	2	3	4
Внутренний контроль			
1. Определен ли круг лиц, ответственных за сохранность ипотечных активов и нераспространение информации о них?	Имеется приказ	У4	Приказ отвечает установленным требованиям
2. Созданы ли условия, обеспечивающие сохранность ипотечных активов и информации о них?	Ценные бумаги хранятся в кассе, доступ к их оформлению и документации ограничен	У3	Условия, обеспечивающие сохранность ценных бумаг, удовлетворительные
3. Проводятся ли инвентаризации ипотечных активов?	Проводятся только в конце года	У2	Необходимо провести сплошную инвентаризацию
4. Каков порядок санкционирования операций с ипотечными ценными бумагами?	Решения принимаются советом директоров, оформляются распоряжениями	У3	Внутренний контроль удовлетворительный. Уточнить сроки исполнения.
5. Проводятся ли проверки полноты и своевременности отражения в учете ипотечных ценных бумаг?	Осуществляется выборочный контроль	У2	Риск контроля высокий. Провести сплошную проверку.
Система учета			
6. Произведена ли классификация ипотечных активов на соответствующие группы?	Да (закладные, ипотечные облигации, ипотечные сертификаты)	У3	Проанализировать правильность классификации

7. Определены ли состав и порядок формирования первоначальной стоимости ипотечных активов по их видам?	Не определены	Y2	Возможны ошибки при оценке
8. Организован ли эффективный аналитический учет ипотечных активов?	Аналитический учет ведется по видам ипотечных активов	Y3	Проанализировать данные аналитического учета по регистрам
9. Разработаны ли схемы отражения на счетах ипотечных активов?	Определен только рабочий план счетов, схем нет	Y2	Высока вероятность ошибок в корреспонденции счетов
10. Формируются ли резервы под обесценение ипотечных активов?	Да, в соответствии с учетной политикой	Y3	Уточнить правильность формирования резервов
11. С какой периодичностью сверяются данные аналитического и синтетического ипотечных активов?	Ежеквартально	Y3	Вероятность ошибок в периодической отчетности невысока

Примечание: собственная разработка. Y1-низкий уровень, Y2-ниже среднего уровня, Y3-средний уровень, Y4-высокий уровень.

4.3 Разработка плана проверки операций по учету ипотечных активов. План проверки должен содержать объекты проверки, применяемые способы проведения аудиторских доказательств и ответственных исполнителей.

4.4 Этапы методики проведения аудита по учету операций ипотечных активов. Для правильной организации аудита ипотечных активов представим следующий алгоритм (рисунок 2).

На первом этапе аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов изучается учетная политика предприятия, т.е. совокупность способов организации и ведения бухгалтерского учета ипотечных активов принятые предприятием. В целях сближения законодательства Республики Беларусь в области бухгалтерского учета и отчетности с Международными стандартами финансовой отчетности с 01.01.2014 года вступил в силу Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» №57-З от 12.07.2013 года и Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденным постановлением Министерством финансов Республик Беларусь от 10.12.2013 года №80.

Данные нормативные документы предусматривают новые способы учета, которые следует предусматривать в Положении по учетной политике на 2020 год.

На втором этапе аудиторской проверки аудитор знакомится с документами и результатами предыдущей инвентаризации ипотечных активов, одновременно следует провести самостоятельную инвентаризацию ипотечных активов. Инвентаризация предусматривает проверку правильности оформления документов на недвижимость, переданную в залог под обеспечения исполнения обязательств, наличие недвижимости поступившей после неисполнения обязательства, законность правообладания ею и соответствие фактических сведений данным бухгалтерского учета с целью обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности.

Одновременно необходимо проверить некоторые статьи баланса, связанные с состоянием ипотечных активов. До начала проведения инвентаризации аудитор должен проверить наличие и правильность заполнения инвентарных карточек, инвентарных описей; наличие технических паспортов и другой технической документации; наличие документов по заложенным ипотечным активам, по полученным ипотечным активам, переданным в результате аукциона в собственность предприятия. Одновременно с проведением инвентаризации ипотечных активов следует проверить наличие комплектующих, содержащих драгоценные металлы.

При обнаружении расхождений и неточностей в регистрах бухгалтерского учета или технической документации должны быть внесены исправления и уточнения.

На третьем этапе аудитор проверяет правильность отнесения объектов к ипотечным активам. К ипотечным активам следует относить недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности и деятельности физических лиц, которое передается в залог под выдаваемый ипотечный кредит. Здания, в том числе жилые дома и иные строения, и сооружения, непосредственно связанные с землей, могут быть предметом ипотеки при условии соблюдения правил статьи 62 [1].

Следовательно, в составе ипотечных активов следует учитывать: земельные участки; предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности; жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат; дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты [1].

На четвертом этапе аудитор проверяет правильность отнесения ипотечных активов к определенной классификационной группе с целью правильной организации учетных процедур.

На пятом этапе аудитор определяет права собственности имеющимися ипотечными активами, срок погашения закладной, возможность передачи третьему лицу согласно договору, выкуп ипотечных активов по закладной и др.

На шестом этапе аудитором проводится анализ документов, отражающих прием, хранение, передачу, выкуп ипотечных активов, для установления правильности единиц учета ипотечных активов. Особое внимание следует уделить отражению передачи ипотечных активов собственнику либо третьему лицу, так как на данном этапе могут быть обнаружены ошибки при снятии актива с учета.

На *седьмом* этапе проверяется оценочная стоимость ипотечных активов при передаче в залог недвижимости при ипотечном кредитовании; стоимость ипотечных активов при покупке или продаже на аукционах, а также, в текущем учете оценка недвижимости, принятая на предприятии, сверяется с действующими нормативно-правовыми актами.

На *восьмом* этапе проверяется правильность заполнения реквизитов в закладной, проверку реквизитов можно разделить на техническую и экономическую. Технически проверяются следующие реквизиты – номер, адрес, наличие печатей, подписи, наименование предприятий и т.д. К проверке экономических реквизитов относят проверку: формы существования закладной (документарная, бездокументарная), срока существования, принадлежность, номинальная стоимость, предоставляемые права, наименование обязанного лица и прочие.

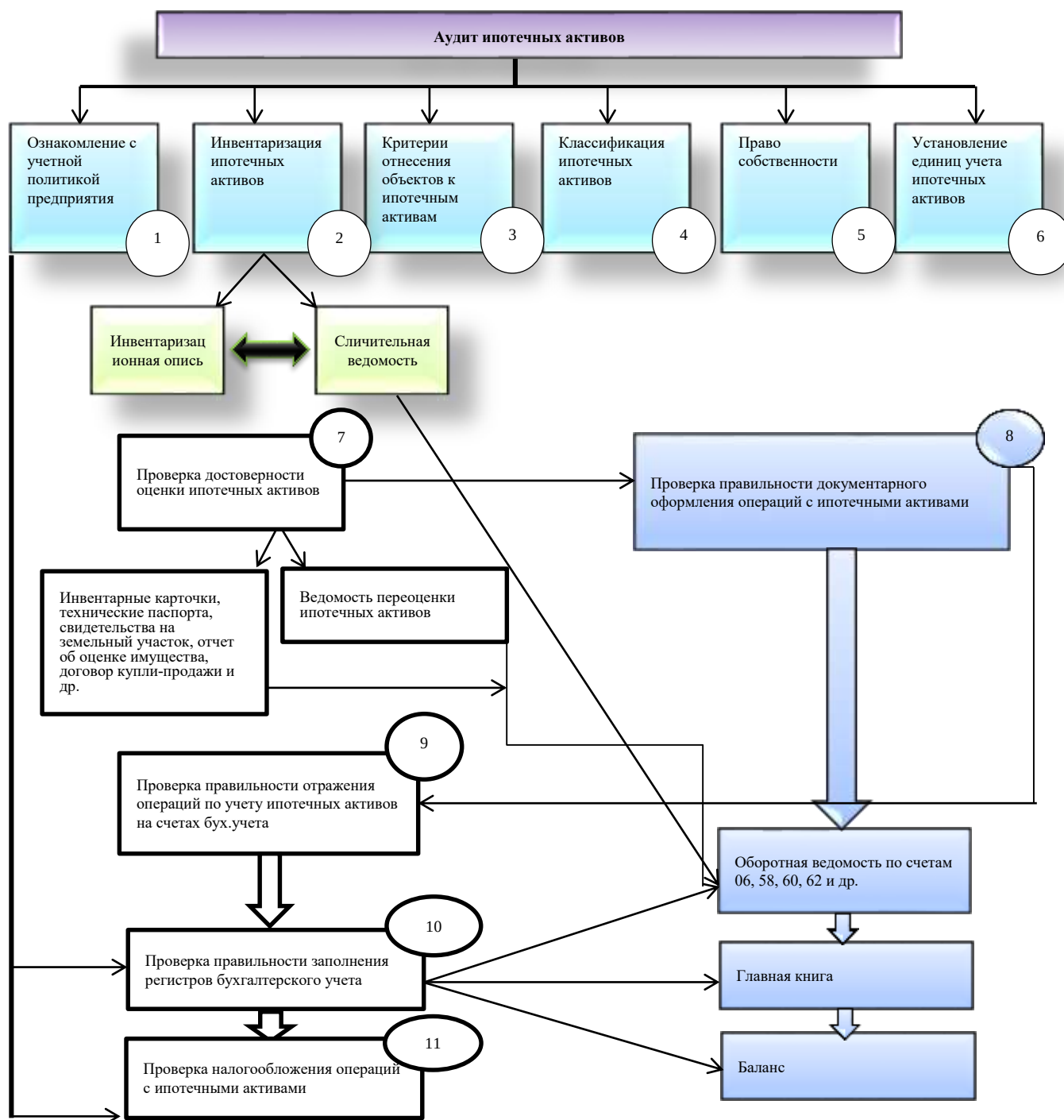


Рисунок 2 – Предлагаемый алгоритм методики проверки аудита операций по учету ипотечных активов

При бездокументарной форме закладной необходимо дополнительно проверить указаны ли в договоре об ипотеке реквизиты счета «депо» залогодержателя. Ипотечная облигация является эмиссионной ценной бумагой, исполнение обязательств, по которой обеспечивается залогом ипотечного покрытия, поэтому, наряду с проверкой заполнения реквизитов, следует обратить внимание, какая форма используется предприятием документарная или бездокументарная,

именная или на предъявителя, на всех ли держателей облигаций заложена эмитентом ипотечное покрытие, какой фиксированный процент заложен по облигации, нет ли ошибок в получении стоимости таких облигаций, так как держателю предоставлено право на получение только номинальной стоимости. Если используется ипотечный сертификат участия необходимо проверить отражена ли владельцами приобретенная доля в общей стоимости ипотечного покрытия и одновременно заключен ли договор доверительного управления с эмитентом выступающим в роли доверительного управления ипотечным покрытием.

На *девятом* этапе проверяется систематизировано и упорядочено ли отражение операций с ипотечными активами на счетах бухгалтерского учета, а именно проверяется: учет переданной и полученной в ипотеку недвижимости при неисполнении обязательств у залогодателя и у залогодержателя; учет обращения закладной; учет выпуска и выбытия ипотечных ценных бумаг; учет риска по ипотечным операциям.

На последующих этапах проверяется правильность отражения операций с ипотечными активами в регистрах аналитического и синтетического учета, и порядок налогообложения этих операций в соответствии с действующими нормативно-правовыми документами.

Предложенная методика аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов позволяет: установить их составные элементы; проанализировать их изменения в течении отчетного периода, т.е. увязать их движение с финансовыми потоками предприятия; проверить правильность оценки ипотечных активов; провести системный контроль законности и правильности отражения каждого вида ипотечных активов в бухгалтерском учете, включая первичные документы, регистры учета; проследить информационные связи и адекватность отражения ипотечных активов в бухгалтерской отчетности.

Библиография

1. Об ипотеке: Закон Республики Беларусь от 20 июня 2008 г. № 345-3; Изменения и дополнения: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 54-3
2. Сапего И.И. «К вопросу о категории активов»// Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты. Материалы междунар. науч.-практ. конф., посвященной 20-летию финансово-экономического факультета Новополоцк, 25-26 октября 2012 г.: в 2-х ч. Ч. 1 / под общ. ред. Н.Л. Белорусовой – Новополоцк : ПГУ, 2012. – 355 с., С.201-204.
3. Михалевич О. И., Сапего, И.И. Экономическая сущность, классификация ипотечных активов/ О. И. Михалевич, И.И. Сапего // Экономическая наука в XXI веке: Проблемы, перспективы, информационное обеспечение: Материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, Краснодар, 15 мая 2013: в 2 ч. – Кубанский государственный аграрный университет; сост. Ю.И. Сигидов, М.А. Коровина, А.В. Чухнов. – Краснодар, 2013. – Ч. 1. – С. 208-213.
4. О бухгалтерском учете и отчетности. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-3
5. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденным постановлением Министерством финансов Республик Беларусь от 10.12.2013 года №80.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ФЕДОРОВА Ирина

Одесский Национальный Экономический Университет

Abstract

Intangible assets in the world today play an important role in assessing the potential of an enterprise. Intangible assets in the capital of foreign companies hold particularly a significant part of the capital. The value of intangible assets in the activities of economic entities with the development of economic relations is only increasing. This is also confirmed by the fact that the composition of such assets of the company is constantly expanding, and their value in the balance sheet structure is increasing. The combination of approaches to understanding the nature and value of intangible assets in the current business environment is a fundamental condition for the formation of the main principles of reliable valuation of such assets of the enterprise. In order to formulate an approach to the valuation of intangible assets of an enterprise that is appropriate to current market conditions, it is necessary to use a comprehensive approach in the valuation of such assets, in particular, to combine two or more methods. Such an approach to the valuation of intangible assets will help to form the most effective management information base for a specific intangible asset that is owned by an entity, and will significantly improve the reliability of the financial statements in terms of intangible assets.

Keywords: *accounting, intangible assets, valuation, enterprise value*

Нематериальные активы сегодня в мире занимают важное место в оценке потенциала того или иного предприятия. Особенно существенную часть в капитале нематериальные активы занимают в капитале иностранных компаний.

Значение нематериальных активов в деятельности субъектов хозяйствования с развитием экономических отношений только увеличивается. Это подтверждается также тем, что состав таких активов предприятия постоянно расширяется, а их стоимость в структуре баланса составляет все большую долю. На сегодняшний день среди ученых и в практике бухгалтерского учета нет единого универсального подхода к определению их сущности, в частности, наиболее проблемным вопросом является оценка таких активов.

Сочетание подходов к пониманию сущности и значения нематериальных активов в современных условиях ведения бизнеса является важным условием формирования главных принципов достоверной оценки таких активов. Первоначальная стоимость структурных элементов, формирующих такую группу активов, определенная на основе цены приобретения (понесенных расходов) может подлежать амортизации. Такое решение способствует формированию правдивой и достоверной информации в процессе формирования показателей финансовой отчетности предприятия, в частности в части информации о нематериальных активах предприятия. Поэтому проблемы идентификации и определения стоимости нематериальных активов в современных условиях ведения бизнеса требуют нестандартного научного подхода к изучению и решению с целью дальнейшего совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления указанными активами предприятия.

Оценка нематериальных активов стала важным элементом многих методов оценки. Хотя необходимость оценки таких нематериальных активов, как торговая марка, интеллектуальная собственность, отношения с клиентами и т.д., является результатом постоянных изменений, происходящих в современном мире, в частности, влияющие на изменение положений международного законодательства в сфере учета, анализа и аудита операций с нематериальными активами, ученые все еще ищут решения в части достоверной оценки нематериальных активов и

ее отражения в отчетности предприятия с целью повышения достоверности отчетов и принятия на их основе эффективных управленческих решений.

Необходимость усиления конкурентной позиции и поиск новых путей выживания на рынке требуют от предприятий на сегодня новых подходов в формировании уникальных стратегий развития. Все чаще нематериальные активы становятся предметом усиления конкурентных преимуществ того или иного предприятия. Хотя они не имеют материальной формы, однако рассматриваются как уникальная составляющая в структуре активов компании, и тем самым повышают ее рейтинг.

Дополнительным подтверждением тезиса о высокой значимости нематериальных ресурсов для создания конкурентного преимущества предприятий на рынке есть исследования, проведенные Cap Gemini Ernst & Young's Center for Business Innovation, которые показали, что потенциал нематериальных ресурсов предприятия является главным фактором, дифференцирует рыночные успехи исследуемых предприятий. Результаты исследований свидетельствуют о том, что чем большую и более стратегическую (долгосрочную) роль играли нематериальные ресурсы в осуществляемой предпринимательской деятельности предприятий, тем больше был их «рыночный успех» на фоне прямой рыночной конкуренции [3].

Несмотря на убедительные факты влияния нематериальных активов на конкурентоспособность зарубежных компаний, в практике хозяйствования отечественных предприятий нематериальные активы не только неправильно оцениваются, но и почти не учитываются. Если в развитых странах доля нематериальных активов в общей капитализации составляет 30-35 %, а в компаниях этот показатель может достигать 70 %, почти 90-100 % нематериальных активов отечественных предприятий не отображается в их финансовой отчетности. Только права на торговый знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров отражаются в балансе на 80 %; остальные 20 % неучтенных активов относятся к правам на фирменные наименования и не отражаются в балансе за отсутствия соответствующей нормативно-правовой базы. Итак, отечественные предприятия практически не используют мощный источник потенциально доступных конкурентных преимуществ, что сказывается на заниженной капитализации отечественных компаний и, как следствие, их низкой инвестиционной привлекательности, а значит, и объективном ограничении возможностей для инновационного прорыва [1].

Теория и практика идентификации, учета и оценки нематериальных активов имеет много проблемных и нерешенных вопросов. Развитие рынка капиталов, а также процессы консолидации, приватизации и реструктуризации во всем мире способствуют решению проблем формирования стоимости предприятия с учетом нематериальных активов. Одной из существенных особенностей рыночной экономики является трактовка предприятия как объекта вложения и приумножения капитала. Важным для выяснения сегодня вопросом выявляется связь нематериальных активов с рыночной стоимостью предприятия.

В частности, такие вопросы на практике, как выяснение сущности нематериальных активов, возможность приобретения нематериальных активов и эффективное их использование в деятельности предприятия и при формировании его рыночной стоимости, на сколько возможно сознательное и целенаправленное управление нематериальными активами с целью получения

ожидаемых результатов в оценке деятельности предприятия, на сегодня остаются актуальными во всем мире.

Соответственно Международных стандартов бухгалтерского учета в части нематериальных активов, содержащиеся в МСБУ 38 [2], первоначальная оценка нематериальных активов проводится в соответствии с ценой приобретения или затрат на создание. На момент составления отчетности в стандарте предлагаются две модели оценки:

- модель цены приобретения или затрат на создание,
- модель на основе переоцененной стоимости.

Первая модель предполагает признания нематериального актива по цене приобретения или суммы расходов, понесенных на его создание, за вычетом амортизации и общей суммы потерь от обесценивания стоимости.

Согласно второй модели, после первоначального признания нематериальный актив отражается по переоцененной стоимости, соответствующей его справедливой стоимости на дату переоценки, уменьшенной на сумму будущей амортизации и общей суммы потерь от обесценивания. С целью переоценки в соответствии с этим стандартом справедливая стоимость определяется с помощью активного рынка. Переоценка проводится достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от стоимости, которая была бы определена с использованием справедливой стоимости на дату баланса.

Однако такой подход заключается в необходимости соотношения справедливой стоимости с активным рынком. Активный рынок близок к рынку в условиях совершенной конкуренции, то есть товары на рынке являются однородными, а субъекты, заинтересованные в покупке и продаже данного товара в любое время, а цены на товары являются публичными. В общем, эти условия трудно выполнить в случае с нематериальными активами и в большинстве случаев это формальная преграда для выбора субъектом хозяйствования этого метода оценки нематериальных активов.

В частности, при отсутствии активного или наиболее благоприятного рынка для конкретного нематериального актива, его справедливую стоимость следует определять с помощью одного из следующих методов оценки:

- 1) рыночного: на основе цен последних операций, связанных с подобными нематериальными активами;
- 2) доходного: на основе показателей, отражающих текущие рыночные операции, в отношении величины, определяющей прибыльность активов; дисконтирование прогнозных чистых денежных потоков;
- 3) расходного: определение затрат, которые предприятие избегает, имея нематериальный актив, так что ему не нужно его снова создавать или заменять.

Если имеет место экспертная оценка нематериальных активов, то такой порядок оценки определяется Международным стандартом оценки (методическое пособие № 4 «Нематериальные активы») (МСО-2001), стандартов TEGOVA-2000 (методическое пособие № 8 «Нематериальные активы»), а также национальных стандартов № 4 «Оценка имущественных прав интеллектуальной собственности» и № 1 «Общие основы оценки имущества и имущественных прав».

С учетом современных подходов к ведению бизнеса в мире и без учета традиционных уже сегодня объектов нематериальных активов актуальными проблемными вопросами в рамках проведения оценки нематериальных активов, являются следующие оценки:

- 1) оценка патентов, лицензий и долгосрочных контрактов;
- 2) оценка бренда (продуктового и корпоративного), бренда в сети дистрибуции;
- 3) оценка торговой марки;
- 4) оценка ноу-хау, исследований и разработок, а также другой интеллектуальной собственности.

В частности, выбор конкретных методов оценки указанных объектов должен учитывать специфику конкретного предприятия, его цели и обеспечивать проведение эффективного анализа исследуемого предприятия.

Стоит отметить, что ни один из методов оценки нематериальных активов не может заменить все существующие методы такой оценки. Кроме того, в таких условиях современной рыночной среды имеют место риски ошибочной оценки нематериальных активов. Среди основных рисков, что непосредственно имеют отношение к нематериальным активам предприятия при их оценке, стоит выделить: 1) финансовые риски, связанные с изменением стоимости денег во времени и возможностью получения денежных потоков в будущем; 2) юридические риски, которые, например, связанные с невозможностью получить патент; 3) технологические риски, непосредственно связанные с процессом создания нематериальных активов на предприятии; 4) риски компетентностного характера, связанные с привлечением работников со специфическими навыками для создания нематериального актива; 5) риски защиты прав интеллектуальной собственности есть достаточно распространенными в современном деловом мире. Это основные виды рисков, на которые стоит обращать внимание, оценивая тот или иной вид нематериального актива.

С целью формирования адекватного современным рыночным условиям хозяйствования подхода к оценке стоимости нематериальных активов следует использовать комплексный подход в оценке таких активов, в частности сочетать два или более методов. Такой подход в оценке нематериальных активов будет способствовать формированию наиболее эффективной информационной базы принятия управленческих решений относительно конкретного объекта нематериального актива, принадлежащего субъекту хозяйствованию, и существенно повысит достоверность показателей финансовой отчетности в части информации о нематериальных активах предприятия.

Выводы. В результате проведенных исследований, установлено современную роль и ценность нематериальных активов в оценке предприятия в целом. Мировые тенденции говорят о том, что все больше возрастает внимание бизнеса и ученых к определению сущности и достоверной оценки нематериальных активов, ведь их доля может существенно превышать общую стоимость материальных активов предприятия и тем самым при неправильной их оценке искажать показатели финансовой отчетности предприятий. Поэтому в современных подходах к оценке стоимости предприятий и ведения бизнеса важным является решение проблемных вопросов, связанных с идентификацией и определением стоимости таких активов на предприятии.

Стоит отметить, что сами по себе нематериальные активы не создают ни ценности компании, не приносят ей доходы. Чтобы иметь положительный рыночный и финансовый эффект, нематериальные активы должны быть синергетически связанные с другими традиционными активами предприятия и его положением на рынке. В противном случае, стоимость нематериальных активов без адекватной системной поддержки исчезнет гораздо быстрее, чем стоимость традиционных материальных ресурсов предприятия. Однако, несмотря на это, нематериальные активы определяют возможности будущего роста и развития предприятия в конкурентной среде. Поэтому сегодня актуальным и важным является вопрос именно комплексного подхода к оценке стоимости нематериальных активов с учетом возможных рисков такой оценки.

Библиография

1. Боярко І.М., Самусевич Я.В. Роль нематеріальних активів у створенні цінності компанії. Актуальні проблеми економіки. №3 (117). 2011. С. 86-94. URL https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/57863/5/Boiarko_Rol_nematerialnykh_aktiviv.pdf
2. Применение МСФО: в 3 ч.; [пер. с англ.]. [2 стер. изд.]. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. Ч. 1. 1124 с.
3. Łukasz Skowron. Istota i pomiar niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa. Humanities and Social Sciences, vol. XVIII, 20 (2/2013), pp. 149-160. URL https://www.researchgate.net/publication/259979364_Istota_i_pomiar_niematerialnych_zasobow_przedsiębiorstwa.

ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII GESTIUNII DE MATERIALE

Carmen Elena COCA

Universitatea Tomis din Constanta

Abstract

Materialele de construcții dețin o pondere de 50-60% din costul producției de construcții-montaj. Materialele pot fi consumate în forma naturală sau transformată, operații care pot avea loc chiar în cadrul unității, prin structuri special organizate. Indiferent de aceasta, consumurile de materiale sunt de volum și varietate mare, impunând organizarea corectă a evidenței aprovizionării, depozitării și urmăririi punerii în opera a acestora.

Tipologia materialelor în cadrul unității de construcții-montaj este mare, deosebindu-se materialele de baza, prefabricatelor (detalii de montat), betoane, mortare, piese de schimb, combustibil, schele, eșafondaje, țigle, precum și diverse alte materiale provenite din producția industrială de construcții: confecții metalice și din lemn, baracamente și amenajări provizorii, ambalaje etc.

Normele contabile românești precizează obligativitatea ținerii contabilității valorilor materiale cantitativ și valoric prin folosirea inventarului permanent sau a inventarului intermitent care poate fi practicat de unitățile mici și mijlocii. Aceste norme nu precizează expres, în care circuit contabil (contabilitatea financiară sau contabilitatea de gestiune) trebuie organizată contabilitatea stocurilor prin inventar permanent. Dar, instituirea conturilor de stocuri numai în structura conturilor bilanțiere (clasa a 3-a) a determinat pe practicieni să opteze pentru organizarea inventarului permanent în contabilitatea financiară.

Evaluarea stocurilor de materiale intrate în unitățile de construcții montaj are loc la preț de înregistrare, contabilizate sintetic în unul din conturile din clasa a 3-a „Conturi de stocuri și producție în curs de execuție”, în funcție de tipologia acestora, iar în contabilitatea analitică se ține pe gestiuni de materiale, după proceduri automate sau manuale, conform uneia din metodele de evidență analitică.

Evidența analitică și operativă a stocurilor de materiale

Evidența contabilă trebuie să asigure informații pentru cunoașterea existenței și mișcării stocurilor pe locuri de gestionare, precum și controlul pentru asigurarea integrității acestora.

Pentru facilitarea controlului gestionar al bunurilor stocabile, doctrina contabilă a elaborat, iar practica gestionară a confirmat mai multe metode de evidență operativă și analitică a gestiunilor de stocuri, dintre care, cele mai uzuale sunt:

1. **metoda cantitativ valorică**
2. **metoda operativ contabilă sau pe solduri;**
3. **metoda centralizatoarelor de intrare ieșire;**
4. **metoda global valorică**

În cadrul „S.C. X CONTRUCT S.R.L. Cluj Napoca” evidența stocurilor de materiale se ține cantitativ valoric (pe fișe de cont analitic). Aceasta constă în ținerea evidenței cantitative pe feluri de stocuri în cadrul fiecărei gestiuni. Aplicarea metodei presupune folosirea următoarelor formulare tipizate:

- fișa de magazie
- fișa de cont analitic pentru valorile materiale
- fișa de cont pentru operații diverse
- borderou de predare a documentelor
- balanța analitică a valorilor materiale

Conform acestei metode, evidența operativă și analitică a gestiunilor de materiale se realizează în modul următor:

- Evidența operativă a materialelor se conduce numai cantitativ la locurile de depozitare cu ajutorul „fișei de magazie”. Aceasta se deschide pentru fiecare element stocabil în parte, în care gestionarul recalculează stocul cantitativ scriptic după fiecare operațiune de intrare ieșire din stoc.
- Evidența contabilă analitică se conduce cantitativ valoric la compartimentul contabilității gestiunii stocurilor cu ajutorul „Fișelor de cont analitice pentru valorile materiale”. Aceasta fișă se deschide pentru fiecare element stocabil în parte pentru care s-a deschis și „Fișa de magazie”, la locul de gestionare al materialelor.

Înregistrările în această fișă se fac pe baza documentelor de intrare ieșire a materialelor în și din gestiune, care au stat la baza înregistrării în „Fișa de magazie”.

Pentru a justifica predarea-primirea tuturor documentelor de intrare ieșire de către gestionar la compartimentul contabilității gestiunii stocurilor se utilizează „Borderoul de predare al documentelor” în care gestionarul semnează de predare, iar compartimentul contabilității gestiunii stocurilor, de primire. Întocmirea „Borderoului de predare al documentelor” nu este obligatoriu dacă, cu ocazia predării/primirii documentelor justificative de intrare-ieșire, se semnează în „Fișele de magazie” de către cel care le ridică.

Concomitent cu înregistrarea fiecărui document de intrare-iesire în „Fișa de cont analitic pentru valori materiale” se pot întocmi și situații centralizatoare, respectiv „Situația materialelor intrate” și „Situația materialelor ieșite” în care intrările și ieșirile sunt grupate pe conturi corespondente ale conturilor de stocuri.

Controlul gestionar-contabil al existenței și mișcărilor de stocuri se realizează prin :

- confruntarea concordanței din datele cantitative (intrari, iesiri și stoc) din „Fișa de cont analitic pentru valorile materiale” și datele similare din „Fișa de magazie”
- confruntarea concordanței dintre datele valorice (debit, credit, sold) din „fișele de cont analitic pentru valori materiale” și totalurile balanțelor de verificare analitice ale conturilor de stocuri materiale.

Metoda cantitativ-valorică de evidență operativă și analitică de materiale prezintă avantajul că poate furniza în orice moment date cu privire la existența și mișcarea materialelor. Însă această metodă necesită un volum mare de muncă ca urmare a înregistrării mișcărilor de materiale, atât în „Fișa de magazie” cât și în „Fișele de cont analitic pentru valori materiale” de la contabilitatea gestiunii stocurilor.

Metoda cantitativ-valorică de evidență operativă și analitică a gestiunii de materiale poate fi realizată și într-o versiune simplificată care constă în comasarea evidenței operative de la locurile de depozitare cu evidența analitică a elementelor stocabile de la compartimentul gestiunii stocurilor. În aceasta versiune, denumită și metoda contabilității valorice la locul de depozitare „Fișa de magazie” este suprimată, urmînd ca în locul acesteia să se conducă la locurile de depozitare „Fișele de cont analitice pentru valorile materiale” deschise pentru fiecare element stocabil de material. Versiunea menține avantajul furnizării operative de date privind nivelul, structura și mișcarea stocurilor de materiale, concomitent cu reducerea volumului de munca generat de dubla înregistrare a mișcărilor cantitative. Aplicarea acestei versiuni necesită un personal gestionar care să posede pe lângă cunoștințe stricte de gestiune a stocurilor și cunoștințe minime de contabilitate.

Evaluarea materialelor de construcții

Evaluarea existenței și mișcării stocurilor de materiale în construcții permite recalcularea stocurilor scriptice după fiecare operațiune de intrare-ieșire, deci conducerea inventarului permanent.

Indiferent de locul organizării inventarului permanent (în contabilitatea de gestiune sau contabilitatea financiară), determinarea cantitativă și valorică a stocului (Sf) după fiecare operațiune de intrare (I) sau ieșire (E) se face cu ajutorul următoarei relații: $Sf = Si + I - E$

Unde Si – stocul inițial.

O variantă simplificată a inventarului permanent se poate realiza prin combinarea acestuia cu inventarul intermitent, potrivit căreia, în loc de a se calcula stocul final, după fiecare operațiune de intrare ieșire de stocuri se calculează, la intervale scurte de timp, numai ieșirile după relația: $E = Si + I - Sf$

Evaluarea stocurilor de materiale în construcții se realizează după principii și tehnici distincte în funcție de momentul la care se face evaluarea:

- la momentul intrării în stoc, elementele stocabile aprovizionate se evaluează potrivit următoarelor reguli:
 - elemente cumpărate, respectiv materiale stocabile aprovizionate se evaluează fie la costurile de achiziție, formate din ansamblul cheltuielilor reale efectuate cu achiziționarea lor, fie la un cost apropiat de acesta cum ar fi: costul standard, prestabilit, ori prețul de factură;
 - elementele fabricate respectiv produsele, prefabricatele, semifabricatele, confecțiile, ambalajele din producție proprie etc. se evaluează de regulă la costul de producție, format din ansamblul cheltuielilor efectuate cu producerea lor. Dacă în momentul intrării lor în stoc costul de producție este necunoscut, acesta poate fi înlocuit cu un cost prestabilit sau cu un pret de înregistrare.
- La momentul ieșirilor din stoc, elementele stocabile se evaluează, în principiu, la prețul la care ele au fost evaluate la intrarea în stoc. Aplicarea acestui principiu este delicat, fiindcă sunt puține elemente stocabile care la momentul ieșirii lor din stoc se pot identifica cu adevărat din care lot provin. Aceasta deoarece, cele mai multe elemente stocabile sunt fungibile, neputând fi identificate, la ieșire, loturile de intrare din care provin. Ca atare se practică un avantaj larg de soluții de evaluare a ieșirilor din stoc care pot fi grupate în:
 - Metode care fac abstracție totală de identificarea loturilor totale:
 - metoda costului mediu unitar ponderat al ultimei intrări
 - metoda costului mediu unitar ponderat global
 - Metode bazate pe identificarea locurilor de intrare;
 - metoda primului intrat – primului ieșit (FIFO)
 - metoda ultimului intrat – primului ieșit (LIFO)
 - Alte metode de evaluare a ieșirilor din stoc, cum ar fi: metoda prețurilor standard, metoda prețului de cumpărare al zilei.

Evaluarea ieșirilor din stoc la „S.C. X CONTRUCT S.R.L. Cluj Napoca” se face prin metoda costului mediu ponderat al ultimei intrări (CMUPI)

Potrivit metodei costului mediu ponderat după fiecare intrare în stoc se calculează un cost mediu ponderat conform următoarei relații: $CMUPI = V^o + V^1 / S^o + S^1$

Unde : V^o - stocul valoric precedent

V^1 - stocul valoric al ultimei intrări

S^o - stocul cantitativ precedent

S^1 - stocul cantitativ al ultimei intrări

În cazul practicării metodei costului mediu unitar ponderat, evaluarea tuturor ieșirilor care urmează o intrare se face la costul mediu ponderat al ultimei intrări. Aplicarea acestei metode tehnici presupune structurarea corespunzătoare a informațiilor în „Fișa de evidența a stocului”.

1.1. Controlul financiar preventiv

Controlul financiar preventiv, ca formă a controlului financiar propriu urmărește oprirea înainte de efectuare a tuturor operațiilor nelegale, precum și a celor care nu sunt necesare, oportune sau economicoase, fie în faza de angajare, fie în faza de plată respectiv de încasare.

La instituțiile publice, regiile autonome și societățile comerciale la care statul sau o autoritate a administrației publice detine mai mult de 70% din numărul de voturi de „Adunarea generală a acționarilor”, controlul financiar preventiv se organizează în conformitate cu O.G.nr.119/1999 privind auditul intern și controlul financiar preventiv, modificată.

În vederea preîntâmpinării încălcării normelor legale și a producerii de pagube se poate organiza și exercita controlul financiar preventiv și la societățile comerciale și alte persoane juridice.

Controlul financiar preventiv are următoarele caracteristici:

- are un caracter patrimonial, deoarece înglobează în obiectul său verificarea operațiunilor care generează sau sting drepturi și obligații patrimoniale ale unității față de alte persoane fizice sau juridice;
- are un caracter prealabil, acesta constând în faptul că precede efectuarea operațiunilor preîntâmpinând operațiunile nelegale, neoportune care nu sunt necesare, eficiente, economicoase;
- este un control propriu care se exercita de organele financiar contabile din unitate, împuternicite în acest sens;
- este un control de permanență, se desfășoară zilnic pentru operațiunile prevăzute în decizie;
- este un control total, neadmițându-se sondaje și extrapolări;
- este un control documentar, deoarece operațiunile supuse controlului se verifică pe baza documentelor în care au fost consemnate (primare) și nu pe baza de documente centralizatoare.

Controlul financiar preventiv este un control specializat care are menirea de a preîntâmpina angajarea sau efectuarea operațiilor care nu îndeplinesc condițiile de conformitate și performanța cerută. De regulă este un control de conformitate dar poate formula și aviza cu caracter consultative, recomandări referitoare la performanța.

Operațiunile urmărite în mod obligatoriu sunt următoarele:

- încheierea contractelor cu partenerii interni și externi;
- încasările și plățile de lei și în valuta de orice natura, efectuate în numerar și prin operațiuni bancare, cu persoanele juridice sau fizice;
- gajarea, închirierea sau concesiunea bunurilor, subunităților;
- deschiderea de credite bugetare, repartizările de credite bugetare la instituțiile în subordine și alimentările cu sume din alocațiile bugetare pentru finanțarea cheltuielilor de capital;
- trecerea pe cheltuieli sau rezultate a unor sume care duc la diminuarea profitului sau a capitalului social;
- propunerile de suplimentare a unor venituri prevăzute a fi suportate pe baza alocațiilor bugetare;
- modificarea repartizării pe trimestre a veniturilor și cheltuielilor bugetare;

- virările de credite bugetare în cadrul capitolelor de cheltuieli.

Organizarea controlului financiar preventiv

Răspunderea pentru organizarea și urmărirea modului de exercitare al controlului financiar preventiv revine conducătorilor unitatilor economice.

Controlului financiar preventiv se exercită de către contabilul șef sau șeful compartimentului contabil. În funcție de volumul operațiilor ce se supun controlului financiar preventiv, conducătorul unității, la propunerea contabilului șef sau a persoanei care conduce activitatea contabilă, poate împuternici și alte persoane din acest compartiment care să exercite controlul financiar preventiv, dar care, de regulă, nu participă la întocmirea și centralizarea documentelor controlate.

Împuternicirea se face pe bază de ordin sau decizie, după caz, a conducătorului unității în care se vor stabili concret operațiunile asupra cărora se exercită controlul financiar preventiv, condițiile și perioada în care se desfășoară această activitate.

Persoanele care execută controlul financiar preventiv propriu nu trebuie să fie implicate, prin sarcini de serviciu, în operațiunile supuse controlului financiar preventiv.

Persoanele împuternicite să exercite controlului financiar preventiv trebuie să îndeplinească anumite condiții profesionale și morale: să aibă o bună pregătire profesională și experiența în activitatea financiar contabilă. Nu pot fi împuternicite să exercite controlului financiar preventiv persoanele aflate în curs de urmărire penală, de judecată sau care au fost condamnate, chiar dacă au fost grațiate pentru faptele privitoare la abuz de serviciu, fals, uz de fals, înșelăciune, dare sau luare de mită și de alte infracțiuni prin care sau produs daune patrimoniului persoanelor fizice sau juridice. Dacă persoanele care au săvârșit infracțiunile în cauză au fost amnistiate, acestea nu pot exercita controlului financiar preventiv în cursul termenului de doi ani.

Procedura de control

În vederea acordării vizei de control financiar preventiv, proiectele de operațiuni emise de compartimentele de specialitate și însoțite de documentele justificative corespunzătoare se transmit, compartimentului contabil, persoanei împuternicite să exercite controlului financiar preventiv.

Documentele prezentate pentru viza de control financiar preventiv sunt verificate din punct de vedere al formei și al fondului. Persoanele abilitate să exercite controlul financiar preventiv au obligația să analizeze operațiunile și tranzacțiile pentru care se solicită viza, să se documenteze temeinic, consultându-se cu alții specialiști din entitatea respectivă sau cu specialiști neutri, iar când este posibil, să facă inspecții la fața locului pentru a verifica realizarea acestora. În cazuri excepționale, pentru identificare, persoana împuternicită în exercitarea controlului financiar preventiv poate solicita și alte documente justificative, precum și în mod expres, avizul compartimentului juridic.

Viza controlului financiar preventiv se acordă prin înscrierea mențiunii „vizat pentru controlul financiar preventiv” sub semnătura celui care a efectuat controlul și cu precizarea datei.

Prin acordarea vizei controlului financiar preventiv se produc mai multe efecte de natură juridico-patrimoniale, cum ar fi:

- operațiunile respective pot fi executate;
- documentele vizate pot fi înregistrate în contabilitate;
- persoanele care au întocmit sau au participat la întocmirea acestor documente, precum și cele care au acordat viza, își angajează propria lor răspundere pentru conformitatea operațiunilor respective.

Refuzul vizei controlului financiar preventiv

În situația în care documentele prezentate pentru viză conțin operațiuni care nu sunt legale, reale, exacte, necesare, economice, persoanele împuternicite să exercite controlul au obligația să refuze motivat, în scris vizarea documentelor, întocmind un referat de refuz, iar documentele respective nu se semnează.

În cazul în care conducătorul compartimentului financiar-contabil sau înlocuitorii acestuia refuză acordarea vizei, dar conducătorul compartimentului de specialitate insistă în continuare să se efectueze operațiunea respectivă, contabilul-șef are obligația să sesizeze în scris pe conducătorul unității. Conducătorul unității, analizând documentele refuzate la viză și referatul conducătorului compartimentului financiar-contabil are posibilitatea fie să confirme refuzul vizei de control financiar preventiv, situație în care operațiunea nu va avea loc; fie să dispună în scris, pe propria răspundere, efectuarea operațiunii în cauză. Într-o asemenea situație, șeful compartimentului financiar-contabil este obligat să informeze în scris, atât consiliul de administrație al unității, cât și „Direcția controlului financiar de stat a județului” prin stabilirea măsurilor ce se impun.

Obținerea vizei controlului financiar preventiv, pe documente care se dovedesc ulterior nelegale, nu exonerează pe șefii compartimentelor de specialitate care le-au întocmit.

Persoanele care exercită controlul financiar preventiv răspund pentru legalitatea și eficiența operațiunilor cuprinse în documentele vizate.

Controlul concomitent

Controlul concomitent îmbracă formele controlului administrativ ierarhic, controlului reciproc dintre compartimente și persoane, precum și forma autocontrolului asupra propriei activități.

Controlul ierarhic spre deosebire de celelalte forme de control care se exercită, de regulă prin organisme, compartimente sau persoane specializate, se desfășoară de către angajații cu funcții de conducere asupra sectoarelor și persoanelor din subordinea lor. La baza lui stă principiul potrivit căruia cine conduce un anumit loc de muncă este obligat să controleze direct, permanent și sistematic întreaga activitate a compartimentelor din subordine, să cunoască tot ce se întâmplă în aceste compartimente.

Deși, pentru reglementarea organizării unitare a controlului ierarhic nu există un cadru legislativ, aceste atribuții se pot regăsi în statutele și regulamentele de organizare și funcționare a unității, precum și în sarcinile de serviciu ale angajaților cu funcții și atribuții de conducere.

Sarcinile principale ale conducerii pe linia controlului ierarhic sunt exercitarea unui control direct asupra activității compartimentelor din subordine, controlarea inopinantă a locurilor unde se păstrează și vehiculează valorile materiale și bănești ale unității, stabilirea pentru fiecare persoană cu funcții de conducere din subordinea sa, atribuții de control ierarhic.

Principalele particularități ale controlului ierarhic sunt:

- are un caracter ierarhic, conform căruia fiecare conducător își verifică subordonații cu privire la atribuțiile cu implicațiile economico-financiare;
- are caracter operativ, sesizând abaterile de la disciplina financiar-contabilă, stabilind operativ măsurile de corecție necesare;
- are un caracter curent și sistematic, în sensul ca acesta se desfășoară zi de zi sau la intervale regulate de timp, astfel încât să cuprindă toate sectoarele din subordine;
- are loc concomitent cu desfășurarea activităților economico-financiare.

Organele de conducere, de la nivelul adunării generale ale acționarilor și până la nivelul conducătorilor formațiilor de muncă aplică următoarele procedee în exercitarea controlului ierarhic:

- inspecția sau observația personală asupra compartimentelor și a angajaților din subordine;
- discuțiile directe dintre conducători și subalterni cu ocazia diferitelor analize;
- instruirea unui sistem de rapoarte, situații, informări, tablouri de bord;
- folosirea unor metode și tehnici de supraveghere și transmitere a informațiilor, cum ar fi interfonul, televiziunea cu circuit închis etc;
- efectuarea unor verificări factice sau documentative, în totalitate sau prin sondaj.

Controlul ierarhic, exercită prin intermediul structurilor organizatorice deja existente, prezintă unele inconveniente, datorate faptului că persoanele care dețin funcții de conducere, nu sunt în toate cazurile suficient de independente față de obiectul controlului, și ca urmare, ele pot deveni subiective în constatarea și sesizarea neajunsurilor, mai ales dacă acestea le-ar putea afecta poziția. Parțial aceste neajunsuri pot fi abilitate pentru efectuarea controalelor reciproce dintre compartimente, bazate pe fluxurile materialelor și informaționale dintre ele.

Controlul reciproc se realizează între membri formațiilor de muncă între compartimente, între întreprinderi etc., pe baza fluxurilor materiale și informaționale stabilite în urma diviziunii muncii, specializării și separării sarcinilor.

Controlul reciproc se exercită între documente diferite care conțin indicatori similari. Astfel prin intermediul verificărilor încrucișate, se confruntă exemplarele diferite ale aceluiași document, aflate în entități, compartimente diferite, iar cu ajutorul verificărilor reciproce se confruntă documente sau evidențe diferite, dar în care sunt reflectate operațiuni similare sau între care există anumite corelații.

În activitatea practică, verificările încrucișate și verificările reciproce se desfășoară concomitent și ele se completează reciproc.

Autocontrolul presupune verificarea propriei activități, cu scopul de a putea stabili dacă obiectivele propuse au fost realizate, dacă activitatea desfășurată este la nivelul cerințelor.

Controlul ulterior

Controlul ulterior propriu se desfășoară la agenții economici sub forma controlului financiar de gestiune.

Controlul de gestiune se organizează și funcționează prin intermediul unor compartimente de audit intern sau de control gestionar specializat. În același timp este exercitat de către comisiile de cenzori și de către persoanele care dețin funcții de conducere sau care au fost însărcinate cu astfel de atribuții (comisii de recepție, comisii de inventariere etc.).

Exercitarea acestei forme a controlului propriu se face periodic și sistematic, cel puțin o dată pe an.

Controlul financiar de gestiune se efectuează în totalitate și prin sondaj, în funcție de volumul, valoarea, și natura bunurilor, de numărul de operațiuni, de posibilitățile de substrageri, de condițiile de păstrare și depozitare a bunurilor, de frecvența abaterilor constatate anterior, cuprinzându-se un număr reprezentativ de repere și documente, care să permită tragerea unor concluzii temeinice asupra respectării actelor normative din domeniul financiar, contabil și gestionar.

În cazul constatării de pagube, controlul se va extinde asupra întregii perioade la care potrivit legii pot fi luate măsuri de recuperare a acestora și de tragere la răspundere a persoanelor vinovate.

Activitatea de control se desfășoară pe baza programelor semestriale de control întocmite de șeful compartimentului de control și aprobate de conducatorul unității. În acest program se vor nominaliza gestiunile și activitățile ce urmează a fi controlate, perioada supusă controlului și cea stabilită pentru efectuarea controlului, ca și organele care efectuează controlul.

Urmărirea programului semestrial se face de șeful compartimentului de control financiar de gestiune, care va organiza în acest sens o evidență simplă a actelor de control încheiate, a altor acțiuni efectuate în afara programului aprobat, precum și a principalelor rezultate obținute (plusuri în gestiune, pagube constatate, sancțiuni aplicabile etc.).

Constatările organelor de control de gestiune se înscriu în acte de control (proces-verbal și note de constatare).

Șeful compartimentului de control, în urma unei analize temeinice a actelor de control, va prezenta conducerii unității concluziile controlului efectuat împreună cu măsurile ce se propun a fi luate pentru eliminarea și sancționarea persoanelor vinovate, înaintarea la parchet a actelor cuprinzând abateri de natură infracțională.

Conducătorii unităților au obligația ca în limita competențelor și în cadrul termenelor legale să ia măsuri pentru aplicarea integrală și la timp a măsurilor propuse. Neluarea acestor măsuri angajează răspunderea conducătorului unității.

Persoanele vinovate de abaterile constatate vor fi ascultate cu privire la faptele reținute în sarcina lor (note explicative scrise) și li se vor verifica apărările formulate. În caz de neascultare a persoanelor vinovate se va menționa cauza neluării acestei măsuri.

Principalele obiective verificate în cazul controlului financiar de gestiune sunt:

- a) existența, integritatea și păstrarea bunurilor de orice fel;
- b) utilizarea mijloacelor materiale și bănești;
- c) efectuarea încasărilor și plăților de orice natură;
- d) efectuarea recepțiilor și inventarierilor;
- e) încadrarea gestiunilor, constituirea de garanții, obligațiile și răspunderile gestionarilor;
- f) organizarea și exercitarea controlului financiar preventiv;
- g) întocmirea și circulația documentelor primare, a evidenței tehnico-operative și contabile.

1.2. Criteriul controlului intern

Referitor la sistemul contabil din întreprindere, controlul intern urmărește dacă sunt respectate următoarele criterii:

- **Exhaustivitatea și integritatea înregistrărilor**

Acest criteriu cere ca toate tranzacțiile și operațiunile care au loc într-o entitate să fie reflectate în documnete justificative corepunzătoare și să fie înregistrate în contabilitate fără omisiuni sau repetări. În acest sens controlul intern urmărește:

- reflectarea seriilor numerice ale documnetelor cu regim special și corecta urmărire a acestora cu ajutorul „Fișei de magazie a formularelor cu regim special”. Dacă documentele justificative nu sunt supuse unui regim special de numerotare în tipografii, atunci controlul intern urmărește fiabilitatea sistemului de numerotare (manual sau automat) practicat. În cazul „S.C. X CONSTRUCT S.R.L. Cluj Napoca” formularistica utilizată este o parte cu regim special de numerotare (chitante, facturi fiscal ,CEC-uri etc.), dar se utilizează și formulare supuse unui sistem de numerotare manual ca de exemplu: centralizatoare, note contabile etc.

Modalitatea de control a asigurării preluării integrale a preluării documentelor justificative în sistemul automat de prelucrare a datelor, constă în confruntarea manuală a numărului de poziții din jurnalul de înregistrare, cu numărul de documente predate spre prelucrare conform „Borderoului de predare a documentelor”.

- Corelația dintre rulajele și soldurile unor conturi, precum și soldurile anormale. Controlul intern analizează corelațiile dintre conturile de clienți, venituri din vânzări și T.V.A. colectat. De asemenea, soldul debitor al contului furnizor se poate datora neînregistrării corecte a aprovizionării, confuziile între analiticele acestui cont, plăți de mai multe ori a facturilor: prin banca, prin casă sau prin instrumente de plată diferite.
- Aplicațiile informatice utilizate pentru prelucrarea datelor. În cazul „S.C. X CONTRUCT S.R.L. Cluj Napoca” odata sau la doua-trei luni se procedează la verificarea aplicațiilor software utilizate, atât din punct de vedere strict informatic cât și date de ieșire furnizate. Verificarea corectitudinii calculelelor efectuate automat se face prin prelucrarea manuale a unui eșantion de documente și compararea rezultatelor obținute prin cele două procedee.

- **Realitatea înregistrărilor**

Toate informațiile înregistrate în contabilitate și sintetizate în situațiile financiare trebuie să fie justificabile și verificabile pe baza documentelor justificative. Toate elementele patrimoniale reflectate în contabilitate trebuie să fie în concordanță cu realitatea faptică stabilită prin inventarierea fizică, prin confirmări primite de la terți, analize de laborator sau alte procedee. Toate veniturile și cheltuielile trebuie să fie reale (justificabile și verificabile), să privească perioada respectivă și entitatea respectivă.

- **Exactitatea înregistrărilor**

Corecta înregistrare în contabilitate și corecta prezentare a informațiilor contabile se verifică sub aspectul :

- **perioadei corecte.** Principiului independenței serviciului care cere ca operațiunile și tranzacțiile să se înregistreze în perioada în care au avut loc, după cerințele unei contabilități de angajament. Prin lucrările de regularizare :
 - se asigură recunoașterea acestora în bilanț sau în contul de profit și pierdere;
 - se asigură delimitarea în timp a veniturilor și cheltuielilor;
 - se constituie sau se reiau provizioanele;
 - se repartizează diferențele de preț asupra cheltuielilor și stocurilor;
 - se repartizează diferențele de curs valutar aferente disponibilităților, creanțelor și obligațiilor în devize;
 - se stochează în bilanț cheltuielile și veniturile înregistrate în avans;

Controlul intern analizează modul în care se respectă principiul independenței exercitiului și modul în care se efectuează lucrările de regularizare și rectificare contabilă. Independența exercitiului se controlează prin mai multe procedee, dintre care amintim analiza primelor și ultimelor dintr-un exercițiu financiar, cu scopul depistării unor reporturi nereale sau nelegale între perioadele de gestiune.

- **evaluării corecte.** Principiul cuantificării monetare nu este un principiu explicit în legislația noastră contabilă. Legea Contabilității nr.82/1991 stabilește regulile de evaluare: la intrarea în patrimoniu, cu ocazia inventarierii, la închiderea exercitiului financiar și la ieșirea din patrimoniu sau la darea în consum. Cadrul general de armonizarea reglementărilor contabile cu Directiva a IV-a a C.E.E. și cu Standardele Internaționale de Contabilitate, aprobat prin

O.M.F.P. nr.94/2001 completează regulile de evaluare la cost istoric și regulile privind amortizările și provizioanele cu alte reguli numite „tratamente alternative” care se referă la valoarea de înlocuire, valoare justă, contabilitatea de inflație etc. prin această normă legală se instiue „principiul evaluării separate a elementelor de activ și pasiv”.

- **imputării corecte.** Principiul contabilității duble are la bază dubla înregistrare (debitul și creditul), dubla reprezentare (activul și pasivul) și dubla stabilire a rezultatului (Contul de profit și pierdere și Bilanțul). În țările inspirate din dreptul roman este reglementată și corespondența dintre conturi. Ca urmare, controlul intern trebuie să urmărească înregistrarea operațiilor și tranzacțiilor în conturile corespunzătoare, știut fiind faptul că nerespectarea corespondenței dintre conturi poate contribui la mascarea unor fraude sau alte nereguli, la compensările nelegale, la denaturarea unor indicatori etc.
- **intocmirii corecte a situațiilor financiare.** Controlul intern trebuie să urmărească corectitudinea înregistrărilor contabile, pe baza bilanțelor de verificare sintetice și analitice, pe baza confruntărilor dintre contabilitate și evidențele operative (fișe de magazie, registre de casa, rapoarte de gestiune etc.), pe baza lucrărilor de regularizare și rectificare a conturilor, inclusiv pe baza inventarierilor și pe baza confruntărilor dintre înregistrările cronologice și înregistrările sistematice. După efectuarea acestor verificări, se urmărește corecta centralizare și prelucrare a informațiilor în situațiile financiare.
- Rentabilitatea este condiția esențială a supraviețuirii oricărei societăți comerciale. Astfel, este necesară asigurării obținerii unor efecte prin consumarea resurselor astfel încât să se acopere cheltuielile și să se obțină profit maxim. Pentru a exprima gradul de rentabilitate al unor societăți comerciale se folosește indicatorul rata rentabilității care exprimă raportul dintre efectul obținut (veniturile obținute) și efortul depus (cheltuielile efectuate).
- În concluzie, pentru o bună gestionare a societății comerciale este necesară cunoașterea cheltuielilor, veniturilor precum și a rezultatelor exercițiului.
- „S.C. X CONSTRUCT S.R.L. își organizează evidența contabilă pe baza legii nr.82/1992 republicată. Din experiența avută în cadrul compartimentului contabilitate am putut constata că procedurile utilizate pentru elaborarea documentelor justificative, circulația lor și sistemul de contabilizare se realizează conform legii și instrucțiunilor ministerului Finanțelor Publice. Societatea are întocmit graficul de circulație al documentelor, iar evidența contabilă este condusă corect în toate domeniile de activitate. Este respectat circuitul documentelor primare și cu regim special. Documentele sunt vizate de personalul împuternicit conform deciziei. În urma acestor constatări apreciez că există un risc minim de neînregistrare a unor sume de cheltuieli sau venituri.
- Consider că ar fi indicată angajarea a încă unu-doi salariați în cadrul compartimentului contabil pentru executarea lucrărilor de control financiar preventive. Actualmente este angajată o singură persoană, care datorită volumului mare de muncă, și datorită problemelor diverse de care răspunde, nu poate asigura un control riguros și mai des.
- Compartimentul de contabilitate este dotat cu calculatoare și programe de contabilitate, deci este necesar angajarea de personal tânăr, care, chiar dacă nu are experiență în domeniul contabilității, știe să utilizeze foarte bine un calculator.

- Societatea întâmpină greutăți la obiectivele în curs de execuție finanțate din bugetul local sau central la care sumele alocate nu asigură o activitate continuă, creând astfel ruperi de ritm în execuție, prelungirea duratei de execuție și implicit majorarea duratei de blocare a garanției de bună execuție.
- Se impune, în această privință, o programare a lucrărilor mult mai atentă în concordanță cu sumele asigurate de beneficiar, chiar dacă acest lucru duce la decalarea termenelor de punere în funcțiune, neîmputabil în acest caz executantului.

Bibliografie

1. BUȘE, L&SIMINICĂ, M., Analiza economico-financiară, Editura Scrisul Românesc, CRAIOVA, 2003
2. COMAN FLAVIU, Contabilitate financiară și fiscalitate, Editura Economica, BUCUREȘTI, 2009
3. **COCA, C.E.** Culegere studii de caz Galați: Zigotto, 2016, ISBN 978-606-669-195-6
4. DUMITRU, C., Contabilitate-Aplicații, studii de caz și practică contabilă, Editura Universitară, BUCUREȘTI, 2005
5. FELEAGĂ, I., Contabilitate financiară - o abordare europeană și internațional, Editura Infomega, BUCUREȘTI, 2005
6. IONASCU ION, Dinamica doctrinelor contabilității românești, Editura Economica, BUCUREȘTI, 2009
7. MARIȘ D., POP A, Contabilitate financiară, Editura Alma Mater, CLUJ NAPOCA 2008
8. OPREAN, I&POPA, I&NISTOR, C&OPREAN, D., Bazele contabilității. Logica înregistrărilor contabile. - Aplicații practice, Editura Dacia, CLUJ NAPOCA, 2008
9. PALIU POPA-LUCIA, ECOBICI NICOLAE, Contabilitate financiară aplicată, Editura Universitaria Craiova, 2010
10. PÂNTEA, I. P&ATANASIU, P., Contabilitate financiară a întreprinderilor, Editura Intelcredo, DEVA, 2008
11. PÂNTEA, I. P&BODEA, GH., Contabilitate financiară românească conformă cu Directivele Europene, Ediția a II-a, Editura Intelcredo, DEVA, 2008
12. PĂVĂLOAIA WILLY PARASCHIVESCU MARIUS DUMITRU, OLARU GRATIELE DANIELA, RADU FLORIN, Contabilitate financiară, Aplicație specială, Studii de caz, Editura Tehno-Pres, BUCUREȘTI, 2008
13. POP, A., Contabilitate financiară aplicată în 2000, Editura Intelcredo, DEVA, 2000
14. RISTEA, M., Contabilitate financiară a întreprinderii, Editura Universitară, BUCUREȘTI, 2005
15. TIRON TUDOR, A., Contabilitate financiară a societăților comerciale mici și mijlocii, Editura Dacia, CLUJ NAPOCA, 2004

UNELE ASPECTE PRIVIND CONTABILITATEA ȘI AUDITUL IMOBILIZĂRILOR CORPORALE

Ludmila FRUMUSACHI, Nicu ȘARGU
Universitatea de Studii Europene din Moldova

Abstract

Tangible assets in many economic entities occupy a prime place compared to their other assets, especially within the micro and small entities, which predominate in the Republic of Moldova. Given this research, it started from the need to reflect some important aspects regarding the accounting and the audit of the tangible assets, in the context of the current normative changes. The correct regulation of the accounting and the audit of the tangible assets will satisfy the users with the necessary information to make the decisions. Among the factors that come in assuring the accounting truth about the tangible assets are the verification of the data by the audit. Thus, the authors analyzed the native literature, as well as the normative acts that regulate them.

Keywords: *tangible fixed assets, entry cost, tangible fixed assets audit, fixed assets.*

Introducere. Reforma contabilității în Republica Moldova, schimbările recente în legislația financiar-contabilă, au un impact determinat atât asupra modului de organizare a evidenței contabile și raportării financiare, cât și asupra modului de exercitare și a procedurilor folosite în cadrul misiunilor de audit a entităților economice autohtone. Cu siguranță putem menționa, că scopul contabilității în cadrul unei entități este de a furniza situații financiare care să ofere o imagine fidelă a patrimoniului și a performanței financiare. Imobilizările corporale reprezintă mijloace economice, deci elemente ale activului patrimonial, destinate să servească societății pe durata îndelungată.

Conceptul și problemele contabilității și auditului imobilizărilor corporale au fost studiate în lucrările savanților autohtoni Nedorită A. [1], Țiriulnicova N. [2], Mihaila S. [3].

Totodată, modul general de contabilizare a imobilizărilor corporale este reglementat de:

- a) Cadrul general conceptual de raportare financiară [4];
- b) Standardul Național de Contabilitate (SNC) „Imobilizări necorporale și corporale” [5];
- c) Standardul Internațional de Contabilitate (IAS) 16 „Imobilizări corporale” [6];
- d) IFRS 6 „Explorarea și evaluarea resurselor minerale”
- e) Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 iunie 2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi [7].

Potrivit SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, imobilizările corporale reprezintă imobilizări sub formă de mijloace fixe, terenuri, imobilizări corporale în curs de execuție și resurse minerale [5, pct. 4]. Totodată, prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.48 din 12.03.2019 [8], au fost introduse modificări în SNC, inclusiv SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, dintre care principale sunt:

- revizuirea compartimentului „Definiții”;
- concretizarea modului de contabilizare a operațiunilor de intrare a imobilizărilor;
- identificarea costurilor care nu se includ în costul de intrare al imobilizărilor;
- includerea modelului reevaluării imobilizărilor corporale;
- revizuirea componenței și clasificării imobilizărilor corporale și introducerea unor reguli noi de contabilizare a acestora;

În conformitate cu IAS 16, „imobilizările corporale”, sunt elementele corporale deținute în vederea utilizării pentru producerea sau furnizarea de bunuri sau servicii, pentru a fi închiriate terților sau pentru a fi folosite în scopuri administrative și se preconizează a fi utilizate pe parcursul mai multor perioade [6, pct. 6].

În urma cercetărilor putem spune menționa, deși organismele naționale de reglementare în contabilitate au recurs la uniformizarea evidenței contabile, totuși cert este faptul că aceasta nu este întocmai realizată. Ca explicație ar fi specificul legislației naționale asupra ținerii evidenței contabile, și anume impactul Codului civil, Codului fiscal, Legii contabilității, și altele [3].

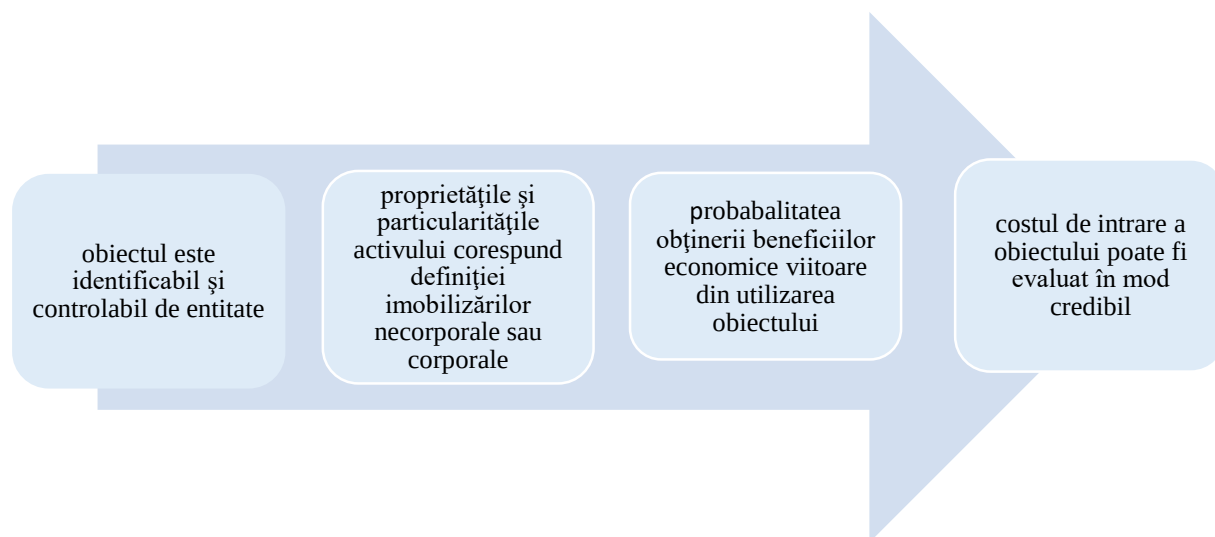


Figura 1. Condiții necesare pentru recunoașterea imobilizărilor

Elaborat de autor în baza [5]

Pornind de la faptul că tratarea problemelor în contabilitatea imobilizărilor corporale depinde de mai mulți factori, am considerat că este necesară și oportună o cercetare care se situează la intersecția dintre două domenii: cel al contabilității și cel al auditului. Pentru a răspunde la mai multe întrebări, autorii, au utilizat metoda de analiză și sinteză, au făcut referire la surse de informare cu referință asupra temei abordate, precum: acte normative și legislative naționale în domeniul contabilității, lucrări științifice relevante ale specialiștilor în domeniu.

Obiectul se recunoaște ca imobilizare numai în cazul respectării simultane a următoarelor condiții, prezentate în figura 1.

O problemă importantă în contabilizarea imobilizărilor corporale este determinarea costului de intrare. În practica și teoria contabilă, o informare reală se realizează numai în condițiile prezentării activelor și datoriilor la valoarea lor actuală prin instrumentul evaluării. Evaluarea este o activitate care are capacitatea de a influența semnificativ informațiile prezentate în cadrul situațiilor financiare, care la rândul lor influențează deciziile luate de către diversele categorii de utilizatori. Ca urmare a acestor aspecte, evaluarea, presupune un grad mare de responsabilitate din partea evaluatorilor. Aceștia trebuie să cunoască atât teoretic, cât și practic diversele tipuri de evaluări, principalele noțiuni utilizate în evaluare, momentele în care este cerută evaluarea, gama extrem de diversificată de metode de evaluare, piața economico-financiară în care entitățile desfășoară activitatea economică și nu în ultimul rând

trebuie să țină pasul cu modificările legislative tot mai frecvente. Evaluarea inițială a fiecărui obiect se efectuează la cost de intrare. Componenta costului de intrare diferă în funcție de modalitatea de intrare a obiectului: prin achiziționare, creare de sine stătător, primire în schimb, sub forma de aport la capitalul social, cu titlu gratuit, în gestiune economică. Costul de intrare a obiectului procurat se formează din prețul de cumpărare, taxele vamale, impozitele și taxele nerecuperabile, cu scăderea tuturor reducerilor, rabaturilor și sconturilor comerciale la procurare și orice costuri direct atribuibile obiectului pentru a-l aduce în locul amplasării și în starea necesară pentru folosire după destinație. Costul de intrare a imobilizărilor se înregistrează ca majorare a imobilizărilor în curs de execuție pentru obiectele care vor fi înregistrate în componenta mijloacelor fixe și/sau a imobilizărilor pentru alte obiecte (terenuri, investiții imobiliare, resurse minerale) concomitent cu majorarea datoriilor curente și/sau diminuarea activelor utilizate pentru pregătirea imobilizărilor pentru exploatare [5, pct. 8].

Costul de intrare a imobilizărilor corporale procurate se formează din prețul de cumpărare și toate costurile aferente intrării și pregătirii acestora pentru utilizarea prealabilă după destinație. Acest cost se determină pe fiecare obiect de evidență [9, p.105].

În costul de intrare a imobilizărilor nu se includ [1]:

- 1) costurile de ceremonii, festivități și alte acțiuni similare la transmiterea în exploatare a unor obiecte noi de imobilizări;
- 2) costurile de introducere a unui nou produs sau serviciu (inclusiv costurile de publicitate și promoționale);
- 3) costurile de desfășurare a unei activități într-un loc nou sau cu clienți noi (inclusiv costurile de instruire a personalului);
- 4) costurile reamplasării sau reorganizării parțiale sau totale a activităților entității;
- 5) alte costuri care nu sunt legate direct de intrarea imobilizărilor și/sau de pregătire a acestora pentru utilizare după destinație.

O altă problemă este evaluarea și reevaluarea imobilizărilor corporale. Conform politicilor contabile, entitatea poate aplica diferite modele de evaluare ulterioară pentru diferite clase de imobilizări (de exemplu, utilajele pot fi evaluate după modelul bazat pe cost, iar clădirile – conform modelului de reevaluare). Reglementările contabile europene și internaționale nu conțin prevederi explicite privind modul de efectuare a reevaluării imobilizărilor corporale. Totodată, reieșind din practicile companiilor internaționale, reevaluarea acestor imobilizări poate fi efectuată de către evaluatori independenți sau de o comisie numită de conducătorul entității. De regulă, se recomandă ca evaluatorii independenți să reevalueze terenurile, clădirile și alte obiecte imobile, iar comisia entității – utilajele, mijloacele de transport, inventarul și alte obiecte de imobilizări corporale. Reevaluarea este o metodă de evaluare a activelor imobilizate, ce presupune că, întâi de toate se determină valoarea justă la data efectuării ei, concomitent se determină și valoarea contabilă, apoi în situațiile financiare, valoarea imobilizării corporale va fi înscrisă în dependență de procedeele de reevaluare efectuat, respectiv [3]:

1. cu anularea amortizării- valoare imobilizării corporale, o va reprezenta ajustarea costului de intrare cu diferența dintre valoarea justă și costul de intrare de la ultima reevaluare.
2. la valoarea contabilă brută-valoarea imobilizării corporale va fi înscrisă la valoarea rezultată dintre, produsul coeficientului menționat mai sus și costul de intrare determinat la ultima reevaluare, din care se va scade ultima componentă (costul de intrare al ultimei reevaluări).

Reevaluările trebuie făcute cu suficientă regularitate, astfel încât valoarea contabilă să nu difere substanțial de cea care ar fi determinată folosind valoarea justă de la data raportării. Frecvența reevaluărilor depinde de modificările valorii juste a imobilizărilor. Clasele de imobilizări a căror valoare justă suferă modificări semnificative și fluctuante, se reevaluează anual, iar clasele de imobilizări cu modificări nesemnificative ale valorii juste – o dată în 3–5 ani.

Fundamentarea deciziilor, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt, presupune informații reale, care să reflecte imaginea fidelă a valorii imobilizărilor corporale. Acest lucru nu este posibil decât în situația în care entitatea este supusă unui proces pertinent de audit.

Potrivit Legii, privind activitatea de audit [10, art.2], prin audit, se subînțelege examinarea independentă a rapoartelor financiare anuale, a rapoartelor financiare anuale consolidate și a altor informații, aferente acestora, ale entității auditate pentru exprimarea unei opinii profesionale a auditorului asupra corespunderii lor, sub toate aspectele semnificative, cerințelor stabilite față de aceste rapoarte. Totodată, auditul este definit, sub aspect general și conceptual, ca o activitate de întreprinzător, care constă în prestarea de servicii profesionale, efectuate pe bază de contract, pentru exprimarea opiniei asupra veridicității rapoartelor financiare în conformitate cu reglementările în domeniu.

Orice antreprenor individual sau statul prin intermediul instituțiilor publice este interesat să cunoască riscurile afacerii în care își plasează capitalul, metodele și politicile de amortizare a investiției făcute, corespondența contabilitate – fiscalitate și implicațiile acesteia asupra afacerii, astfel încât riscul de denaturare a situațiilor financiare să fie minim. În acest context, lipsa auditării imobilizărilor corporale face din audit principalul informator și garant al investitorului în legătură cu capitalul imobilizat. Pentru ca auditorul să ajungă la concluzii rezonabile, acesta trebuie să obțină suficiente probe de audit adecvate.

Scopul auditului imobilizărilor corporale constă în obținerea dovezilor de audit care să confirme aspectele calitative ale situațiilor financiare: existența, drepturi și obligații, veridicitate, plenitudine, evaluare, măsurare, prezentare și dezvăluire. Sursele de informații pentru auditul imobilizărilor corporale sunt registrele contabile ale imobilizărilor corporale, rapoarte sau acte de evaluare, facturi comerciale, contracte de arendă, locațiune, leasing, fișe de evidență, procese verbale de punere în funcțiune, calculul amortizării, modalitatea de calcul a lor. Deoarece auditul imobilizărilor corporale are ca scop acumularea dovezilor de audit pentru exprimarea unei asigurări rezonabile, auditorul va precua modul de recunoaștere și evaluare inițială a imobilizărilor care se efectuează pe obiecte de evidență, a căror nomenclator se stabilește individual de fiecare entitate în funcție de domeniul și specificul său de activitate.

Pentru verificarea existenței imobilizărilor corporale la entitatea economică, auditorul se va convinge de existența reală a activului și de utilitatea lui în activitatea entității auditate sau dacă imobilizarea se află în procesul creării și nu este destinată vânzării. Alt aspect se va referi la acumularea dovezilor privind posibilitatea obținerii beneficiilor economice viitoare din utilizarea imobilizării și credibilitatea evaluării costului de intrare. Examinarea costului de intrare are ca scop stabilirea faptului dacă această valoare .

La auditul imobilizărilor, în afară de actele normative cu caracter general, este necesar a se conduce de:

- ✓ Catalogul mijloacelor fixe și activelor nemateriale [11];
- ✓ Regulamentul privind evidenta și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale [12];
- ✓ Regulamentul privind inventarierea [13];

- ✓ Regulamentul cu privire la evaluarea obiectelor de proprietate intelectuală [14];
- ✓ Regulamentul cu privire la modul de folosire a mărcilor – proprietate a statului [15].

Auditul imobilizărilor corporale se determină pe fiecare component separat și ținând cont de aspectele calitative ale rapoartelor financiare:

- **existentă** – acumularea dovezilor pentru confirmarea precum că activele materiale procurate de întreprindere se află pe teritoriul întreprinderii și sunt utilizate în scopurile pentru care au fost procurate;
- **drepturi și obligații** – întreprinderea dispune de documentele necesare ce confirmă dreptul de proprietate asupra activelor materiale reflectate în rapoartele financiare;
- **plenitudine** – toate mijloacele fixe ce aparțin întreprinderii sunt luate la evidență, suma amortizării mijloacelor fixe este calculată și reflectată în perioadele de gestiune corespunzătoare; în contabilitate sunt reflectate toate datele aferente ieșirii sau mișcării imobilizărilor corporale, conturile din evidența analitică corespund soldurilor evidenței sintetice și datelor din Cartea Mare și situațiilor financiare.
- **evaluarea** – se verifică corectitudinea formării valorii inițiale a imobilizărilor corporale, corectitudinea înregistrării cheltuielilor și veniturilor aferente ieșirii activelor materiale și amortizării mijloacelor fixe în conformitate cu prevederile legislației fiscale;
- **prezentarea și dezvoltarea** presupune că întreprinderea a clasificat corect mijloacele fixe în situațiile financiare și în anexele la acestea. Situațiile financiare trebuie să conțină informație aferentă clasificării mijloacelor fixe pe anumite grupe (categorii) de obiecte, despre suma amortizării acumulate, metodele de calculare a amortizării și mărimea amortizării calculate în perioada de raportare, date despre capitalizările de dobândă, аренда finanțată, activele necesare casării.

Obiectele evidenței în cadrul auditului imobilizărilor corporale servesc soldurile și operațiile aferente conturilor: 121 „Imobilizări corporale în curs de execuție”, 122 „Terenuri”, 123 „Mijloace fixe”, 124 „Amortizarea mijloacelor fixe”, 127 „Deprecierea imobilizărilor corporale în curs de execuție”, 128 „Deprecierea terenurilor”, 126 „Deprecierea mijloacelor fixe”, 721 „Cheltuieli cu active imobilizate”, 621 „Venituri din operațiuni cu active imobilizate”.

Un rol important în auditul imobilizărilor corporale o reprezintă mijloacele fixe. Principalul document în care se tine evidenta mijloacelor fixe este, de regulă, fișierul sistematic al mijloacelor fixe. Pentru a se face un studiu relevant al auditului mijloacelor fixe trebuie să se înțeleagă conținutul fișierului sistematic al mijloacelor fixe. Fișierul este format dintr-un set de fișe de inventar (set de evidente), câte una pentru fiecare obiect de mijloace fixe aflate în proprietatea întreprinderii. Fiecare fișă de inventar conține informații descriptive, data achiziționării, costul inițial, amortizarea aferentă exercițiului în curs și amortizarea cumulată a activului în cauză. De asemenea, fișierul sistematic conține și informații privind mijloacele fixe achiziționate și cedate în cursul exercițiului contabil. Auditorul în mod obligatoriu verifică corectitudinea următoarelor obiective prezentate în figura 2:

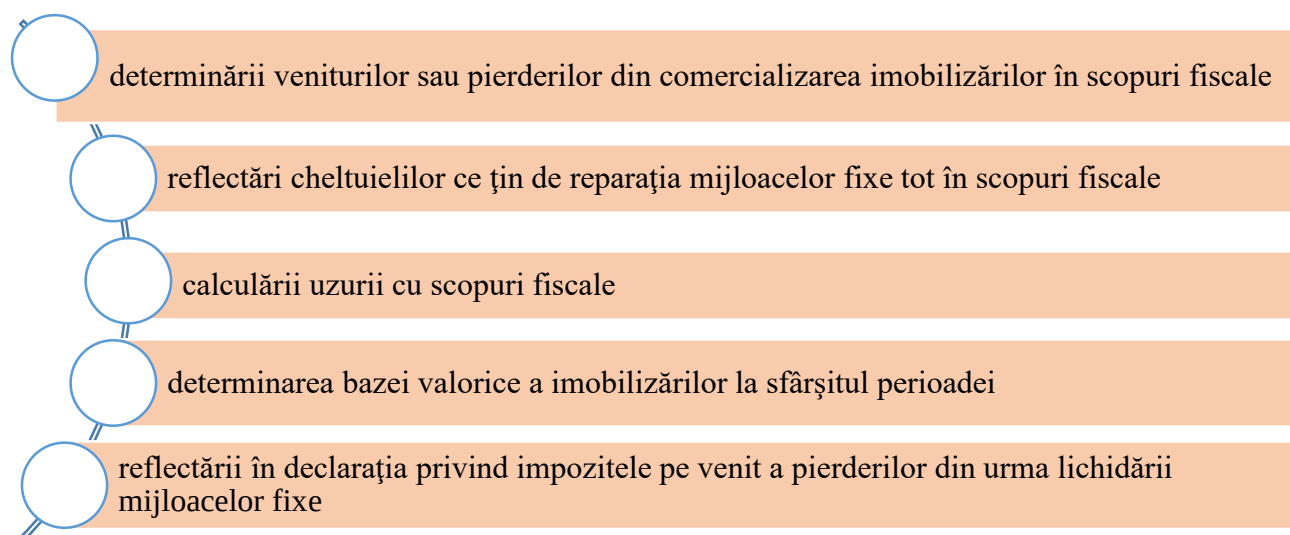


Figura 2. Obiective verificate sub aspectul corectitudinii

Elaborat de autor

În urma acestor reconcilieri, auditorul culege probe de audit suficiente și juste referitoare la afirmațiile (asertiunile sau declarațiile) formulate de conducere prin intermediul situațiilor financiare cu privire la imobilizările corporale.

Întru concluzie, putem menționa, că modificările actuale din SNC, inclusiv și în SNC „Imobilizări necorporale și corporale” va asigura comparabilitatea informațiilor economica-financiare atât la nivel național cât și internațional. În urma armonizării SNC la legislației internațională (Directive Europene, IFRS), face informația contabilă mai accesibilă și comparabilă investitorilor străini. În ceea ce privește procedura auditării imobilizărilor corporale se poate evidenția, că este o activitate de asigurare a acurateței informaționale, care este solicitată prin lege, ca obligatorie pentru anumite entități din rațiuni de interes public semnificativ. Remarcând, că nu există o procedură unitară de audit considerăm că ar fi necesară implementarea unei proceduri de audit, care să aibă la bază principii fundamentale prevăzute în Standardele Internaționale de Audit.

Bibliografia:

1. NEDERIȚĂ A. Comentarii privind conținutul modificărilor de bază operate în SNC „Imobilizări necorporale și corporale” și modul de aplicare a acestora. În: Contabilitate și audit, 2019, 11.
2. ȚIRIULNICOVA N. Recunoașterea și evaluarea inițială a imobilizărilor corporale conform SNC noi. În: Contabilitate și audit, 2014, nr. 2.
3. MIHAILA S., BUSUIOC M., Accounting treatment of fixed assets according to IAS 16 and NAS. practical and comparative aspects În: European Journal of Accounting, Finance & Business. Suceava, România, Volume X/2019, Issue (XX) / June 2019, ISSN: 2344 - 102X, ISSN-L: 2344 - 102X.
4. Cadrul general conceptual pentru raportarea financiară.
<http://www.mf.gov.md/actnorm/contabil/standartraport>
5. SNC „Imobilizări necorporale și corporalele - <http://mf.gov.md/actnorm/contabil/standartnew>.
6. IAS 16 „Imobilizări corporale”. În: <http://mf.gov.md/actnorm/contabil/standartraport>.

7. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 iunie 2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013L0034&from=NL>
8. Ordinul nr.48 din 12.03.2019 cu privire la aprobarea modificărilor la Ordinul ministrului finanțelor nr.118/2013, În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 22.03.2019, nr. 101-107.
9. POPOVICI M., Aspecte problematice privind evaluarea contabilă a imobilizărilor corporale, p.105 În: Conferința Științifică Internațională „Contabilitatea și profesia contabilă în era provocărilor”, ASEM, 5-6 aprilie, Chișinău, 2017. p. 101-106.
10. Legea privind activitatea de audit nr.61 din 16.03.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 117-126 din 10.08.2007.
11. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.338 din 21.03.2003 cu privire la aprobarea Catalogului mijloacelor fixe și activelor nemateriale. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 04.04.2003, nr. 62-66.
12. Hotărârea Guvernului nr. 289 din 14.03.2007 cu privire la Regulamentul privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 23.03.2007, nr. 39-42.
13. Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr.60 din 29.05.2012 cu privire la Regulamentul privind inventarierea, În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 10.08.2012, nr. 166-169/953.
14. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.783 din 30.06.2003 Regulamentul cu privire la evaluarea obiectelor de proprietate intelectuală. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 08.07.2003, nr. 138-140.
15. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.852 din 16.08.2001 cu privire la Regulamentul cu privire la modul de folosire a mărcilor – proprietate a statului. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 18.08.2001, nr. 100-101.

SECTION II

Development of the financial system: problems and perspectives

SECȚIUNEA II

Dezvoltarea sistemului financiar: probleme și perspective

ÎNVĂȚĂMÂNTUL DE TOATE NIVELURILE – PRIORITATE NAȚIONALĂ A R. MOLDOVA PENTRU CÂTEVA DECENII

Mihai PATRAȘ

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The present work exposes the structural Analysis by matters of economists preparation in the high schools institutions after its liberalization and after "Bologna system" application. It is mentioned that besides some new possibilities of improvement, contemporary were introduced several new disciplines, which removed or decreased the hours for other traditional, but specially useful, disciplines, that contribute to the formation of the economist figure as such. It is shown the necessity of inventorying the situation, namely the substantial reduction of the number of disciplines, excluding auxiliary or duplicating ones, and at the same time correspondingly increasing the time fund for the basic disciplines (Statistics, for example). It is also necessary to introduce new disciplines (like the Economy of the Republic of Moldova). This would contribute to the increase of the professionalism of the graduates and to the increased "demand" of them by the economic entities.

Keywords: accounting, economic disciplines, finance, improvement of specialists training, management, quality of training, specialists in the field of economics.

În ultimele două decenii și jumătate în domeniul învățământului de toate nivelurile din R.Moldova au avut loc multe procese nefavorabile, care în ultimă instanță au condus la diminuarea gradului de pregătire a specialiștilor, reducerea atractivității școlii superioare pentru o bună parte a tinerilor. Printre cele mai grave neajunsuri și greșeli cu consecințe negative pe termen mediu și lung, ce au fost comise în domeniul învățământului în perioada de după 1991, în viziunea noastră, au fost următoarele:

1. **Transformarea, în mare măsură, automată a majorității fostelor școli medii în licee.**(începând chiar cu 1991). Aceasta a discreditat semnificativ învățământul liceal, fiindcă imediat a crescut rapid și nejustificat gradul de cuprindere a tinerilor (până la 80-90% dintre toți absolvenții claselor a IX, inclusiv a celor cu pregătire indecentă) cu „studii liceale”. Drept urmare, **nivelul mediu** de cunoștințe/ de pregătire a absolvenților liceelor a decăzut brusc, fiindcă a fost abandonată total **selectarea celor mai buni tineri**⁴. Deși formal învățământul de nouă ani este obligatoriu, efectiv, după reforma de mai sus, **cel liceal treptat a devenit aproape obligatoriu**, cauzând cheltuieli nejudicioase (de fapt, pierderi) pentru buget, pentru întreaga societate.

Pentru a avea o imagine generală a gradului menționat de discreditare a învățământului liceal, putem să facem o comparație logică: în ce măsură nivelul de pregătire generală a tinerilor de 19 ani, absolvenți de licee de după „liceizarea” aproape totală (din anii 1990) a fostelor școli medii pot fi comparați cu absolvenții de aceeași vârstă (cca. 19 ani) a fostelor școli pedagogice, medicale, diferite tehnicumuri și alte școli de învățământ mediu special (după 8 clase, plus ulterior 4 ani de studii). Este evident, că majoritatea absolută a absolvenților liceelor („media pregătirii”) **a fost și rămâne net inferioară comparativ cu același indicator („media cunoștințelor”) al absolvenților tehnicumurilor, școlilor pedagogice, de medicină etc.** Drept dovadă, aceștia din urmă în proporție de aproape „100 la

⁴ În licee, cu atât mai mult în școala superioară, nu poate fi aplicat nici „principiul lui Lăpușneanu” – „proști, dar mulți”, nici cel al lui Macareno, potrivit căruia „**elevul slab trebuie ajutat, cel tare se va descurca singur**”. Orientarea în învățământul de performanță trebuie să fie efectuată, în primul rând, cu referire la cei mai buni. Învățământul liceal și cel superior nu poate și nu trebuie transformat într-o binefacere. Foarte multe cadre didactice „închid ochii” atunci, când se discută aspectele calității, fiindcă datorită „calității proaste” ei pot supraviețui.

100” se includeau în procesul de activitate („de rambursare către stat a cheltuielilor pentru învățământ”) fiind respectiv salarizați, în timp ce majoritatea absolvenților liceelor efectiv nu au fost și nu sunt capabili să realizeze **independent o careva o activitate intelectuală** reală/ utilă, chiar elementară (necesară societății) și remunerată. Pentru a-și genera acest mare „rău” pe termen lung (promovat de primii reformatori ai învățământului) statul a cheltuit și mai cheltuiește zeci mil. de lei anual.

2. O altă eroare (să nu spunem mai dur) din domeniul învățământului a fost liberalizarea totală a învățământului superior, care de pe la sf. sec. XX în mare măsură a încetat să mai fie „superior”. Avem în vedere creșterea rapidă, neproportională și nejudicioasă a a.n. instituții de învățământ superior „private” (nestatale). Până la sfârșitul anilor 1990 – începutul anilor 2000, licențe de activitate dețineau cca. 60 de astfel de instituții, în care erau înscriși cca. 130-140,0 mii de tineri (preponderent doar „deținători” de bilete studentești). Dacă ținem cont de faptul, că până la adoptarea **Declarației de Independență** la o populație în creștere (în 1990-91 a ajuns până la 4,3 mil. loc.) în R.Moldova funcționau 12-14 instituții de învățământ superior, ce au evoluat pe parcursul a patru decenii și jumătate, în care învățau cca. sau ceva peste 50,0 mii tineri selectați prin concurs (uneori destul de semnificativ, până la 5-10 candidați pentru 1 loc bugetar), atunci creșterea într-un timp scurt a numărului „studentilor” de cca. 3 ori (!), iar a instituțiilor de învățământ de 4-5 ori (!) nu poate fi apreciată ca un fenomen pozitiv, ca o dezvoltare, ca un progres al învățământului în R.Moldova. Din contra, în condițiile reducerii anuale a populației (și a „ofertei” de liceeni, mai ales după a.2000), a nivelului mediu de instruire a tinerilor în licee⁵, a unui contingent relativ constant (sau în creștere nesemnificativă) de cadre didactice **de înaltă calificare (cu titluri și grade științifico-didactice)**, lipsei de condiții corespunzătoare de studii (spații, echipament/ utilaj, literatură/ surse informaționale etc.) etc., creșterile cantitative în cauză nu reprezintă procese pozitive, ci mai mult negative, artificiale. Pregătirea intelectuală a tinerilor peste minimul oficial/ legal (cel de 9 clase), în mod obligatoriu, trebuie să **fie bazată pe selecție**, în caz contrar procesul respectiv va reprezenta doar o irosire de resurse financiare, materiale, intelectuale, de timp etc., indiferent că acestea sunt efectuate de la buget sau „din cont propriu”. Cunoșcând situația din domeniu, putem afirma, că majoritatea instituțiilor apărute în perioada de după 1991 nu sunt preocupate de pregătirea „specialiștilor”, ci mai mult cu dezorientarea și dezinformarea tinerilor din cauza desconcentrării studiilor. Ele (instituțiile în cauză) **nu pot pretinde ca ar (putea) rezolva probleme, ce nu pot fi soluționate de instituțiile „de stat”**. E știut faptul, că **scopul real al instituțiilor „superioare” nestatale este obținerea profitului** de către managerii respectivi (mai puțin de jumătate dintre absolvenții respectivi se pot aranja în câmpul muncii, restul completează armata șomerilor sau emigrează, unde foarte puțini activează pe specialitate).

3. Aplicarea sistemului de la Bologna, probabil, a avut scopuri bune, bazate pe etapizarea învățământului superior (ciclul I și II), respectiv **pe selecție**, pe creșterea cerințelor/ cunoștințelor odată cu continuarea studiilor. Însă din cauza pretinselor autonomii universitare, când de autonomii au beneficiat majoritatea „neuniversităților” și „neacademiilor” (apărute ca „ciupercile după ploaie” începând cu sfârșitul anilor 1990, apoi o parte dispărute în anii 2000), **programele de studii au suferit o degradare enormă aproape la toate disciplinele fundamentale, existente anterior**. Pentru

⁵ Anual o parte dintre cei mai pregătiți absolvenți ai liceelor noastre pleacă la studii în afara R.Moldova. **Numărul acestora nu este în scădere** și nu poate fi stopat sau reglementat în mod administrativ.

argumentarea acestei concluzii aducem următoarele fapte din domeniul economiei⁶. Analiza retrospectivă a nomenclatorului de discipline, precum și a programelor de studii (curriculei) pe specialități ne arată, cel puțin, următoarele.

a). În primul rând, până la liberalizarea învățământului din anii 1990, din totalul fondului de timp, utilizat la pregătirea economiștilor (cu studii superioare la **toate specialitățile cu profil economic**), cca. 3/4–4/5 (3 ani din 4 ani sau 4 ani din totalul de 5 ani de studii) era utilizat **pentru predarea aceluiași discipline comune**: matematică superioară, inclusiv teoria probabilităților, statistică (teoretică, economică și de ramură), economie politică, istorie economică, geografie economică/ repartizarea forțelor de producție, alte discipline economice pe sectoare de activitate (industrie, agricultură, construcții, transport, sectorul financiar-bancar, asigurare tehnico-materială, comerț, inclusiv exterior etc.), limba străină, contabilitate, filozofie etc. Deci, pentru însușirea specialității propriu-zise se aloca între 1/5–1/4 din fondul total de timp (cel mult 2-3 semestre din cele 8-10). Cu alte cuvinte, dacă durata studiilor constituia 5 ani (respectiv, 4 ani la unele specialități), atunci timp de 4 ani sau 8 semestre, respectiv pentru studiile de 4 ani (3 ani sau 6 semestre) tinerii erau cu programe și examene (sau colocvii) **comune pentru absolut toate specialitățile economice existente atunci (!)**. Așadar, orice specialitate/ specializare universitară nouă putea fi creată oricând, dar **nu mai târziu, decât ultimul an de studii (al cincilea sau, respectiv, al patrulea)**. Implementarea sistemului de la Bologna de către FȘE a USM, precum și majoritatea altor instituții a condus la o eroare gravă. Mai multe discipline economice, care s-au format, s-au dezvoltat și au evoluat treptat cu anii, dacă nu chiar cu deceniile, după reformă (din anii 2000), ori **au dispărut în mod subiectiv și neprofesionist, ori fondul de timp alocat predării/ studierii lor s-a micșorat (nejustificat) esențial**. Doar un singur exemplu grăitor. Dacă până la 1991 studenților FȘE a USM, dar și în alte instituții cu profil economic „statistica”, o disciplină de bază, extrem de utilă la pregătirea specialiștilor cu adevărat calificați în domeniul economiei, li se predă pe parcursul a 3-4 semestre (inclusiv „Teoria generală a statisticii”/ Statistica teoretică, Statistica economică și Statistica de ramură, în total studenții susțineau, de regulă, 3 examene și un colocviu), atunci acum ea (Statistica) se studiază doar într-un singur semestru (!). În total **la toate specialitățile economice** (inclusiv financiar-bancare etc.) pe parcursul anilor de studii universitare până la 1991 se predau până la 45-50 de discipline⁷ (pentru fiecare dintre ele existau și manualele corespunzătoare, **plus programele unice**, elaborate de câțiva (4-6) dintre cei mai recunoscuți prof. univ. din domeniu).

Aplicarea neconformă a „sistemului de la Bologna” în R.Moldova a condus la o situație total inacceptabilă: în cadrul programelor de studii ale tuturor specialităților existente în cadrul FȘE a USM (cca. 15 la număr, ciclurile I și II) sunt incluse peste **200 de discipline**, majoritatea dintre ele (peste 100) repetându-se și/sau suprapunându-se. Dintre acestea doar câteva se predau 2 semestre. Adică, „importanța” majorității disciplinelor, evaluată în ore reale (prelegeri și seminare/ practici), este aproape identică ! Iar aprecierea lor în „credite” este, după noi, efectiv subiectivă.

Adică multiple discipline, după noi, artificial apărute în ultimul deceniu, ce se suprapun în mare măsură sunt apreciate aproape în mod egal, prin alocarea de timp real, cu cele câteva discipline clasice,

⁶ Menționăm însă, că probleme similare în proporții mai mici sau mai mari, există în toate domeniile de pregătire universitară din R.Moldova.

⁷ Așa cum am mai menționat și cu alte ocazii, fondul de timp, ce constituia atunci un semestru de studii, era cu cca. 15-20% mai mare, decât cel actual, de ex., se învăța 6 zile pe săptămână. Menționăm, că în majoritatea instituțiilor de învățământ superior de prestigiu cu profil economic de peste hotare, statistica este o disciplină cheie și se predă mai mult de 2 ani.

care au mai rămas, dar deja cu un număr redus de ore (comparativ cu situația precedentă, de până la reformă). Pe de altă parte, unele discipline fundamentale, care formează specialistul economist, au fost reduse sau înlăturate; de ex., statistica economică, statistica de ramură etc. – substanțial reduse, geografia economică/ repartizarea forțelor de producție, economia principalelor ramuri/ sectoare de activitate, istoria economică, economia statelor dezvoltate etc. – excluse.

b). Mai mult ca atât, pe parcursul retrospecției „post Bologna”, careva manageri aproape anual au tot modificat lista disciplinelor predate. (Doar subsemnatului i s-au „scos” în doar câțiva ani trei discipline importante/ de bază – „Politica monetară și de credit”, „Relații valutare-financiare internaționale”, „Organisme financiar-monetare internaționale”, predate în lumea civilizată, precum și un curs special „Gestiunea cursului valutar”, predat masteranzilor). Instabilitatea în cauză nu a permis și nu permite asigurarea unei comparabilități în timp (a pregătirii specialiștilor), precum și în spațiu (între instituții de învățământ) a calității pregătirii absolvenților în cauză. De asemenea, cadrele didactice mereu au fost puse în situația când trebuiau să tot elaboreze prelegeri, programe/ curricule etc. noi (mai „moderne”, dar, de fapt, artificiale, care ulterior despăreau). Aceasta de asemenea negativ influența asupra nivelului de pregătire profesională a studenților. Respectiv nu a contribuit la asigurarea disciplinelor cu literatura didactică necesară.

c). Sub pretextul „autonomiilor universitare” (în majoritatea cazurilor autonomii pentru mulți **nemeritate**) „universitățile” și „academiile”⁸ au elaborat **curricule proprii** diferite unele de altele (pe instituții) la aceeași/ aceleași discipline, pentru aceeași specialitate. Deci, aici deloc nu se respecta și nu se respectă principiul comparabilității conținutului acelorași prelegeri și practici între studenții aceleiași specializări din diferite instituții (de ex., în cadrul ciclurilor I și II sau, anterior, de 5 ani). Adeseori curriculele „disciplinelor rămase” (dintre cele „vechi”) nu cuprind subiecte de importanța majoră. La una și aceeași specialitate, dar în diferite instituții de învățământ, în mare măsură se predau discipline diferite. Mai mult ca atât, la aceeași specialitate în cadrul FȘE se pot preda discipline diferite pentru același semestru, dar în ani de studii diferiți !

Reieșind din cele menționate, mai jos **propunem un sistem de măsuri îndreptate spre îmbunătățirea procesului de pregătire a specialiștilor cu studii superioare, creșterea atractivității FȘE a USM etc.**

În primul rând, e necesar de stabilit lista specialităților și a specializărilor, în cadrul cărora urmează a fi pregătiți studenții (inclusiv masteranzii) FȘE. Aceasta este important în lumina viitoarei retrageri treptate firești (din cauza reducerii contingentului de studenți etc.) a licențelor de activitate unor instituții (în primul rând, a celor „private”). De exemplu, considerăm că în cadrul specialității „Finanțe și Bănci” **în mod artificial a fost exclusă specializarea „Bănci”, una dintre cele mai importante la etapa actuală (în toate țările dezvoltate ale lumii).** De asemenea, e necesar de deschis, cel puțin, o specialitate principial nouă, în cadrul căreia ar putea fi formate cadre didactice pentru **familizarea**

⁸ La aceste categorii noi atribuim acele pretinse instituții, ce nu corespund unor cerințe minime calificaționale. De ex., o facultate, în viziunea noastră, trebuie să aibă, **cel puțin**, trei catedre/ departamente în care să activeze minim **5-7 titulari** cu grade științifico-didactice, inclusiv un prof. univ. sau cca. 8-10 titulari cu grad științifico-didactic, dacă nu au nici un prof. univ. Respectiv, **o instituție de învățământ superior poate exista**, dacă în componența sa are, **cel puțin, 3 facultăți**. Așadar, o potențială instituție de învățământ superior ar putea pretinde la licență de activitate, dacă ar avea **minim 50-60 cadre didactice titulare** cu grad științifico-didactic, inclusiv până la 10 prof. univ. Cerințe minime urmează a fi stabilite și pentru numărul de studenți, suprafețe (m²) ale aulelor de studii, biblioteci, manuale, echipament etc.

liceenilor cu domeniul economic⁹.

Într-al doilea rând, conducerea FȘE, dar și a USM etc. în întregime (problema, de fapt, există la toate facultățile în toate instituțiile) urmează a **reinventaria lista** existentă a disciplinelor incluse în curriculele universitare ale studenților ciclului I și II. În acest sens trebuie să fie analizate detaliat (pe teme și subiecte) fiecare disciplină cu scopul de a exclude multiplele discipline artificial apărute. Potrivit estimărilor noastre, așa cum am menționat mai sus, actualmente sunt peste 100 (!) astfel de discipline (la facultățile și specialitățile economice) inventate în ultimii ani. (Lista acestor discipline va putea fi întocmită în baza analizei detaliate a disciplinelor existente.

3. În baza celor expuse mai sus, se impune restructurarea torentelor, în cazul nostru, ale FȘE (dar nu numai) în așa fel, ca pe parcursul a, cel puțin, **primelor 3-4 semestre de studii** toți studenții facultății (unei facultății) **să studieze aceleași discipline comune** (economice etc.). Formarea, începând cu anul I de studii, a torentelor mixte (la prelegeri, la mai multe specialități) cu până la 75-100 studenți (3-4 grupe, nu mai mult) în torent, ar permite reducerea numărului de unități didactice (cu 15-25%), respectiv banii economisiți în acest fel ar putea fi utilizați la creșterea salariilor etc. În cazurile, în care sunt posibile comasările, nu este judicios ca una și același disciplină să fie predată la „torente” din doar 25 studenți (care formal „țin de altă specialitate”). Urmează a fi și selectate disciplinele comune (cele mai importante) predate în primele trei (sau patru semestre), **în baza cărora se formează specialistul în domeniul economiei** (ca atare). Trebuie înțeles un lucru: înainte de a pregăti finanțiști, contabili, bancheri, specialiști în marketing etc. etc. FȘE trebuie să pregătească economiști de înaltă calificare, având la baza discipline importante.

Mai menționăm, că majoritatea absolută a liceenilor atunci, când depun documentele pentru a fi admiși la o anumită specialitate (economică, în cazul nostru), nu dețin suficiente informații despre ea (viitoarea lor specialitate). De cele mai multe ori aceștia/ tinerii se bazează, în cel mai bun caz, pe niște informații foarte aproximative (**din auzite**) sau pur și simplu prezintă documentele „la întâmplare” (sau în funcție de finanțarea de la buget)¹⁰.

Pe parcursul semestrelor I-III/IV, aplicând propunerea de mai sus, studenții se vor familiariza mai detaliat cu viitoarea lor specialitate și cu cele învecinate, **respectiv alegerea specialității după această perioadă (de 3-4 semestre) va fi cu mult mai argumentată și mai judicioasă**. Aceasta-i justificat și din următoarele puncte de vedere: în cazul necesității formării unei noi specialități, drept consecință a necesităților economice, ea (specialitatea nouă) poate fi operativ înființată, într-un singur an, pe parcursul căruia ar fi predate doar disciplinele de specialitate. Așadar, **înscrierea studenților an. I la o anumită specialitate (concretă), potrivit propunerilor noastre, va fi în mare măsură convențională și doar provizorie**. În funcție de mai mulți factori (necesitățile agenților economici, posibila „atrageră” la USM a unor instituții în curs de dezvoltare etc.) ar trebui de examinat problema deschiderii de alte noi specialități (la ciclul I și/sau II). La ciclul II vor domina disciplinele de specialitate. Pe parcursul a.c. de studii urmează a fi realizată inventarierea disciplinelor predate (structura acestora pe teme, subiecte concrete), respectiv înlăturarea pseudodisciplinelor.

În mod special dorim să atragem atenția studenților care-și aleg drept profesie cea **de manager**.

⁹ Acest subiect îl abordăm încă din 1991 [1, p. 49]. Atunci răspunsul Ministerului a fost: nu suntem pregătiți. De atunci au trecut 29 de ani.

¹⁰ Repartizarea locurilor finanțate de la buget în primul semestru poate fi realizată în funcție de media notei din atestat, iar după fiecare semestru, ulterior – în funcție de nota la examenele fiecărei sesiuni de iarnă/ de vară.

Din experiența științifico-didactică, managerială acumulată, suntem de părerea că majoritatea doritorilor de a învăța la specialitatea „management” nu au calitățile necesare acestei profesii (deși, după cum ne demonstrează practica, ei nu știu despre aceasta). Selectarea acestora după primul an sau cel de-al doilea an de studii, inclusiv cu ajutorul cadrelor didactice antrenate la pregătirea lor, ar contribui real la formarea mai calitativă a viitorilor manageri economici.

Deosebit de importantă ar trebui să devină specialitatea nouă, propusă de noi, **„Învățământul economic”** (profesor de economie). Esența acesteia constă în următoarele. În liceele din UE, inclusiv din România (încă din anii 1990), se studiază pe parcursul a trei ani (cl. X-XII) științele/ disciplinele economice. Extinderea studierii economiei în cadrul pregătirii liceenilor poate fi realizată numai, dacă vor exista cadrele necesare (calificate). **USM, după noi, este cea mai potrivită instituție de învățământ superior în cadrul căreia ar putea fi formați învățătorii/ profesorii respectivi (pentru licee).**

Afară de aceasta, dacă comparăm ciclul sau „durata de pregătire” a economiștilor, pe de o parte, și, de exemplu, cea a matematicienilor, pe de alta, constatăm următoarele „decalage” abisale:

a) matematicienii au studiat/ studiază pe parcursul învățământului primar, secundar, liceal (12 ani) diferite discipline din domeniu (aritmetica, geometria, algebra, planimetria, stereometria, trigonometria, algebra liniară cu elemente din matematica superioară – limitele, derivatele etc.) de 12 ani, în timp ce economiștii actuali de la noi nu se bucură de o atare **pregătire preliminară**;

b) toate cunoștințele **matematice** din învățământul preuniversitar **rămân valabile** și pentru studiile universitare, precum și pe parcursul întregii activități ulterioare, oriunde ar lucra specialistul în cauză, adică „informațiile matematice” sunt mai „conservatiste”, mai stabile în timp.

Așadar, specialistul economist după absolvirea universității (ciclul I) „are în spate” doar trei ani de studii în domeniu, în timp ce matematicianul – 15 ani ! Afară de aceasta, o parte din cunoștințele economice poartă un caracter cu mult mai dinamic, cu anumite (poate chiar foarte semnificative) variații în spațiu și timp.

În ultimii 25-30 ani tematica de bază cuprinsă în disciplinele universitare la facultatea/ facultățile de matematică (nu ne referim doar la USM) nu a suportat modificări radicale („revoluționare”) a conținutului. Potrivit estimărilor specialiștilor din domeniu, în esență ea a rămas preponderent aceeași. Posibilele schimbări neesențiale au ținut mai mult de formă și nu de conținut. Așadar, putem constata un „conservatism” firesc, o valabilitate durabilă/ pe termen lung a cunoștințelor/ informațiilor din acest domeniu.

Referitor la domeniul economic, situația este cu totul alta. În timpul economiei comuniste/ socialiste/ totalitariste/ centralizate (până în anii 1990-1991) la baza pregătirii specialiștilor era un set de discipline (multe dintre ele – cca. 1/3–1/2) absolut inutile, chiar dăunatoare, ce țineau de regimul respectiv artificial și provizoriu: economia politică a socialismului, finanțele țărilor socialiste, circulația monetară și creditul țărilor socialiste, economia sau geografia economică a țărilor socialiste, a.n. comunism științific (!?), a.n. materialism istoric (!), a.n. istoria partidului comunist (bolșevic) (!?), bugetul de stat al URSS și a țărilor socialiste, finanțele ex-URSS etc., dreptul sovietic, ateismul etc. Unele dintre ele (de ex., a.n. comunism științific) aveau și un statut special (superior), de care adeseori depindea soarta studentului (nu și profesionalismul lui). **Normele didactice ale „profesorilor” respectiv erau chiar inferioare (!) celor obișnuite.** Toate acestea, spre satisfacția specialiștilor adevărați, au dispărut pentru totdeauna din programele universitare post-comuniste. Ele au fost substituite cu altele noi, inexistente anterior în spațiul nostru.

Disciplinele predate acum după acceptarea (în Constituție) economiei de piață, în proporție de peste 3/4–4/5, se deosebesc de cele existente anterior (de până la transformările radicale). Mai mult ca atât, au apărut zeci de discipline noi (pentru spațiul românesc, dar care în țările civilizate existau și până atunci), extrem de utile în procesul de formare a specialistului economist ca atare. Nu putem vorbi despre existența unor deosebiri de esență în pregătirea matematicienilor (sau fizicienilor etc.) în diferite spații, de ex., la Chișinău, pe de o parte, și Iași, Cluj sau București, Cernăuți sau Moscova, pe de alta (geografia comparațiilor o putem extinde). În timp ce deosebirile la facultățile de economie a diferitor instituții, din păcate, sunt mai palpante.

Toate acestea ne conduc la concluzia univocă că demult, de peste 2 decenii, e necesar de a începe predarea disciplinelor economice în cadrul liceelor (cl. X-XII) **în calitate de discipline obligatorii**. Aici pot fi două scenarii: a). predarea unor discipline generale economice (de ex., Bazele științei economice; Istoria economică; Geografia economică și repartizarea forțelor de producție; Economia UE; Integrarea europeană; Economia Republicii Moldova); sau b). afară de predarea la nivel general a științelor economice, pot fi clase sau licee specializate cu predarea mai aprofundată a unor discipline economice. Este paradoxal faptul, că există licee cu profil sportiv, cu profil lingvistic sau real etc., dar nu există licee cu profil economic. **În viziunea noastră, economia este principalul domeniu de activitate: practic, științific, didactic etc.** Pentru domeniul economic se acordă cel mai mare premiu științific – Premiul Nobel; **toate domeniile științei și practicii, în ultimă instanță, depind de economie, de nivelul ei de dezvoltare;** un economist performant poți deveni doar dacă afară de domeniul economic, propriu-zis, cunoști decent și matematica (inclusiv superioară), geografia (în primul rând, economică și politică), informatca, istoria, politica, dreptul¹¹, logica, o limbă străină (cel puțin) etc. și, dacă ai o memorie foarte bună și o capacitate de muncă sporită.

Anume în scopul acoperirii acestei părți a programelor liceale ar trebui deschisă în cadrul FȘE specialitatea didactică „Învățământul economic” sau „Profesor/ învățător/ preparator de discipline economice”.

4. Considerăm deosebit de important, ca în partea ce ține de predarea disciplinelor comune (cu aceeași denumire concretă) la specialitățile economice (v.p.2) **să existe și curricule universitare comune/ model, elaborate de Comisiile de specialitate înființate pe lângă minister** din câțiva specialiști (până la 4-5 prof. și/sau conf. univ. cu experiență în domeniu pentru o specialitate sau două) din cadrul instituțiilor de bază (USM, ASEM, de ex.). Curriculele în cauză ar putea servi drept bază pentru elaborarea manualelor sau suporturilor de curs pentru toate instituțiile, unde există specialitatea în cauză.

5. Pentru început, programele (curriculele) la disciplinele de bază, predate tuturor studenților, ar trebui elaborate cu atragerea a mai mulți profesori (nu doar a unui responsabil de discipline), pentru a evita dublările și pentru a nu omite problemele/ temele cheie. Ideal ar fi, așa cum am menționat mai sus, dacă aceste programe ar fi unice (într-o singură variantă) pe R.Moldova și confirmate la ministerul de resort. De fiecare dată, ar trebui menționate disciplinele „înrudite”, precum și teza, că „prezenta curiculă a fost elaborată cu luare în considerație a curriculelor ... ” (se enumără disciplinele care s-ar putea intersecta cu disciplina dată).

Ele nu ar trebui modificate prea des, posibil doar actualizate, în caz de strictă necesitate.

¹¹ În foarte multe țări există instituții de învățământ superior mixte **de Economie și Drept**.

Discutarea lor la Consiliul facultății ar trebui să fie una reală și nu doar formală (cu votarea mecanică). Posibil, că ar putea fi aplicată și o modalitate de avizări din partea unor prof. (de ex., UAIC) de la Iași,

6. Cu peste 30 ani în urmă în RM, la fel ca în alte noi state independente/ NSI, a fost adoptată legislația lingvistică. **Toți tinerii, care actualmente învață în instituțiile de învățământ superior de la noi, s-au născut în perioada de după adoptarea Declarației de Independență.** În școlile și liceele alolingve elevii/ liceenii studiază limba română, cu toate acestea până în prezent mai există a.n. grupe ruse (în partea gestionată de autoritățile RM locuiesc, potrivit datelor recensământelor populației din 2004 și 2014, doar cca. 4,0% de ruși), deși, repet, tinerii respectivi pe parcursul a mai mulți ani au studiat limba română și majoritatea dintre cei care au devenit studenți au fost apreciați cu note înalte la această disciplină. De aceea, predarea în „grupele ruse” a unor obiecte (sau comasarea grupelor ruse, acum extrem de mici, cu cele române) în limba română este strict necesară. Aceasta ar mai diminua din agresivitatea (și comportamentul antinațional al unora dintre ei, după absolvirea instituției) respectivă, care-i o consecință a necunoașterii culturii și modului de viață al românilor basarabeni, precum și ar conduce la reducerea costurilor respective, respectiv, sporirea salariilor. În toate fostele republici sovietice acest lucru a fost demult soluționat. USM, ca prima universitate de stat (națională)¹², este obligată să promoveze și politica națională în acest sens. Dacă nici după școala superioară alolingvii din RM nu cunosc limba română, atunci când aceștia au de gând să învețe. Limba patriei trebuie studiată la școală și la liceu, cel târziu, iar la universitate – perfecționată.

Nu consider, că alolingvii **din RM sunt cei mai prost pregătiți** din tot spațiul ex-sovietic. Mai ales dacă ținem cont de faptul, că mulți dintre aceștia cunosc suficient engleza sau o alta limbă de circulație internațională. Atâta timp cât ei nu vor cunoaște limba română, ei nu ne vor „descoperi” și nu vor fi capabili să activeze pentru economia RM (aceștia vor fi participanți activi la protestele antinaționale organizate din exterior). USM nu trebuie să contribuie să pregătească protestatari agresivi.

7. În același timp, începând cu anul II de studii (de ex., sem. III), în scopul cunoașterii decente a unei limbi europene¹³, ar trebui în mod obligatoriu o disciplină să fie predată în limba engleză sau franceză.

8. Ar trebui reglementat transferul studenților dintr-o instituție în alta. Majoritatea absolută a instituțiilor de învățământ superior se află în mun. Chișinău. Avem în vedere următoarele. Acceptarea a unui student dint-o altă instituție poate fi doar **cu titlu de excepție (!)**, adică să aibă o judiciozitate consistentă. O persoană exmatriculată dintr-o instituție, pentru nereușită, nu poate fi înmatriculată în alta (unde el va „reuși” doar contra mită). În acest scop urmează a fi colectată/ sistematizată semestrial, în baza respectivă de date a instituțiilor, lista celor exmatriculați.

9. Evident, că fluxul de studenți „spre România” nu poate fi stopat cu forța, însă el poate fi reglementat prin a) perfecționarea continuă a învățământului nostru, și b) prin explicarea faptului, că în ultimii ani în lunile noiembrie-decembrie se reîntorc în RM o parte dintre cei care au încercat să învețe „peste Prut”, însă rapid se conving că nu au pregătirea necesară.

10. **Salarizarea** domeniului universitar rămâne o problemă importantă. Pentru a avea o impresie despre reducerea relativă a salariului/ a nivelului salarizării cadrelor de cea mai înaltă calificare din

¹² Propunem ca Universitatea noastră să poarte numele marelui savant roman, originar din Basarabia (Mihaileni, Bălți), Eugeniu Coșeriu, lingvist cunoscut în toată lumea de către specialiștii din domeniu.

¹³ Funcționarii publici, în primul rând, conducătorii de toate nivelurile trebuie să cunoască engleza sau franceza, fără de care nu este posibilă o colaborare internațională.

învățământul superior este util să ne aducem aminte despre nivelul remunerării muncii existent până la marile transformări socio-economice. În anii 1980 un prof. univ., șef catedră avea un salariu de 500 rub. (cca. 500 dol. în prețurile de atunci; în prețurile/ condițiile actuale aceasta ar însemna cu mult peste 1000 dol.)¹⁴, iar un ministru – 400 rub. (oficial). Actualmente corelația salarizării dintre cele două categorii este inversă: salariul oficial al ministrului (cca. 13-15 mii lei, iar cu prime – 25-30,0 mii, pentru a.2018) este de, cel puțin, 2-3 ori mai mare, decât cel al prof. univ., șef catedră. E știut, că pentru a deveni prof. univ. sunt necesare mai multe cerințe, unele destul de complicate, după absolvirea cu note înalte a unei instituții de învățământ superior. Durata pe parcursul căreia o persoană cu anumite abilități (în domeniul economiei, în cazul nostru) poate deveni prof. univ. constituie 25-30 ani. Adică titlul științifico-didactic în cauză îl poți obține către vârsta de, cel puțin, 50 ani (ignorăm posibilele cazuri, când unii avansează mai rapid). Pentru a deveni însă ministru, uneori nici studiile superioare nu-s obligatorii (am avut și miniștri fără studii superioare). Mai mult ca atât, am avut și prim-ministru fără studii superioare. Sau alt exemplu: am avut ministru cu vârsta de până la 30 ani. Concluzia este evidentă: la actualul curs valutar, salariul prof. univ. ar trebui să crească minim de 2 ori. (Nu vorbim despre salariile din România, care-s de 3-4 ori mai semnificative. Afară de aceasta în proporții mari aceștia sunt atrași în proiecte europene remunerati consistent în mod legal). În acest context amintim, că până la 1990 cel mai mare salariu oficial era stabilit pentru președintele AȘM și nu pentru primul ministru.

Un criteriu de bază al salarizării ar trebui să devină activitatea științifică a cadrului didactic și publicațiile respective. Amintim, că până la 1990 această activitate a fost remunerată (de ex., 1 c.a. echivala cu 30-50 ore didactice)¹⁵.

Considerăm că tarifele pentru prelegeri ar trebui să fie majorate mai adecvat proporțional mărimii torentelor.

Respectiv trebuie ridicat statutul pedagogului, în general. Salariul minim al unui învățător nu trebuie să fie mai mic, decât echivalentul a 300-350 dol. SUA. La specialitățile pedagogice, prin mecanismul burselor și explicațiilor¹⁶, trebuiesc atrași cei mai buni liceeni. În caz contrar, nu putem avea liceeni performanți.

Ne dăm seama, că această problemă nu ține doar de USM. Însă decidenții de rang național pot „deschide” ochii, doar dacă sunt ajutați și dacă sunt dispuși să asculte cercetătorii.

11. Consider că o direcție reală de creștere a rolului și prestigiului FȘE (și a USM) ar fi organizarea anuală a conferințelor științifice comune cu UAIC. De ex., în fiecare primăvară la Iași, iar în fiecare toamnă (octombrie) la Chișinău, cu publicarea materialelor respective.

12. În componența Comisiilor de licență ar fi suficient să activeze 3-4 persoane (și nu 5). 2-3 examinatori sunt mai mult, decât suficient pentru a aprecia prezentarea tezei și răspunsurile studenților respectivi. Afară de aceasta, ar fi posibilă o evaluare/ apreciere mai obiectivă cu economisiri de fonduri (și cu participare reală la examen a membrilor comisiei).

13. Suntem de părerea, că pe parcursul, cel puțin, a 5 ani (ciclul I și II) nu pot fi întreprinse manipulări subiective, voluntariste cu disciplinele (incluse în planurile de învățământ).

¹⁴ De la emiterea sa (în 1792) până în prezent dolarul american s-a devalorizat de peste 100 ori, adică 1 cent din 1792 valora mai mult, decât acum 1 dol.

¹⁵ „Coagularea” colectivelor didactice poate fi realizată prin cercetări comune în cadrul catedrelor/ departamentelor

¹⁶ Un argument-cheie al explicațiilor ar consta în teza ce se conține în denumirea materialului nostru „Învățământul este și va rămâne prioritatea numărul unu a RM pe termen lung”. Respectiv salariile din domeniu vor crește anual și vor fi printre cele mai mari.

14. Se impune revitalizarea Seminarului științific permanent al FȘE cu dreptul de înainta propuneri de ameliorare conducerii R.Moldova (Ministrului Economiei, Ministerului Finanțelor, BNM etc.).

15. Revin la o propunere mai veche. Concomitent cu creșterea contingentului de studenți la USM a crescut și numărul facultăților, catedrelor/ departamentelor. De câțiva ani are loc un proces invers, de reducere a contingentului de studenți. Evident, că în aceste condiții nu pot fi artificial păstrate toate structurile apărute în ultimii 5-10 ani. De aceea, din motive clare, viața impune să recurgem la mai multe restructurări și comasări. În calitate de variantă eligibilă merită să fie examinată comasarea facultăților de matematică și economie. Alături de altele, aceasta ar permite: a) selectarea celor mai buni studenți din cadrul ambelor facultăți și formarea unei specialități noi pentru RM „Metode matematice în economie”, în baza căreia s-ar genera și viitorii profesori pentru universitate; b) asigurarea unor echilibre între genuri la FȘE și la facultatea de matematică, respectiv formarea unor colective didactice/ departamente mai omogene; c) reducerea unor cheltuieli administrative, posibila majorare a salariilor; d) formarea unui contingent de studenți mai echilibrat și posibila rezolvare a unor probleme sociale etc.

Până la posibila luare a deciziei favorabile în cauză în cadrul FȘE urmează a fi (re) deschis Departamentul „Matematica în economie”/ „Metode și modele matematice în economie”.

Analiza sumară a Listei disciplinelor economice. O privire generală ne arată existența unei **pulverizări a fondului de timp alocat studiilor cu discipline, deja noi, artificiale și/sau care se dublează (ori se triplează)** una cu/ pe alta, pe de o parte. Pe de altă parte, mai multe discipline fundamentale economice lipsesc. Câteva exemple confirmătoare. Din analiză rezultă, că, potrivit situației existente, aproape cea mai importantă disciplină la FȘE este contabilitatea (și unele discipline adiacente)! Doar la ciclul I există mai mult de 10 (!) **discipline contabile**, din care 3 se predau pe parcursul a două semestre, după cum urmează: 1. Bazele contabilității; 2. Contabilitate financiară; 3. Contabilitate financiară I; 4. Contabilitate financiară II; 5. Contabilitatea financiară conform reglementărilor SIFR; 6. Contabilitatea impozitelor; 7. Contabilitatea în comerț; 8. Contabilitatea managerială; 9. Contabilitatea în societățile de asigurări; 10. Contabilitatea în instituțiile publice; 11. Contabilitatea în ramuri. Afara de aceasta mai există: 12. Sisteme informaționale în contabilitate; 13. Audit intern; 14. Control financiar etc.¹⁷

La ciclul II de asemenea avem **Contabilitate**: 1. Contabilitate în comerț/ Contabilitatea bancară; 2. Organizarea contabilității; 3. Organizarea contabilității în entități economice; 4. Organizarea contabilității în afaceri/ Contabilitatea financiară; 5. Auditul performanței/ Audit financiar avansat; 6. Auditul personalului; 7. Auditul regularității/ Audit public intern; 8. Proceduri și tehnici de audit; 9. Control financiar-fiscal; 10. Audit financiar; 11. Audit intern în sectorul public; 12. Expertiza financiar-contabilă; 13. Evaluarea întreprinderii/ Contabilitate managerială ș.a.

Există disciplina „Cercetări în marketing și turism”, fără să existe (la aceasta etapă) discipline cu cercetări în alte ramuri. (Rezultă, că cele mai importante cercetări economice pentru RM sau poate în general, în lume, sunt cele din „Marketing și turism”). Și **aceasta în condițiile, când R.Moldova produce anual doar ½ din ceea ce consumă (cel mai prost indice din Europa !). De ce alte ramuri nu-s „onorate” cu alte „cercetări”**. Probabil, că mai judicios ar fi ca „cercetările” să fie în cadrul ciclului II.

¹⁷ Informațiile au fost sistematizate în baza orarului, precum și a informațiilor de pe site: www.usm.md.

Avem „Geografia turismului” la facultate, dar lipsește o disciplină, după noi, fundamentală/ clasică cu denumirea **„Geografia economică (a țărilor dezvoltate)” sau „Repartizarea forțelor de producție (ale țărilor lumii/ ale țărilor dezvoltate/ ale țărilor OECD)”**.

Se predă „Statistica economică”, dar ea nu este precedată, așa cum ar fi firesc (și cum a fost multe decenii la rând, până la schimbările de după 1991) de **Statistica teoretică/ Teoria generală a statisticii**. Respectiv ea, Statistica, nu are finalizare cu Statistica de ramură (atunci când e cazul). Adică aceasta disciplină este fără „cap” și fără „coadă”.

Există o mulțime de **discipline financiare** (naționale, interne, în total – peste 30): 1. Finanțe¹⁸; 2. Finanțe publice; 3. Analiza financiară a întreprinderii; 4. **Bazele managementului financiar**; 5. Finanțele întreprinderii; 6. Analiza situației financiare; 7. Analiza activității economico-financiare; 8. Audit financiar; 9. Fiscalitate; 10. **Gestiunea finanțelor publice**; 11. Planificare și previziunea financiară; 12. Sisteme informaționale financiare; 13. Control financiar; 14. Sisteme fiscale internaționale etc.

Foarte populare au devenit **disciplinele de management** (cca. 40 !). Acest modern cuvânt este în denumirea a 18 discipline (doar la ciclu I), după cum urmează: 1. Management; 2. Managementul producției; 3. Bazele managementului bancar; 4. Managementul afacerilor; 5. Managementul calității; 6. Management financiar; 7. Managementul resurselor umane; 8. Bazele managementului financiar; 9. Diagnostic managerial al firmei; 10. Management corporativ; 11. Managementul relațiilor cu clienții; 12. Managementul resurselor în afaceri; 13. Managementul serviciilor; 14. Proiectarea sistemului de management; 15. Psihologia managementului în afaceri; 16. Diagnostic managerial al firmei II; 17. Managementul informațional și comunicare în afaceri; 18. Management inovațional etc. **Sunt de părerea, că ceea ce nu cunosc suficient absolvenții specialității în cauză, țin anume de management, fiindcă în special manageri noi nu avem.**

Sursa erorii decidenților („managerilor”) respectivi din procesul didactic constă în faptul, că au fost efectuate **„împrumuturi masive concomitente” din diferite instituții și țări**. În fond, una și aceeași disciplină poate figura în programe de învățământ sub diferite denumiri. De exemplu, disciplina „mai veche” cu denumirea „Finanțe publice” sau „Finanțe” în școlile americane se numește, de ex., „Management financiar”. După „reforme” din anii 2000 la noi au rămas o parte din disciplinele „vechi”, la care **mecanic s-au adăugat discipline „moderne”** (adică cu alte denumiri, dar existente „undeva”). Drept urmare, în ultimul deceniu au apărut mulți „specialiști”, de ex., în management.

Aproape toate disciplinele „noi” anterior au fost doar subiecte în disciplinele „vechi”, acum ridicate la „rang” independent.

Analiza sumară a programelor ciclului II. Potrivit datelor orarului, putem evidenția 4 discipline în baza cărora are loc pregătirea masteranzilor FȘE, după cum urmează (disciplinele contabile au fost enumerate mai sus):

I. Management. 1. Management financiar bancar; 2. Management: concepte și aplicații; 3. Managementul marketingului; 4. Managementul resurselor umane: abordări moderne; 5. Metodologia cercetărilor în management; 6. Sisteme de decizii manageriale; 7. Management corporativ; 8. Managementul financiar a produselor hoteliere și turistice; 9. Managementul finanțelor publice; 10. Managementul portofoliului de investiții; 11. Managementul schimbărilor; 12. Logistică și Supply Chain

¹⁸ Menționăm, că noțiunile „management” și „gestiune” sunt înrudite, chiar aproape echivalente.

Management; 13. Management în ospitalitate și turism; 14. Management strategic bancar; 15. Management strategic și strategia de dezvoltare a afacerii; 16. Management comparat; 17. Managementul conflictelor; 18. Managementul proiectelor în servicii și turism; 19. Managementul recompenselor; 20. Managementul resurselor umane în hoteluri și turism etc.

II. Discipline financiare: 1. Calculele financiare și actuariale; 2. Diagnostic financiar; 3. Finanțe corporative; 4. Administrarea fiscală/ Control financiar-fiscal; 5. Audit financiar; 6. Buget și trezoreria publică; 7. Planificare fiscală; 8. Politici și tehnici bugetare; 9. Stabilitatea financiară a băncilor comerciale; 10. Standarde de raportare financiară; 11. Finanțe publice locale; 12. Gestiunea financiară anticriză; 13. Asigurări și reasigurări internaționale; 14. Rapoarte financiare consolidate; 15. Asigurări și protecția socială; 16. Gestiunea riscurilor financiare; 17. Strategii macroeconomice fiscale și bugetare etc.

III. Marketing: 1. Metodologia și etică cercetării în marketing; 2. Marketing în ospitalitate și turism; 3. Marketing în ramură; 4. Marketing E-tur; 5. Marketing internațional; 6. Etică și probleme de marketing; 7. Branding și comunicare de marketing; 8. Marketing bancar; 9. Politici de marketing etc.

O privire generală a listei disciplinelor ne arată că în procesul de pregătire a masteranzilor domină trei-patru discipline (Finanțe, Contabilitate, Management și Marketing), care se tot repetă în diverse redacții. În total în cadrul ciclului I și II aceste patru „cuvinte” în îmbinări diferite, sunt prezente în denumirile a peste 100 (!) de „discipline” (termenii „impozite”, „fiscalitate” și derivatele respective se conțin în noțiunea mai largă de „finanțe”, ultimul fiind un termen generic).

Concluzia noastră majoră referitoare la acest fapt (repetarea acelor subiecte/ discipline, doar cu alte sinonime) a constat/ constă în lipsa de control adecvat a decidenților respectivi, care au tot generat astfel de „programe”. Aceasta mai înseamnă și o irosire în proporție de cca. 50% a fondului de timp alocat studiilor universitare. Prin cele menționate se explică și gradul insuficient de cunoștințe a absolvenților, adeseori nemulțumirea celor mai performanți studenți/ masteranzi (de la care am și aflat mai multe dintre aceste lucruri cu câțiva ani în urmă).

Majoritatea absolută a disciplinelor analizate **nu pot exista concomitent în calitate de discipline aparte/ separate.** Șefii de departamente trebuie să conștientizeze, că departamentele/ catedrele, facultatea etc. trebuie să corespundă intereselor societății, că includerea sau neinclusiunea unor discipline în planurile de învățământ, precum și alocarea unui anumit fond de timp pentru acestea, aprecierea lor cu un număr de credite (mai mic sau mai mare) etc. nu trebuie efectuată subiectiv, în funcție de preferințele personale etc.¹⁹. Fiecare caz trebuie argumentat serios.

Pe parcursul anului universitar curent (2019/2020) e nevoie de **reinventariat** denumirile și structura, conținutul disciplinelor incluse în planurile de învățământ. Se impune reducerea de, cel puțin, 2,0-2,5 ori a numărului acestora, excluzând pentru totdeauna disciplinele artificiale, multiplele repetări etc. Planurile de învățământ trebuie să fie stabile, cel puțin, pe parcursul a 5 ani (ciclul I și II). **Orice includere și/sau excludere a unei discipline, urmează a fi argumentată documentar și în timp util.**

USM, după noi, trebuie să servească în calitate de inițiator în domeniul reglementării structurii pe discipline a învățământului superior din RM (perioada post-Bologna). USM trebuie să fie model pentru alte instituții de învățământ superior.

¹⁹ În cadrul acestui studiu au fost elaborate și două Anexe cuprinzătoare cu informații detaliate privind cele peste 200 discipline predate acum diferitor specialități/ specializări economice. Însă din cauza restricțiilor de volum, ele nu au putut fi incluse în varianta finală a prezentului material.

De ce învățământul trebuie să devină prioritate națională a RM pentru câteva decenii?

1. Fiindcă un stat cu cea mai slabă economie din Europa nu poate avea un învățământ mai bun, decât ultimul loc. (Decalajele dintre **PIB sau export per capita** dintre Norvegia, Luxemburg, Elveția, Olanda, Danemarca, Slovenia, Finlanda sau Irlanda, pe de o parte, și RM, pe de alta, constituie între 50-100 la 1 !).

2. Fiindcă, în ultimă instanță, toate (necunoașterea măcar a identității naționale, a limbii vorbite, nivelul exagerat al corupției și al economiei criminale, al managementului public indecent, emigrarea zilnică a peste 100 de oameni etc. etc.) de **la învățământul slab „se trag”**. Deci, pentru a soluționa orice problemă din societate trebuie de început de la învățământul de toate nivelurile.

Cu regret, multă lume, inclusiv cadre didactice de înaltă calificare, nu înțeleg un lucru simplu, că învățământul este nesatisfăcător, că mulți absolvenți ai liceelor nu cunosc lucruri elementare. Aceștia afirmă: noi avem copii talentați, câștigători ai diferitor olimpiade etc. Acestora le-am putea replica în glumă: „noi trăim foarte bine”, fiindcă avem oligarhi. Câștigătorii olimpiadelor sunt din doar câteva licee (max. 10) și aceștia nu-s atât de mulți.

Din cele menționate mai sus rezultă, că reformarea structurii planurilor de învățământ trebuie să aibă loc concomitent cu reducerea numărului respectiv de instituții, inclusiv prin comasări și prin transformarea unor actuale instituții mici etc. în filiale ale celor mai reprezentative. Pentru început (2020) până la 15-20 de instituții. Nu pot exista „universități” cu 200 de „studenți”.

Bibliografie

1. Mihai Patraș. Probleme actuale ale economiei Republicii Moldova: esență și căi posibile de soluționare/ Culegere de materiale, vol. 2. – Chișinău, INCE, 2019, 274p.
2. www.usm.md

ACTIVITATEA INVESTIȚIONALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRIZMA REALIZĂRII STRATEGIEI NAȚIONALE DE ATRAGERE A INVESTIȚIILOR ȘI PROMOVAREA EXPORTURILOR PENTRU ANII 2016-2020

Angela ȘESTACOVSCAIA
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The development of the investment activity in the Republic of Moldova concerned with introduction of the National strategy of investment attraction and export promotion for 2016 – 2020 years is described in this article. Consequently, the author describes the general characteristics of the investment situation in long-term investment assets for the introduction period (2016 – 2018 years) compared with prior three-year period. The advantages of development of successful investment activity at microeconomic and macroeconomic levels of the national economy are found out. This also causes the important changes in social life. The article includes dynamics of such macroeconomic indicators as gross domestic product, gross capital formation, investment in long-term assets. According to them, the proportion of long-term investment assets in gross domestic product was calculated. Then the investment structure in long-term assets in different aspects was analyzed: by form of ownership (private investments prevail); by source of financing (investments financing from enterprises' internal funds); by national economy sectors (construction, wholesale and retail trade, manufacturing industry, governmental administration, defence and compulsory social insurance). The distribution of investment in long-term assets from a territorial aspect is shown (prevalence in central part of the country is found, especially Chișinău and central district). The most underinvested region is considered the south part of the country. The provided analysis of National strategy implementation shows that its results are not enough and it is necessary to develop and introduce further new programs. The government plays an important role in this process.

Keywords: investment activity, investment climate, strategy.

Activitatea investițională este un process, ce se asociază cu dezvoltarea continuă a economiei naționale. Importanța efectuării investițiilor are consecințe favorabile în toate domeniile vieții sociale. Pe de o parte investițiile permit entităților economice să-și dezvolte afacerile, să extindă gama de produse, mărfuri și servicii, să amelioreze calitatea lor, să micșoreze costurile unitare, să penetreze în piețele noi și să - și promoveze produsele, serviciile noi. Toate acestea vor contribui la obținerea și mărirea veniturilor și profitului și sporirea rentabilității activității economico -financiare a întreprinderii.

Pe de altă parte dezvoltarea activității investiționale în cadrul întreprinderilor va atrage forța de muncă, și respective companiile vor deschide noi locuri de muncă. Atragerea resurselor umane în câmpul muncii va avea ca efect asigurarea veniturilor acelor angajați, și prin aceasta pot fi soluționate unele probleme sociale (micșorarea migrației persoanelor apte de muncă, reducerea șomajului, educația tineretului, susținerea persoanelor de vârstă a treia și altele).

Un rol important în dezvoltarea activității investiționale îi revine statului, care prin formarea unui mediu de afaceri favorabil va acumula mai mari venituri, ca rezultat din activitatea eficientă a agenților economici și a persoanelor fizice, angajate în câmpul muncii. Creșterea vărsămentelor în bugetul public consolidat (prin achitarea impozitelor și taxelor, prin defalcări în fondul asigurărilor sociale și fondul de asigurări obligatorii medicale) va permite statului să-și realizeze funcțiile sale la un nivel mai înalt.

Investițiile sunt caracterizate de specialiștii în domeniul financiar ca “ factorul primordial pentru modernizarea și dezvoltarea economiei naționale, restructurarea întreprinderilor. Investițiile reprezintă izvorul creării suportului material al dezvoltării economice, situându-se la baza suplimentării diversificării calitative a factorilor de producție, comerțului și finanțării.” [1, p.3]

În vederea dezvoltării economiei naționale în Republica Moldova a fost pusă în aplicare Strategia națională de atragere a investițiilor și promovarea exporturilor pentru anii 2016-2020. Potrivit acestei strategii „investițiile „în special cele directe, sunt văzute ca un instrument principal în valorificarea potențialului de export al țării” și în acest sens se face un accent pe creșterea volumului investițiilor străine directe. [2, p.2].

Pentru a analiza realizarea strategiei mai sus menționate, vom examina indicatorii macroeconomici în ultimii șase ani în baza datelor Biroului Național de Statistică.

Tabelul 1. Indicatorii macroeconomici ai Republicii Moldova

Indicatori	În medie pe anii 2013-2015	2016	2017	2018	În medie pe anii 2016-2018
1.*Produsul intern brut, mlrd, lei	111,73	134,5	176,8	184,8	165,4
2.* 2.Formarea brută de capital, mlrd lei	27,17	30,5	39,6	41,4	37,2
3.Investițiile în active imobilizate, mlrd lei.	20,46	19,7	23,5	27,5	23,6
4.Ponderea investițiilor în active imobilizate în produsul intern brut, %	18,32	14,65	13,29	14,88	14,25

*Indicatorii 1 și 2 sunt prezentați în prețuri curente.

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova pe anii 2016-2018 www.statistica.md

Datele prezentate în tabelul 1 demonstrează că indicatorii absoluți macroeconomici au crescut în perioada anilor 2016-2018. Produsul intern brut în medie pe anii 2016-2018 a crescut față de media anilor 2013-2015 cu 48%. Acest indicator a crescut în 2018 față de 2016 cu 37,4 %. Formarea brută de capital, constituind circa a cincea parte din produsul intern brut, a înregistrat o creștere mai mică. Media formării brute de capital în ultimii trei ani față de cei trei ani precedenți s-a mărit cu 37,3 %, iar în anul 2018 față de 2015 a crescut cu 35,7 %.

Investițiile în active imobilizate la fel s-au mărit, însă cu ritmuri mai mici. Valoarea medie a acestor investiții în anii 2016-2018 este mai mare cu 15,6% față de media anilor 2013-2015. În perioada anilor 2016-2018 acestea au crescut substanțial - cu 39,6%.

Însă ponderea investițiilor în active imobilizate a scăzut în anii 2016-2018 față de 2013-2015 cu 4,07 p.p., deși în anul 2018 față de 2016 are loc o creștere nesemnificativă - de 0,23 p.p. Având în vedere că acest indicator a fost în creștere până în anul 2013(valoarea maximă a acestuia s-a înregistrat în 2011, atingând 19,9%), se poate de menționat tendința nefavorabilă în dezvoltarea activității investiționale în economia națională.

Activitatea investițională trebuie să fie examinată sub aspectul formei de proprietate. Mai jos se va prezenta informația cu privire la repartizarea investițiilor în active imobilizate pe forme de proprietate. Informația prezentată în tabelul 2 arată că în perioada examinată structura investițiilor în active imobilizate în funcție de forma de proprietate n-a suferit careva modificări esențiale. Aproximativ o

jumătate din investiții în active imobilizate au fost efectuate în sectorul privat. Circa a treia parte le revine investițiilor în sectorul public.

Tabelul 2. Structura investițiilor în active imobilizate pe forme de proprietate, %

Ponderea investițiilor în active imobilizate de proprietate:	În medie pe anii 2013-2015	2016	2017	2018	În medie pe anii 2016-2018
a.) publică	33,8	27,9	30,2	32,0	30,0
b.) privată	48,5	49,7	49,6	47,0	48,8
c.) mixtă (publică și privată) fără capital străin	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4
d.) străină	7,6	11,7	10,2	10,2	10,7
e.) a întreprinderilor mixte	9,5	10,25	9,6	10,4	10,1
Total	100	100	100	100	100

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova pe anii 2015-2018 www.statistica.md

Ponderea investițiilor străine a înregistrat în ultimii ani o creștere cu 3,1 p.p. față de perioada anilor 2013-2015. Putem menționa că ponderea investițiilor în active imobilizate de proveniență străină a atins punctul maximal în anul 2016. Ea a fost practic egală cu rezultatul anului 2010, după care a urmat o perioadă de scădere, reducându-se până la 7,1 % în anul 2014.

Ponderea investițiilor în activele imobilizate, efectuate de entitățile economice mixte (cu capital străin) în ultimii 3 ani, precum și în perioada de trei ani precedenți este practic la același nivel, înregistrând o creștere nesemnificativă-doar cu 0,6 p.p. Totodată, analiza retrospectivă pe ultimii 10 ani a demonstrat că în anul 2009 acest indicator a constituit 18 %. Dar începând cu anul 2010 el scade până la valoare de 8,5 % în 2015. Investițiile străine sunt privite ca o rezervă de dezvoltare a economiei naționale, dar tendința micșorării ponderii lor iarăși este un semnal de deteriorare al climatului investițional în Republica Moldova.

Un aspect foarte important al dezvoltării activității investiționale este finanțarea. S-a efectuat un studiu privind sursele de finanțare a investițiilor în activele imobilizate, rezultatele căruia sunt prezentate în următorul tabel.

Tabelul 3 Structura investițiilor în active imobilizate în funcție de sursele finanțării în Republica Moldova.

Finanțarea investițiilor în active imobilizate (%) din contul:	În medie pe anii 2013-2015	2016	2017	2018	În medie pe anii 2016-2018
1. Bugetului de Stat	9,7	5,5	6,3	10,5	7,4
2. bugetelor unităților administrativ - teritoriale	5,5	4,5	5,5	5,5	5,3
3 .Mijloacelor proprii ale entităților economice	57,3	66,0	65,5	61,1	64,3
4 .Surselor din străinătate	6,9	7,1	6,3	5,1	6,0
5. Altor surse	20,3	16,2	16,4	17,6	16,5
Total	100	100	100	100	100

Sursa: elaborat de autor în baza Anuarului Statistic al republicii Moldova pe anii 2016 - 2018 www.statistica.md

Datele prezentate în tabelul 3 ne demonstrează că structura surselor de finanțare a investițiilor în active imobilizate în Republica Moldova este practic aceeași pe parcursul perioadei examinate. Ponderea mai mare îi revine finanțării din mijloacele proprii a entităților economice - mai mult de 50%. Totodată menționăm că în ultimii trei ani cota surselor proprii a întreprinderilor a crescut față de anii 2013-2015 cu 7 p.p.

Finanțarea din bugetul de stat în ansamblu pe anii 2016-2018 s-a micșorat față de perioadă anilor 2013-2015 cu 2,3 p.p. Dar în evoluție pe ultimii ani se observă, că în 2018 cota finanțării din bugetul de stat aproape că s-a dublat față de 2016. Se cunoaște că de la an la an crește valoarea fondului de subvenționare a entităților economice din agricultură. Finanțările din bugetele unităților administrativ - teritoriale nu se modifică, rămân la un nivel destul de mic.

Ce privește sursele de finanțare din străinătate, putem menționa, ca deținând o cotă mică în structura surselor de finanțare a investițiilor în active imobilizate, ponderea acestora este în scădere în anii 2016-2018. Este un fenomen, ce ar trebui să îngrijoreze conducerea statului în fața ministerelor de resort, deoarece zece ani în urmă (în anul 2009) finanțarea din surse străine constituia circa 22%. În anul 2018 cota finanțărilor din străinătate s-a redus de 4,4 ori.

Analiza activității investiționale în sfera economico-socială a Republicii Moldova trebuie să fie efectuată și sub aspectul sectoarelor economiei naționale.

Tabelul 4 Repartizarea în (%) a investițiilor în active imobilizate în Republica Moldova prin dimensiunea sectorială.

Sectoarele economiei naționale	În medie pe anii 2013-2015	2016	2017	2018	În medie pe anii 2016-2018
1.Agricultura, sivicultura și pescuitul	9,8	9,8	9,8	9,8	9,8
2.Industria prelucrătoare	13,2	12,7	13,3	13,1	13,1
3.Construcții	10,3	8,7	15,2	13,4	12,5
4.Comerț cu ridicata și amănuntul	12,4	12,1	11,3	11,3	11,5
5.Informații și comunicări	7,2	6,9	6,1	6,5	6,4
6.Tranzații imobiliare	3,6	17,0	4,5	4,4	8,6
7.Administrarea publică și apărarea, asigurări sociale obligatorii	13,9	3,9	15,8	19,6	13,1
8.Transport și depozitare	4,5	6,0	5,7	5,5	5,7
9.Restul activităților, ce dețin cote până la 3 %	25,1	22,9	18,3	16,4	19,1

Sursa: elaborat de autor în baza Anuarului Statistic al Republicii Moldova pe anii 2016 – 2018.

www.statistica.md.

Analiza activității investiționale în profilul sectorial al economiei Republicii Moldova ne permite să facem următoarea concluzie: structura investițiilor în active imobilizate în perioada anilor 2013-2018 nu a suportat modificări semnificative. Se observă ca circa 10 % constituie ponderea investițiilor în sectorul de agricultură, sivicultură și pescuit. Investițiile în sectorul de construcții sunt în creștere - ce se manifestă clar în ultimii trei ani și față de media anilor 2013-2015. Ponderea investițiilor în tranzații imobiliare a crescut brusc în 2016, ce a condiționat majorarea mediei pe ultimii trei ani față de media pe anii 2013-2015. Ponderea investițiilor în sectoarele de informații și comunicări s-a micșorat cu 0,8 p.p.,

cu toate că acest sector se consideră, că este unul avantajos în Republica Moldova și reprezintă interes din punctul de vedere al dezvoltării continuie și respectiv de investire.

Desfășurarea activității investiționale diferă în zonele economice ale Republicii Moldova. Aproximativ trei pătrimi din volumul investițiilor în activele imobilizate se realizează în zona centrală a țării, din care municipiului Chișinău îi revine 65% și 12 % zonei Centru, în zona Nord s-a realizat 15,2 % .Mai puține investiții în active imobilizate s-au înregistrat în partea sudică a țării. În zona Sud - 6% și UTA Găgăuzia doar 2 %. Se cunoaște că conducerea locală UTA Găgăuzia întreprinde măsuri active în vederea atragerii investitorilor în economia regiunii, ce se manifestă prin organizarea forumurilor internaționale, întâlnirilor cu oamenii de afaceri din Turcia , Federația Rusă.

Concluziile. Analiza activității investiționale în Republica Moldova ne-a demonstrat, că cu toate că valoarea absolută a investițiilor în active imobilizate în țara noastră a crescut, totuși, sunt semnale de deteriorare a climatului investițional. De aceea, este nevoie de a continua dezvoltarea mediului de afaceri . Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020 se finalizează, însă rezultatele așteptate nu sunt realizate. Presupunem că va urma o continuare a acestei strategii, deoarece problema ameliorării climatului investițional ramâne actuală și necesită soluționare pe perioada viitoare. În acest sens un rol important îi revine statului.

Bibliografie

1. Vornicu Ludmila Luchian I. Eficiența și Finanțarea investițiilor (curs universitar)- Chișinău, Evrica 2011, 216 p.
2. Strategia națională de atragere a investițiilor și promovarea exporturilor pentru anii 2016-2020, MO nr. 114-122, publicat 29.04.2016, www.lex.justice.md
3. Anuarul Statistic al Republicii Moldova pe anii 2016-2018. www.statistica.md

ROLUL MANAGEMENTULUI FINANCIAR PUBLIC ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lilia DRAGOMIR, Olga ȘTEFANIUC, Ina DARII, Eugenia GHEORGHÎĂ
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The process of allocating budgetary resources aims to achieve the social and economic objectives of the Government. Also to establish the link between resource allocation and policy outcomes is applying new methods of budget management. One of these methods is to substantiate and monitor the budget for programs. Program budgeting is an effective management tool in setting priorities and making decisions on the allocation of budgetary resources in the future depending on the results.

Keywords: *financial management, financial resources, budget balance, public expenses.*

Problemele fundamentale ale unei societăți cuprind, între altele, și pe cele privind activitatea economică din sectorul public. Între acestea, un loc important și actual îl dețin finanțarea, riscul și performanța. Enumerarea problemelor nu începe cu producția, cercetarea, comercializarea sau alte activități, considerate toate importante, ci cu finanțarea, cu asigurarea resurselor financiare.

Opțiunile și deciziile privind procurarea resurselor financiare publice și cele pentru alocarea și utilizarea acestora sub forme ale cheltuielilor publice, ca și cele referitoare la gestiunea soldului bugetar se întrepătrund și se condiționează reciproc, fiind indisolubil legate într-un mix al obiectivelor, instrumentelor și tehnicilor financiare aflate la dispoziția statului.

Indiferent de obiectivele urmărite prin politica economică și socială generale, implicarea cheltuielilor publice în realizarea acestora este condiționată de dimensionarea rațională a acestora.

Raționalizarea este un concept de largă rezonanță pentru comportamentul uman, inclusiv în sfera proceselor și relațiilor economice, care presupune alegerea și folosirea de metode și procedee mai eficiente pentru înfăptuirea diferitelor activități și, implicit, obținerea de rezultate utile maxime cu eforturi sau consumuri de resurse minime [2].

Având în vedere domeniul specific de manifestare, *raționalizarea cheltuielilor publice* desemnează un proces complex de dimensionare și structurare a cheltuielilor publice, pornind de la satisfacerea cererii de utilități publice și asigurarea bunei funcționări a instituțiilor statului. Această preocupare decurge, în mod obiectiv, din caracterul limitat al resurselor utilizabile, în general, și a celor de care poate dispune statul, în special, față de nevoile de utilități, practic nelimitate.

Ea implică efectuarea pe baze raționale a cheltuielilor necesare funcționării normale a entităților publice și realizării sarcinilor statului, urmărind a asigura îndeplinirea pe ansamblu, a obiectivelor dezvoltării economico-sociale a fiecărei țări sau colectivități de tip statal, pe criterii de eficientizare aplicabile diverselor activități.

Alocarea resurselor financiare publice pentru satisfacerea diferitelor nevoi sociale trebuie așadar fundamentată pe criterii de cost și beneficiu, urmărindu-se maximizarea efectelor pozitive.

Procesul alocării resurselor bugetare urmărește scopul de a realiza obiectivele sociale și economice ale Guvernului. Totodată, pentru realizarea legăturii între alocarea resurselor și rezultatele politicilor este aplicarea de noi metode de management bugetar. Una din aceste metode reprezintă fundamentarea și monitorizarea bugetului pe programe.

Prin bugetul pe programe sînt evidențiate rezultatele planificate ce trebuie atinse în urma activităților realizate de autoritățile și instituțiile publice finanțate de la buget. Avînd o imagine clară asupra rezultatelor dorite ale activității acestora, pot fi identificate soluții și metode eficiente pentru realizarea lor. Astfel se asigură o legătură directă a resurselor financiare și cheltuielilor cu programele și activitățile care pun în aplicare măsurile de politică.

Bugetul pe programe reprezintă un instrument eficient de management în stabilirea priorităților și luarea deciziilor privind alocarea resurselor bugetare în viitor în funcție de rezultatele obținute.

Principalii factori care determină rolul managementului financiar public în Republica Moldova sunt:

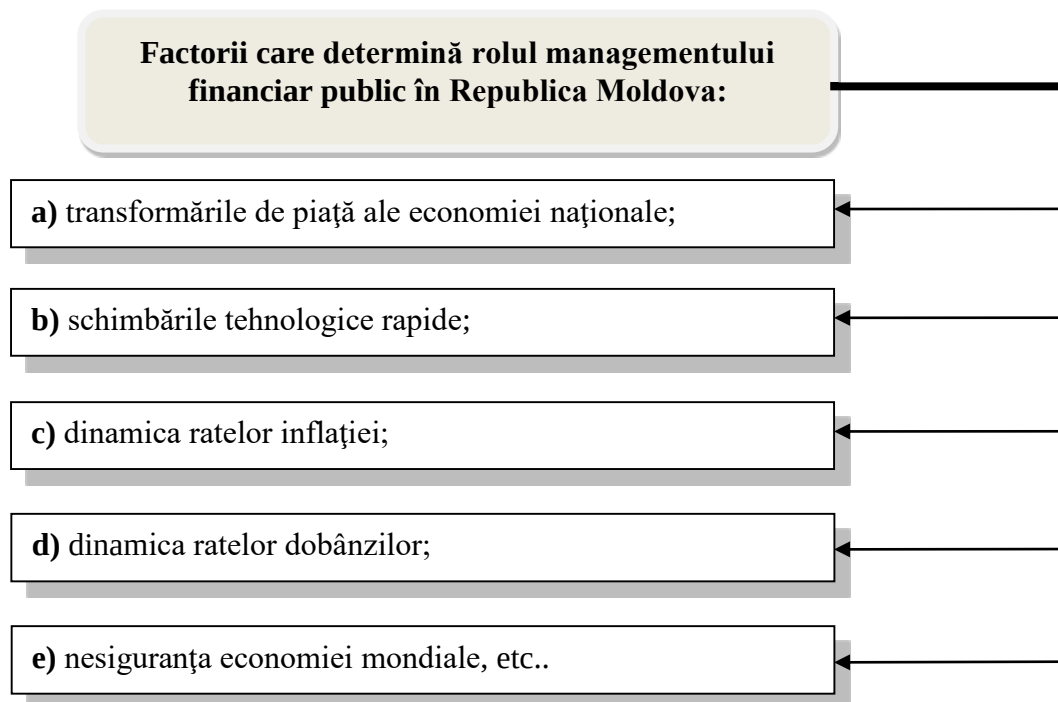


Figura 1. Factorii care determină rolul managementului financiar public în Republica Moldova

Sursa: elaborat de autori

Unul din principiile de bază ale managementului financiar public este **principiul celor trei concepte E**: economicos, eficace și eficient. Trebuie subliniată obligația instituțiilor publice de a demonstra atingerea obiectivelor pe baza economiei resurselor, eficienței și eficacității.

Bugetarea tradițională ignoră un *al patrulea E important* — **Echitatea**.

Economia, Eficiența și Eficacitatea sunt aplicate la o etapă anume a procesului bugetar

Echitatea se referă la toate etapele procesului bugetar.

Problema centrală a economiei rezultă din două simple constatări: resursele productive sunt rare și nevoile omului sunt continue și nelimitate. Economiiștii definesc „normele productive” drept totalitatea factorilor de producție care sunt necesari producerii unui bun sau a unui serviciu. Dintre acestea fac parte: munca (forța de muncă), capitalul (capitalul financiar, echipamentele, construcțiile), solul, resursele naturale și energia.

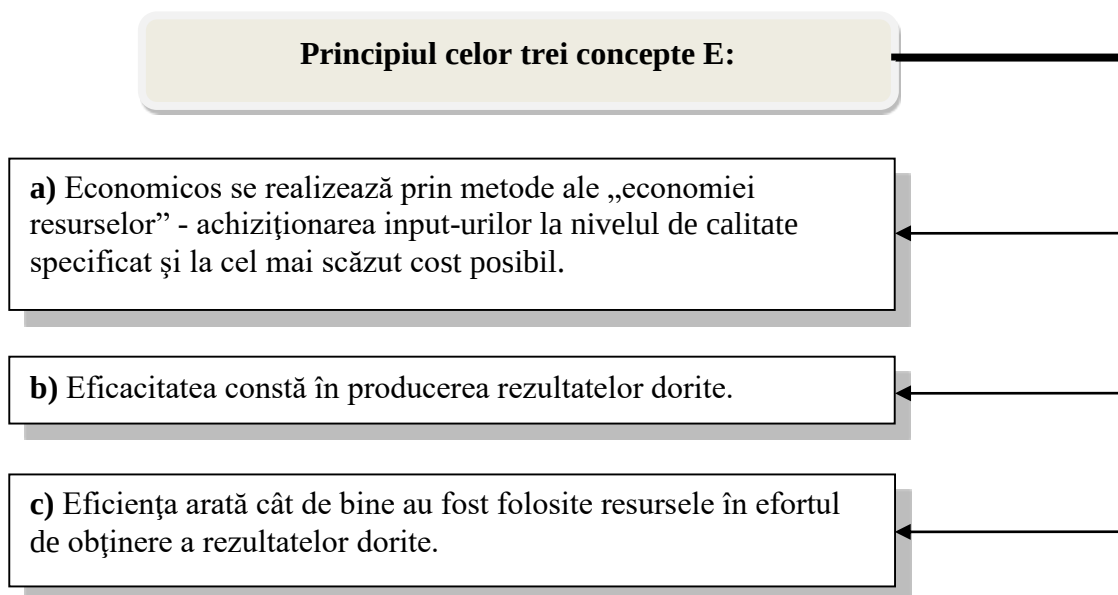


Figura 2. Principiul celor trei concepte E.

Sursa: elaborat de autori

Pentru a-și maximiza bunăstarea, orice comunitate trebuie să încerce să exploateze la maximum resursele productive de care dispune la un moment dat, astfel spus să le utilizeze în mod optim și eficace.

Imperativul eficacității economice impune:

- ✓ adaptarea optimă a ofertei la cererea de bunuri și servicii (în termeni economici: *eficacitatea alocativă*);
- ✓ producerea în condiții optime a acestor bunuri și servicii cu ajutorul resurselor disponibile (în termeni economici *eficacitate productivă*).

Printre **exigențele** managementului financiar public modern se numără:

- căutarea eficacității;
- recunoașterea responsabilităților individuale în exercitarea misiunilor publice;
- descentralizarea responsabilităților;
- introducerea și dezvoltarea managementului strategic;
- contractarea unor servicii către sectorul privat;
- introducerea tehnicilor moderne de management, etc.

BIBLIOGRAFIE:

1. Manole T. și alții. Descentralizarea fiscală. Provocări pentru Republica Moldova. Chișinău: Epigraf, 2006. 320 p.
2. Musgrave R., Musgrave P. Public Finance in Theory and Practice. New York: McGraw-Hill, Book Co, 1984. 824 p.
3. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. New York: Dover Publications, 2004. 320 p.

TENDINȚELE PIETEI GLOBALE A ASIGURĂRILOR ÎN AVIAȚIE

Iulia CAPRIAN, Lom IONUȚ
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Insurance as a protection system of people's property interests as well as interests of organizations and government is a necessary element in modern society. It provides guarantees of recovery of broken property interests in case of natural or technogenic catastrophes and other unexpected scenarios. Insurance offers an opportunity not only to compensate for losses, but at the same time appears to be one the most stable sources of financial resources for investments. All these factors determine the strategical position of insurance in states with developed market economy .

Keywords: Insurance; Aviation

Asigurarea este definită ca fiind operația financiară ce decurge dintr-un contract de asigurare sau dintr-o obligație prevăzută de lege, prin care asigurătorul se obligă ca în schimbul unei sume primite periodic să despăgubească pe asigurat pentru pierderile pe care acesta le-ar putea suferi în urma unor întâmplări independente de voința lui. De asemenea asigurările îndeplinesc și unele funcții care permite companiilor de asigurări de a prelua asupra lor evenimentele cu rezultat negative.

Asigurările de aviație reprezintă o categorie de asigurări strict specializată, care tranzacționează în mod preponderent pe piețele internaționale de asigurări, întru-cât aviația este domeniul cu un caracter internațional, mult mai accentuat decât în cazul celorlalte modalități de transport. Asigurările de aviație au apărut din nevoia de reglementare a acestui tip de transport, încă din primele ani ai apariției aviației. De aceea, transporturile și asigurările de aviație fac obiectul unor tratate internaționale bilaterale sau multilaterale, care se referă în principal la navigația și siguranța aeriană și la răspunderea operatorilor aerieni față de terți (1 p.83).

Asigurările aeronautice au fost introduse pentru prima dată la începutul secolului XX. Prima poliță de asigurare aviatică a fost emisă de compania de asigurare Lloyds of London în anul 1911. Compania Lloyds a finisat emiterea polițelor în anul 1912 după vreme rea, care a cauzat accidente și mai apoi multe pierderi pe primele polite.

În anul 1929 a fost semnată convenția din Varșovia în care s-au stabilit termenii, condițiile și limitările de stocare care au fost prima atestare a industriei aeriene. Dându-și seama că ar trebui să existe un sector al industriei de specialitate, uniunea internațională a asigurărilor maritime a înființat mai întâi un comitet pentru aviație și mai târziu, în anul 1933 a creat Uniunea Internațională a Asiguratorilor de Aviație(IUAI), formată din 8 companii europene de asigurări de aviație și bazine(4)

Asigurarea pentru aviație oferă asigurare pentru produsele și serviciile legate de industria aviației. Acesta acoperă riscurile legate de proprietatea și răspunderea pentru aeronave, precum și cele legate de întreținerea aeronavei. Asigurarea acoperă rănilor cauzate pasagerilor care călătoresc într-un avion atunci când asiguratul operează avionul. Asigurarea de aviație poate depinde de tipul aeronavei și de riscurile posibile. Există mai multe riscuri acoperite în cadrul asigurării de aviație, cum ar fi riscurile de exploatare la sol și riscurile în aer. Asigurarea acoperă proprietarii, operatorii, chiriașii, studenții și piloții pentru riscul vieții. Deprecierea aeronavei provoacă daune considerabile și, prin urmare, asigurarea pentru astfel de aeronave, în comparație cu noua aeronavă, are un preț mai mare.

Piața globală a asigurărilor de aviație este în creștere cu un CAGR (Rata de creștere anuală compusă) de 6%, din cauza numărului tot mai mare de trafic de aeronave și pasageri. Cheltuielile din ce în ce mai mari pentru vacanțele internaționale au sporit nevoia de asigurare de călătorie, care, la rândul său, accelerează cererea de asigurare de aviație. Multe țări investesc în dezvoltarea infrastructurii aviației pentru a răspunde traficului de pasageri. Capacitatea de subscriere a asigurărilor de aviație a crescut considerabil, ceea ce va spori piața asigurărilor de aviație în următorii ani.



Fig. nr.1 Dinamica prognozărilor pieții de asigurări în aviație anii 2016- 2023 în ml \$ (USD)

Sursa: redactat în baza <https://www.alltheresearch.com/report/47/aviation-insurance-market>

Marketingul în activitatea de asigurări în aviație trebuie să se diferențieze pe tipuri de asigurare și să se bazeze pe complexitatea serviciilor de asigurare pe particularități geografice ale segmentării pieții. Acesta este un sistem de o funcționalitate permanentă a relațiilor reciproce dintre persoane, utilaje și modalități metodice de percepere, clasificare, analiză, estimare și difuzare a informațiilor actuale și veridice pentru selectarea optima și întreprinderea activității de marketing. Marketingul în aviație se bazează pe următoarele principia:

- Studierea aprofundată a conjuncturii pieții asigurarilor
- Segmentarea pieții asigurarilor
- Reacționarea flexibilă la doleanțele asiguraților
- Inovațiile

Piața asigurărilor de aviație a fost segmentată pe baza tipului de asigurare și a utilizatorului final. Pe baza tipului de asigurare, piața este clasificată ca asigurare de răspundere publică, asigurare de răspundere civilă pentru pasageri, limită unică combinată, asigurări în curs de circulație de risc la sol,

asigurări în curs de mișcare și asigurări de zbor. Printre care, asigurarea de răspundere publică a câștigat popularitate pe piață, deoarece oferă asigurare pentru daunele cauzate avionului, însă persoana sau orice alt lucru din avion nu sunt acoperite. În plus, se asigură că o asigurare limită unică combinată va înregistra o creștere mai mare în perioada de prognoză, deoarece include atât asigurarea de răspundere civilă publică, cât și pasagerii și oferă ajutor financiar pentru vătămări și în caz de fatalitate.

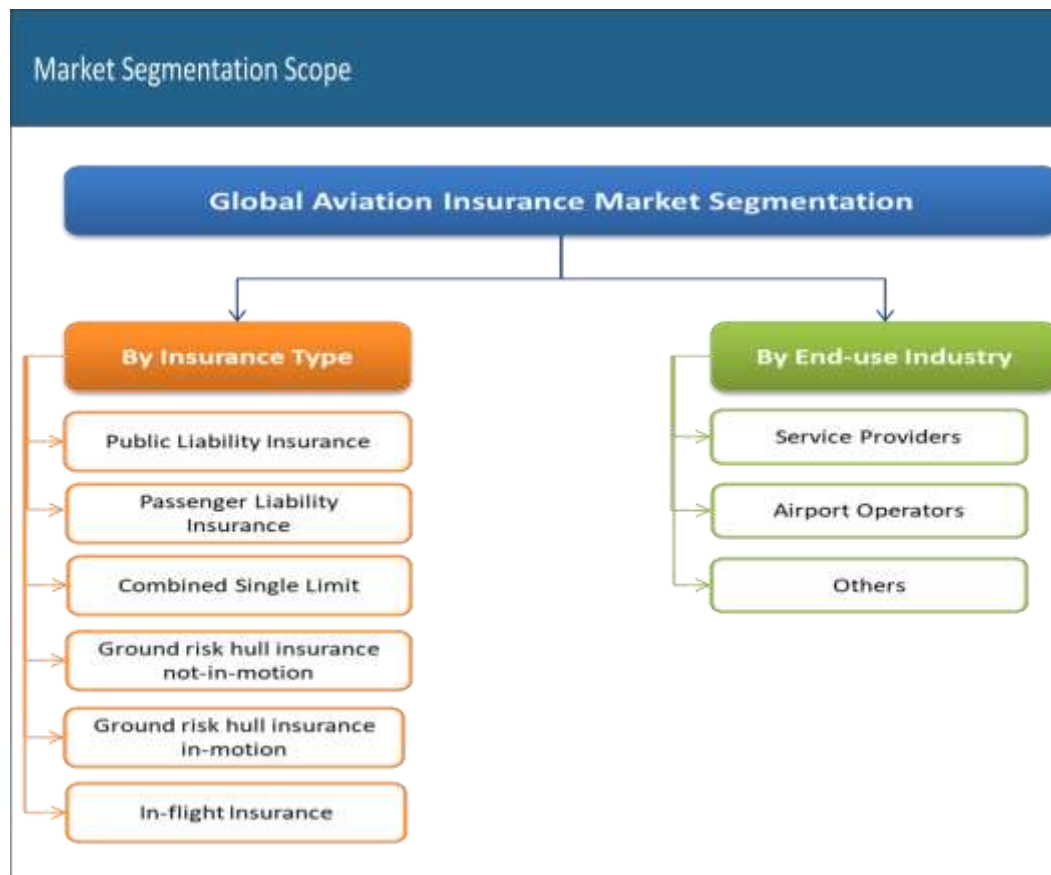


Fig. nr. 2 Segmentarea pieții asigurărilor în aviația globală

Sursa: perfectat din <https://www.alltheresearch.com/report/47/aviation-insurance-market> [3]

În figura de mai sus am relatat scopurile segmentării pieții asigurărilor pe următoarele direcții:

După tipul de asigurare

- Asigurări de răspundere publică
- Asigurări de răspundere a pasagerilor
- Limită unică combinată
- Asigurarea la sol în nemișcare
- Asigurarea la sol în mișcare
- Asigurarea în timpul zborului

După industria finală de utilizare

- Furnizorii de servicii
- Operatorii Aeroporturilor
- Altele

Pe lângă scopurile identificate în fig. nr.1 în aviație se acordă următoarele acoperiri secundare: Căderea și răspunderea companiei aeriene, război, terorism și risc politic; Operatori de bază fixă și aripii rotorului; Instituții financiare; Răspunderea contingentă a aeronavei; Retrageră a coca și a răspunderii

aeronavei; Rambursare deductibilă a scaunului; Răspunderea corporativă a aeronavelor; Operațiuni charter; Aeronave corporative / ajutor industrial; Răspunderea aeroportului; Furnizori de servicii aeroportuare; Răspunderea operatorilor de transport aerian; Răspunderea producătorilor de aviație; Răspunderea juridică pentru produsele de aviație și furnizarea de servicii de aviație; Participarea la exerciții de reacție la dezastre și seminarii de prevenire a pierderilor; Recomandări și asistență pentru auditurile de control al siguranței și pierderilor.

Identificarea pieții serviciilor de asigurare este cel mai important al studiului. Problema studierii pieții se prezintă prin determinarea locurilor unde exista cererea în serviciile de asigurare, prin motivația intereselor de asigurare și prin nivelul de satisfacție a cererii de către participanții la competiție. În procesul analizei este utilizată informația ce caracterizează tendințele și evoluția pieții mondiale de asigurări în aviație.

La asigurarea aeronavelor pentru răspunderea legată față de terți, asiguratorul nu acordă despăgubiri pentru pretenții rezultate din daune morale. O data cu asigurările aeronautice se pot încheia unele asigurări complementare. Dintre acestea, cele mai importante sunt asigurările medicale, asigurările de răspundere civilă asumată. [1]

În concluzie vom menționa că, asigurările în domeniul aviației sunt complexe din punct de vedere legal și demonstrativ. Care necesită o atenție deosebită în domeniul răspunderii civile și cazurilor de compensare a părților ce au de suferit. Se observă o tendință ascendentă în acest domeniu în ultimii ani. Deoarece fluxul de oameni care utilizează căile de transport aerian devine mai intens. De aici vine și o diversificare a serviciilor și produselor oferite de către piața de asigurări în acest domeniu.

Bibliografie

1. Titel Negru. Asigurări București, 2017 p. 83
2. Stanislav Fotescu. Inițiere în asigurări.- Chișinău 2003
3. http://lex.justice.md/document_rom.php?id=8A72DED2:D810E610
<https://www.alltheresearch.com/report/47/aviation-insurance-market>

OBIECTIVE ȘI PRIORITĂȚI ALE DEZVOLTĂRII SOCIAL-ECONOMICE AL ORGANIZĂRII ADMINISTRAȚIEI PUBLICE MUNICIPALE

Mihai COCERHAN

Universitatea Liberă Internațională din Moldova

Abstract

Strategic planning is the most important direction of increasing the efficiency of the management system at all levels of local public administrations in many developed countries and is determined at the legislative level. In recent years, in Romania, at the county level, less rarely at the municipal level, were developed strategies, complete programs and social-economic development plans of the localities, which represent an important stage of the organization of the local public administration, have been regularly developed. Thereby, this article is dedicated to the identification of the levels of strategic planning that are based on the main social-economic objectives and priorities in the context of the municipal public administration, on the example of Constanța municipality.

Keywords: organization, public administration, municipality, planning, strategy etc.

În acest studiu, pornim de la definiția politicii publice municipale ca set de scopuri și obiective ale autorităților publice locale stabilite în funcție de valori, norme și interese locale (sociale, de mediu, economice etc.), precum și modalitățile de realizare al acestora, care derivă din funcțiile și puterile autorității locale prevăzute de legislația în vigoare a României (Figura 1), la care se referă: Constituția României, Codul fiscal, **Legea nr. 215/2001 a administrației publice locale actualizată**, Legea nr. 52/2003 privind transparența decizională, Hotărârea Guvernului României nr. 775/2005 pentru aprobarea regulamentului privind procedurile de elaborare, monitorizare și evaluare a politicilor publice la nivel central cu modificările și completările ulterioare, Hotărârea Guvernului României nr. 870/2006 privind aprobarea strategiei pentru îmbunătățirea sistemului de elaborare, coordonare și planificare a politicilor publice la nivelul administrației publice centrale și alte acte normative și legislative a subdiviziunilor guvernamentale. Politica publică al administrației publice locale poate fi elaborată de oricare instituție de stat (Guvern, administrație centrală, sau locală).

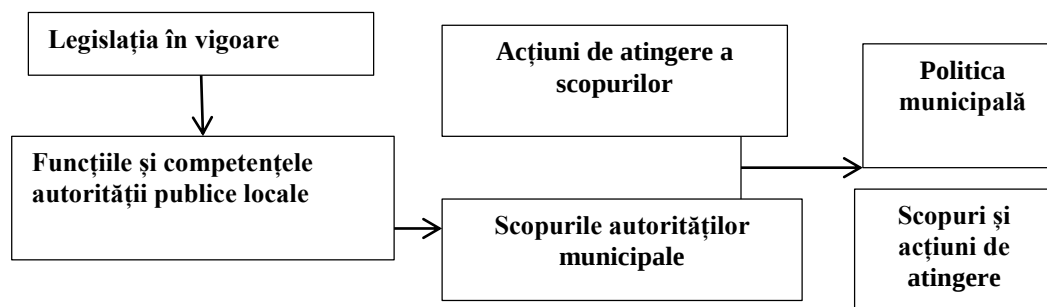


Figura 1. Formarea politicii publice locale municipale

Sursa: Elaborat de autor

Pornind de la punctul de vedere precum politica publică al administrației municipale reprezintă un complex de obiective și modalități de realizare al acestora, putem subdiviza politica publică al administrației municipale în categorii separate, care sunt inițiate, prin obiective, determinate de funcțiile autoguvernării locale și anume [4, p.15]:

- îmbunătățirea bunăstării populației și asigurarea dezvoltării economice a municipiului Constanța - politica economică;

- menținerea siguranței publice - politica implementare a legislației;
- asigurarea unui mediu favorabil - politica de mediu;
- asigurarea populației cu locuințe - politica locativă;
- asigurarea unui mediu de viață favorabil, crearea infrastructurii → politici de urbanism;
- menținerea sănătății publice - politica de sănătate;
- asigurarea condițiilor pentru educația populației - politica educațională;
- crearea condițiilor pentru satisfacerea nevoilor spirituale ale populației - politica umanitară;
- acordarea de sprijin social pentru anumite segmente ale populației - politica socială;
- asigurarea condițiilor pentru tinerele generații - politica de tineret etc.

De exemplu atingerea obiectivului municipiului referitor la îmbunătățirea calității vieții populației locale prin furnizarea de servicii municipale relevante, necesită o monitorizare periodică a situației în domeniu: studierea efectelor impactului proiectelor sociale și economice, calitatea și completitudinea prestării serviciilor municipale obligatorii și suplimentare, sănătatea și educația populației, protecția socială și legală al acesteia etc. Iar una dintre direcțiile de monitorizare a situației social-economice din municipiul Constanța este auditul periodic a nivelului (calității) vieții populației - pentru aceasta propunem utilizarea indicilor agregați ai dinamicii comune a sistemului de indicatori social-economici. Agregarea lor se realizează prin calcularea indicatorului integral - o caracteristică sumară formată pe baza indicatorilor cantitativi care reflectă o caracteristică calitativă sau cantitativă a fenomenului sau procesului social-economic observat. Analiza indicilor social-economici precedenți deciziei este o necesitate obiectivă a unui management atent și informat și, în consecință, influențează pozitiv realizarea obiectivelor principale ale politicii municipale de auto-guvernare locală. Efectuarea analizei specificate are următoarele obiective [3, p.56]:

- 1) căutarea dezechilibrelor din viața în municipiul Constanța, cu scopul de a le elimina, prin identificarea cauzelor și factorilor de abatere a datelor efective (indicatori cheie de dezvoltare social-economică);
- 2) identificarea blocajelor în dezvoltarea teritoriului și a modalităților de „desfășurare” a acestora;
- 3) determinarea punctelor de creștere economică și identificarea instrumentelor pentru dezvoltarea lor.

Cele mai importante grupe de indici analizați includ:

- indicii demografici;
- indicii producției industriale;
- volumul comerțului și serviciilor prestate;
- indicii nivelului de trai;
- volumul investițiilor de capital;
- mișcarea formelor de proprietate;
- performanța financiară.

Întrucât managementul este împărțit în strategic și operațional, analiza ar trebui adaptată în funcție de obiectivele urmărite (globale pe termen lung sau operaționale), iar fiecare tip de analiză implică formarea de metode, premise și orientări specifice. Astfel, urmărirea obiectivelor pe termen lung poate duce la „victime” în perioada curentă datorită necesității de acumulare a resurselor și investițiilor de capital cu o perioadă lungă de rambursare [1, p.103]. În acest sens, un management eficient necesită găsirea unui echilibru optim în distribuția resurselor pentru rezolvarea sarcinilor conflictuale ale managementului operațional și strategic, pentru a atinge cele mai semnificative obiective pe termen lung.

Resursele limitate ale municipiului Constanța fac necesară redistribuirea lor (pe baza analizei eficienței diverselor opțiuni) între proiecte, din punct de vedere social-economic și durata implementării lor.

Înainte de trecerea la o economie de piață și liberalizarea relațiilor social-economice din țara noastră, principala pârghie pentru gestionarea economiei naționale a fost planificarea națională, care a acoperit toate nivelurile de guvernare. În ultimul deceniu, în România se implementează o abordare programatică, care este exprimată prin crearea unui sistem de documente interconectate (Figura 2).

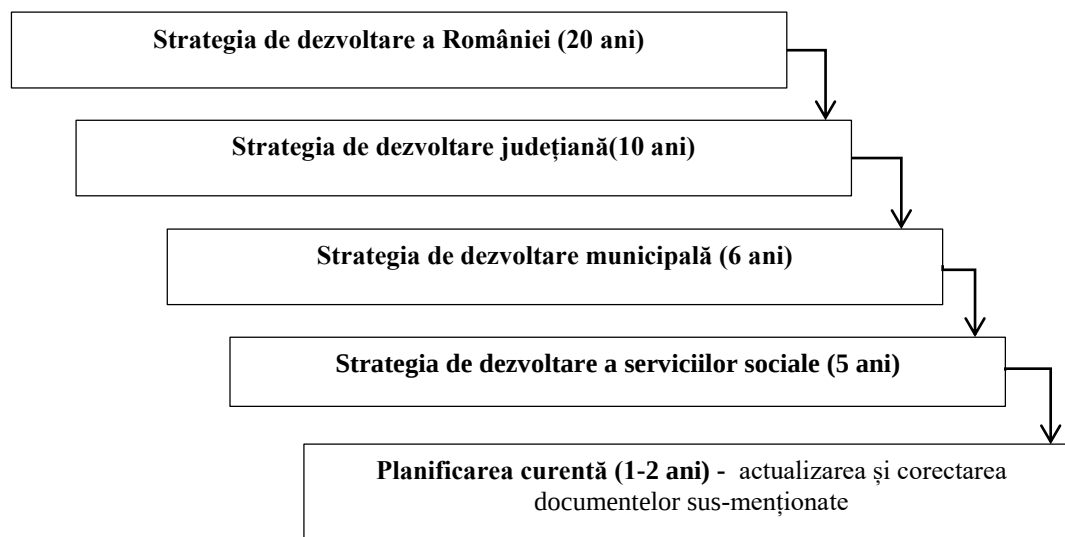


Fig. 2. Sistem de documente interconectate create ca parte a abordării programului
Sursa: Elaborat de autor

De regulă în România, programul de dezvoltare pe termen mediu implică o perioadă de 5-7 ani (prevalează între toate programele), pe termen lung - 15-20 de ani, iar perioada depinde de complexitatea și profunzimea schimbărilor propuse în viața societății. Mai mult ca atât, elaborarea unui sistem de documente de planificare și prognoză pentru organizarea activității municipalității este o condiție necesară pentru formarea unui sistem de management eficient. Dezvoltarea acestor documente are ca scop asigurarea activităților coordonate ale entităților administrației locale și municipale pentru a răspunde intereselor și nevoilor comunității locale, precum și crearea condițiilor favorabile de viață și a activităților economice situate pe teritoriul municipiului Constanța.

Gestionarea strategică fiind pe termen lung își pierde sensul dacă nu sunt definite direcțiile pe termen mediu ca obiective intermediare și fundamente pentru ajustarea căilor de dezvoltare a municipiilor. Astfel, obiectivele pe termen mediu reprezintă legătura dintre obiectivele planificării operaționale și strategice și, în consecință, ale managementului, deoarece acestea vă permit reacționarea la timp la o schimbare nedorită (din punct de vedere a obiectivelor globale) a cursului de dezvoltare. În același timp, obiectivele pe termen mediu sunt derivate de la cele pe termen lung.

Existența ghidurilor privind elaborarea și implementarea unei politici publice locale, sau municipale creează certitudine în multe aspecte, impune optimizarea condițiilor pentru managementul operațional, permite reevaluarea potențialului de resurse, contribuie la elaborarea planurilor de dezvoltare pe termen mediu și scurt - unite de un singur set de obiective strategice. Acest lucru contribuie la concentrarea resurselor și la coordonarea eforturilor într-o direcție specifică, fapt confirmat de experiența practică a gestionării municipiului Constanța: „Strategia de Dezvoltare a Zonei Metropolitane Constanța

reprezintă o nouă politică publică prin intermediul căruia administrațiile locale ce fac parte din Zona Metropolitană Constanța urmăresc soluționarea tuturor nevoilor și problemelor cu care se confruntă municipiul Constanța și arealul său de influență” [2]. Astfel, structura cuprinzătoare pe termen mediu pentru dezvoltarea social-economică a zonei Constanța, ca urmare a planificării strategice, implică dezvoltarea durabilă pe termen lung a întregii zone și reducerea discrepanțelor actuale de dezvoltare dintre 14 localități aparținute care reprezintă poli de creștere [2].

Managementul operațional corespunde planificării și analizei curente. Planificarea se realizează pe un an cu o defalcare trimestrială. În ea sunt formulate obiective, sarcini și metode de realizare al acestora pentru o anumită perioadă. Conformitatea valorilor obținute cu cele planificate este ulterior analizată, iar măsurile, programele și proiectele sunt corectate. Mai mult, bugetul pentru anul viitor este elaborat împreună cu planul de dezvoltare al municipalității. În același timp, se acordă o atenție deosebită respectării programelor și proiectelor ținută care vizează rezolvarea problemelor specifice și care reprezintă un pas important în implementarea managementului operațional.

În prezentul articol, prin planificare ne referim la o distribuție clară a resurselor în volum și timp de către subiecții administrației publice locale pentru a-și atinge scopurile și obiectivele în contextul schimbării factorilor interni și externi. Prognoza este recunoscută ca un instrument de planificare modernă - o justificare științifică pentru dezvoltarea proceselor social-economice într-un anumit teritoriu sub influența factorilor interni și externi într-o perioadă de timp dată. Prognoza se bazează pe analiza tendințelor de dezvoltare social-economică, asigură progrese în atingerea obiectivelor de dezvoltare ale subiectului, ținând cont de premisele și oportunitățile existente și justifică un sistem de măsuri pentru a asigura implementarea acestor oportunități.

Este imposibil de prevăzut în planuri și previziuni toate situațiile posibile de viață, schimbări în legislație și în factorii externi, schimbări în interacțiunea cu antreprenorii, precum și alți factori dificil de planificat în baza unei abordări statistice, în special la un nivel atât de scăzut de agregare precum municipiile. Cu toate acestea, această problemă poate fi rezolvată datorită flexibilității programului de dezvoltare, adică capacitatea de a oferi și de a ține cont de dinamica proceselor interne și a condițiilor externe pentru municipalitate, care poate avea un impact semnificativ asupra realizării obiectivelor strategice. Astfel, administrația publică locală, trebuie să posede instrumente de ajustarea planurilor de dezvoltare, ținând cont de modificările care au avut loc la nivel județean și municipal.

Concluzii

Din cele de mai sus, rezultă că instrumentele moderne elaborate pentru gestionarea administrației publice municipale ar trebui să reflecte în complex procesele activității sale, precum și să îndeplinească cerințele unui sistem ierarhic multilateral de guvernare a județului. Elaborarea unui sistem de documente de planificare și prognoză pentru organizarea activității municipalității este o condiție necesară pentru formarea unui sistem de management eficient. Iar pentru a atinge cele mai semnificative obiective pe termen lung, un management eficient trebuie să găsească unui echilibru în distribuția resurselor pentru rezolvarea sarcinilor conflictuale ale managementului operațional și strategic, ceea ce sugerează o combinare optimă a eforturilor.

Bibliografie

1. Sabu E. Buna administrație în spațiul administrativ european. Editura C.H.Beck, București, 2018. 326 p.
2. Strategia de dezvoltare a zonei metropolitane Constanța. Disponibil:
<http://www.zmc.ro/strategie/RO.pdf>
3. Tomescu M. Știința administrației. Editura Pro Universitaria, București, 2015. 2015. 423 p.
4. Sansom G., McKinlay P. New Century Local Government Commonwealth Perspectives. Commonwealth Secretariat. 2013. 240 p.

INTEGRAREA ÎNVĂȚĂMÂNTULUI UNIVERSITAR CU CERCETAREA -UNA DIN PRINCIPALELE PRIORITĂȚI ÎN SOCIETATE

Serafim FLOREA

Institutul de Ecologie și Geografie

Abstract

Maintaining researching separation from higher education institutions from those of ASM institutes, is a practice inherited in the Republic of Moldova from Soviet totalitarian regime. It is a backlog with negative consequences for society. Although such a separation, especially in the conditions of the research-funding deficit, has resulted and continues to result in a low efficiency, both in the conduct and in academic researches, the necessary reform of the estimation has not been successful. Due to the insufficient remuneration of the professional-didactic staff, the created scientific potential has diminished a lot, revealing the question of the possibility of maintaining the continuity, more or less normal, of these activities. Urgent measures are needed to Europeanize the process of university education and research through their integration, with the emphasis on attracting young people from the Republic of Moldova, who have graduated from the prestigious universities, into these activities.

Keywords: artificial separation and duplication of research, reform of science, Europeanization of research, integration of university education with research.

Se știe că punerea accentului pe evaluarea extensivă a învățământului universitar în perioada regimului totalitar sovietic, ideologizarea excesivă a educației și divizarea învățământului de cercetare, a frânat mult dezvoltarea societății ce ținea oficial calea spre „viitorul luminos” la care s-a renunțat înainte de a se ajunge la el. Și totuși, în perioada 1950-1991, în fostul imperiu au existat câteva universități în care învățământul a fost integrat cu cercetarea, fapt ce le asigura succese remarcabile în activitățile lor. Este vorba de universitățile din Moscova, Leningrad (Sankt – Petersburg) și Novosibirsk. De exemplu, din cei peste 3000 de studenți și angajați ai Facultății de Geografie ai Universității de Stat „M.V. Lomonosov” din Moscova, aproximativ jumătate erau studenți, cealaltă jumătate fiind profesori-cercetători și cercetători. La facultăți se editau reviste științifice lunare și trimestriale, existau Consilii Științifice de susținere a tezelor de doctorat. Din acest punct de vedere, universitățile menționate, și poate alte câteva altele din nemărginitul imperiu, semănau mai mult cu universitățile din Occident, în care istoricește cercetarea întotdeauna a fost integrată în învățământul universitar.

În republicile unionale mici de atunci, universități cu astfel de calități aproape că nu existau. În Republica Moldova, în cele 7 unități de învățământ superior (toate de stat) procesul didactic se desfășura preponderent separat de cercetare, ultima fiind prioritatea institutelor Academiei de Științe a Moldovei (vreo 19 la număr).

Spre regret, potențialul creat în educația școlară, pregătirea profesională a tineretului de toate nivelurile și în cercetare în perioada de până la 1991, ulterior în condițiile relațiilor de piață, nu a avut o continuitate și o reformare modernă, precum se aștepta. Și dacă în educația școlară, odată cu trecerea de la sistemul sovietic de învățământ de 10 clase la sistemul liceal de 12 clase (care a existat în Basarabia de până la 1944) totuși s-a soldat cu crearea unui învățământ de calitate, măcar într-un anumit număr (încă redus) de licee, apoi în învățământul superior și în cercetare s-au înregistrat mai mult regrese. Acceptarea nelimitată a învățământului universitar prin contract, nu numai în instituțiile private, dar și în cele de stat, cu sporirea vertiginoasă a numărului acestor instituții către anul 2000/01 până la 47, a transformat acest învățământ într-un business profitabil pentru rectorate, cu activizarea corupției, obținerea diplomelor de absolvire mai mult cumpărate decât muncite, cu scăderea dramatică a calității studiilor și pregătirii profesionale universitare a tineretului. Aceste „maladii” au afectat peste 2/3 din

numărul total al studenților. Ulterior, din cauza scăderii numărului de studenți, numărul instituțiilor universitare către anul de studii 2019/20 a scăzut până la 27, însă starea lucrurilor privind calitatea studiilor nu s-a îmbunătățit. Rectoratele instituțiilor fiind totalmente sau în mare măsură dependente de banii contractuali, nu sunt interesate de exmatricularea studenților slabi la învățătură. Mai mult, între instituțiile universitare, în fiecare an, se duce o luptă acerbă pentru a atrage tineri la studii, în primul rând pe cei care pot achita taxele stabilite. Pentru a atrage cât mai mulți tineri, instituțiile de învățământ superior din republică s-au specializat și în pregătirea specialiștilor care nu corespund profilurilor lor. Astfel, Universitatea Agrară propune pentru studenți specializări nu numai în domeniul agronomiei culturilor agricole, genetică, protecția plantelor, mecanizarea în agricultură, dezvoltarea sectorului zootehnic ș. a., ci și la specialități care nu se încadrează în profilul agrar propriu-zis, cum ar fi ingineria transportului auto, business în administrare, achiziții, finanțe și bănci, economie generală, servicii hoteliere, turism și agrement, contabilitate, cadastru și organizare teritorială, drept, evaluarea și dezvoltarea imobilului, ingineria minieră. În anul de studii 2019/20 douăzeci și una de instituții universitare din republică (fără Universitatea de Medicină și Farmacie, Academia de Muzică, Teatru și Arte Plastice, Academia Militară a Forțelor Armate, Academia Ministerului de Interne și Institutul de Științe Penale și Criminologie Aplicată) propuneau studii pe spectre foarte largi de specializări, cam jumătate din care nu se încadrau în profilul lor: 9 din ele sunt disponibile de a oferi studii pe profilurile educației și pedagogiei, 11 – pe cele ale psihologiei și psihopedagogiei, 9 – pe economie generală, 15 – pe finanțe și bănci, 10 – pe relații internaționale, 16 – pe drept, 13 – pe limbi străine, 15 – pe agrement și turism, 7 – pe ecologie. Însă un atare universalism și paralelism exagerat al instituțiilor universitare este unul mai mult artificial, care nu poate asigura o calitate bună a studiilor, o pregătire profesională competitivă. Din această cauză, reputația majorității instituțiilor universitare din republică este scăzută și cei mai buni absolvenți ai liceelor le ocolesc, alegând să-și facă studiile în țările dezvoltate (sau mai dezvoltate, inclusiv în România), iar după obținerea diplomelor de absolvire nu se mai întorc în republică. O politică de stat pentru a-i interesa pe tinerii cu o pregătire universitară mai bună să se întoarcă acasă, lipsește. În aceste condiții, în Republica Moldova s-a creat un deficit catastrofal de tineri capabili de a-și continua studiile în doctoratură și deci, și pentru cercetare. Puținii absolvenți ai facultăților, convențional acceptabili pentru doctoratură, se opresc la catedrele universitare, iar pentru completarea locurilor de doctorat institutele de cercetare (astăzi oficial foste academice) aproape că nu rămâne nimic, fapt care surpă menținerea unei continuități în cercetare.

Materiale si metode

Pentru examinarea chestiunii abordate, în titlul acestui material, au fost consultate mai multe articole din edițiile științifice și publicistice aparute în republică pe parcursul celor aproape 3 decenii de independență stătașă a R. Molodva, în care s-a discutat problema reformării științei, în special prin integrarea acesteia cu învățământul universitar. Deși necesitatea unei atare integrări este evidentă, ea neavând alternativă, nu este ușor de explicat, indiferența factorilor de decezii față de stagnarea îndelungată în reformarea cercetărilor. Se adevărește, însă, ca și în aceste domenii strategice pentru stat, „interesul (personal și de grup) poartă fesul” și că securitatea dezvoltării societății, care depinde în mod direct de învățământul superior și de cercetare, pot fi plasate pe planul 2-3. În acest caz, cele mai convingătoare meode de analiză pot fi, în primul rând, cele comparative și ale analogiei, prin care eficiența activităților în aceste domenii nu poate fi contestată.

Discutii privind chestiunea integrării învățământului universitar cu cercetarea

Un impact deosebit de negativ asupra instruirii profesionale universitare și cercetării în republică l-a avut și-l are menținerea separării acestor două activități, fapt incompatibil cu eficiența lor. Firește, modelul european pentru Republica Moldova, ca și pentru alte noi state independente din fostul imperiu era atractiv și problema integrării științei și învățământului universitar a fost abordată într-o serie de materiale publicate în presa cotidiană și în edițiile săptămânale chiar în primii ani de independență statală a republicii [1]. Însă majoritatea academicienilor din cadrul Academiei de Științe a Moldovei au optat pentru menținerea sistemului sovietic în cercetare [2], poziție pe care aceștia nu și-au schimbat-o nici până în prezent.

În perioada 1991-2004, din cauza declinului economic al republicii, finanțarea cercetărilor în institutele academice, nemaivorbind de cele din universități, a scăzut dramatic. Datorită susținerii financiare din exterior, finanțarea Academiei în anii 2006-2007 s-a îmbunătățit, însă noua conducere a acestei instituții a monopolizat această finanțare, transformând AȘM într-un fel de minister al științei. Partea leului în finanțare revenea Academiei, deși aici activau doar circa o treime din numărul total de doctori și doctori habilitați în științe, restul activând preponderent în instituțiile universitare. Evident că marginalizarea finanțării în universități i-a nemulțumit pe profesori și, în anii 1999-2011, între părți a izbucnit o nouă rundă de atacuri reciproce în paginile săptămânalelor „Literatura și Arta” și „Timpul”.

Unii reprezentanți ai universităților au reluat discuția, optând pentru trecerea institutelor de cercetare în cadrul universităților, măsură care ar oferi posibilitatea ca procesul de cercetare și inovare să se apropie nemijlocit de procesul de predare – învățare, afirmând pe bună dreptate, că un învățământ de calitate nu putem avea fără implicarea tineretului studios în cercetarea științifică. Doar pentru a face cercetare, mai întâi trebuie de avut cine să o facă. Ea poate fi făcută numai cu condiția că se reușește creșterea unor absolvenți universitari excelenți, care au potențial creativ de a deveni cercetători. Astfel, știința depinde în mod direct de calitatea instruirii profesionale universitare, unde conferențiarilor și profesorii cu titluri științifice s-ar ocupa, preponderent, nu numai cu activitatea didactică (predarea diferitor obiecte), ca în prezent, ci cu activitatea științifică. Fără o activitate științifică serioasă profesorul universitar nu are ce căuta la catedra universitară, deoarece numai un cercetător este capabil să-l familiarizeze pe student cu o atare activitate. Prin separarea instruirii universitare de cercetare, obținerea unor absolvenți viabili pentru activitatea științifică este imposibilă.

Reprezentanții Academiei însă susțin în continuare autonomia deplină a institutelor academice, afirmând că trecerea ultimelor în cadrul universităților este egală cu distrugerea științei în republică. Concomitent, elucidarea chestiunii „spinoase” privind necesitatea lichidării subfinanțării cercetărilor în universități față de cele din institutele academice, este evitată [3].

Analiza la rece a dialogului dintre reprezentanții universităților și ai institutelor academice pe tema abordată confirmă că, în rezultatul separării activităților lor, pierd deopotrivă ambele părți. În acest caz universitățile cu profesori care nu au condiții de a efectua cercetări, nu au posibilitatea să asigure un învățământ performant, iar institutele academice nu pot fi asigurate cu absolvenți dotați pentru cercetare care vin din universități, deoarece condițiile pentru „creșterea” lor aici sunt nesatisfăcătoare.

În Declarația Consiliului Rectorilor din Republica Moldova, publicată în săptămânalul „Literatura și Arta” din 3 iunie 2010, semnată de către 23 doctori și doctori habilitați în științe, profesori și conferențieri universitari (printre care doi academicieni și un membru-corespondent al AȘM), s-a relatat că „învățământul superior de calitate, competitiv cu cel european, poate fi edificat doar prin

susținerea financiară a cercetării științifice universitare, cu atragerea studenților și cadrelor didactice în procesul de cercetare-inovare”. Autorii acestei Declarații au semnalat faptul finanțării foarte slabe a cercetărilor științifice în universități, deși în acest învățământ erau atrași 65,6% din numărul total al celor 3708 doctori și doctori habilitați din republică. S-a constatat că numărul doctorilor, doctorilor habilitați și a academicienilor neîncadrați în cercetarea finanțată din bugetul de stat care activau în universitățile de stat era de 78% și că susținerea financiară a cercetării după potențialul științific existent în universități, era de 15,6 ori mai mică decât în institutele academice și ramurale.

În anul 2015, Ministerului Educației, în fruntea căruia se afla Maia Sandu, actualul prim-ministru, i-a fost propus un proiect privind consolidarea autonomiei universitare în Republica Moldova după modelul european (EUniAM), elaborat în anii 2012-2015 de către un grup de specialiști din republică și din UE, sub conducerea profesorului Romeo V. Țurcanu de la Universitatea Aalborg, Danemarca. Proiectul, care a costat 1,1 milioane de euro finanțat de UE, prevedea reducerea substanțială a numărului de universități în Republica Moldova, studii gratuite pentru studenți, transferarea institutelor academice de cercetare în universități. EUniAM a propus Guvernului să fondeze o Agenție pentru Cercetare și Inovare, care să finanțeze independent prin concursuri de proiecte a fondurilor bugetare destinate cercetării. Proiectul prevedea ca din cele 20 de universități de stat din republică de atunci să rămână doar 6: USM, UTM, ASEM, Universitatea de Medicină și cele din Bălți și Cahul și, eventual, Universitatea din Tiraspol (cu sediul în acest oraș), cu crearea, și la Ministerul Educației, a unui Departament de învățământ superior, care să se ocupe nemijlocit de finanțare. Se specifica că în urma comasării instituțiilor vor rămâne multe imobile libere, care ar putea fi vândute, iar banii obținuți să fie împărțiți celor 6 universități. Proiectul putea fi realizat cu susținerea Băncii Mondiale și cu bunăvoința nu numai a Ministerului, ci și a universităților. Acest proiect se baza pe experiența Danemaricii, țară cu un număr al populației puțin mai mare decât cel din Republica Moldova, unde în 2006 existau 11 universități și 15 centre de cercetare, în urma revizuirii cărora rămăsese 8 universități și 2 centre de cercetare. Însă, se știe că condițiile desfășurării cercetărilor în Danemarca diferă cu mult de cele existente în Republica Moldova. Universitatea din Aalborg avea un buget anual de 360 milioane de euro, pe când cele mai bune universități din republică au un buget de 70 ori mai mic.

Următorul ministru al Educației Corina Fusu a susținut proiectul EUniAM. Primii pași în realizare a acestuia au fost crearea Agenției Naționale de Evaluare a Calității în învățământul profesional și trecerea finanțării pentru cercetare a universităților de la AȘM la Ministerul Educației. La începutul anului 2018 a fost creată Agenția Națională pentru Cercetare și Dezvoltare (ANCD) subordonată Guvernului.

Se părea că trecerea institutelor de cercetare la universități a fost deschisă. Însă, pe parcursul anului 2018 și a primei jumătăți a anului 2019, în această privință nu au fost întreprinse niciun fel de măsuri. În Hotărârea Adunării Generale a AȘM „Cu privire la audierea Raportului asupra situației științei din Republica Moldova în anul 2018”, din 12 iulie 2019, despre reformarea cercetării în republică nu se spune nimic concret. În prezent s-a ajuns la o stare confuză când institutele de cercetare aflate oficial sub jurisdicția Ministerului Educației, Culturii și Cercetării nu știu ale cui sunt. Academia parcă ar recunoaște și concomitant parcă nu recunoaște dreptul Ministerului în finanțarea cercetării. Faptul că raportul menționat pentru anul 2018 a fost prezentat oficial de către Academie în loc de ANCD vorbește de la sine. Academicienii solicită ca institutele de cercetare să revină în cadrul Academiei [4].

Una dintre cauzele indicate de către Ministerul Educației în 2015, care nu ar fi permis/nu permite trecerea institutelor de cercetare la universități, ar fi faptul că acestea nu ar fi pregătite pentru așa ceva. Însă dacă universitățile sunt atât de neîndemânatică pentru a accepta în cadrul lor în ansamblu toate institutele de cercetare, de ce nu s-a început acest proces cu o universitate-două?

Se vede că, dacă cele aproape trei decenii (1991-2019) pe parcursul cărora s-a discutat pe larg chestiunea consolidării învățământului superior cu cercetarea, nu au fost suficiente ca universitățile să fie pregătite pentru reformarea menționată, apoi ele nu vor fi pregătite niciodată pentru așa ceva. Este clar că factorii de decizie nu manifestă voință politică în problema abordată și soluționarea acesteia este tergiversată cu bună știință. Rolul academicienilor în această tergiversare este decisiv, fapt care poate fi confirmat prin atitudinea lor față de menționata reformare. La întrunirea reprezentanților Academiei din 3 decembrie 2015, în sala de conferințe a Bibliotecii Centrale a AȘM, unde s-a discutat problema în cauză, fără prezența reprezentanților universităților, s-a sugerat ideea precum că universitățile ar putea să-și creeze propriile institute de cercetare și în această privință ele sunt libere să procedeze așa cum doresc și, deci, să lase institutele academice în pace. Însă cum ar putea universitățile să-și creeze institute de cercetări proprii în condițiile păstrării monopolului finanțării cercetărilor de către Academie ?

Există susținători ai supremației științei academice care, deși recunosc că „o societate nu poate exista fără educație, cercetare și dezvoltare”, sunt de părerea că Ministerul Educației trebuie să se ocupe cu educația și să nu se amestece în domeniul de cercetare și inovare [5].

Pornind de la aceste opinii și din cele expuse anterior în repetate rânduri de către academicieni reiese că reforma cercetării în varianta propusă de către universități s-ar egala cu distrugerea științei în republică și universitățile cu intențiile lor năstrușnice de reformare a cercetărilor, ar fi niște factori distructivi și foarte periculoși pentru societate.

De fapt, cauzele stagnării atât de îndelungate a reformării cercetării în republică sunt altele. Academicienii și membrii corespondenți ai AȘM au un venit lunar de circa o mie de euro, provenit din salarii, pensii, indemnizații pentru titlurile academice stabilite pe viață, indiferent de intensitatea și valoarea activității lor. De aceștia se apropie, după mărimea veniturilor, doctorii habilitați, șefii de laborator... Atât primii, cât și ceilalți au importante înlesniri în finanțarea publicațiilor. În cazul trecerii institutelor la universități, această stare de lucruri s-ar putea schimba, îndeosebi că există opinii că titlurile academice în esența lor actuală ar putea fi anulate, acestea devenind titluri onorifice. Un alt privilegiu nu mai puțin important al institutelor academice ar fi dreptul neoficializat al cercetătorilor de aici să se angajeze, prin cumul, în instituțiile universitare, colegii, licee. Și ei se angajează deseori concomitent în două-trei și chiar în mai multe locuri, fără ca cineva să le ceară dări de seamă în privința reușitelor în aceste activități și fără a le lua în seamă capacitățile lor pedagogice (vocea, vocabularul utilizat, cultura exprimării, măiestria pedagogică). Principalul factor de care se ține cont la angajare este să fii doctor în științe și să fii de la Academie... Dar se știe că în Republica Moldova poți deveni doctor în științe și fără multă știință și poți fi cadru didactic fără a avea calitățile pedagogice menționate.

Aici s-ar cere de precizat că profesorii universitari, în majoritatea lor, nu dispun de privilegiile menționate de care dispun angajații institutelor academice. De regulă, ei sunt ținuiți la catedre și ocupați de numărul mare de ore (prelegeri, seminare), de la care nu pot lipsi. Ei nu dispun de timp suficient pentru a înnoi și perfecționa cum s-ar cuveni notele de curs, manualele, testele de examinare care cer mereu atenție. Dar se mai cere și timp pentru cercetare (neremunerată), activitate necesară măcar ca profesorii să-și poată face dările de seamă anuale.

Astfel stând lucrurile, se înțelege că nici cadrul didactic universitar și nici cercetătorul din instituția academică nu dispun de condiții normale de muncă. Aceste condiții pentru majoritatea reprezentanților sunt anormale, din care cauză au de pierdut pregătirea profesională a tineretului în universități și calitatea cercetărilor științifice, cu urmări dintre cele mai negative pentru economie, societate și mediu.

Iată de ce, în reformarea cercetării în Republica Moldova se cere ca reprezentanții învățământului universitar și cei din institutele academice să manifeste responsabilitate civică, renunțând la unele interese de grup și la cele personale, pentru interesul întregii societăți.

Concluzii și sugestii

Anormalitatea separării cercetărilor de instruirea profesională universitară a fost conștientizată și în Republica Moldova încă în perioada „dezghețului gorbaciovist” din a doua jumătate a anilor ‘80 ai secolului trecut, când cetățenii au obținut treptat dreptul la libera exprimare în problemele vitale ale societății. Condițiile pentru o atare exprimare au devenit și mai favorabile odată cu cucerirea independenței statale a Republicii Moldova.

Este semnificativ faptul că inițiatorii discuției privind necesitatea integrării învățământului universitar cu cercetarea, chiar din primii ani de independență, au fost profesorii universitari, care în materialele lor publicate în presa cotidiană și cea săptămânală și-au expus punctele de vedere privind această problemă deosebit de importantă pentru stat și societate. Spre regret, reprezentanții Academiei de Științe a Moldovei (în primul rând cei cu titluri academice), obișnuiți cu evoluarea extensivă a tuturor proceselor economice și sociale, cu punerea accentului pe cantitate și nu pe calitate, caracteristice perioadei regimului totalitar sovietic, au calificat propunerile cadrelor didactice respective drept un atentat distructiv, care s-ar solda cu distrugerea științei. Însă declarațiile de acest fel ale reprezentanților Academiei, de care ei nu s-au dezis nici până în prezent, sunt unele egoiste, departamentale, contrapuse intereselor statului. Aceasta poate fi demonstrat prin următoarele argumente.

1. Academia de Științe a Moldovei, pe parcursul întregii perioade de independență statală a Republicii Moldova (de la 1991 încoace) a monopolizat finanțarea cercetărilor, conducându-se de principiul „cine împarte – parte-și face”, fapt care a împiedicat utilizarea potențialului științific din afara Academiei. Concentrând doar circa o treime din numărul total de doctori și doctori habilitați, institutele academice au consumat și continuă să consume „partea leului” din finanțarea cercetărilor, celor 2/3 din numărul doctorilor în științe din universități, revenindu-le în acest scop sume cu totul neînsemnate.
2. Egoismul manifestat de către conducătorii AȘM în ceea ce privește finanțarea cercetărilor din republică nu are justificare și din cauza că cercetările sunt necesare, în primul rând, în universități. Ultimele sunt primare în „producerea” tinerilor dotați pentru cercetare, tineri fără de care nu pot fi întreținute nici doctoranturile facultăților universitare, nici cele ale institutelor academice de cercetare. Deci, discriminarea în ceea ce privește finanțarea cercetărilor în universități are un impact negativ direct asupra calității cercetărilor din institutele academice. Dimensiunile daunelor suportate de stat și societate cauzate de inversarea priorităților în finanțarea cercetărilor sunt îngrijorătoare și regresul cercetărilor în institutele academice este o consecință directă a acestei inversări alogice, deoarece învățământul universitar nu poate fi imaginat fără cercetare, iar cercetarea – fără învățământul universitar. Puținele exemple de succes din Academie se datorează mai mult finanțărilor

externe și nu a celor interne. În linii mari, menținerea în continuare a separării învățământului superior de cercetare a creat o situație în care republica nu are nici pregătire universitară performantă, nici cercetare competitivă.

3. Indiferența factorilor de decizie din republică față de tinerii noștri care pleacă la studii universitare în alte state mai mult sau mai puțin dezvoltate, fără a-i motiva să se întoarcă acasă, seamănă cu crima. Normalizarea funcționării economiei în stat depinde, în primul rând, de punerea în funcțiune a potențialului factorului uman, întruchipat în tineri specialiști de diferite profesii, competitivi prin rezultatele activității lor profesionale, aceștia fiind principala forță motrică a statului în dezvoltarea lui durabilă.
4. Menținerea, în Republica Moldova, a separării cercetărilor de învățământul universitar este un lux costisitor. Acest lux se explică nu numai prin scăderea eficienței activităților respective, ci și prin admiterea unor cheltuieli semnificative suplimentare nejustificate pentru menținerea infrastructurii ambelor categorii de instituții utilizată ineficient. Oricine înțelege că, de exemplu, locul Institutului de Energetică este la Facultatea de Energetică și Inginerie Electronică a Universității Tehnice a Moldovei, că locul Institutului de Genetică, Fiziologie și Protecție a Plantelor, a Institutului de Fitotehnie, „Porumbeni”, Institutului de Pomicultură și Viticultură este la Universitatea Agrară. Însă toate instituțiile universitare enumerate precum și toate celelalte, activează în continuare separat de institutele de cercetare. Suprafețele localurilor institutelor academice sunt utilizate pentru activități de cercetare cel mult la 1/3 din capacitățile acestora, ceea ce scumpește substanțial cheltuielile bugetare pentru întreținerea lor. Clădirile sunt nereparate și prost amenajate timp de zeci de ani. În statele de personal al institutelor sunt menținute sute de persoane care nu au nimic în comun cu cercetarea. O atare risipă de resurse financiare din partea statului, în condițiile unei austerități acute a bugetului, este absolut inexplicabilă. Această risipă reduce drastic posibilitățile de remunerare a muncii cercetătorilor, care fiind prost plătiți, sunt impuși în situația să se încadreze în munci suplimentare prin cumul, fapt care se răsfrânge inevitabil negativ asupra calității și eficienței acestei munci în toate locurile în care ei activează.

Din aceste concluzii ar rezulta următoarele sugestii:

- 1) Efectuarea integrării învățământului universitar din republică cu cercetarea în varianta Proiectului EUniAM, cu unele ajustări la capitolul numărului de universități de stat.
- 2) Stabilirea ordinii cu angajarea excesivă prin cumul a cercetătorilor, cu identificarea modalităților de control a calității muncii lor, luând act de nivelul corespunderii acestora în calitate de cadre didactice (vocație, măiestrie pedagogică). Luând act de afectarea masivă a învățământului de toate nivelele de corupție, ar fi normal ca la angajare profesorii – cercetători să treacă teste de integritate.
- 3) Examinarea cu atenție a problemei integrării învățământului universitar cu cercetarea, practicat în alte state, în primul rând în Estonia, Letonia, Lituania, Georgia, România ș.a. cu scopul implementării ei în Republica Moldova. O variantă ar fi experimentarea integrării învățământului universitar cu cercetarea inițial în câteva instituții, cum ar fi Universitatea de Stat din Moldova, Universitatea Agrară, Universitatea Tehnică, care s-ar desfășura în conformitate cu un plan bine chibzuit, sub supravegherea Ministerului Educației, Culturii și Cercetării și a societății civile.

În caz că factorii de decizii nu manifestă voință politică de a face ordinea cuvenită în ceea ce privește integrarea învățământului superior cu cercetarea în republică conform Proiectului EUniAM, ei (factorii) sunt obligați să asigure instituirea legală a unităților de cercetare proprii la facultăți și catedre, paralele celor existente în institutele academice de cercetare, cu o finanțare la nivelul acestora.

Referințe bibliografice

1. Din materialele publicate la această temă pot fi menționate cele ale profesorilor și conferențiarilor universitari V. Mușinschi („Moldova Suverană” 1991, 31 iulie), Serafim Florea („Moldova Suverană”, 1991, 25 septembrie), Petru Tarhon („Făclia”, 1992, 6 martie), Petru Soltan („Literatura și Arta”, 1997, 2 octombrie), Victor Stan („Făclia”, 1997, 2 octombrie), Veaceslav Afanasiev („Mesagerul”, 1999, 5 martie).
2. A se vedea materialele din „Moldova Suverană”, 1992, 3 și 24 martie și 29 octombrie; „Literatura și Arta” 1997, 23 octombrie.
3. Gheorghe Duca, *Reforma științei – calea spre dezvoltare și consolidare*. Akademos 1/2017, p. 7-9.
4. Tudor Lupașcu, *Suntem orfani cu mama vie... viața noastră este în Academie*. „Literatura și Arta”, 2019, 11 iulie.
5. Din materialul intitulat „Viitorul științei sub semnul întrebării. Comentariile experților”, „Literatura și Arta”, 2015, 15 noiembrie.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДЛАГАЕМЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF PROPOSED INVESTMENT PROJECTS

Yosyp DANKIV, Vitaliy SERZHANOV

Uzhhorod National University, Ukraine

Abstract: *At the present stage of economic policy in Ukraine, the problem of attracting new investments, especially foreign ones, is particularly important for increasing country's potential. Promotion of enterprise's economic activity is possible due to the effective attraction of external and internal investment resources for the implementation of investments projects. It is important to provide a comprehensive approach to assessing the investment attractiveness of investment projects in the context of the main stages of their life cycle, especially their pre-investment phase, in order to make the optimal management decisions.*

This stage involves the following steps: analysis and evaluation of investment intentions and their compliance with investment opportunities; choice of project's ideas and goals, definition of its tasks, which ensure the implementation of strategic plans; development of a detailed business plan and feasibility study of the project; conducting analysis and independent examination of the project; identifying alternative investment opportunities to achieve strategic goals; prospective analysis of future income and expenses during the project operation phase; investment risk analysis; examination of institutional compliance of the project implementation opportunities in the given political and legal platform.

At this stage, it is necessary to ensure a secure solution for the following analytical problems: substantiation of alternative investment choices; assessing the potential effectiveness of the project; the payback period; compliance with environmental legislation, etc. If it is found out during the complex analytical evaluation of the project that the proposed project cannot be fully financed from internal and external financing sources at this stage, then it is no longer advisable to carry out further analysis of their performance indicators and to accept the proposed investment project for implementation.

Keywords: *investments, investment project, evaluation of investment*

На современном этапе экономической политики в Украине особенно важным для роста ее потенциала является проблема привлечения новых инвестиций. Активизация экономической активности предприятия возможна за счет эффективного привлечения внешних и внутренних инвестиционных ресурсов для реализации предлагаемых инвестиционных проектов.

Одним из необходимых условий роста национальной экономики является формирование активной инвестиционной политики, прежде всего за счет привлечения иностранных и отечественных инвестиций.

Поэтому, прежде всего, необходимо дать четкое определение понятия инвестиционная политика. По нашему мнению, инвестиционная политика предприятия - это совокупность действий субъектов предпринимательской деятельности по реализации инвестиций. Инвестиционная политика включает и характеристику инвестиций и их видов, объекты, субъекты инвестиционной деятельности, а также инвестиционные проекты. Регулирование инвестиционной деятельности происходит на основе действия закона Украины от 18 сентября 1991 N 1560-XII «Об инвестиционной деятельности» [1]. Согласно данному закону - инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект. Такими ценностями могут быть: средства, целевые банковские вклады, пай, акции, другие ценные бумаги; движимое и недвижимое имущество (здания сооружения, оборудование, другие материальные ценности); совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, оформление в виде технологической

документации, навыков, производственного опыта, необходимых для организации того или иного вида производства, но не запатентованных ("ноу-хау»); права пользования землей, водой, ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием, а также другие имущественные права; другие ценности.

Проблема инвестиций в стране связана не только с объемами, но и структурой, а также эффективностью их использования, требует значительных нормативных и организационных усилий как от власти, так и от отдельных предприятий и финансовых институтов.

Основной целью государственной инвестиционной политики является создание оптимальных условий для активизации экономической активности и инвестиционного потенциала национальной экономики. Имеется сложность выработки единой стратегии развития и формирования государственной инвестиционной политики. Причиной этому является непоследовательная экономическая и структурная политика, политические кризисы, географическая разнородность регионов, а в последние годы эскалация конфликта на востоке страны и аннексия Крыма. Общая социально-экономическая ситуация в Украине осложняется еще и войной в Донбассе.

Исследование инвестиционного рынка Украины следует начать с анализа инвестиционной деятельности, поскольку состояние инвестиционного рынка напрямую зависит от инвестиционной политики и инвестиционной деятельности, проводимой в стране.

В таблице 1 на основе официальных данных статистики Украины [2] поданы показатели инвестирования экономики Украины, а также расчеты, необходимые для сравнения доля инвестиций в ВВП с нормативным показателем в 2011-2018 гг.

Таблица 1

Показатели инвестирования экономики Украины в 2011-2018 годах

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП в фактических ценах, млрд. грн.	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2	2982,9	3558,7
Капитальные инвестиции в факт. ценах, млрд. грн.	241,3	273,6	249,9	219,4	273,1	359,2	448,5	526,3
Капитальные инвестиции (% ВВП)	18,3	19,4	17,2	14,0	13,8	15,1	15,0	14,8

Из данных табл. 1, видно, что номинальный ВВП Украины за исследуемый период было растущий характер. Номинальный ВВП в 2018 году составил 3558, млрд. грн. Что касается капитальных инвестиций, то в целом также наблюдается их рост, кроме 2013 и 2014. Однако, обратная динамика наблюдается по соотношению капитальных инвестиций в ВВП, а этот показатель считается важным индикатором экономической безопасности страны во всем мире. Так, в динамике 2011-2018 годов уровень капитальных инвестиций в процентах к ВВП колебался в пределах 13-19%, низкое значение показал в 2014 и 2015 годах - 13,8% и 14% соответственно. По состоянию на 2018 в Украине капитальные инвестиции составили 14,8% от ВВП при общепризнанном нормативном значении 25%. Это свидетельствует о дефиците инвестиционных ресурсов в Украине и ослабление ее инвестиционной активности.

Для благоприятности условий инвестиционных рынков и привлечения инвестиций актуальным на сегодня является вопрос стабилизации экономической и политической ситуации в стране, совершенствование правовой и организационной базы для повышения дееспособности механизмов обеспечения благоприятного инвестиционного климата и формирования основы сохранения и повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Основой этого является внедрение лучших практик зарубежного опыта реализации инвестиционной политики за счет внедрения эффективных инвестиционных проектов.

Современная оценка эффективности инвестиционных проектов выходит за пределы традиционной их оценки и принимает различные формы и видов в зависимости от целей исследования и этапов жизненного цикла проекта, в частности: финансово-экономический анализ, правовой анализ, экспресс-анализ, стратегический анализ, технический анализ, коммерческий анализ, институциональный анализ, анализ инвестиционных рисков, экологический анализ и тому подобное.

Проведенный критический анализ и обобщение характеристик понятия «проект» в экономической сфере дает возможность обосновать авторский подход. Предлагаем в под проектом понимать комплекс взаимосвязанных управляемых мероприятий, реализация которых в определенный промежуток времени нацелена на достижение конкретных целей на основе установленного ограниченного материального обеспечения. Обычно результатам реализации проектов является создание физических объектов и определения данного понятия может быть конкретизировано как целенаправленное спланированное создание или модернизация физических объектов, технологических линий, информативных баз с использованием материальных и нематериальных ресурсов и современных технологий управления.

Исследование основных процедур, которые должны быть решены на каждой стадии этапе жизненного цикла инвестиционного проекта: прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной, ликвидационно-аналитической, в частности следующие: идентификация и определение; разработка инвестиционного проекта с составлением детального бизнес-плана; проводится внешняя экспертиза проекта с привлечением специализированного агентства или кредитора и решаются вопросы относительно источников финансирования данного проекта; стадия реализации и управления проектным выполнением; эксплуатационная стадия; завершающий ретроспективный анализ и оценка результатов выполненного инвестиционного проекта, подведение итогов.

Прединвестиционная фаза жизненного цикла проектов включает следующие этапы: анализ и оценку инвестиционных намерений и их соответствия инвестиционным возможностям компании; выбор идей и целей проекта, определение его задач, обеспечивающих выполнение стратегических планов; разработка детального бизнес-плана и технико-экономического обоснования проекта, проведение анализа и независимой экспертизы проекта; определение альтернативных возможностей инвестирования для достижения стратегических целей; перспективный анализ будущих доходов и расходов на этапе эксплуатации проекта, анализ инвестиционных рисков, экспертиза институциональной соответствия возможностей реализации проекта в заданной политической, экономической и правовой плоскости.

Важным направлением для оценки эффективности проекта на данной стадии жизненного цикла является оценка достаточности источников его финансирования а и определения

оптимальной их структуры. Если проект не может быть профинансирован в полной мере за счет внутренних и внешних источников финансирования, осуществлять дальнейшую оценку показателей эффективности нет никакого смысла. При этом оптимальной считается такая структура финансовых ресурсов, которая будет обеспечивать денежными потоками все этапы реализации инвестиционного проекта.

Стандартизированный подход к оценке инвестиционных проектов был разработан еще в 1978 году Международным центром промышленных исследований при ЮНИДО (UNIDO, United National Industrial Development Organization - организации ООН по проблемам промышленного развития), которое подготовило «Методические рекомендации по оценке проектов». Цель данной методики заключалась в предоставлении развивающимся странам, инструмента для определения качества инвестиционных предложений и содействию стандартизации промышленных технико-экономических исследований. Расчеты эффективности, выполненные в соответствии с указанной методикой, признаются зарубежными инвесторами, и это облегчает прохождение международной экспертизы инвестиционных проектов, что особенно актуально для проектов, требующих привлечения иностранных инвестиций. Именно эта методика нами используется для формирования аналитической информации о выборе альтернативных вариантов привлекательности инвестиционных проектов [3, с.132].

К наиболее распространенных показателей, используемых для оценки инвестиционной привлекательности предлагаемых проектов к их реализации, относят: NPV - чистая приведенная стоимость (чистый дисконтированный доход) IRR - внутренняя норма рентабельности; DPP - дисконтированный период окупаемости; PI - индекс рентабельности (прибыльности); MIRR - модифицированная внутренняя ставка доходности инвестиций.

Показатель NPV (ЧДД) при разовых инвестиционных вложениях рассчитывается как разница между дисконтированными денежными поступлениями, поступающих в течение определенных периодов реализации проекта, и суммой разовых инвестиций и рассчитываются по формуле [4, С. 44 - 48]:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+e)^k} - IC, \quad (1)$$

где CF_k - ежегодные денежные поступления в течение периода функционирования проекта;

IC - разовые инвестиционные вложения на приобретение проекта;

e - ставка дисконтирования;

n - срок жизненного цикла проекта.

Проект считается инвестиционно привлекательным при положительном значении чистой приведенной стоимости (NPV > 0), что свидетельствует о прибыльности инвестиционного проекта и служит критерием положительного решения о целесообразности его реализации.

Сравнивая результаты анализа проектов по двум подходами (на основе показателей чистой приведенной стоимости - NPV и индекса доходности - РИ, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, если показатель NPV характеризует масштабность проекта, то есть является индикатором реального абсолютного прироста капитала в результате инвестирования в проект, то показатель РИ характеризует его эффективность, то есть оценивает уровень отдачи вложенного капитала. При этом могут быть получены противоположные результаты эффективности проектов, полученные на основе чистой приведенной стоимости и индекса рентабельности. Во-

вторых, для принятия окончательного решения о выборе проекта из существующих альтернативных вариантов целесообразно проводить поэтапный анализ с использованием комбинации обоих этих показателей.

На первом этапе рассчитываются показатели NPV для альтернативных проектов и выбираются проекты с крупнейшими его значениями. На втором этапе из двух или более отобранных вариантов (с высокими значениями показателя NPV) избирается тот проект, который будет иметь лучшее значение показателя РИ.

Таким образом, использование вышеприведенных методов позволяет получить комплексную оценку целесообразности предлагаемых альтернативных инвестиционных проектов, в которой каждый из вышеприведенных показателей характеризует отдельный аспект финансовых результатов для инвестора: метод чистой приведенной стоимости (NPV) дает оценку массы прибыли (или прироста денежных средств) от инвестирования капитала; показатель - индекс доходности РИ характеризует уровень отдачи вложенного капитала; метод внутренней нормы рентабельности IRR характеризует норму прибыли на инвестированный капитал. Внутренняя взаимосвязь приведенных показателей, характеризующих эффективность проекта, позволяет рассматривать категорию «эффективность» инвестиций в нескольких плоскостях в зависимости от приоритетных интересов инвестора и возможных сценариев развития проекта.

Проект считается инвестиционно привлекательным при положительном значении чистой приведенной стоимости больше нуля ($NPV > 0$), что свидетельствует о прибыльности инвестиционного проекта и служит критерием положительного решения о целесообразности его реализации. Сравнивая результаты анализа проектов по двум подходами (1-й) на основе показателей чистой приведенной стоимости (NPV) и (2-й) индекса доходности (РИ), можно сделать следующие выводы.

Во-первых, если показатель чистой приведенной стоимости (NPV) характеризует масштабность проекта, то есть он является индикатором реального абсолютного прироста капитала в результате инвестирования в проект, то показатель индекса доходности (РИ) характеризует его эффективность, то есть оценивает уровень отдачи вложенного капитала. При этом могут быть получены противоположные результаты эффективности проектов, на основе чистой приведенной стоимости и индекса рентабельности.

Во-вторых, для принятия окончательного решения о выборе проекта из существующих альтернативных вариантов целесообразно проводить поэтапный анализ с использованием комбинации обоих этих показателей.

На первом этапе рассчитываются показатели чистой приведенной стоимости (NPV) для альтернативных проектов и выбираются проекты с крупнейшими его значениями.

На втором этапе из двух или более отобранных вариантов (с высокими значениями показателя чистой приведенной стоимости (NPV) избирается тот проект, который будет иметь лучшее значение показателя индекса доходности (РИ).

Важной задачей по формированию информации об эффективности разработки альтернативных инвестиционных проектов именно на прединвестиционной стадии их жизненного цикла является выбор методики обобщающей оценки экономической эффективности проектов, то есть обоснование способов группировки единичных показателей в интегральный. С этой целью авторами обоснована целесообразность использования способа «сумм мест» для

установления рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности альтернативных проектов.

Главным условием использования способа «сумм мест» является исключение из совокупности оцениваемых показателей, которые дублируют информацию. Так, например, при наличии прямой связи между показателями «срок окупаемости проекта» и «рентабельность (прибыльность) инвестиций», нужно исключить один из этих показателей из перечня единичных показателей, включенных в обобщающую оценку. Соответственно, считаем нецелесообразным включать в комплекс оценочных показателей, такие, которые рассчитаны на основе статических и динамических подходов. Поэтому, при установлении рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности альтернативных проектов по общей совокупности оценочных нами были исключены следующие показатели: «период окупаемости инвестиций (недисконтированный)»; «Дисконтированный период окупаемости инвестиций»; «Недисконтированная рентабельность инвестиций».

Полученные результаты по оценке прогнозных значений положительных и отрицательных денежных потоков по отдельным альтернативным инвестиционным проектам авторами были сформированы окончательные предложения по предлагаемым к внедрению проектам. Они были рассчитаны на основе использования показателей по данным финансовой отчетности ЗАО «Ужгородская швейная фабрика» и его отдельных швейных предприятий, расположенных в горных районах Закарпатья.

Выводы: На основе результатов проведенного исследования авторы пришли к выводу относительно преимуществ и недостатков отдельных методических приемов формирования объективной оценочной информации об эффективности предлагаемых к внедрению альтернативных инвестиционных проектов, которые иллюстрируют необходимость использования интегрированных подходов их оценки и учитывают целевые интересы различных участников инвестиционного процесса.

БИБЛІОГРАФІЯ

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII (редакція від 18.12.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Соціально-економічний розвиток України за 2018 рік/ Державна служба статистики [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Філіпов М. І. Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств легкої промисловості / М. І. Філіпов, Т. Б. Гавришук // Вісник Київського націон. ун-ту технологій та дизайну. – 2013. – № 3. – С. 132-138.
4. Шкіренко В.В. Методичні підходи до попереднього аналізу економічної ефективності проектів на передінвестиційному етапі / В. В. Шкіренко // Інвестиції: практика та досвід. (Index Copernicus, SIS, Google Scholar). – К.: ТОВ “ДКС ЦЕНТР”, 2017. – №17. – С. 44 – 48.

ГРАФОАНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ПАРМАКЛИИ Дмитрий, ТОДОРИЧ Людмила, ДУДОГЛО Татьяна

Комратский Государственный Университет

Abstract

The most simple, intuitive and accessible method of forecasting is graphoanalytic based on the analysis of trends that reflect the trend of economic phenomena for 5 years or more. Forecasting of economic indicators on the basis of trend models, like most other methods of economic forecasting, is based on the idea of extrapolation. The graphic-analytical method of predicting shown on the example of concrete enterprises with the use of linear and polynomial trends. For greater clarity and better development of the technique used graphs of the dynamics of financial indicators.

Keywords: forecast, trend, development dynamics, sales revenue, extrapolation.

В настоящее время в связи с развитием социально-экономических процессов и нестабильностью развития экономики, методологические средства прогнозирования становятся наиболее актуальными, обуславливается необходимость прогноза, как фактора, повышающего эффективность стратегического управления. В связи с этим важно обеспечить специалистов предприятия, а также преподавателей и студентов высших учебных заведений простой и доступной методикой прогнозирования.

Прогнозирование представляет собой специальное научное исследование конкретных перспектив развития какого-либо процесса. Оно является одним из основных звеньев процесса стратегического планирования. Прогнозы являются почвой для формирования целей и планов, как организации, так и национальной экономики в целом; они необходимы для принятия управленческих решений, во многом предопределяя стратегические альтернативы.

Одним из наиболее простых, наглядных и доступных методов является графоаналитический метод прогнозирования при помощи анализа тренда, отражающих тенденцию развития экономических явлений за 5 и более лет [1, с.72-74].

Прогнозирование экономических показателей на основе трендовых моделей, как и большинство других методов экономического прогнозирования, основано на идее экстраполяции [2, с.12-14]. Под экстраполяцией обычно понимают распространение закономерностей, связей и соотношений, действующих в изучаемом периоде, за его пределы. В более широком смысле слова ее рассматривают как получение представлений о будущем на основе информации, относящейся к прошлому и настоящему. В процессе построения прогнозных моделей в их структуру иногда закладываются элементы будущего предполагаемого состояния объекта или явления, но в целом эти модели отражают закономерности, наблюдаемые в прошлом и настоящем, поэтому достоверный прогноз возможен лишь относительно таких объектов и явлений, которые в значительной степени детерминируются прошлым и настоящим.

Основная идея экстраполяции – изучение сложившихся как в прошлом, так и настоящем стойких тенденций развития предприятия и перенос их на будущее. Различают прогнозную и формальную экстраполяцию. Формальная – основывается на предположении о том, что в будущем сохранятся прошлые и настоящие тенденции развития предприятия; при прогнозной – настоящее развитие увязывают с гипотезами о динамике предприятия с учетом того, что в

будущем изменится влияние на него различных факторов. Следует помнить, что методы экстраполяции лучше применять на начальной стадии прогнозирования, чтобы выявить тенденции изменения показателей.

Существуют две основные формы детерминации: внутренняя и внешняя. Внутренняя детерминация, или самодетерминация, более устойчива, ее проще идентифицировать с использованием экономико-математических моделей. Внешняя детерминация определяется большим числом факторов, поэтому учесть их все практически невозможно. Если некоторые методы моделирования, например адаптивные, отражают общее совокупное влияние на экономическую систему внешних факторов, т.е. отражают внешнюю детерминацию, то методы, базирующиеся на использовании трендовых моделей экономических процессов, представленных одномерными временными рядами, отражают внутреннюю детерминацию объектов и явлений.

Прогноз на основании трендовых моделей (кривых роста) содержит два элемента: точечный и интервальный прогнозы. Точечный прогноз – это прогноз, которым называется единственное значение прогнозируемого показателя. Это значение определяется подстановкой в уравнение выбранной кривой роста величины времени t . Такой прогноз называется точечным, так как на графике его можно изобразить в виде точки.

Таблица 1. Показатели дохода от продаж в SRL «Cumnuc Agro» за 2002-2018 годы

(тыс.лей)

Год	Доход от продаж	Среднегодовая скользящая
2002	7830	
2003	5556	
2004	8776	7387
2005	6759	7030
2006	6189	7241
2007	7766	6905
2008	8603	7519
2009	6946	7772
2010	9552	8367
2011	18286	11595
2012	12916	13585
2013	16219	15807
2014	16479	15205
2015	19036	17245
2016	19906	18474
2017	27503	22148
2018	22912	23440
В среднем	13014	12648
Стандотклон.	6726	5795
Коэффициент вариации, %	51,7	45,8

Источник: форма №2 SRL «Cumnuc Agro» за 2002-2018 годы

Разумеется, что точное совпадение фактических данных в будущем и прогностических точечных оценок маловероятно. Поэтому точечный прогноз может сопровождаться двусторонними границами, т.е. указанием интервала значений, в котором с достаточной долей

уверенности можно ожидать появления прогнозируемой величины. Установление такого интервала называется интервальным прогнозом. В данной статье ограничимся обоснованием точечного прогноза.

Рассмотрим методику графоаналитического прогнозирования на конкретном примере из практики деятельности предприятия SRL «Cumnuc Agro» Чадыр – Лунгского района, сложившиеся за последние 17 лет. В частности, в таблице 1 представлены динамические ряды двух видов экономических показателей за 2002 – 2018 годы: фактические значения доходов от продаж всех видов продукции и расчетные среднегодовые (в среднем за 3 года) скользящие значения.

Чтобы нивелировать в определенной степени влияние природных и иных экзогенных факторов на нестабильность динамики экономического развития, были произведены расчеты показателей в среднем за три года методом нахождения средней скользящей. Они приведены в таблице 1.

Как видно из таблицы, показатели доходов от продаж характеризуются низкой устойчивостью. Коэффициент вариации превысил 50%, что относит данный вид показателя к неустойчивому виду деятельности. На основании фактических годовых данных и среднегодовых скользящих показателей выполняем графики. Так, на рисунке 1 представлена динамика доходов от продаж и трехлетних скользящих показателей за 2002-2018 годы.

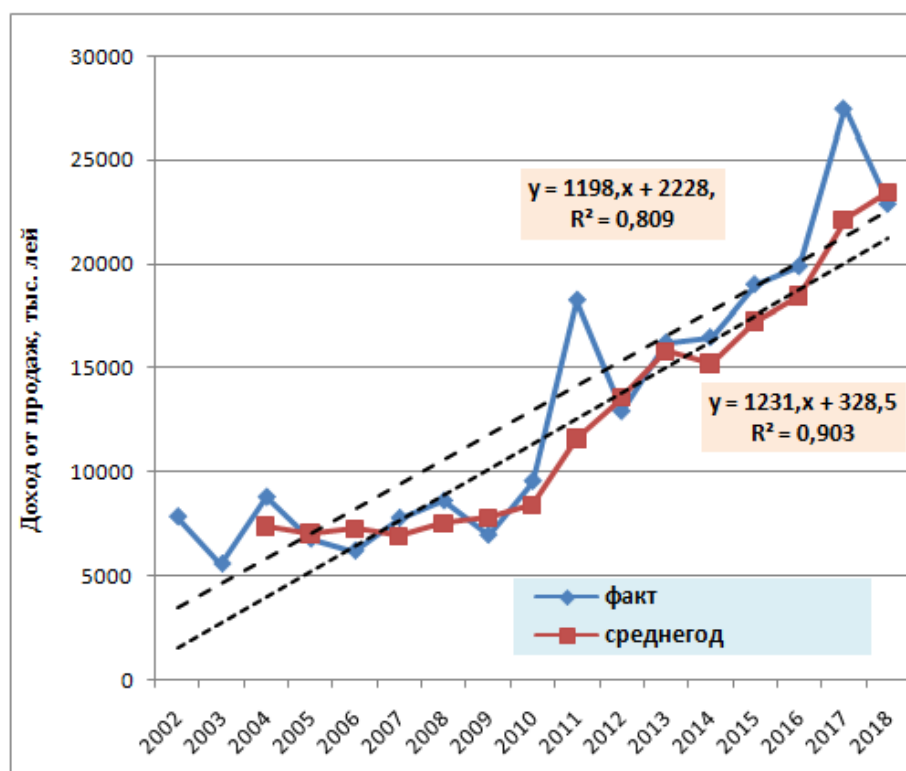


Рис.1. Динамика годовых и трехлетних скользящих показателей доходов от продаж в SRL «Cumnuc Agro» за 2002-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Из графика четко прослеживается восходящий тренд доходов от продаж как годовых, так и среднегодовых скользящих значений. С 2002 по 2018 годы доходы росли в среднем за год на 1198 тыс.лей, а в среднегодовом исчислении методом трехлетней скользящей на 1231 тыс.лей.

Для того чтобы использовать графоаналитический метод прогнозирования, на графике следует показать два вида трендов: линейный и полиномиальный, а также уравнения и коэффициенты аппроксимации для каждого из них. Известно, что полиномиальный тренд лучше отражает тенденцию роста показателей, поскольку обладает более высоким коэффициентом аппроксимации. При данном тренде скачки показателя более сглажены, коэффициенты аппроксимации уже значительно выше, следовательно, уравнения более объективно отражают тенденцию, а значит прогнозирование по данному графику будет более точным.

Поскольку показатели по двум видам линии тренда (линейного и полиномиального) разнятся, принимаем в качестве прогнозных средние значения.

Таким образом, для прогнозирования показателей на последующий 2019 год используем как полиномиальный, так и линейный тренды.

Чтобы нивелировать в определенной степени влияние природных факторов на нестабильность производства, произведем расчеты прогнозных показателей методом нахождения средней скользящей. Для этого используем значения среднегодовых скользящих в среднем за 3 года, которые приводятся в таблице 1.

На рисунке 2 представлена динамика доходов от продаж за исследуемый период с указанием двух вариантов тренда: линейного и полиномиального.

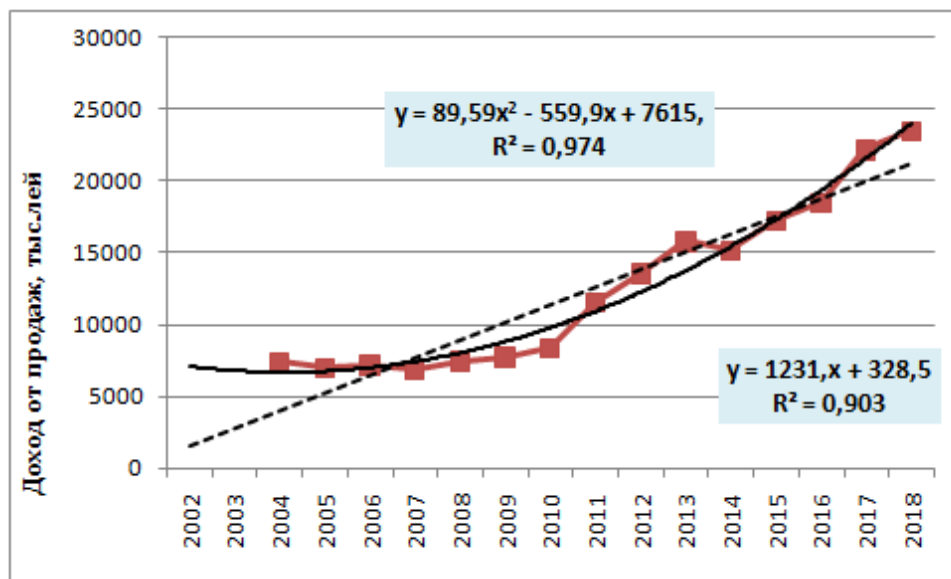


Рис.2. Динамика среднегодовых доходов от продаж в SRL «Cumnuc Agro» за 2004-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Для прогнозирования объема доходов от продаж на 2019 год используем как полиномиальный, так и линейный тренды. Прогнозируемый показатель на 2019 год по линейному тренду составит:

$$y = 1231 \cdot 18 + 328,5 = 22487 \text{ тыс.лей}$$

Аналогично находим искомую величину по уравнению полиномиальной линии тренда:

$$y = 89,59 \cdot 18^2 - 559,9 \cdot 18 + 7615 = 26562 \text{ тыс.лей.}$$

Не следует забывать, что в уравнениях трендов аргумент «х» указывает на номер периода. В нашем примере в уравнениях трендов вместо «х» следует указывать не год, а порядковый номер периода. Например вместо 2002 используется цифра 1, вместо 2003 – цифра 2 и т.д. Искомый 2019 год является 18 периодом. Поскольку показатели по двум видам линии трендов разнятся, принимаем в качестве прогнозных средние значения. Таким образом, объем дохода от продаж в прогнозном 2019 году составит 24524 тыс.лей ($\frac{22487+26562}{2}$). Данные наглядно представлены на рисунке 3.

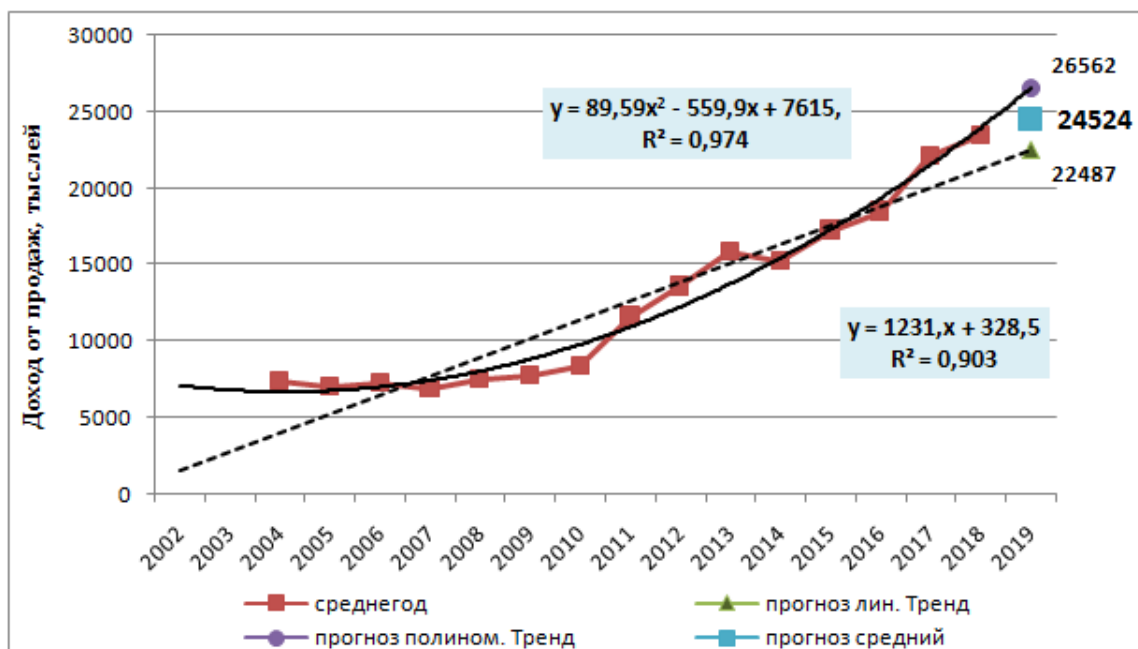


Рис.3. Расчет прогнозного значения доходов от продаж в SRL «Cumnuc Agro» на 2019 год

Источник: выполнено по данным рисунка 2

Графическое изображение является наглядным и понятным для любой аудитории. Кроме того, данный метод является достаточно простым, поскольку не требует большого количества исходных данных, он позволяет осуществлять долгосрочные прогнозы заблаговременно. Вышеизложенное позволяет специалистам предприятий, преподавателям и студентам учебных заведений, используя доступную программу Excel компьютеров, выполнять не сложные прогнозные расчеты.

Литература

1. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д. Графический метод в статистике: (учебно-методическое пособие) ; Компр.гос. ун-т, Научно-исслед. центр «Прогресс». – Комрат: Б. и., 2017 (tipogt. «Centrografic») – 85 р.
2. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д. Шире использовать графический метод экономических исследований. Журнал Репутациология №4 (46) 2017 с.10-17

CONTRIBUȚIA ACHIZIȚIILOR SUSTENABILE LA SOLUȚIONAREA UNOR PROBLEME DE DEZVOLTARE SOCIALĂ, ECONOMICĂ ȘI DE MEDIU

Maria Cojocaru, Elena RUSU
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

In the present paper there are presented arguments regarding the role of of the Sustainable Public Procurement in solving some problems of social, economic and environmental development, both at national and international level.. To carry out the study, the authors applied traditional research methods: monographic method, document analysis, comparison, trend analysis, and so on. Conclusions resulting from the analysis of documents, reports and case studies confirm the assumption that the public procurement system must take place under conditions of environmental sustainability and social-economic development.

Keywords: Sustainable Public Procurement, Republic of Moldova

Achizițiile publice sustenabile la etapa actuală se bucură de un interes sporit atât din partea cercetătorilor, cât și din partea societății, ca urmare a creșterii provocărilor de mediu, sociale și economice atât în țările dezvoltate, cât și în țările în curs de dezvoltare. Achizițiile publice reprezintă aproximativ 15% din PIB în țările OCDE și până la 25-30% din PIB în țările în curs de dezvoltare, iar guvernele folosesc progresiv această putere de cumpărare pentru a conduce piețele către inovație și sustenabilitate, conducând, de exemplu, la realizarea obiectivelor politice cheie. În UE, autoritățile publice din UE cheltuiau circa 14% din PIB, ceea ce constituia peste 1,9 miliarde Euro. În aceste sume nu se include cheltuielile societăților de utilități publice, care constituie circa 5% în PIB [6].

Aceste abordări impun necesitatea implementării principiilor economiei circulare, precum și cele ale economiei verzi. Spre deosebire de economia circulară, economia verde este un concept mai larg:

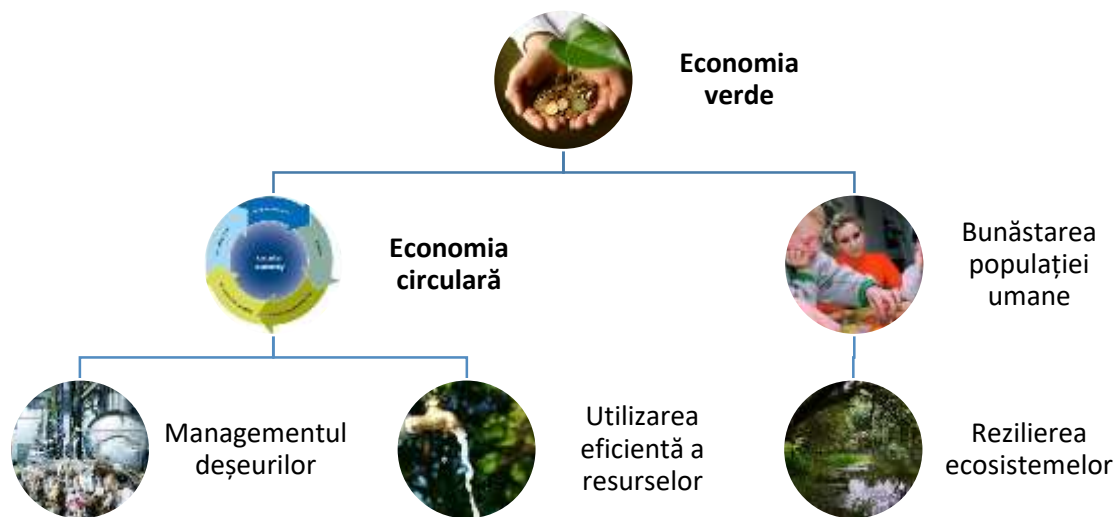


Fig. 1. Interdependența dintre economia circulară și economia verde.

Sursă: elaborată de autori în baza sursei [8]

Deseori, conceptul de economie verde este identificat ca și „economie durabilă”, iar „Economia circulară este parte componentă a dezvoltării durabile, aducând în prim plan nevoia de optimizare a consumurilor de resurse pentru a preveni, a reduce risipa și a se promova reutilizarea.” La baza economiei

circulare se află o abordare principal nouă a ciclului de viață, adoptarea unui model economice în care „bunurile de astăzi sunt resursele de mâine la prețurile de ieri” [7]. Promotorul acestei idei susține în mod activ implementarea de strategii de prevenire a deșeurilor prin extinderea duratei de viață a bunurilor prin reutilizare, reparare, modernizare tehnologică. Ideea de circularitate, respectiv de închidere a buclei economice, apare schițată în 1976 de Stahel și RedayMulvey, fiind prezentată viziunea unei bucle economice în relație cu crearea de noi locuri de muncă, creșterea competitivității economice, a economisirii resurselor și a prevenirii risipei.

„Într-o economie circulară, emisiile de dioxid de carbon s-ar reduce la jumătate până în 2030, iar consumul de resurse de la mașini, materiale de construcție, terenuri imobiliare, îngrășăminte sintetice, pesticide, consumul de apă, combustibili și electricitate neregenerabilă ar putea scădea cu 32% până în 2030 și cu 53% până în 2050, comparativ cu astăzi” [3]. O economie circulară va păstra materiale cu valoare mai mare în economie, va crește rezistența companiilor și a economiilor la șocurile externe, va stimula inovația și va sprijini piețele muncii locale.

La scară globală, are un potențial estimat de a adăuga 1 trilion de dolari la economia globală până în 2025 și de a crea 100.000 de noi locuri de muncă în următorii cinci ani. [9]

Achizițiile publice pot juca un rol esențial în tranziția către o economie circulară. Includerea „principiilor circulare” în practicile de achiziții poate ajuta cumpărătorii din sectorul public să adopte o abordare mai holistică a durabilității - de la primele etape ale achizițiilor până la sfârșitul vieții produsului - obținând totodată potențiale economii. Achizițiile publice constituie, în esență, o corelare a ofertei și a cererii, la fel ca în orice procedură de achiziții private. Cu toate acestea, autoritățile contractante publice trebuie să abordeze cu precauție atunci când atribuie contracte, deoarece gestionează fondurile publice și sunt responsabile pentru contribuabili. Legile și actele normative cu privire la achizițiile publice, care definesc regulile și procedurile de urmat, sunt, prin urmare, bazate în general pe două principii directe: Cea mai bună valoare pentru bani pentru a asigura eficiența costurilor prin concurență și acționând corect pentru a asigura condiții de concurență echitabile pentru participanții pe piață prin aplicarea procedurilor care protejează nediscriminarea, tratamentul egal, transparența și proporționalitatea [2]. În același condiții se fac și procurările la PNUD. „Cea mai bună valoare pentru bani înseamnă selectarea ofertei care prezintă o combinație optimală a costurilor și beneficiilor pe durata contractului și satisface necesitățile beneficiarilor finali. Cea mai bună valoare pentru bani este rezultatul a câtorva factori, inclusiv calitatea, experiența, reputația furnizorului și parametrii care măsoară cât de bine organizația își poate atinge obiectivele strategice sociale, de mediu, sau de alt ordin procurând acest bun sau serviciu.” [5]

De-a lungul anilor, legislația și practicile privind achizițiile publice au fost perfecționate continuu la nivel mondial pentru a ține pasul cu cele mai bune practici și inovațiile. Acest lucru se atestă în special în țările în curs de dezvoltare, iar publicațiile recente ale Grupului operativ OCDE-DAC privind achizițiile publice demonstrează progresele înregistrate în consolidarea sistemelor naționale de achiziții publice, urmând o abordare structurată a reformei achizițiilor și dezvoltării capacităților [10]. În paralel cu această dezvoltare, a devenit din ce în ce mai clar în rândul factorilor de decizie că achizițiile publice pot juca un rol mult mai strategic și că, în mod specific, poate contribui la atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă. Planul de implementare de la Johannesburg al Summitului mondial privind dezvoltarea durabilă din 2002 încurajează practicile de achiziții publice care stimulează dezvoltarea și difuzarea de bunuri și servicii ecologice. De asemenea, promovează integrarea celor trei componente ale

dezvoltării durabile - dezvoltarea economică, dezvoltarea socială și protecția mediului - ca piloni interdependenți și care se consolidează reciproc. Pe baza acestui angajament, OCDE, Comisia Europeană, numeroase guverne, precum și organizații internaționale implementează din ce în ce mai multe strategii de utilizare a achizițiilor publice pentru atingerea obiectivelor de mediu sau a justiției sociale, instituționalizând eficient achizițiile publice durabile.

Tabelul24 1. Strategii privind achizițiile publice ecologice în alte state

Țara	Autoritatea responsabilă de aplicarea principiilor achizițiilor publice sustenabile	Plan de acțiune privind implementarea politicilor privind achizițiile sustenabile	Obiectul politicilor
Austria	Agenția Federală Austriacă pentru achiziții	Actul Federal privind Achizițiile Publice Planul Național de Acțiune pe Achizițiile Publice Ecologice Directiva 2009/33 CE	lucrări de construcție, amenajări interioare
Belgia	Ministerul Mediului și Autorități Regionale (Regiunea Valonă, Regiunea Bruxelles Capitala, RegiuneaFlamandă)	Planul national de acțiune Belgian (4 circulare) pentru achiziții sustenabile	Riscul de mediu cât și riscul social, produse și servicii din transport, hrana și catering, electricitate din surse alternative, lemn, constructii, produse toxice și produse “sensibile social”.
Republica Cehă	Ministerul pentru Mediul Înconjurător, (National Procurement Ltd.)	Reguli pentru punerea în aplicare a cerințelor a Legii pentru achiziții publice de mediu nr. 137/2006 din domeniul achizițiilor publice în administrația de stat precum și reglementări pentru alte produse care vor fi introduse ulterior	Mobilier și echipamente IT de birou
Danemarca	Ministerul pentru Mediul Înconjurător, (National Procurement Ltd.) și Oficiul pentru Achiziții Publice în cadrul Agenției Daneze pentru Achiziții Guvernamentale	Planul Național danez din 1994	-parteneriat voluntar pentru achiziții publice ecologice -achiziții „prietenoase cu mediul”
Estonia	Ministerul Mediului, Ministerul Finanțelor și Ministerul Economiei	Planul de acțiune “Prioritățile Estoniei pentru Achiziții Publice Ecologice și Sustenabile 2007-2008”	Nu există produse și servicii prioritare pentru achiziții publice verzi. Toate sunt vizate
Finlanda	Ministerul Mediului, Ministerul Finanțelor, Ministerul Muncii și Economiei	Plan Național de Acțiune prin Decizia privind Achizițiile Publice Sustenabile	Ținta - achizițiile să fie 100% eco 20 de clase de produse
Franța	Ministerul Ecologiei, Energiei, Dezvoltării Durabile și Mării și Ministerul Economiei, Industriei și Muncii	Planul Național de Acțiune pentru Achiziții Publice Ecologice Legea “verde” Grenelle	vehicule, comunicații și tehnologii, lemn gestionat sustenabil, alimente sustenabile, dezvoltarea transportului eco (car sharing și transport public)
Germania	Ministerul Federal al Economiei și Tehnologiei, Ministerul Federal pentru Mediu, Conservarea Naturii și Siguranței Nucleare și Agenția Federală de Mediu	Strategia Națională Comună privind Sustenabilitatea Reglementarea Achizițiilor Publice la nivel federal (VgV) Legea Împotriva Restrângerii Concurenței	produse din lemn

Italia	Ministerului Mediului, ai Ministerului Economiei și Finanțelor și Agenției Naționale de Protecție a Mediului (ISPRA)	Planul Național de Acțiune pentru Achiziții Sustenabile	textile, iluminat public, mobilier de birou, alimente și catering, IT
Suedia	Ministerul suedez al Mediului Consiliului Suedez pentru Management de Mediu (MSR) Agenția de Protecție a Mediului Consiliul Suedez pentru Management de Mediu (SEMCo)	Planul național de acțiune în achiziții publice ecologice	consumul de energie, mentenanța și costurile de reciclare, taxe sau subsidii de mediu
Elveția	Oficiul Federal pentru Mediul Înconjurător Serviciu de Achiziții Ecologice Grupul de Interese pentru Achiziții Ecologice (IGoB) și Grupul de Coordonare pentru Construcții Ecologice (KoB)	Proiectul OECD "Greener Public Purchasing"	Servicii publice ale Oficiului de Mediu pe tema achizițiilor publice verzi (trainig-uri, cursuri, etichetelor verzi elvețiene – PUSCH (Praktischer Umweltschutz Schweiz, Infostelle für Umweltund Soziallabels)
SUA	Guvernul federal al SUA	Energy Star	Electricitate ; CO2

Sursă: elaborat de autori în baza [1]

Cea mai bună valoare pentru bani nu înseamnă neapărat cea mai ieftină ofertă, ci să obții cea mai bună ofertă în parametrii stabiliți. Sub rezerva legislației aplicabile privind achizițiile publice, aceasta poate include considerente de mediu și sociale. Achizițiile durabile se bazează pe principiile și bunele practici ale achizițiilor „tradiționale” și ia în considerare factori suplimentari pentru a maximiza beneficiile sociale, de mediu și economice pentru organizația achizitoare, lanțul său de furnizare și societatea în ansamblu.

Definiția cea mai citată a achizițiilor durabile este: „Achizițiile durabile sunt un proces prin care organizațiile își satisfac nevoile de bunuri, servicii, lucrări și utilități, într-un mod care să obțină valoare pentru bani pe toată viața, în ceea ce privește generarea de beneficii nu numai pentru organizație. de asemenea, pentru societate și economie, reducând în același timp daunele aduse mediului.” (PNUD) Cu alte cuvinte, achizițiile publice durabile integrează:

- *Factorii de natură economică*: care includ costul produselor și serviciilor pe întreaga durată de viață, precum și costul pentru societate, în ansamblu, pentru a asigura o valoare reală a banilor pe termen lung („Costul pe întreaga durată de viață sau pe durata ciclului de viață, cunoscut prin abrevierea de WLC - Whole life costing”) [2];

- *Factorii de mediu* pentru a reduce impactul asupra mediului bunurilor, lucrărilor și serviciilor (impacturi asupra sănătății și bunăstării, calității aerului, generarea și eliminarea materialelor periculoase) și minimizarea utilizării resurselor (reducere, reciclare, reutilizare) pe toată durata aprovizionării lanț (denumite și „achiziții ecologice”). Achizițiile publice ecologice sunt definite de Comisia Europeană ca fiind „un proces prin care autoritățile publice încearcă să procure bunuri, servicii și să lucreze cu un impact redus asupra mediului de-a lungul ciclului lor de viață în comparație cu bunurile, serviciile și lucrările cu aceeași funcție primară care ar fi altfel achiziționate” [3].

- *Factori sociali*: care includ recunoașterea egalității și diversității; respectarea standardelor fundamentale de muncă; asigurarea condițiilor de muncă echitabile; creșterea ocupării forței de muncă și a competențelor; și dezvoltarea comunităților locale (denumite și „achiziții sociale responsabile”).

Avantajele achizițiilor publice sustenabile pot fi multiple și deseori se consolidează reciproc. De exemplu, tehnologiile ecologice pot genera beneficii economice (crearea de locuri de muncă și avere), beneficii sociale (ocuparea forței de muncă, dezvoltarea competențelor) și beneficii de mediu (utilizarea mai eficientă a resurselor).

Beneficiile economice potențiale se exprimă în economii financiare: cost total mai mic pentru achiziție, utilizare, întreținere și eliminare prin utilizarea Costului pe întreaga durată de viață. În unele cazuri, chiar și costurile anticipate pentru produsele durabile sunt mai mici din cauza proceselor de producție durabile. De asemenea, pentru societăți, costurile cauzate de poluare, încălzirea globală etc. pot fi, de asemenea, reduse (externalități). Conducerea piețelor către soluții mai inovatoare: achizițiile publice sustenabile poate determina piețele să se îndrepte mai rapid către tehnologii mai curate, ceea ce duce la generarea de venituri, la o competitivitate mai bună a furnizorilor la nivel național sau internațional și, în final, la scăderea costurilor / prețurilor datorate economiilor de scară. Acces sporit pe piețe: promovarea IMM-urilor, diversitatea furnizorilor.

Prin promovarea achizițiilor publice durabile, autoritățile publice pot demonstra o guvernare responsabilă și își pot îmbunătăți imaginea și legitimitatea publică. Acestea pot atenua riscurile și pot răspunde mai bine la grupurile de presiune publică, precum și pot conduce, de exemplu, prin creșterea gradului de conștientizare a consumatorilor cu privire la implicațiile de mediu și sociale asociate cu diferite tipuri de achiziții și promovarea schimbărilor de comportament.

Beneficiile sociale potențiale se manifestă prin:

- a) îmbunătățirea respectării legislației sociale și a muncii;
- b) respectarea prevederilor Convențiilor de bază privind Drepturile Omului care interzic munca forțată și munca copilului, instituie dreptul la libertatea de asociere și la negocieri colective și nediscriminare în ceea ce privește angajarea și ocuparea forței de muncă.
- c) condiții de viață îmbunătățite prin promovarea standardelor sociale voluntare, cum ar fi comerțul echitabil, reducerea sărăciei.
- d) îmbunătățirea justiției sociale prin integrarea persoanelor cu dizabilități sau îmbunătățirea egalității de gen și etnie.

Beneficii potențiale ale mediului se manifestă prin:

- a) contribuții la îndeplinirea provocărilor de mediu ca răspuns la schimbările climatice, degradarea solului, pierderea biodiversității, accesul la apă dulce, etc.
- b) contribuții la atingerea obiectivelor obligatorii prin reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, eficiență energetică, obiective naționale de mediu.
- c) crearea unui mediu local, ca exemplu, prin furnizarea de produse de curățare non-toxice, crearea de condiții mai sănătoase pentru copiii de școală sau folosind autobuze cu emisii reduse, îmbunătățind calitatea aerului, apei în localitate.

Concluzii

În Republica Moldova nu există studii complexe cu referire la achizițiile publice sustenabile. În general, constatăm o lipsă de politici pentru promovarea și integrarea pe larg a achizițiilor publice durabile. Se atestă și lipsa unor baze de date statistice și a instrumentarului metodologic de evaluare a potențialului acestora în Republica Moldova. Prin implementarea pe larg a consumului sustenabil se

urmărește de a contribui la soluționarea unor probleme de protecție a mediului concomitent cu reducerea semnificativă a inegalităților în plan social și a încurajării afacerilor durabile.

Bibliografie

1. Achizitii publice ecologice in Romania. Protecția mediului prin cheltuieli publice responsabile, © Ecopolis Martie 2014.
2. Costul pe durata de viata & aplicatii practice ale CVD. https://clean-fleets.eu/fileadmin/files/documents/Publications/Translations/ro/Modulul_4_LCC_Aplicatii_practice_ale_CVD_01.pdf
3. Public Procurement for a Circular Economy. Good practice and guidance. European Union, [2017. Disponibil online pe https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Public_procurement_circular_economy_brochure.pdf
4. Procurările la PNUD. <https://www.md.undp.org/content/moldova/ro/home/procurement.html>
5. Rita Roos. Sustainable Public Procurement: Briefing Note. In: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0400:FIN:EN:PDF>
6. Semestrului european — fișă tematică achizițiile publice. Disponibil online pe https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester-thematic-factsheet-public-procurement-ro.pdf
7. Stahel, Walter & Reday-Mulvey, Geneviève. (1981). Jobs for tomorrow: the potential for substituting manpower for energy.
8. Târțiu V.E. (coord.) ș.a. Tranziția către o economie circulară. De la managementul deșeurilor la o economie verde în România. Studii de strategie și politici. SPOS 2018. Nr. 3. Institutul European din România. pag. 28. – B., 2019 ISBN online: 978-606-8202-62-4
9. Towards the Circular Economy: Accelerating the scale-up across global supply chains. World Economic Forum. January, 2014. Geneva, Switzerland, 2014. http://www3.weforum.org/docs/WEF_ENV_Towards
10. The Cusco Declaration of the OECD/DAC Task Force on Procurement: “Strong Procurement Systems for Effective States”. <https://www.oecd.org/dac/effectiveness/48425963.pdf>

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ПАРМАКЛИ Дмитрий, ТОДОРИЧ Людмила, ДУДОГЛО Татьяна

Комратский Государственный Университет

Abstract

The work shows that the financial resources of enterprises, like any other resource, have a certain potential, as well as the ability to provide expanded reproduction. It is important for enterprises to create conditions for the efficient use of all available means of production and labor, and on this basis to ensure high financial performance. The article presents the method of calculating the potential values of gross and net profit. Calculations of the normative values of profit are performed on the example of a particular enterprise. For better clarity, the obtained values are presented in graphs. The feasibility of the calculation method is shown, and in this connection there are reasoned the objectives for an enterprise in order to increase gross and net profit.

Keywords: profit, norm, sales income, graph, reserve, potential.

Финансовые ресурсы предприятий как любой другой ресурс обладает определенным потенциалом, способностью обеспечивать расширенное воспроизводство. Вполне очевидно, что эффективность деятельности предприятий должна определяться не столько объемом произведенной продукции, полученным доходом от ее реализации, сколько уровнем использования реального потенциала субъекта хозяйствования [1, с.97].

Под финансовым потенциалом предприятия следует понимать максимально возможный выход продукции по качеству и количеству в условиях наиболее рационального использования всех имеющихся средств производства и труда в течение ряда лет и эффективной реализации всей товарной номенклатуры.

Потенциальные, например, доходы и прибыль от реализации продукции за определенный период, рекомендуется рассчитывать по формуле [2, с.15-19]:

$$Q_{\text{пот}} = \sqrt[k]{P}, \text{ лей} \quad (1)$$

где: $k = \sqrt{T}$ (T – число лет в анализируемом периоде);

P – произведение наивысших показателей доходов за « k » лет.

При определении показателя « k », следует полученные расчетные величины округлять до целой величины. Например, из 10 анализируемых лет в расчет принимаем показатели трех лет ($k = \sqrt{10} = 3,16 \approx 3$).

В качестве примера проведем расчеты потенциальных объемов валовой и чистой прибыли в SRL «Cumnuc Agro» Чадыр-Лунгского района за последние 16 лет (2003-2018 годы). Сложившиеся показатели представлены в таблице 1.

Для наглядности представим показатели валовой и чистой прибыли в исследуемом субъекте хозяйствования на графике (рис.1). Из графика видна возрастающая тенденция показателей. Так, в среднем «скорость» роста валовой прибыли достигла 364,8 тыс.лей за год, а чистой прибыли – 216,0 тыс.лей. В среднегодовом исчислении объем валовой прибыли возрос с 930,4 тыс.лей в 2003 году до 6402,2 тыс.лей в 2018 году или почти в 6,9 раза. Аналогичная тенденция наблюдается и по чистой прибыли.

Таблица 1. Показатели валовой и чистой прибыли в SRL «Cumnuc Agro» за 2003-2018 годы (тыс.лей)

Год	Валовая прибыль	Чистая прибыль
2003	1884	62
2004	1508	492
2005	-83	-849
2006	4122	80
2007	3156	3246
2008	1389	1515
2009	-1211	-1782
2010	3482	2048
2011	7304	5783
2012	3597	1559
2013	4601	2804
2014	4070	1854
2015	6102	3151
2016	7412	4422
2017	7539	3625
2018	3801	737
В среднем	3667	1797

Источник: форма №2 SRL «Cumnuc Agro» за 2003-2018 годы

Определим потенциальные показатели валовой и чистой прибыли на данном предприятий за исследуемый период. Из 16 анализируемых лет в расчет принимаем наивысшие показатели четырех лет ($k = \sqrt{16} = 4$).

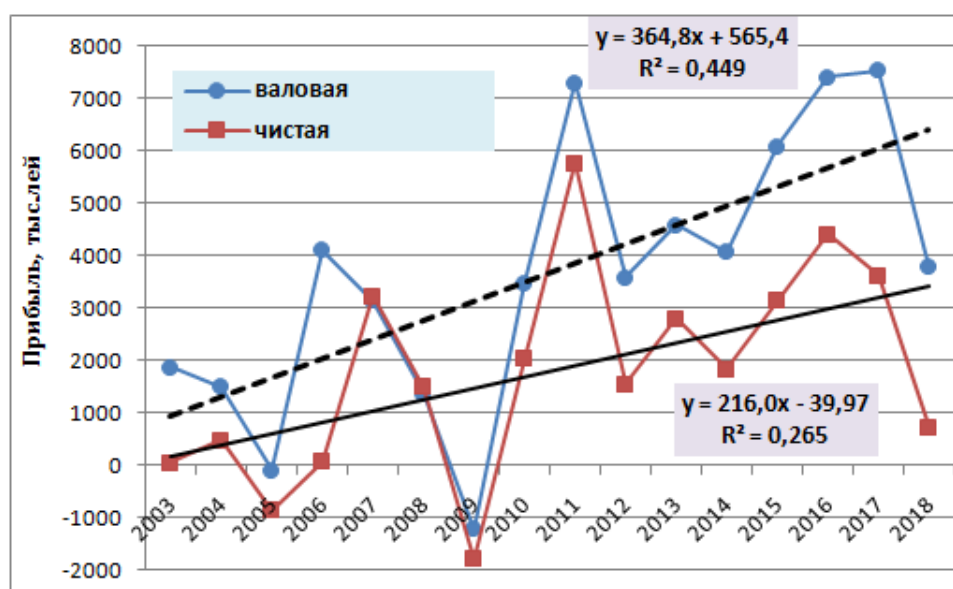


Рис.1. Динамика показателей валовой и чистой прибыли в SRL «Cumnuc Agro» за 2003-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Потенциальный объем валовой прибыли формируется на базе показателей 2011, 2015, 2016 и 2017 годов:

$$Q_{\text{пот}} = \sqrt[4]{7539 \cdot 7412 \cdot 7304 \cdot 6102} = 7070 \text{ тыс.лей}$$

Потенциальный объем чистой прибыли формируется на базе показателей 2007, 2011, 2016 и 2017 годов:

$$Q_{\text{пот}} = \sqrt[4]{5783 \cdot 4422 \cdot 3625 \cdot 3246} = 4165 \text{ тыс.лей}$$

Потенциал финансовых показателей определяется как сумма фактической прибыли (Qф) и реального резерва ее роста (ΔQ):

$$Q_{\text{пот}} = Q_{\text{ф}} + \Delta Q \quad (2)$$

Наличие показателей потенциальных и фактических значений валовой и чистой прибыли позволяет субъектам хозяйствования выявлять имеющиеся резервы повышения финансовых показателей и на этой основе принимать меры по наращиванию объемов прибыли. Величины резервов валовой и чистой прибыли наглядно представлены на рисунке 2.

Выполненные расчеты показывают значительные размеры резервов. Объемы валовой прибыли могут быть увеличены с 3667 тыс.лей до 7070 тыс.лей или более чем в 1,9 раза, чистой прибыли с 1797 тыс.лей до 4165 тыс.лей или более чем в 2,3 раза.

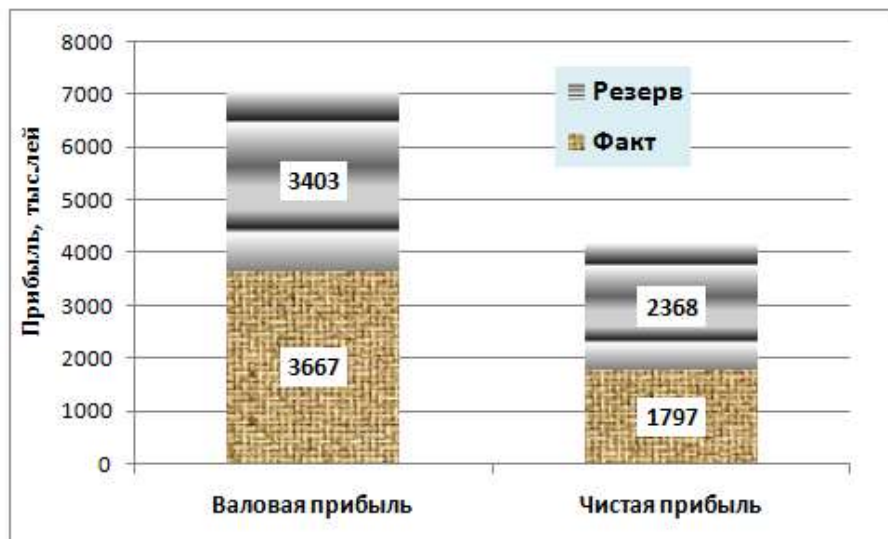


Рис.2. Показатели фактической валовой и чистой прибыли и резервы их роста в SRL «Cumnuc Agro» в среднем за 2003-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Достаточно наглядным представляются графики фактических и потенциальных значений прибыли (рис.3 и 4).

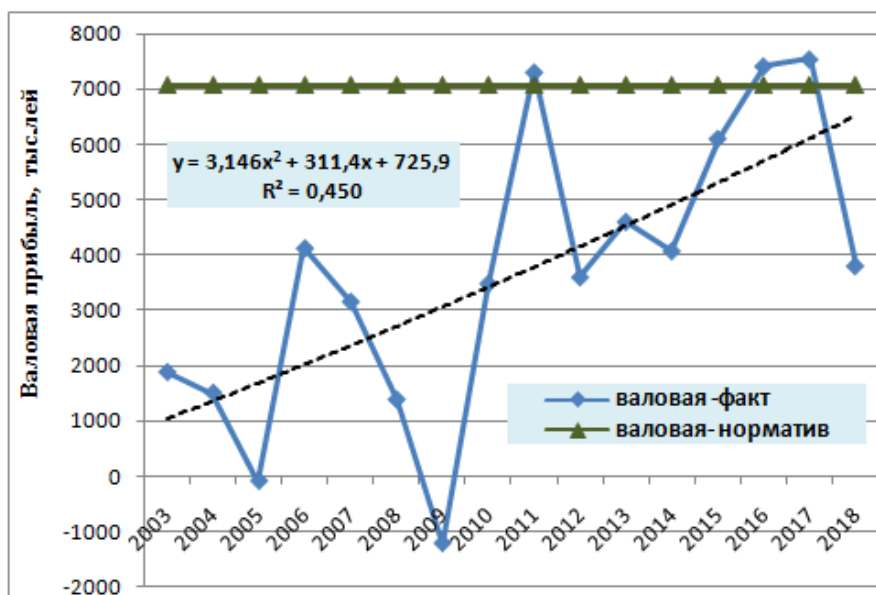


Рис.3. Динамика фактической валовой прибыли и ее потенциальный уровень в SRL «Супнус Агро» в среднем за 2003-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Нельзя не отметить существенное наращивание объемов прибыли за последние 6 лет. Если разбить исследуемый период на 2 части, то очевидна опережающая тенденция наращивания финансовых показателей во втором периоде. Так, если среднегодовой объем валовой прибыли за 2003-2010 годы составил 1781 тыс.лей, то во втором периоде – уже 5553 тыс.лей или в 3,1 раза выше. Еще более заметна тенденция роста чистой прибыли во втором периоде. Среднегодовая прибыль возросла по сравнению с первым периодом в 5 раз.

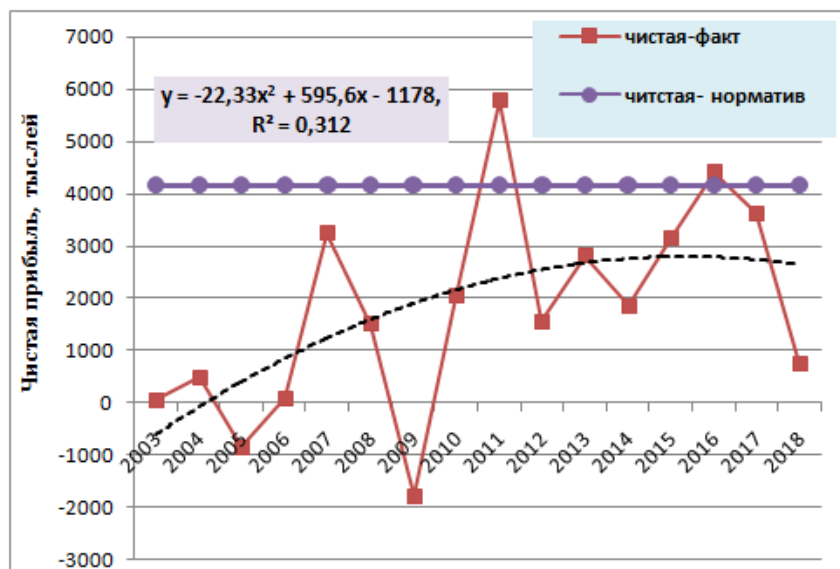


Рис.4. Динамика фактической чистой прибыли и ее потенциальный уровень в SRL «Супнус Агро» в среднем за 2003-2018 годы.

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Из рисунка 3 видно, что в 2011, 2016 и 2017 годах фактические значения валовой прибыли превысили нормативный уровень, что подтверждает реальность обоснованных резервов наращивания объемов прибыли. Кроме того, кривая полиномиального тренда характеризуется возрастающей функцией в течение всего периода. Если к 2018 году среднегодовой показатель валовой прибыли в соответствии с уравнением тренда составил 6513 тыс.лей ($y = 3,146 \cdot 16^2 + 311,4 \cdot 16 + 725,9$), то к 2019 году прибыль возрастет до уровня 7240 тыс.лей ($y = 3,146 \cdot 17^2 + 311,4 \cdot 17 + 725,9$), что уже выше нормативного значения. На рисунке 4 показано превышение нормативного уровня чистой прибыли в 2011 и 2016 годах. Здесь кривая полиномиального тренда с 2003 по 2014 годы носит возрастающее значение. Однако за последние годы (2014-2018 годы) рост объемов прибыли прекратился и наметился застой показателей, при котором разрыв между потенциальным значением чистой прибыли и ее среднегодовых значений сохранялся на уровне 2790 тыс.лей. Такой тренд, разумеется, не может не беспокоить руководство предприятия.

Таким образом, в SRL «Cumnuc Agro» следует умножить усилия коллектива на максимальное увеличение выхода продукции на основе рационального использования всех имеющихся средств производства и труда, а также совершенствования маркетинговой деятельности по эффективной реализации всей товарной номенклатуры.

Литература

1. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Кураксина С.С., Яниогло А.И. Продуктивность земли в сельском хозяйстве. Монография: под ред. Д.М.Пармакли; Комрат. Гос.ун-т, Н-и. центр «Прогресс».- Комрат, 2017 (Tipogr."Centrografic"). – 242 p.
2. 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 региона в условиях глобализации", 07 декабря 2017 г. – Комрат: Б. и., 2018 (Tipogr. "A & V Poligraf"). –343 p.

СТРАХОВАНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Iulia CAPRIAN, Aliona SARACUȚA

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Agriculture is one of the important sectors in the economy of any state. The level of development of this industry depends on many factors, including those factors that are not subject to man. Therefore, each subject strives to support the development of agriculture, introducing measures that are aimed at minimizing the impact of risks. One such measure is agricultural insurance.

Key words: insurance; agricultural insurance; risks

Республика Молдова является государством, в экономике которого наибольший удельный вес принадлежит сельскому хозяйству. Сельское хозяйство играет важную роль в экономике Молдавии и составляет более 12-13% ВВП. Сельское хозяйство остается важным сектором в экономике Республики Молдова, однако в настоящий момент находится в упадке. Выделим основные причины снижения экономических показателей в данной области. [1]

Во-первых, это влияние климатического фактора и погодных условий, в результате которых отмечается снижение урожайности, ухудшение качества урожая, и, вследствие чего, уменьшается сырьевая база для последующей обработки и производства, а также к увеличению цен на сельскохозяйственные культуры и, как следствие, увеличение цен на многие продовольственные товары.

Во-вторых, низкий уровень внедрения и использования современной техники и технологий аграриями. Высокие цены на новое сельхоз. оборудование и транспорт, а также дорогое обслуживание сельхоз. техники останавливают аграриев в их приобретении. Поэтому многие сельскохозяйственные предприятия и хозяйства используют устаревшее оборудование для работ. Использование новой и современной техники значительно бы способствовало экономии времени в период сельскохозяйственных работ и увеличению эффективности.

В-третьих, отсутствие рынков сбыта сельскохозяйственной продукции, а также конкуренция на национальном и международном рынках. Зачастую, отечественный предпочитает приобрести продукт родом из других стран (Румыния, Украина, Польша, Турция), по ссылаясь на большой ассортимент и привлекательную цену импортного товара. На зарубежном рынке, сбыту молдавской сельскохозяйственной продукции препятствуют различные ограничения :

- качество продукции, которое не может конкурировать с качеством европейской,
- отсутствие международной сертификации качества, и д.р.

В - четвертых, это слабая поддержка сельского хозяйства со стороны государства, сложная процедура субсидирования, отсутствие компенсаций, которые могли бы покрыть убытки, понесенные аграриями.

На мой взгляд, именно эти причины являются основными, которые способствовали снижению экономических показателей в области сельского хозяйства в Республике Молдова. Однако, эти причины порождаются в результате влияния и наступления определенных видов риска, которые отрицательно могут сказываться и влиять не только на сельское хозяйство, но и

на экономику нашей республики в целом. Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияния на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных. Как правило, существует широкая классификация рисков, которые в разной степени присутствуют и влияют на ту или иную отрасль в экономике. В свою очередь, в сельскохозяйственной отрасли в Республике Молдова возможно наступление и влияние следующих рисков:

- 1) **Природные риски** — это риски, не зависящие от деятельности человека. Например, засуха, обильные ливни, град, ранние заморозки и другие, что являются очень свойственными для климата страны.
- 2) **Политические риски** - это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность (закрытие границ, запрет на вывоз товаров, военные действия на территории страны и др.).
- 3) **Экономические (коммерческие) риски** - это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны. Наиболее распространенным видом экономического риска, в котором сконцентрированы частные риски, является, на мой взгляд, изменения конъюнктуры рынка.
- 4) **Производственный риск** связан с невыполнением предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных средств, сырья, рабочего времени.
- 5) **Коммерческий риск** - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. [2]

Однако, несмотря на присутствие неблагоприятных рисков в области сельского хозяйства, на их можно воздействовать с целью их снижения либо полной ликвидации (если это возможно). Если же риск наступает, то в этом случае, возникает необходимость в уменьшении негативных последствий, путём ликвидации или восполнения потерь, которые имели место в результате наступления того или иного риска. Именно **страхование в области сельского хозяйства**, на мой взгляд, является одним из эффективных методов минимизации риска и компенсации потерь. [3]

Развитие системы сельскохозяйственного страхования остается особо важным фактором обеспечения устойчивости агропромышленного производства в условиях перехода к рыночной экономике. Сельский товаропроизводитель, как и любой свободный предприниматель, вложив материальные ресурсы и труд, вправе рассчитывать на получение прибыли в результате своей производственной деятельности. В отличие от других сфер материального производства, сельское хозяйство является отраслью рискованного вложения капитала в силу большой зависимости от случайных, заранее непредвиденных природно-климатических и иных явлений. [4]

Что касается самой отрасли страхования, то можно отметить, что с каждым годом она приобретает большое значение для потребителей страхового продукта. Практически каждый гражданин пользуется услугами страхования: имущества, ответственности, медицинского страхования и др. И это ещё не весь перечень страховых услуг, которые могут нам предложить отечественные страховые компании, брокеры и агенты. И с каждым годом, страхование в Республике Молдова успешно развивается и регулируется контролирующими органами с целью модернизации, повышения эффективности и увеличения прозрачности в данной области.

Поэтому, хотелось бы не только подробно проанализировать эти две области, но не с целью сравнения, а с целью объединить их – страхование, как успешную отрасль в экономике, и сельское хозяйство, как основную отрасль, но которая находится в упадке, и, которая, на мой взгляд, является одной из самых уязвимых отраслей экономики любого государства. Я считаю, что применение страхования в области сельского хозяйства может являться одним из факторов увеличения его показателей в целом по экономике, а также является неким залогом уверенности и надёжности агрария в своём деле.

Источники

1. capital.market.md
2. Сушко В.А. Страхование. Словарь- справочник. М.: Книжный мир, 2003.–408с.
3. Камалян А.К., Назаренко К.Н. Управление рисками в современных условиях хозяйствования в аграрной секторе // Актуальные проблемы отечественного менеджмента: Мат. науч. конф. – Воронеж: ВГАУ, 1998. – С. 58-59.
4. Назаренко К.Н. Проблемы страхования рисков в сельском хозяйстве // Мат. межвуз. науч.-практ. конф. – Воронеж: ВФ МГЭИ, 2001. – С.154-158.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНАХ СНГ: ТЕНДЕНЦИИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ

БОСЛОВЯК Сергей

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Abstract

The article looks at the tendencies of attracting foreign direct investments in CIS countries from the year 2015 to the year 2018. The causes and factors of these tendencies in different countries are characterized. The correlation between gross national income per capita and foreign direct investment inflows is shown. The progress of different CIS countries in World Bank "Doing Business" rating as a key indicator of investment environment is considered. The main problems of attracting investments are revealed. The ways of their solving are presented. The author came to the conclusion, that it is necessary to enhance the institutional environment of business and the corporate governance in order to increase investment attractiveness of the particular country.

Keywords: *foreign direct investment, investment climate, business conditions*

Инвестиции играют ключевую роль в социально-экономическом развитии. Эффективная инвестиционная деятельность выступает важнейшим залогом обеспечения экономического роста. На современном этапе развития как мирового хозяйства в целом, так и экономики отдельных государств, иностранные инвестиции являются ключевой формой международных экономических отношений и приобретают приоритетное значение в экономике различных стран.

Среди инвестиционных потоков наиболее перспективными являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые являются дополнительным источником экономического роста, обеспечивают расширение экспорта товаров и услуг, способствуют созданию дополнительных рабочих мест. Вместе с ПИИ в страну приходят новые технологии производства и управления, что особенно актуально для стран с переходной экономикой.

Однако для большинства стран СНГ вследствие ряда политических событий 2014 года в Украине и Российской Федерации, последующего введения антироссийских санкций и снижения цен на углеводородное сырье 2015 год объективно характеризовался значительным снижением притока ПИИ и минимальными его значениями в сравнении с последующими годами (таблица 1).

Представленные данные показывают, что в 2015 году приток ПИИ по всем странам СНГ сложился на уровне 29,8 млрд. долл. США, что составляет всего 1,46 % мирового притока ПИИ. Для сравнения: значения этих показателей в 2013 году составили 78 млрд. долл. США [5] и 5,45 %. Эти цифры красноречиво свидетельствуют о глубине снижения активности иностранных инвесторов в странах СНГ.

Не меньший интерес вызывает изучение дальнейших тенденций притока ПИИ как в целом по СНГ, так и в разрезе основных стран-участниц. Из таблицы видно, что почти по всем странам в 2016 году наблюдался всплеск активности иностранных инвесторов, однако в дальнейшем возобновилась тенденция сокращения притока ПИИ. Как следствие, в 2018 году привлечено ПИИ всего на сумму 25,6 млрд. долл. США, что на 14 % ниже уровня 2015 года.

Очевидно, что общий приток ПИИ во многом определяется притоком ПИИ в самую крупную экономику СНГ – экономику Российской Федерации. Согласно представленным в таблице 1 данным, удельный вес притока ПИИ в российскую экономику колеблется от 39,8 % в 2015 году до 64,7 % в 2016 году. В сравнении с 2015 годом приток ПИИ в экономику Российской

Федерации в 2018 году возрос на 12,4 %, однако это объясняется в значительной мере наличием «низкой базы» анализируемого показателя. Заметна также зависимость притока ПИИ от внешнеполитического фона. В 2018 году с возрастанием санкционных рисков приток ПИИ в российскую экономику снизился почти вдвое.

Таблица 1 – Динамика притока ПИИ по странам СНГ в 2015-2018 гг.

Страны	Приток ПИИ, млн долл. США				Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2015 г.	2018 г. к 2017 г.
Азербайджан	4 048	4 500	2 867	1 403	34,7	48,9
Беларусь	1 668	1 238	1 279	1 469	88,1	114,9
Казахстан	4 057	8 511	4 669	3 817	94,1	81,8
Российская Федерация	11 858	37 176	25 954	13 332	112,4	51,4
Туркменистан	3 043	2 243	2 086	1 985	65,2	95,2
Украина	2 961	3 284	2 601	2 355	79,5	90,5
Молдова	228	91	163	228	100,0	139,9
Другие страны СНГ	1 944	1 432	510	1 031	53,0	202,2
ВСЕГО ПО СНГ	29 807	58 475	40 129	25 620	86,0	63,8

Источник: составлено автором по данным UNCTAD [5]

Обращает на себя внимание тенденция сокращения к 2018 году ПИИ в экономики стран, имеющих существенную зависимость от экспорта углеводородного сырья: Азербайджан, Казахстан, Туркменистан. В особенности она характерна для Азербайджана. Так, если в 2015 году приток ПИИ в эту страну был на уровне казахстанской экономики, в 2018 он уже был в 3 раза ниже.

На этом фоне относительно благополучной выглядит ситуация в Беларуси, где в 2016 году в противовес общей тенденции по СНГ приток ПИИ довольно существенно снизился, а в 2017-2018 гг. наблюдался рост этого показателя. Рост ПИИ в 2018 году во многом связан с принятием Декрета Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 года № 8 «О развитии цифровой экономики». Данным декретом определены передовые условия для внедрения в экономику Республики Беларусь технологии реестра блоков транзакций (блокчейн), смарт-контрактов, предоставлена возможность применять институт английского права (договор конвертируемого займа, опционные договоры, безотзывные доверенности) и др.

Еще одним важным показателем активности иностранных инвесторов является объем накопленных ПИИ (таблица 2). В отличие от притока ПИИ, их накопленный объем характеризует величину иностранных инвестиций, «осевшую» в той или иной стране. Этот показатель в большей степени отражает восприятие иностранными инвесторами изменений инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности.

Таблица 2 – Накопленный объем ПИИ в странах СНГ

Страны	Накопленный объем ПИИ, млн долл. США				Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2015 г.	2018 г. к 2017 г.
Азербайджан	22 183	26 683	29 551	31 060	140,0	105,1
Беларусь	17 972	18 970	19 776	20 761	115,5	105,0
Казахстан	119 833	129 773	147 064	149 254	124,6	101,5
Российская Федерация	258 402	379 035	446 595	407 362	157,6	91,2
Туркменистан	32 124	36 241	34 254	36 012	112,1	105,1
Украина	61 817	48 385	50 970	43 757	70,8	85,8
Молдова	3 539	3 581	3 647	4 047	114,4	111,0
Другие страны СНГ	52 280	47 332	56 343	57 866	110,7	102,7
ВСЕГО ПО СНГ	536 026	653 759	753 946	714 107	133,2	94,7

Источник: составлено автором по данным UNCTAD [5]

По представленным в таблице 2 странам, за исключением Российской Федерации и Украины, в течение анализируемого периода имеет место рост накопленного объема ПИИ разной степени интенсивности, демонстрируя большую устойчивость в закреплении внутри этих стран вложений иностранных инвесторов.

Существенный рост накопленного объема ПИИ в Российской Федерации в 2018 году к уровню 2015 года (на 57,6 %), как и рост притока ПИИ, в значительной степени обусловлен эффектом «низкой базы». В 2018 году накопленный объем ПИИ снижается к уровню предыдущего года, рефлексирова на увеличение политической напряженности.

Уровень развития экономики и внутренний платежеспособный спрос часто называют в качестве основных детерминант привлечения ПИИ. В этой связи рассмотрим динамику валового национального дохода (ВНД) на душу населения по рассматриваемым странам (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика ВНД на душу населения по странам СНГ

Страны	ВНД на душу населения, долл. США				Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2015 г.	2018 г. к 2017 г.
Азербайджан	6 570	4 760	4 080	4 050	61,6	99,3
Беларусь	6 720	5 600	5 280	5 670	84,4	107,4
Казахстан	11 420	8 710	7 890	7 830	68,6	99,2
Российская Федерация	11 770	9 720	9 232	10 230	86,9	110,8
Туркменистан	7 030	6 670	6 650	6 740	95,9	101,4
Украина	2 650	2 310	2 388	2 660	100,4	111,4
Молдова	2630	2120	2180	2990	113,7	137,2

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка [2]

Обращает на себя внимание снижение этого показателя в период с 2015 г. по 2017 г. Улучшение ситуации наблюдается лишь в 2018 году. Следует заметить, что эмпирические данные

в анализируемом периоде подтверждают представленное выше высказывание для трех стран: линейный коэффициент корреляции между ВНД на душу населения и притоком ПИИ для Туркменистана 0,92, для Беларуси 0,9, для Молдовы 0,86, для Азербайджана 0,62. Вполне объяснима в свете известных политических событий небольшая отрицательная корреляция между этими двумя показателями в Российской Федерации и Украине.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции пока не играют значительной роли в экономическом развитии стран СНГ. Это происходит во многом потому, что не созданы экономические и правовые условия для реализации их потенциала. Следует отметить, что в последние годы многое делается для улучшения условий ведения бизнеса, что отражается в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business). В таблице 4 представлены позиции рассматриваемых стран в данном рейтинге (Туркменистан в этот рейтинг не входит).

Следует заметить, что рейтинг «Ведение бизнеса» на соответствующий год публикуется в конце предыдущего года и отражает ситуацию за этот год или несколько предыдущих лет. В связи с этим сопоставление данных таблицы 4 с данными предыдущих таблиц является корректным.

Таблица 4 – Позиции стран СНГ в рейтинге «Ведение бизнеса»

Страны	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг
Азербайджан	67,8	63	67,99	65	70,19	57	78,64	25
Беларусь	72,33	44	74,13	37	75,06	38	75,77	37
Казахстан	72,68	41	75,09	35	75,44	36	77,89	28
Российская Федерация	70,99	51	73,19	40	75,5	35	77,37	31
Украина	63,04	83	63,9	80	65,75	76	68,25	71
Молдова	70,97	52	72,75	44	73,0	44	73,54	47

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка [4]

Как видно из таблицы, всем рассматриваемым странам удалось улучшить свои позиции в рейтинге «Ведение бизнеса». Однако улучшение позиций стран в данном рейтинге не всегда коррелирует с их успешностью привлечения ПИИ. Так, например, Азербайджан в рейтинге «Ведение бизнеса – 2019» значительно улучшил свои позиции (переход с 57 на 25 место), что, однако, сопровождалось сокращением притока ПИИ в 2018 году более чем в 2 раза к уровню 2017 года (таблица 1). Похожая ситуация имела место и в Казахстане (переход с 36 на 28 место при сокращении притока ПИИ на 19,2 %).

Кроме того, страны СНГ обеспечивают себе высокие места в этом рейтинге за счет сравнительно легко достижимых критериев организационного и правового характера, в то время как правоприменительная практика, нормы корпоративного управления, возможность привлечения кредитных ресурсов и налоговое администрирование остаются на невысоком уровне.

Сложившееся положение дел в отношении ПИИ в экономике Беларуси белорусский учёный К.В. Рудый объясняет следующими причинами [3]:

- падение платежеспособного спроса;
- накопленный риск расторжения инвестиционных соглашений;
- накопленный риск культурных барьеров;

- накопленный негативный международный имидж.

Многие из этих причин характерны и для других стран СНГ. Они находят своё отражение в рейтингах странового риска авторитетных международных агентств «Standard&Poor's», «Moody's Investor Service», «Business Environment Risk Intelligence (BERI)», «International Country Risk Guide (ICRG)», «Euromoney»; «Economic Intelligence Unit (EIU)» и др.

Помимо названных причин, на процессы привлечения ПИИ негативно влияют следующие факторы:

- неконвертируемость или частичная конвертируемость национальных валют;
- незавершенность реформирования экономик стран СНГ (в первую очередь, Туркменистана и Беларуси);
- слабая развитость фондовых рынков стран СНГ.

Выводы. Подводя итог, можно отметить, что возможности быстрого улучшения инвестиционного климата в странах СНГ за счёт организационных мероприятий и оптимизации бюрократических процедур практически исчерпаны. Осуществляемые меры по улучшению носят в большей степени декларативный и организационный характер и направлены на упрощение количества административных процедур. Дальнейшее совершенствование институциональной среды ведения бизнеса и привлечения инвестиций лежит в направлении ее коренных изменений в направлении развития корпоративного управления, становления необходимых институтов рыночной экономики [1].

Кроме того, в настоящее время многие страны формируют инвестиционную политику, которая обеспечивает переориентацию на новые секторы и виды деятельности, где выше производительность труда и добавленная стоимость, и содействует обеспечению устойчивого и инклюзивного развития.

Это будет способствовать повышению инвестиционной активности и привлекательности стран, что позволит получить положительные эффекты прямых иностранных инвестиций для обмена новыми производственными технологиями, передачи опыта управления компаниями и структурной перестройки экономики стран-реципиентов.

Библиография

1. Бословяк, С.В. Прямые иностранные инвестиции и инвестиционная активность в странах ЕАЭС / С.В. Бословяк // Региональное развитие: проблемы и перспективы : материалы VI Всерос. науч.-практ. заочн. конф., с междуна. участ., Нефтекамск, 2017 / Нефтекам. фил-л Башкир. гос. ун-та ; редкол.: А.В. Янгиров [и др.]. - Нефтекамск, 2017. - С. 172–178.
2. Открытые данные Всемирного банка [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gnp.pcap.cd>. Дата доступа: 10.09.2019.
3. Рудый, К.В. Прямые иностранные инвестиции в Беларуси: инвестиционный разворот / К.В. Рудый // Банковский вестник. – 2016. – № 11 (640). – С. 8-13.
4. Doing Business 2019. The World Bank / [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2019>. Дата доступа: 10.09.2019.
5. World Investment Report 2019: Special Economic Zones / United Nations Conference on Trade and Development / [Электронный ресурс] Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf. Дата доступа: 09.09.2019.

РЕПОЗИТАРИЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

СТРОГАНОВА Ирина

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Abstract

The development of the financial market involves the improvement of its infrastructure. In order to activate the processes of the derivatives market in emerging derivatives markets, measures are needed to establish its full-fledged infrastructure and tools corresponding to international practice.

The creation of an effectively functioning repository is connected with the need to solve a number of problems:

- *determination of the optimal volume of transaction data provided to the repository,*
- *standardization of transaction reports,*
- *creation of a system of identifiers of OTC market participants,*
- *determination of the scope and procedure for the transfer of information to end users – market participants, arbitration and regulatory authorities.*

World practice shows that the further development of the OTC derivatives market is extremely difficult without the creation of a full-fledged system of systemic risk management, like the one that operates on futures exchanges. In such circumstances, the registration of OTC derivatives transactions becomes the main mechanism for ensuring financial stability, and the repository becomes the Central infrastructure organization in the structure of the derivatives market, which receives, accumulates and systematizes data on OTC derivatives transactions, as well as discloses this information.

Key words: *exchange market, over-the-counter market, derivative financial instruments, repository*

Развитие финансового рынка Республики Беларусь предполагает совершенствование его инфраструктуры. В целях активизации процессов развития срочного рынка - рынка производных финансовых инструментов (далее – ПФИ) в Республики Беларусь, его полноценной инфраструктуры и инструментария в соответствии с международными тенденциями видится целесообразным выделить меры, ориентированные на стимулирование развития института хеджирования валютных рисков посредством решения таких вопросов, как:

- развитие срочного рынка;
- совершенствование налогообложения операций хеджирования;
- повышение уровня финансовой грамотности и осведомленности о возможностях

рынка ПФИ среди участников срочного рынка.

Остановимся более подробно на рассмотрении мероприятий по указанным направлениям.

Мировая практика показывает, что дальнейшее развитие внебиржевого рынка производных финансовых инструментов (далее – ПФИ) крайне затруднительно без создания полноценной системы управления системным риском, подобно той, что действует на срочных биржах. В таких условиях регистрация срочных внебиржевых сделок становится главным механизмом обеспечения финансовой стабильности, а репозиторий – центральной инфраструктурной организацией в структуре срочного рынка.

Репозиторий (trade repository) – институт финансового рынка, осуществляющий получение, накопление и систематизацию данных о срочных внебиржевых сделках, а также раскрытие указанной информации. Репозиторий получает данные о заключенных сделках в форме стандартизированных сообщений от участников рынка, выступающих сторонами по сделке. К основным функциям репозитария относятся х [1]:

1. предоставление детализированной информации саморегулируемым организациям, судебным и иным арбитражным органам в целях эффективного разрешения споров между участниками рынка в отношении внебиржевых сделок;
2. предоставление консолидированной информации регулирующим органам с целью управления системным риском рынка ПФИ и минимизации общего системного риска национальной финансовой системы;
3. предоставление сводной аналитической информации участникам рынка с целью оптимизации процедур управления рисками, решения иных операционных и стратегических задач. основной проблемой, связанной с созданием репозитария как нового института финансового рынка, является необходимость его интеграции в существующую инфраструктуру национальных финансовых рынков.

Исходя из анализа зарубежной практики, можно выделить два типа институтов репозитарной деятельности: репозитарии как самостоятельные организационные структуры; репозитарии как функция самостоятельной организационной структуры (как правило, центрального банка).

Наибольшее распространение получили инфраструктурные организации.

В Российской Федерации репозитарии являются инфраструктурными организациями и созданы на площадках бирж: системно значимый торговый репозитарий НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» входит в состав группы «Московская биржа», второй российский репозитарий функционирует на площадке ОАО «Санкт-Петербургская биржа».

В Республике Казахстан осуществление деятельности по формированию и ведению системы реестров сделок с производными финансовыми инструментами возложено на АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» – дочернюю организацию Национального Банка Республики Казахстан.

В Республике Беларусь целесообразность развития института репозитарной деятельности связана со становлением рынка внебиржевых ПФИ, в том числе валютных. Объем данных, получаемых репозитарием, должен быть достаточным для формирования отчетности, отвечающей требованиям всех потенциальных пользователей информации, – прежде всего, регулирующих и судебных органов. На практике это означает крайне высокую степень детализации: даже для наиболее стандартизированных инструментов объем одного сообщения, направляемого в репозитарий, может содержать 30 – 50 полей данных. В таблице 1 приведен состав данных для отправки сообщений в репозитарий.

Наряду с разработкой форматов сообщений важной функцией репозитария является разработка и ведение справочников идентификационных кодов участников внебиржевого рынка ПФИ – LEI (legal entity identifier).

При этом важно отметить, что самостоятельное осуществление указанной деятельности каждым отдельно взятым репозитарием неэффективно по двум причинам: во-первых, это связано с достаточно высокими для инфраструктурной организации индивидуальными издержками, а во-вторых, делает практически невозможной оценку системного риска международными финансовыми организациями на основе консолидированного анализа данных, получаемых от многих репозитариев (что особенно важно в настоящее время, когда системный риск носит

трансграничный характер). следовательно, единственным решением указанной проблемы является создание системы глобальных справочников LEI для внебиржевого рынка ПФИ.

Таблица 1. Состав данных для отправки сообщений в репозиторий.

Типы данных	Россия	Европейский	Беларусь
Даты сделки, сроки окончания (исполнения) договора (сделки)	+	+	-
Сведения о генеральном соглашении	+	+	-
Сведения о сторонах (коды, наименования, вид экономической деятельности)	+	+	-
Признак: сделка с контрагентом	-	+	-
Признак целевого назначения сделки (спекулятивная, хеджирующая)	-	+	-
Связанные стороны (брокер, клиринговая палата)	+	+	-
Признак взаимосвязанности сторон сделки (внутригрупповой сделки)	+	+	-
Роль – продавец/покупатель базового актива	+	+	-
Вид инструмента, номинал, валюта номинала, базовый актив, количество, тип поставки	+	+	-
Признак обязательности клиринга	+	+	-

Источник: собственная разработка на основании [2, 3].

Важной функцией репозитория является предоставление информации, которая помогает уменьшать риск, повышать операционную эффективность и результативность и обеспечивать сокращение затрат как отдельных организаций, так и рынка в целом. За счет централизации сбора, хранения и распространения данных хорошо организованный репозиторий, имеющий эффективные средства контроля риска, может играть важную роль в повышении уровня прозрачности информации о транзакциях для регулирующих органов и участников рынка, содействии выявлению и предотвращению злоупотреблений на рынке, укреплении финансовой стабильности.

Способность проведения анализа целостности рынка для предотвращения возможных спекуляций зависит от наличия точной, достоверной и своевременной информации о деятельности и позициях контрагентов рынка производных финансовых инструментов. Отчетность, сбор которой осуществляют репозитории, позволяет регуляторам проводить мониторинг рынка производных финансовых инструментов, оценивать объемы, концентрацию, структуру и взаимосвязи на данном рынке. За счет централизации сбора, хранения и распространения данных хорошо организованный репозиторий, имеющий эффективные средства контроля риска, может играть важную роль: в повышении уровня прозрачности информации о транзакциях для регулирующих органов и участников рынка, содействии выявлению и предотвращению злоупотреблений на рынке, укреплении финансовой стабильности.

Зарубежный опыт свидетельствует, что нормативные требования к составлению отчетности о сделках хеджирования и представлению ее компетентным регулирующим органам, является необходимым условием эффективного функционирования рынка валютных ПФИ. Ключевым элементом новой инфраструктуры внебиржевого рынка ПФИ в Республике Беларусь призван стать репозитарий – институт финансового рынка, осуществляющий получение, накопление и систематизацию данных о срочных внебиржевых сделках, а также раскрытие указанной информации.

Создание эффективно функционирующего репозитария связано с необходимостью решения ряда проблем, среди которых:

- определение оптимального объема данных о сделках, предоставляемых в репозитарий,
- стандартизация сообщений о сделках,
- создание системы идентификаторов участников внебиржевого рынка,
- определение объема и порядка передачи информации конечным пользователям – участникам рынка, арбитражным и регулирующим органам.

Считается необходимым разработать нормативные правовые акты Республики Беларусь об обязательной регистрации сделок, совершенных на внебиржевом срочном рынке в ОАО «БВФБ» - Правила репозитария.

Основными проблемами, связанными с созданием репозитария в Республике Беларусь, является недостаточная степень информированности участников рынка о новой услуге, недостаток технологических решений, а также ограниченные сроки реализации проекта.

В целях повышения ликвидности рынка ПФИ организаторы торговли должны осуществить комплекс мероприятий.

1. Наделение ОАО «БВФБ» статусом:

- репозитария по инструментам срочного рынка. В вопросе организации внебиржевого рынка инструментов хеджирования валютного риска (а именно сбора, обработки и хранения информации о совершаемых на внебиржевом рынке сделках) с учетом международного опыта целесообразным является создание «репозитария» на базе уже существующего инфраструктурного института – ОАО «БВФБ»;

- администратора финансовых индикаторов доходности;
- экспертного совета по рыночным индикаторам;
- ведение номенклатуры спецификаций срочных сделок.

2. Передача саморегулируемым организациям функций по разработке и совершенствованию пакета Стандартной документации для участников внебиржевого финансового рынка (стандартных существенных условий договоров, номенклатуры договоров, стандарты передаваемых сообщений в репозитарий, стандарты финансовой отчетности, справочники кодов участников срочного рынка и т.д.).

Необходимо также направление администратором – ОАО «БВФБ» – в Национальный банк результатов самооценки своей деятельности на предмет соответствия установленным требованиям. Кроме того, дополнительно Национальный банк может запросить у администратора иную информацию, например:

- сведения о выполненной работе по рассмотрению и учету жалоб и предложений, поступающих от участников рынка – работа выполняется на основе процедур, описанных администратором во внутренних правилах;
- статистику, позволяющую контролировать качество котировок;
- отчет о проведении проверок участников, представивших информацию для формирования индикаторов доходности, на предмет выполнения утвержденных правил, разработанных администратором;
- заключения экспертного совета, составленные в ходе выполнения возложенных на него функций.

В заключении следует отметить, что в целях активизации процессов развития рынка производных финансовых инструментов (срочного рынка) в Республики Беларусь необходимо проведение мероприятий по становлению его полноценной инфраструктуры и инструментария в соответствии с международными тенденциями.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Малышев, П.Ю. Создание репозитария как способ обеспечения финансовой стабильности [Электронный ресурс] / П.Ю. Малышев // Банк России. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/MoneyAnd Credit>. – Дата доступа: 10.01.2019.
2. Сравнительная характеристика репозитарной деятельности в разных юрисдикциях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/Moiseev.pdf>. – Дата доступа: 10.01.2019.
3. Юзефальчик, И. Репозитарная деятельность: предпосылки создания и зарубежный опыт развития [Электронный ресурс] /И. Юзефальчик // Банкаўскі веснік, верасень 2016. – с. 12-20

GLOBALIZAREA FINANCIARĂ ȘI IMPLICAȚIILE EI ASUPRA ACTIVITĂȚII BANCARE

Ada ȘTAHOVSCHI

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

In this article the author characterizes the phenomenon of banking globalization and its implications on banking activity in Central and Eastern European countries and in banks in cross-border areas. In recent decades, the banking sector has also experienced an extensive globalization process. Some banks have adopted a strategy of raising funds and lending within various national markets, thanks to local implantation. Others have focused their development on financial markets, also trying to locally finance their national securities portfolios.

The globalization of banking activity occurs as a natural consequence of the multiple transformations carried out in the processes of production, circulation of goods and services worldwide. On the other hand, given the vital role of ensuring and distributing financial resources in all development processes, the globalization of banking activity asserts itself as a promoter and supporting factor of globalization in all compartments and sectors of economic life.

Keywords: Banking Systems; Banking globalization; banking internationalization, bank lending, financial activity.

INTRODUCERE

În ultimele decenii, activitatea bancară internațională a cunoscut un amplu proces de globalizare. Unele bănci, au adoptat o strategie de colectare de fonduri și acordare de credite în interiorul diverselor piețe naționale, grație implantării locale. Altele și-au axat dezvoltarea pe piețele financiare, încercând de asemenea să finanțeze local portofoliile de titluri naționale.

Globalizarea activității bancare apare ca o consecință firească a transformărilor multiple derulate în procesele de producție, circulație a mărfurilor și prestări de servicii pe plan mondial. Pe de altă parte, dat fiind rolul vital al asigurării și distribuirii resurselor financiare în toate procesele de dezvoltare, globalizarea activității bancare se afirmă ca promotor și factor de susținere al globalizării în toate compartimentele și sectoarele vieții economice.

Obiectivele și provocările sistemelor bancare

În actuala conjunctură mondială, globalizarea se desfășoară în același timp cu procesele de integrare regională, ambele nereprezentând un scop în sine, ci calea pentru realizarea intereselor naționale. Procesul de globalizare bancară a fost favorizat de interdependențele economico-financiare la scară mondială care caracterizează tot mai mult diferențele geografice și statale, de extinderea și liberalizarea comerțului, de o dezvoltare fără precedent a tehnicii informaționale și telecomunicațiilor, care au o capacitate uriașă de a acoperi toate zonele geografice într-un timp record, de sporirea mobilității capitalurilor și diversificarea operațiunilor de înlăturare a restricțiilor și liberalizarea unui acces sporit al băncilor la piețele financiare și nu în ultimul rând de acordarea unor facilități fiscale, care să stimuleze dezvoltarea afacerilor în domenii diferite.

În opinia noastră, economia globalizată rezervă perspective favorabile pentru sectorul bancar, dar numai băncile care vor avea capacitatea să implementeze noile oportunități vor putea beneficia de acest nou context. Băncile trebuie să dea dovadă de o atenție distributivă, în sensul surprinderii și adaptării la principalele direcții după care se ghidează lumea financiară globalizată. În acest context, problema

majoră pentru bănci este aceea de a supraviețui. Este necesar a se rezolva două mari **objective** considerate esențiale pentru existența lor și anume [4, 169]:

- ❖ de a exploata la maxim oportunitățile oferite de mondializare al cărui rezultat va fi o economie planetară ce se dorește a fi într-o continuă creștere și o expansiune fără precedent a piețelor financiare;

- ❖ limitarea la maxim a riscului generat de accentuarea concurenței și incertitudinea pe care o creează mondializarea serviciilor bancare.

Pentru a răspunde unor astfel de **provocări**, băncile au nevoie cu prioritate de [4, p. 169 – 170]:

- ✓ **capitalizare corespunzătoare**, deoarece numai băncile cu o situație financiară solidă vor putea exploata oportunitățile oferite de globalizarea bancară și vor putea răspunde pe măsura creșterii riscurilor și cerințelor de prudență bancară internațională;

- ✓ **cât mai mult know-how**, deoarece este nevoie de mai multă informație, de tehnologie de vârf, de specialiști capabili să colecteze, să sistematizeze datele, să le utilizeze eficient în interesul băncii și al clienților săi;

- ✓ **o strategie bine definită** prin care să-și stabilească coordonatele evoluției viitoare, obiectivele organizaționale de atins;

- ✓ **investiții** în echipamente performante, în forță de muncă și în imagine.

Fiecare bancă va încerca pe măsura ei să-și sporească cifra de afaceri și să obțină cât mai mult profit, mărindu-și cota de piață. În mare măsură, o bună parte a acestor probleme de natură strategică sunt rezolvate prin fuziuni de bănci și achiziții. Rezultatul l-a constituit o concentrare a sectorului serviciilor bancare caracterizată prin reducerea numărului de operatori pe piață, dar și prin creșterea numărului și valorii operațiunilor bancare ce revin pe cap de locuitori.

Implementarea Eurosistemului a permis a se opera în sfera serviciilor bancare cu reguli comunitare privind rezerva minimă obligatorie, nivelul ratei dobânzii, evoluția masei monetare, supravegherea prudenței bancare, monitorizarea lichidității și solvabilității băncilor, aspecte care favorizează și susțin fenomenul mondializării sectorului bancar. Ele sunt preluate și în practica bancară din țările interesate să adere la Comunitatea Europeană în perioada imediat următoare, ceea ce va facilita și mai mult acest fenomen, dorit a fi un factor de progres pentru umanitate.

Implicațiile globalizării asupra evoluției activităților bancare internaționale

Fenomenul globalizării sistemului bancar a lăsat o amprentă asupra activității băncilor. Așa, unele bănci, au adoptat o strategie de colectare deresurse financiare și acordare de credite în interiorul piețelor financiar - bancare naționale. Altele au optat pentru un model mondial de bancă de retail sau activități corporatiste, instituțiile de credit făcând eforturi tot mai mari pentru a răspunde cerințelor clientelei prin intermediul prezenței și finanțării locale.

Ambiția mondială este diferită de conceptul de bancă internațională, bazat pe colectarea de surse dintr-o țară pentru finanțarea împrumuturilor într-o alta țară. Principala diferență între activitatea bancară globală și cea internațională ține de modul de finanțare a activelor străine – creanțe asupra debitorilor aflați în afara țării de origine. O bancă internațională utilizează fonduri provenind de pe piața sa internă., în timp ce o bancă globală utilizează fonduri colectate chiar de pe piața externă. Altfel, prima bancă este centrată pe activități transfrontaliere, în timp ce a doua bancă finanțează economia locală prin resurse locale.

La nivel macroeconomic, băncile au început, odată cu mijlocul anilor 1980, să fie cuprinse în mișcarea globală de liberalizare a activităților financiare, ce a avut ca efect creșterea puternică a presiunii concurențiale. Sectorul serviciilor financiare s-a globalizat progresiv și a căpătat o dimensiune mondială. Globalizarea financiară corespunde constituirii unei vaste piețe mondiale a banilor și se bazează pe trei factori, și anume:

- **decompartimentarea piețelor;**
- **dereglementarea financiară;**
- **dezintermedierea.**

Astfel, mutațiile financiare cu care se confruntă sectorul bancar sunt determinate de globalizarea financiară în primul rând, dar și de inovațiile tehnologice și financiare. Toate aceste fenomene au condus spre sfârșitul anilor 1990 la restructurarea și consolidarea băncilor. O primă formă de manifestare a restructurărilor de pe piețele bancare naționale a fost concentrarea băncilor, cu efect asupra reducerii importante a numărului de bănci și de unități bancare. În cursul deceniului trecut, numărul fuziunilor și achizițiilor în sectorul financiar mondial (bănci, asigurări, societăți de investiții) a crescut de 6 ori, pentru ca după anul 1999 să se înregistreze o scădere a numărului acestor operațiuni, în special în cadrul Uniunii Europene. Dacă faza inițială a constituit-o consolidarea la nivel național, majoritatea fuziunilor și achizițiilor realizându-se în cadrul național, ulterior activitatea s-a deplasat în afara granițelor. Din punct de vedere al sectorului bancar, operațiunile de restructurare bancară se exprimă prin operațiile de consolidare a bilanțurilor sau a fondurilor proprii prin fuziuni și achiziții, care sunt cea mai spectaculoasă formă.

Restructurările bancare vizează un efort important de raționalizare a resurselor financiare în scopul reducerii cheltuielilor. Ele se manifestă prin două **forme de concentrare** [4, p.171]:

- **concentrarea intra-sectorială**
- **concentrarea inter-sectorială.**

Spre exemplu, Grupul Societe Generale este unul din primele grupuri de servicii financiare din zona euro, a saptea companie franceza dupa capitalizarea bursiera - 42,6 mild euro, are 151.000 de angajati, din care peste 50% in afara Frantei, in 82 de tari., gestioneaza fonduri de investitii in valoare de 467 mild EUR si peste 2.731 mild Eur in custodie [4, p.172].

Reorganizarea activităților bancare a fost facilitată de avântul tehnologiilor informatice și de comunicare. Diversificarea activităților, regrupările, re poziționările strategice, toate acestea vizează reducerea costurilor și a riscurilor, precum și dezvoltarea portofoliului de clienți. Liberalizarea condițiilor de operare în bănci a dus la transformarea modului lor de organizare, redefinirea competențelor și a activităților specifice.

O adevărată reorientare strategică tehnică și comercială este pe cale de a se realiza în cadrul marilor grupuri multispecializate prezente în marile centre financiare ale lumii. Toate sunt motivate de căutarea de noi surse de creare de valoare. Este pe cale să se realizeze un nou model de bancă, bazat pe noile activități, dar confruntat, de asemenea, cu provocarea globalizării, care se va accentua în deceniile următoare.

Ultima perioadă de timp a cunoscut o liberalizare fără precedent, prin reducerea drastică a barierelor globale în calea concurenței. Dereglementarea produsă peste tot în lume a permis consolidarea și extinderea către tipuri tot mai variate de instituții financiare. Îmbunătățirile în procesele informatice, telecomunicații și tehnologii financiare au facilitat extinderea geografică, permitând

instituțiilor să administreze fluxuri tot mai mari de informații din mai multe locații și să evalueze și gestioneze riscurile cu costuri mai mici, fără a avea neapărat o proximitate geografică față de clienți. Creșterea activităților transfrontaliere ale companiilor nefinanciare a mărit și ea cererea pentru instituțiile care furnizează servicii financiare dincolo de frontiere.

Un studiu cu privire la amploarea globalizării industriei bancare constata că două treimi din firmele multinationale studiate alegeau o bancă cu sediul central în țara gazdă și mai puțin de 20% dintre ele alegeau o bancă din țara lor de origine [2, p.211]. Filialele companiilor multinationale preferă să folosească serviciile unei bănci care cunoaște piața locală, cultura, limba și reglementările locale, mai degrabă decât bănci care sunt familiare cu condițiile de pe piața țării de origine. Aceasta sugerează că extinderea globalizării va rămâne limitată. Totuși, în țările cu nivel scăzut de dezvoltare financiară (cum ar fi fostele țări socialiste), multinaționalele preferă să lucreze cu bănci din țările lor de origine sau cu bănci globale, decât cu bănci locale.

Pentru a analiza formele și dimensiunile expansiunii capitalului străin în Europa Centrală și de Est, trebuie să distingem două aspecte:

- *activitățile transfrontaliere ale băncilor;*
- *activitățile subsidiarelor și sucursalelor locale în țările gazdă.*

Penetrarea băncilor străine într-o țară poate fi măsurată cu ajutorul a doi indicatori simpli, respectiv :

- *numărul de bănci străine comparativ cu băncile autohtone ;*
- *ponderea activelor deținute de băncile străine în total active bancare.*

Analiza este completată însoțită cu [5]:

- *volumul creditelor acordate de băncile raportoare BRI (Banca Reglementelor Internationale), pe baza datelor din statisticile consolidate. Acestea reflectă dezvoltarea volumului total de credite acordate de băncile ce-și au sediul central într-o țară raportoare BRI – atât creditul transfrontalier cât și cel derulat prin subsidiarele locale;*

- *distributia sectorială a creditelor din țări raportoare BRI, precum și creditul transfrontalier real din partea țărilor raportoare BRI, creditul acordat de subsidiarele băncilor străine (atât țări raportoare BRI cât și neraportoare BRI) și creditul acordat de bănci interne, locale.*

Ca urmare, au fost construiți patru indicatori de măsurare a penetrării băncilor străine, indicatori care ne permit să analizăm împrumuturile și depozitele efectuate de subsidiarele implantate fizic în țara gazdă, precum și împrumuturile transfrontaliere.

Procesul de consolidare financiară în Europa Centrală și de Est a fost susținut, în principal prin creșterea organică a băncilor cu capital străin sau majoritar străin, în contrast cu situația din țările dezvoltate, unde rolul dominant l-au avut fuziunile și achizițiile.

În economia bancară europeană, implicarea capitalului străin s-a realizat întâi pe calea fluxurilor transfrontaliere (care au crescut de la cca. 500 miliarde dolari în 1990 la aproape 1500 miliarde dolari în prezent), și abia apoi pe calea investițiilor directe, respectiv implantarea de bănci străine. Dacă între anii 1990 - 1995, pe ansamblul țărilor emergente, doar circa 10% din creanțele externe erau locale (credite acordate de sucursale și subsidiare implantate local), restul de 90% fiind credite externe, în prezent aproape jumătate din aceste fluxuri sunt creanțe locale ale băncilor străine față de economiile emergente.

CONCLUZII ȘI PROPUNERI

În urma studiului efectuat în acest domeniu putem concluziona, că totuși,

1. *industria serviciilor financiare în general, și sectorul bancar în particular, rămân departe de a fi deplin globalizate.*

2. *Cu toată consolidarea bancară masivă din țările dezvoltate, fuziunile și achizițiile transfrontaliere au fost mai puțin frecvente.* Este foarte probabil ca activitatea bancară să nu devină niciodată complet globalizată. Unele servicii bancare, cum ar fi creditarea micilor afaceri, ar putea rămâne apanajul băncilor mici, pe când alte servicii se pretează mai mult de a fi furnizate de institutii mari, globale.

3. *Prezența băncilor străine are o serie de avantaje incontestabile sub aspectul îmbunătățirii eficienței economice și a dezvoltării sistemului bancar, atât în mod direct, cât și prin presiunea pe care o impun celorlalte bănci din sistem prin standardele aplicate.* Totuși, prezența acestora nu este o condiție neapărat necesară pentru dezvoltarea sistemului financiar.

4. *Pătrunderea băncilor străine aduce fără îndoială o serie de îmbunătățiri în mediul bancar și cel economic general, dar nu trebuie considerate ca un panaceu pentru toate problemele de subdezvoltare pe care un sector bancar sau altul le-a moștenit din trecut sau pentru greșelile care au fost comise din anumite motive obiective sau subiective la un moment dat.*

5. *Participarea străină prin investiții directe, financiare sau bancare, va conduce la o influență extinsă asupra economiei, iar guvernele pot supraveghea prin reglementări clare ca acest control să nu devină în timp unul de tip neocolonist.* O reglementare prudentială *ex ante* este mai bună decât o terapie de șoc *ex post* sau decât vânzarea băncilor autohtone imediat după o criză financiară.

In ansamblu, reorganizarea sistemului bancar și financiar a continuat în interiorul frontierelor naționale și a implicat o creștere a numărului de fuziuni și achizitii iar importanța activității transfrontaliere a rămas limitată, mai ales în ceea ce privește serviciile bancare adresate particularilor. Acest accent pus pe fuziunile naționale se poate explica prin existența unui stimulent de creștere a eficienței prin adoptarea unor strategii defensive. *Fuziunile și achizițiile realizate pe plan național sunt evident mai ușor gestionate decât fuziunile transfrontaliere. Această tendință a determinat creștere îngrijorătoare a cotei de piață a celor mai importante institutii naționale.*

Bibliografie

1. Basno C., Dardac N. Sisteme de plăți, compensări și decontări. București: Editura Didactică și Pedagogică, 2003.
2. Danila N. Retail banking. București: Editura Expert, 2004. 288 p.
3. Ștahovschi A., Soltan A., Dima Gh. Aspecte ale reglementării activității bancare. București, ed. Semne, 2012. 274 p.
4. Ștahovschi A., Gribincea A., Butulescu V. Organizarea managerială a serviciilor și produselor bancare a României în perioada pre și post aderării la Uniunea Europeană. Chișinău, Ed. Print – Caro SRL, 2010. 224 p.
5. BRI Annual Economic Report 2019. 30.06.2019

METODELE CLASICE DE CALCULARE A COSTURILOR

Tatiana CHIRA

Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, România

Abstract

In this paper, the author made a synthesis of the theoretical works in the field of calculating the production costs used in the enterprises of the Republic of Moldova. The purpose of the study consisted in the identification, the theoretical characteristic, the comparison and the analysis of the classical methods of calculating and accounting the costs in the production companies. The author presented various approaches of local and foreign scientists on the basis of methods, their classification and application. In conclusion, the researcher states that consumption holds the highest share in the formation of the production cost and in order to determine a real production cost, it is necessary a correct record and a rigorous control of these consumption.

Keywords: producer costs, classical methods of calculation, managerial decisions, consumption, expenses.

Introducere. În condițiile concurențiale ale economiei de piață, un rol important îl constituie creșterea eficienței și a profitabilității domeniului de activitate, fiind influențată de modul de acumulare, de analiză și control a informației necesare în fundamentarea deciziilor manageriale. Ceea ce contribuie la gestiune eficientă a entității, prin realizarea performanțelor și optimizarea eforturilor, specifice condițiilor concurențiale ale pieței.

În condițiile economiei de piață, derularea proceselor, sistemelor și metodelor moderne de gestiune influențează modificarea volumului de producție, a volumului de vânzări și la creșterea consumurilor, ceea ce se reflectă asupra comportamentului costurilor de producție și asupra profitului. Astfel, punctul primordial al contabilității manageriale îl constituie nu doar determinarea costului de producție, ci. și previziunea de a asigura un anumit profit în condițiile existente de activitatea a entității.

Metode utilizate. Pentru obținerea unor informații calitative întreprinderile utilizează diferite metode de calculație a costurilor, care se stabilesc în funcție de obiectivele propuse de managerii entității și în funcție de posibilitățile de aplicare. În cercetarea literaturii de specialitate, în teoria și practica economică s-au stabilit existența mai multor metode de calculare a costurilor care se regăsesc în lucrările economiștilor din Republica Moldova Țurcanu V., Grabarovschi L., Cușmăunsă R., Panuș V., precum și în lucrările economiștilor din România Căpșuneanu S., Caraiani Ch. și Dumitrana M.

Rezultate și discuții.

În dependență de particularitățile informațiilor calitative obținute de managerii întreprinderilor sarcinile prioritare ai acestora este calcularea costurilor de producție. Calcularea costului este un ansamblu de procedee logice și matematice folosite conform prevederilor metodologice în vigoare pentru determinarea mărimii costului unui produs, al unei lucrări sau al unui serviciu prestat în condițiile organizatorice, tehnice și gospodărești ale întreprinderii [1, pag. 118]. În analiza acestei noțiuni adusă de R.Cușmăunsă menționăm că fiecare entitate este în drept să-și aleagă procedeele și tehnicile de determinare a costului de producție în dependență de particularitățile activității desfășurate.

Problemele principale ce implică calcularea costurilor de producție vizează:

- stabilirea obiectelor de evidență a consumurilor ceea ce impune cunoașterea domeniului de activitate a întreprinderii,
- stabilirea obiectelor de calculare a costurilor ceea ce implică analiza purtătorului de cost, determinarea costul efectiv pe produs sau pe lot de produs;
- alegerea unei metode adecvate de calculare a costurilor.

Fiecare entitate își stabilește metoda proprie de calculare a costului de producție, metoda de calcul depinde de procesul tehnologic de fabricare a produsului, de modul de repartizare a consumurilor: cu abateri de la norme sau fără abateri, astfel încât să formeze un instrument eficient de gestionare a consumurilor ce au fost atribuite la producerea unui bun și au participat la formarea unui sistem de informații eficient asigurând simplitatea și exactitatea, relevanța și operativitatea costurilor.

Metodele de evidență a consumurilor și de calculare a costului de producție pot fi clasificate după următoarele criterii:

a) *În dependență de plenitudinea consumurilor indirecte incluse în cost, metodele de evidență a consumurilor și de calculare a costului de producție pot fi clasificate în:*

- Metode de calculare a costului absorbant (absorbtion cost) sau total- includ toate consumurile de producție efectuate în cursul unei perioade de gestiune cum ar fi: metoda globală, metoda pe comenzi; metoda pe faze; metoda normativă; metoda „Standard -cost”,

- Metode de calculare a costului parțial – prevăd includerea în cost doar a anumitor consumuri generate de procesul de fabricare a produselor.

b) *După obiectul de calculare a costurilor evidențiem:*

- Metode de calculare pe faze care include varianta cu semifabricate și fără semifabricate.
- Metode de calculare pe comenzi.

c) *În dependență de tipul consumurilor contabilizate, metodele de evidență a consumurilor și de calculare a costului pot fi clasificate în:*

- Metode de evidență a consumurilor efective: metoda globală, metoda pe comenzi; metoda pe faze. [1, pag. 122]

- Metode de evidență a consumurilor normate: metoda normativă; metoda „Standard -cost”, - se bazează pe elaborarea standardelor privind consumurile de materiale, retribuirea muncii, consumurilor indirecte de producție precum și întocmirea calculației standard.

d) *După evoluția metodelor în timp se pot evidenția:*

- Metode clasice sau fundamentale – urmăresc calcularea cât mai exactă a costului efectiv de producție și cuprind: metoda globală, metoda pe comenzi; metoda pe faze; etc.

- Metodele moderne sau evolute – se caracterizează prin faptul că accentul nu se pune pe exactitate costurilor calculate ci pe operativitatea obținerii informațiilor necesare luării deciziilor și cuprind: metoda normativă; metoda „Standard -cost”, metoda „Direct -cost”, metoda „PERT -cost”, metoda „G.P.”, metoda „THM”, metoda „ABC”. [1, pag. 122]

Concluzionând apartenența metodelor de calcul a costurilor de producție autorul ilustrează diversitatea lor în schema din figura 1, care cuprinde atât metodele clasice cât și cele moderne.

În prezent, unii practicieni și autori consideră că metodele clasice de calculare a costului nu prezintă informații precise și relevante, în schimb metodele moderne de calculare a costurilor sunt mai adaptabile la condițiile de piață. În lucrarea sa S.Mihailă și V.Turcanu afirmă că „ metodele moderne de calculație nu reprezintă mereu soluția ideală, fiecare entitate trebuie să țină cont de obiectivele dorite, specificul activității, posibilitățile de aplicare, factorii intelectuali și de altă natură etc”. [2, pag 36], ceea ce denotă că multitudinea de metode de calculare a costurilor țin de procesul de gestiune a costurile dirijat de managerii și de condițiile de aplicare și consecințele ce pot influența asupra entității.

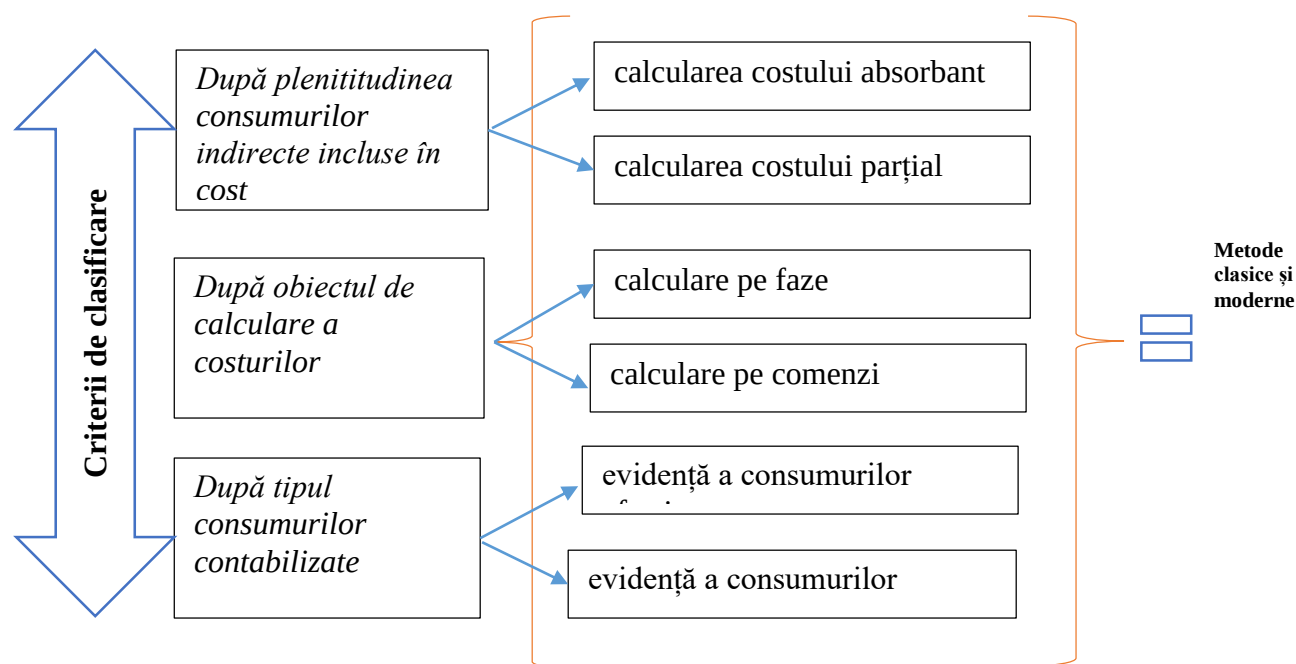


Figura 1. Clasificarea metodelor de calculare a costurilor de producție

Sursa: elaborată de autor în baza surselor bibliografice

Apariția și evoluția metodelor clasice de calculare a costurilor au drept obiect central determinarea costului efectiv în baza informațiilor obținute la sfârșitul perioadei de gestiune.

Dificultățile calculării costurilor efective poate fi soluționată prin mai multe modalități în funcție de procedeul sau tehnica de calcul impus de procesul tehnologic și organizării muncii și producției prin stabilirea unor metode de calculare adecvate. Calcularea costului efectiv cu ajutorul metodelor clasice se axează pe principiul raportării anuale, prin înregistrarea unor informații încadrate în perioada de raportare, fără a lua în calcul durabilitatea produsului.

În literatura de specialitate și în practica economică dintre metodele clasice de calculație a costurilor sunt menționate: metoda globală este numită și metoda simplă și este caracteristică entităților ce produc doar un tip de produs, metoda pe comenzi este entităților de producere care execută comenzile ale clienților; metoda pe faze este caracteristică entităților cu procese tehnologice ce constă din faze autonome.

Metoda globală de calculare a costurilor de producție este cunoscută și sub denumire de metoda simplă de calculare a costurilor, această denumire apare datorită algoritmului simplu de calculare a costului de producție. Metoda globală are ca scop determinarea costului de producție prin colectare tuturor consumurilor directe sau indirecte și este specifică entităților care produc doar un singur produs sau serviciu sau care produc bunuri din aceeași materie primă, numite și produse cuplate.

Calcularea costului de producție conform acestei metode prevede colectarea globală a tuturor consumurilor și înregistrate într-un singur cont sintetic 811 „„Producție de bază”” sau analitic, iar pentru determinarea costului pe unitate, a costului efectiv unitar se raportează totalitatea consumurilor globale la cantitatea de producție obținută la sfârșitul perioadei de gestiune (relația 4.1)

$$\text{Costul unitar efectiv} = \frac{\text{consumuri directe} + \text{consumuri indirecte}}{\text{cantitatea de producție obținută}} \quad (1.1)$$

Pentru ce produc bunuri cuplate ansamblul consumurilor de producții colectate global se repartizează pe tipuri de produse prin coeficientul de echivalență.

Datorită faptului că entitatea produce un singur produs toate consumurile au un caracter direct în raport cu producția obținută. Cu toate aceste consumurilor indirecte sunt necesare în perioada de gestiune, deoarece asigură monitorizarea pe activitățile desfășurate, calcularea costurilor pe articole de calculație, proiectarea și elaborarea bugetelor consumurilor următoarele perioade de gestine, etc. Această metodă este simplă și nu necesită un volum mare de muncă, dezavantajul acestei metode este sfera restrânsă de produse fabricate de întreprindere, fiind concretizată în obținerea unui singur produs.

Metoda de calculare a costurilor pe comenzi se utilizează la entitățile care produc o serii de produse sau dețin o producție individuală, entitate cu producție a căror producție dețin monopol pe piață și alte exemplare sunt rare sau chiar unice pe piață cum ar fi: entitățile constructoare de nave, avioane, mașini, etc.

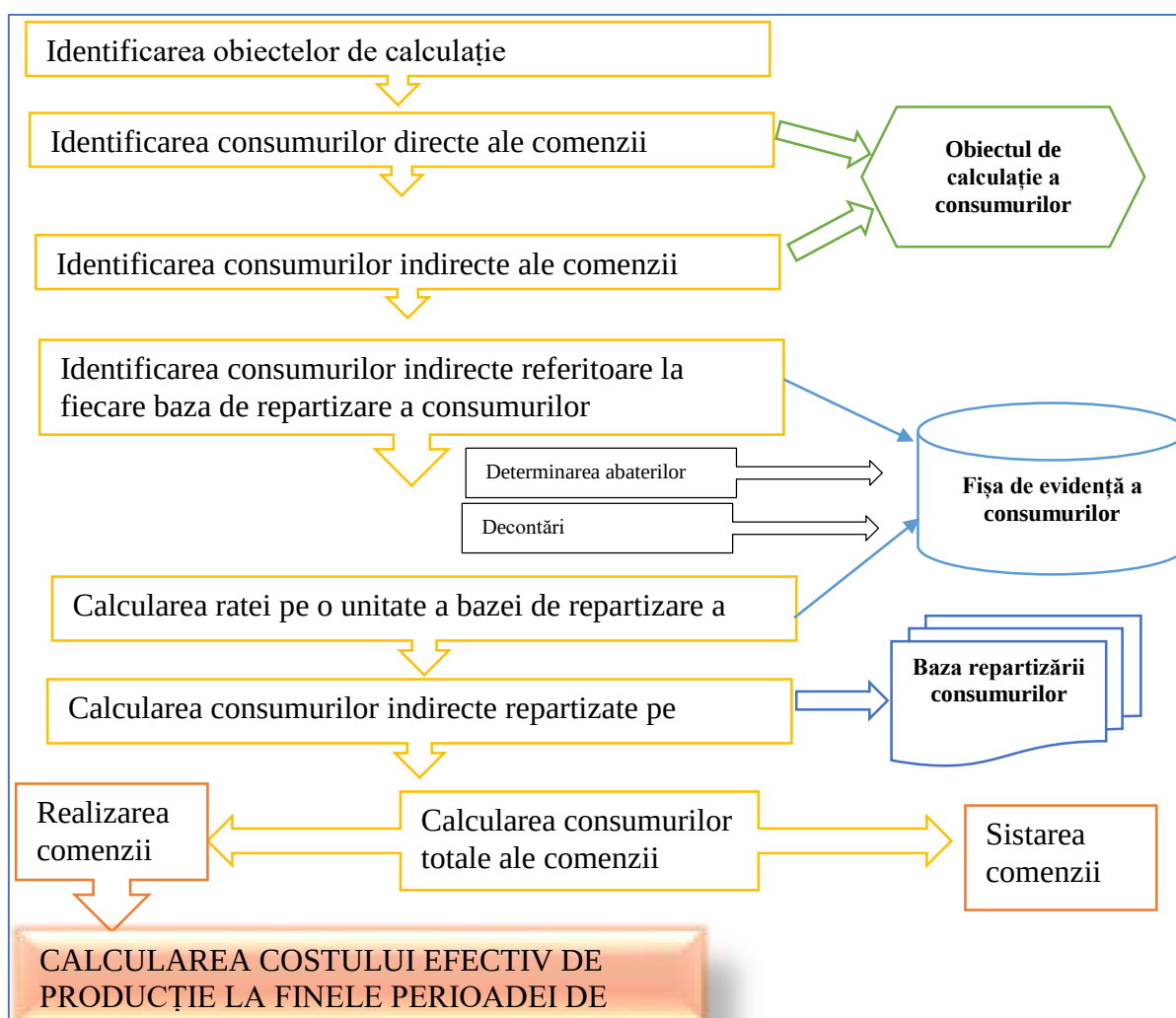


Figura 2. Schema organizării metodei pe comenzi la entitate

Sursa: elaborată de autor în baza surselor de literatură

Pentru calcularea costului de producție în cazul exemplurilor de sus ca obiect de calculație este tipul de produs reprezentat de mai multe unități distincte dintre produs sau serviciu, în calitate de obiect de evidență sunt comenzile. În cadrul entităților producătoare sunt utilizate mai multe tipuri de comenzi: individuale, anuale, de grup, de o singură dată. [1, pag 125]

Comenzile individuale sunt caracterizate prin comanda separată pentru fiecare unitate de produs și sunt aplicate pentru fabricarea produselor complexe și costisitoare. *Comenzile anuale* sunt utilizate în cadrul întreprinderilor pentru grupurile de produse omogene și sunt utilizate pentru fabricarea produselor de bază și care pot fi o grupă de produse omogene formând comanda de grup. *Comenzile de o singură dată* se aplică executarea anumitor lucrări stabilite în timp și în anumite cantități de produs.

În funcție de tipurile de comenzi pe care le înregistrează întreprinderile observăm că metoda costului pe comenzi presupune implicarea consumurilor atât directe cât și indirecte, astfel: consumurile directe de materiale și cele de retribuirea muncii pentru executarea comenzilor, iar consumurile sunt atribuite comenzilor individuale vizând rate prestabilite a consumurilor indirecte.

Asfel, pentru calcularea costurilor prin metoda pe comenzi trebuie să parcurgem următoarele etape Figura 2:

1. Primirea comenzilor de la clienți ceea ce presupune încheierea contractelor dintre cele două părți. Asfel, avem ca obiect de cost analiza și calcularea consumurilor privind retribuirea forței de muncă..

2. Întocmirea comenzii în registru comenzilor. Fiecare comandă care este primită de la client se înregistrează sub un anumit cod și i se atribuie un simbol cifric care este inclus în registrul comenzilor. Acest cod este format din mai multe cifre care indică tipul comenzilor și numărul de ordine a aferente comenzii. După înregistrarea comenzii departamentele specializate întocmesc pentru fiecare comandă lista normelor de consum și timpul de execuție a comenzii în dependență de procesele tehnologice prin identificarea costurilor directe ale comenzii: prin atribuirea costurilor de materie prime și munca depusă. Toate documentele primare conțin informații bonurile de consum, fișele limită de consum, bonurile de lucru, bonurile de materiale și sunt însoțite de obligatoriu de simbolul comenzii la care se referă toate etapele prin care s-a realizat comanda, adică determinarea tuturor consumurilor ce au participat la procesul de producerea.

3. Întocmirea documentului „Comandă” ceea ce presupune întocmirea unui document de către secția plan-producție la care participă tehnologul, inginerul mecanic și șefii de secție, acest document este deschis pe o grupă de produse sau pe unitate de produs care include data lansării comenzii, codul comenzii, clientul, cantitatea comenzii, secția executare, termenul comenzii și prețul de vânzare.

4. Lansarea comenzii de producere ceea ce presupune identificarea costurilor indirecte ceea ce nu ține nemijlocit de sectorul de producere, dar repartizarea costurilor ceea ce ține de supraveghere, asistență tehnică, combustibil etc. Lansarea de producere a comenzii este un proces conlucrarea factorilor tehnici cu factorii economici ce țin de respectarea clauzelor contractuale negociate în pasul 1. [5, pag.69]

5. Deschiderea fișei de comenzi ceea ce constituie calcularea cheltuielilor generale de producție ceea ce constituie ansamblul de consumuri directe și indirecte atribuit direct comenzii. Comenzile formate necesită un timp de pregătire, astfel dacă într-o comandă crește numărul de produse se micșorează timpul de pregătire pe produs și se diminuează consumurile legate de pregătire. Specific aceste etape este întocmirea fișei de evidență a consumurilor pentru comandă, în documentele primare sunt incluse consumurile directe care au participat la formarea comenzii, consumurile indirecte, precum și calcularea

cotei unitare de repartizare a costurilor indirecte asupra comenzii, ceea ce implică cota de repartizare a costurilor indirecte prin raportarea la suma totală a costurilor specifice comenzii.

6. Alcătuirea plicului comenzii este un document în care sunt înscrise și justificate toate consumurile ce au participat la realizarea comenzii înscrise în documentele primare.

7. Terminarea sau sistarea comenzii. Costul efectiv de producție poate fi stabilit numai la sfârșitul perioade de gestiune când comanda a fost realizată complet.

Metoda de calculare a costului pe faze vizează entitățile caracterizate cu un proces tehnologic simplu care se desfășoară în faze succesibile de prelucrare a materiei prime și a materialelor pentru a fabrica un produs finit, ceea ce presupune evidența consumurilor fiind constituite ca un principiu de acumulare a consumurilor pe faze și repartizate pe produse ceea ce rezultă că ca obiect de evidență este considerată fază, iar ca obiect de calculație este tipul de produs. [5, pag.67]. Conform metodei de calculare a costului de producție pe faze în evidența consumurilor sunt utilizate conturile analitice, numărul conturilor analitice corespund cu numărul de etape sau faze care sunt atribuite pentru fabricarea produsului, deși numărul de secții corespund cu numărul de conturi aceste pot participa diferit în procesul tehnologic și componența consumurilor pot fi diferite. Astfel că consumurile directe ce țin de procesul tehnologic cum sunt: materia primă, salariile muncitorilor și contribuțiile acestora de asigurare socială și asistență medicală sunt acumulate și reflectate pentru fiecare proces de fabricare în documentele primare și înregistrate în contul 811 „Activități de bază” sau în contul 812 „Activități de auxiliare” care sunt deschise analitic pentru fiecare fază de calculare și pe produse. Consumurile indirecte sunt reflectate în contul 813 „Consumurii indirecte de producție” care sunt grupate mai întâi la nivel de secție, iar ulterior repartizate pe faze și tipuri de produse. În cazul în care se produc produse omogene de producție finite sau semifabricate costul de producție este calculat la sfârșitul fiecărei faze. [3, pag.17]

Metoda de calculare a costului de producție pe faze vizează soluționarea mai multor probleme ce pot apărea în cadrul entităților cum ar fi:

Stabilirea fazelor de calculare a costurilor, această problemă implică stabilirea fazelor de calculare a costurilor prin divizarea procesului tehnologic în puncte cheie, concretizând numărul de faze implicate în procesul de producție. Determinarea corectă a fazelor de calculare este importantă deoarece în dependență de punctele cheie alese depind repartizarea consumurilor pe faze și purtători, determinarea cantitativă și evaluarea corectă a producției în curs de execuție și evidențierea pierderilor care pot apărea. Necesitatea soluționării acestei probleme implică nu doar secțiile economice, dar și cele tehnice care sunt responsabile de randamentul și eficacitatea adusă în procesul de producție în funcție de fază sau etapă pentru care secțiile economice care au înregistrat cheltuieli de materiale și bănești din cadrul întreprinderii. Colaborarea organelor economice cu cele tehnice în procesul de producție este de a calcula costul de producție prin optimizarea numărului de faze utilizând metode de comparație cu alte întreprinderii care au același gen de activitate și utilizează aceleași tehnologii. [3, pag.15]

Reflectarea costului semifabricatelor interne pe faze de calculație. Costul fiecărui produs este calculat prin numărul de faze care au participat, managerii sunt cointeresați ca numărul fazelor să fie cât mai mic pentru a reduce consumurile. Astfel că numărul maxim de faze tehnologice corespund cu numărul fazelor ce sunt realizate în cadrul unei secții de producție. În cadrul secțiilor utilajele, instalațiile și liniile tehnologice pot forma baza unor faze de calculație distincte având ca obiect producția unui produs fabricat sau semifabricat care pot fi diferite în funcție de calitate, destinație, proprietăți, grad de finisare, etc și calcularea consumurilor în funcție de mărimea acestora.

Repartizarea consumurilor de producție pe tipuri de produse obținute din aceeași fază [1, pag. 131] cuprind fazele tehnologice care sunt desfășurate pentru fabricarea sau finisarea unor semifabricate sau produse secundare obținute concomitent cu produsele de bază care constituie producția marfă. Evidența semifabricatelor în cadrul entităților sunt reflectate în contul analitic 216 „Produse subcontul 2162, Semifabricate din producție proprie, astfel pentru calcularea costurilor acestora sunt deschise conturile analitice pentru fiecare fază separată și înregistrate consumurile pentru fiecare articol sau semifabricat care ulterior sunt transmise în fazele următoare.

Concluzii

În concluzie menționăm că consumurile dețin ponderea cea mai mare în formarea costului de producție și pentru determinarea unui cost de producție real este necesar o evidență corectă și un control riguros acestor consumuri. În scopul de a previziona și evita apariția unor abateri, managerii trebuie să aleagă variante optime de gestionare a costurilor, cât și monitorizarea efectuării analizelor asupra rezultatelor obținute. Obiectivul de bază în gestionarea costurilor este în furnizarea unor informații actuale, ample, în așa mod managerii trebuie să cunoască suma totală a costurilor și cheltuielilor care au participat la formarea unui bun sau serviciu de la procesele de aprovizionare până la comercializarea acestora în scopul determinării rezultatelor financiare și eficiența procesului de producere.

Actualmente, în condițiile economiei de piață întreprinderile luptă puternic cu concurența acută, astfel este necesar să diminuează costurile, deoarece orientarea este direcționată spre clienți și mediul extern. Datorită faptului că informația furnizată nu este coordonată cu necesitățile și obiectivele întreprinderii utilizarea metodelor tradiționale de calculare a costurilor a devenit insuficientă, aceste lacune apar datorită faptului că numeroase costuri indirecte sunt incluse în costul produsului la etapa de aprovizionare, deși aceste nu au nici o legătură cu procesul de producere. Din aceste considerente în practica contabilității manageriale nu se aplică doar o anumită metodă de calculare a costurilor, dar se utilizează o combinație dintre metodele clasice cu cele moderne, subordonându-se una alteia după obiectivul prioritar al agentului economic. astfel că metoda pe comenzi ne permite să calculăm exact costul de producție a unui produs sau grupă de produse. Cu toate acestea ea are și dezavantaje: metoda pe comenzi are un caracter tardiv această constatare este redată de faptul că nu putem determina costul real de producție pentru fiecare etapă separată, costul real de producție îl putem calcula doar după executarea definitivă a comenzii. De asemenea în dependență de mărimea comenzii pot apărea erori în evidența consumurilor ceea ce obligă o atenție mai sporită în codificarea și reflectarea informațiilor în documentele contabile.

Beneficiul metodei de calcularea a costului de producție în varianta cu semifabricate este că costul de producție este calculat cu o precizie mai înaltă și permite monitorizarea și controlul contabilității asupra mișcărilor semifabricatelor în procesul de producție, ca dezavantaj pentru această metodă este volumul mare de lucru care necesită o evidență permanentă asupra fazelor numerice prin care au trecut semifabricatele în procesul de producție. Pentru calcularea costului de producție prin metoda pe faze în varianta fără semifabricate avantajul este că costul de producție nu se calculează după fiecare etapă, este mai simplu și nu necesită un volum atât de mare de muncă, deoarece costul de producție este calculat numai pentru produsul finit cu toate acestea scade exactitatea calculului în costul de producție și controlul asupra mișcării semifabricatelor în procesul tehnologic este mai redus.

Bibliografie

1. Caraman S., Cușmăunsă R. Contabilitate managerială: Note de curs. Chișinău: Tipografia Centrală, 2007.
2. V.Țurcan, S. Mihaila, contabilitatea de gestiune & control de gestiune (monografie), Chișinău: ASEM, 2015
3. Țurcanu, V. Calculația costurilor. Chișinău: ASEM, 2001.
4. Dumitru M., Calu D. Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor. Ploiești: Ed. Contraplus, 2008.pag.186
5. Leslie Chadwick, Contabilitatea de gestiune,Editura Teora, 206

UNELE ASPECTE PRIVIND CONCEPTUL DE BUGETARE ȘI PERFORMANȚĂ ÎN CADRUL SISTEMULUI DE MANAGEMENT FINANCIAR

Anastasia MIHAILA

Universitatea de Stat a Moldovei

Abstract

In the present paper we set out to make a theoretical analysis of the various concepts regarding the notions of budget and performance - both nationally and internationally. During the last years, the Republic of Moldova has undergone some transformations at social, political, and economic level, because of globalization and global instability, as well as tightening competition in the business environment. Consequently, the use of the notions of budget and performance have emerged as a necessity of multinational economic entities. Hence the purpose and objectives of the publication. Thus, we set out to establish the conceptual boundaries of the notions of budget and performance and their role in the management system.

Keywords: Budgeting, performance, financial management.

Introducere. Managementul financiar reprezintă un subsistem dominant în cadrul sistemului general de gestionare a proceselor socio-economice. Asume eficiența gestionării finanțelor determină în mare măsură eficiența economică atât a sistemului economic al statului, cât și a entităților de afaceri individuale. Obiectivul managementului financiar este orientat spre procesul de elaborare a planurilor de gestiune a resurselor economice și gestiunea relațiilor financiare, fluxurilor de numerar sau fondurile monetare.

Gestiunea eficientă a costurilor, cheltuielilor, veniturilor și rezultatelor în cadrul întreprinderilor poate fi asigurată printr-un instrument, numit *buget* sau *sistem de bugetare al entității*. Acest mecanism de gestiune face posibilă delegarea responsabilităților către manageri și realizarea controlului îndeplinirii indicatorilor financiari la diferite niveluri de responsabilitate ale entității. În acest context, problema principală constă în crearea unui sistem de gestionare operativă a entității pe centre de responsabilitate, prin intermediul bugetelor, care permite realizarea obiectivelor strategice, cu folosirea cât mai eficientă a resurselor. De aici apare și interesul sporit față de *monitorizarea performanțelor prin sistemul de bugete*.

Motivația și importanța cercetării. În sistemul de management financiar, pe parcursul ultimilor decenii se observă o tendință crescândă a categoriei de „bugetare” și „performanță”, însă tratarea acestor termeni de către specialiștii din domeniu atât din țara noastră, cât și de peste hotare, este foarte diferită și de foarte multe ori chiar și contradictorie. Cercetarea științifică efectuată pe marginea temei abordate este una intradisciplinară, cu caracter fundamental, care are drept **scop** sistematizarea principalelor aspecte și considerații teoretice aferente noțiunilor de „bugetare” și „performanță”. **Utilizarea metodelor de analiză și sinteză** a literaturii de specialitate inclusiv diverse cercetări științifice autohtone, cât și străine, a făcut posibilă sintetizarea opiniilor mai multor cercetători în domeniu. În plus, prin intermediul metodei de comparație, reușim să facem comentarii și discuții, în urma cărora vom obține o îmbunătățire a domeniului de cercetare ales.

Rezultate și discuții. *Bugetarea* (din engleză budgeting) este un proces de planificare și gestionare coordonată în cadrul subdiviziunilor întreprinderii, bazată pe estimări și indicatori economici.

Bugetarea ca sistem are rădăcini destul de profunde. Cercetătorii moderni îi atribuie începuturile în cadrul contabilității camerale din Evul Mediu, iar prima mențiune a bugetului, care provine de la

cuvântul englezesc „buget” sau „bougett” din franceză, datează cu sfârșitul sec. XIX-lea în Anglia. Cu toate acestea, ideea de bugetare a devenit mai solicitată în sec. XX, datorită concurenței sporite și multiplele cercetări în domeniul managementului.

Prin urmare, în prezent, un număr mare de lucrări teoretice sunt dedicate studiului metodelor de bugetare, care determină diversitatea abordărilor pentru definirea acestui concept. Noțiunile „buget” și „bugetare” sunt tratate diferit în literatura de specialitate. Diversitatea abordărilor pentru determinarea definirii bugetării se datorează faptului că această noțiune este utilizată de specialiști în diverse domenii (în contabilitate de gestiune, management financiar, planificare internă, management strategic și operațional, gestionarea proceselor bugetare), în diferite țări (acest lucru creează probleme de traducere lingvistică), precum și faptul că această categorie se dezvoltă rapid și se transformă în conformitate cu necesitățile timpului. Astfel în urma analizei lucrărilor mai multor autori în domeniu a permis identificarea mai multor abordări metodologico-organizaționale de bază cu privire la definirea și identificarea noțiunii de „bugetare”.

O abordare la *nivel decizional* este expusă de către economiștii moldoveni Cușmăunsă R. [1, p.50], Bugaian L. [2, p.60], Poberejnic S. [3, p.31] și profesorul român, Ionașcu I., în opinia căreia, bugetul reprezintă „un proces de determinare a acțiunilor (operațiunilor), care urmează să fie efectuate în viitor exprimate printr-un plan care prezintă modul, cum vor fi realizate obiectivele strategice ale întreprinderii (cum ar fi: creșterea cifrei de afaceri cu un anumit procent, dezvoltarea internațională, reducerea costurilor, ocuparea unui anumit loc pe piață etc.)” [4, p.132]. Legătura vădită între bugete și realizarea strategiilor este împărtășită și de către experții străini Shim J., Siegel J. în lucrările lor, unde precizează bugetarea ca un sistem de planificare și dezvoltare a strategiilor companiei, care se elaborează în baza analizei resurselor disponibile. Bugetarea este un mecanism de planificare a profitului, care poate lua în considerare scenariile care se întâmplă. [5, 6]. Importanța majoră a bugetării în procesul decizional este remarcată și de profesorul român Stancu I.: „o caracteristică a vieții economice occidentale (și nu numai economice) este preocuparea, aproape obsesivă, pentru „bugetarea” oricărei acțiuni, indiferent de amploarea și însemnătatea ei în activitatea generală a întreprinderii” [7, p.136], tot el consemnează „Bugetele întreprinderii trasează traiectoriile pentru atingerea scopului propus, iar evenimentele ulterioare, dirijate pe aceste traiectorii, vor evolua mai mult sau mai puțin în acest sens, în funcție de realismul previziunii financiare și de activitatea managerială de realizare a acestora” [7, p.135]. Această direcție este susținută și se Giurgiu A. I., „Gestiunea bugetară este o metodă de previziune sistematică și de control prin intermediul bugetului a întregii activități a întreprinderii. Bugetul pune la îndemâna conducerii mijloace de a asigura dirijarea activității în timp real, adică de a interveni în corijarea abaterilor valorilor de comandă prevăzute” [8, p.310].

În viziunea savantului român Horomnea E., bugetul este, „în accepțiune curentă, *un plan financiar*, prin intermediul căruia, se prevăd în expresie financiară, cotele părți din ansamblul resurselor aferente realizării unui obiectiv de către o anumită subdiviziune organizatorică” [9, p.344]. Aici nu putem să nu facem referire la opinia contradictorie care o are economistul rus K.V. Schiborsch, care susține că *termenii „buget” și „plan” nu sunt identici*, deși baza planului unei întreprinderi este întotdeauna bugetul consolidat [10]. Bugetul, în viziunea autorului sus menționat, este expresia cantitativă a indicatorilor fixați și aprobați pentru o anumită perioadă în cadrul unei întreprinderi. Acești indicatori se pot referi la: utilizarea resurselor de capital, materiale sau financiare; venituri și cheltuieli; mișcarea mijloacelor bănești; investițiile.

O altă abordare, prin intermediul căreia *bugetarea este prevăzută din punct de vedere contabil*, vine din partea profesorilor români Epuran M., Băbăiță V., Grosu C. Astfel, „bugetul reprezintă totalitatea conturilor prin care se gestionează resursele financiare ale statului. Aici din punct de vedere tehnic, ne interesează îndeosebi procesele de elaborare și executare a bugetului, precum și metodele de previziune și evaluare a diverselor categorii de venituri și cheltuieli cuprinse în buget” [11, p.43].

O tratare a procesului de bugetare ca *proces de elaborare* a bugetelor consolidate și particulare în cadrul întreprinderilor precum și monitorizarea și implementarea acestora, se regăsește în lucrările expertului rus V. Anynin [12]. O idee similară este promovată și V. Burțev, care subliniază faptul că bugetarea este *un proces* de planificare pe termen scurt, de gestiune și de control al resurselor și rezultatelor activității unei organizații pe centre de responsabilitate și (sau) segmente de business, care permite analizarea indicatorilor economici preconizați și obținuți cu scopul de a gestiona procesele de afaceri [13].

Profesorii ruși, Dugelny A. și Komarov V. înțeleg bugetarea nu ca o tehnologie de planificare, ci ca o *tehnologie* de gestionare a activității economice a unei întreprinderi, în cadrul căreia sunt îndeplinite funcțiile de planificare, gestiune, control, analiză și reglementare [14]. Pe când economistul rus Khrutsky V. relatează viceversa: bugetarea este o tehnologie de planificare financiară, gestiune și control al veniturilor și cheltuielilor generate de activitatea desfășurată la toate nivelurile de management, care ne permite să analizăm indicatorii financiari planificați și realizați [15].

În urma analizei opiniilor și abordărilor referitoare la delimitarea noțiunii de **buget**, în opinia autorului, acesta poate fi definit ca ***un proces complex de planificare, coordonare, gestiune, analiză și control al acțiunilor ce urmează a fi executate în viitor având ca scop atingerea scopurilor strategice, precum și identificarea celor mai eficiente metode de măsurare a performanței obținute ca rezultat al activității desfășurate.***

Timp de mai multe decenii procesul de bugetare s-a dezvoltat și reformat, a acumulat noi instrumente, acest lucru reieșind din necesitatea companiilor de a se adapta condițiilor de competitivitate, identificarea rezervelor de reducere a costurilor și creșterea atractivității investițiilor.

Aceste reforme au fost construite în baza teoriilor „managementul calității totale” ale lui Deming W. [16] și „managementul pentru rezultate” susținut de Drucker P. [17], precum și teoria lui Peters T. [18] „ceea ce poate fi măsurat, poate fi făcut”. Necesitatea evoluției procesului de bugetare reiese din faptul că acesta trebuie să fie completat cu ceea ce îi lipsea, și anume managementul performanțelor, instrument ce va permite identificarea rezultatelor finale obținute de către întreprindere. Astfel în practica internațională tot mai des se pune accent pe concordanța între bugetare și performanță.

Conceptului de performanță i se atribuie trei noțiuni: *economicitatea* (procurarea resurselor necesare la cel mai mic cost), *eficiența* (a maximiza rezultatele obținute, pornind de la o cantitate dată de resurse, fie a minimiza cantitatea de resurse pentru un rezultat prestabilit) și *eficacitate* (rezultatele obținute să atingă rezultatele prevăzute) [19]. Astfel în cadrul procesului de bugetare se evidențiază două modele de alocare a resurselor și anume: Modelul 3E-uri (Modelul economisire-eficiență-eficacitate) și Modelul intrări-ieșiri-rezultate, numit *modelul IIR*. (Figura 1).

În abordarea modelului 3E-uri Economisirea se referă la costul resurselor utilizate, Eficiența indică raportul dintre resurse (intrări) și ieșiri (produse sau servicii) și Eficacitatea, care arată în ce măsură entitatea și-a atins scopurile și obiectivele.

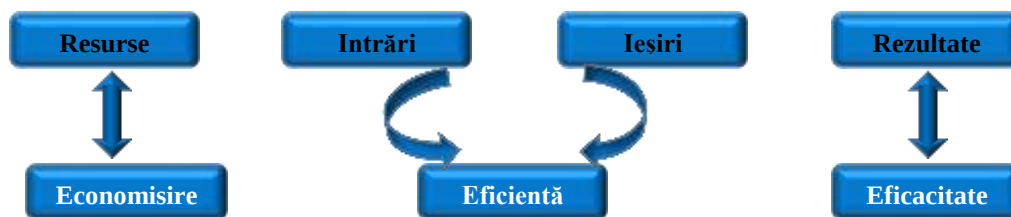


Fig. 1. Modelul 3E-uri corespunzător conceptului bugetării bazate pe performanță
Sursa: elaborat de autor

Evoluția conceptului de performanță bugetară își pornește rădăcinile de la *conceptul de eficiență*, iar ultimul la rândul său este legat de noțiunile „economisire” spre „eficiență” și, ulterior, spre „eficacitate” și „performanță bugetară”. Unii autori, consideră că originea noțiunii *eficiență* este stabilită de grecii antici, care prin *Oiconomia* sau *Oikonomos*, exprimau ordinea în cheltuieli și în conducerea unei case – *oiko*, pe bază de lege - *nomos* [20, p. 145]. Măsurarea eficienței în cadrul entităților necesită estimarea costurilor și a rezultatelor, iar într-un final compararea acestora. Aplicând acest concept în cadrul procesului de analiză a cheltuielilor, se poate afirma că ele sunt eficiente atunci când, cu o anumită cheltuială, produce *cel mai mare beneficiu posibil* pentru companie. În acest context, este utilizată noțiunea de „*beneficiu*”, deoarece *economiștii fac adesea distincție între rezultat și efect*, respectivele fiind fundamentale în analiza cheltuielilor întreprinderii. Deseori, se atrage o atenție prea mare la rezultatele unor acțiuni concrete și prea puțină atenție la rezultatele de lungă durată. La nivel de companie, performanța include capacitatea de a avea acces la resurse pentru a le aloca și a le utiliza în mod corespunzător cu scopul de a obține o remunerație suficientă de a acoperi riscurile asumate și a asigura o dezvoltare durabilă. Astfel eficiența este definită drept raport între efectele obținute și efortul depus [21, p. 89].

În domeniul economic găsim o multitudine de noțiuni atribuite *Performanței*. Însăși cuvântul performanță își are originea în limba latină, unde cuvântul „performare” înseamnă a finaliza o activitate propusă. În secolul al XIII-lea în Franța, cuvântul „parformance” era utilizat cu sensul de a îndeplini, a executa. Limba engleză a preluat acest cuvânt la sfârșitul secolului al XV-lea, „to perform”, care semnifică – a realiza ceva care necesită o abilitate sau o anumită aptitudine sau „performance” – realizarea unei anumite sarcini în conformitate cu sarcinile prestabilite [22].

Performanța în cadrul unei întreprinderi reprezintă ceea ce influențează îmbunătățirea relației cost – valoare și aici nu ne referim doar la ceea ce contribuie la diminuarea costurilor sau creșterea valorii companiei. Remarcăm că o entitate poate crea două tipuri de valori: valoarea internă și valoarea externă. *Valoarea externă* presupune că întreprinderea are a o valoare de piață mai mare de cât valoarea contabilă a activelor pe care le deține. *Valoarea internă* este valoarea adăugată economică, sau valoarea net pozitivă după remunerarea tuturor factorilor de producție, inclusiv și costul capitalurilor proprii.

La etapa actuală în teoria economică nu există o definiție general acceptată, însă găsim mai multe opinii ce țin de definiția performanței în cadrul unei companii. Astfel că opiniile mai multor economiști se împart în dependență de modul de abordare a acestei noțiuni, după cum urmează:

✓ Abordare prin *prisma obiectivelor ce urmează a fi atinse* de către întreprindere. Această idee este susținută de către savanții Tannenbaum R. și Schimdt H., care consideră că performanța trebuie analizată în raport cu scopul urmărit, necesitând existența unor referințe externe sau interne, față de care

se va face raportarea. Astfel ei descriu performanța prin folosirea unor măsurători cantitativi, punând accent pe productivitatea muncii, profitul net, gradul în care organizația își îndeplinește misiunea [23]. Această viziune o găsim reflectată și în lucrarea autorilor Nicolescu O. și Verboncu I. care identifică întreprinderea cu „grup de persoane care derulează activități comune orientate spre realizarea unui sau unor obiective” [24, p. 71]. La fel și Lavalette G., Niculescu M. consideră că performanța urmărește „realizarea obiectivelor organizaționale indiferent de natura și varietatea lor” [25, p. 228]. Această abordare o găsim reflectată și în lucrările lui Bourguignon A. [26] și Bitici U., Turner T. Begemann C. [27], Folan P., Browne J., Jagdev H. [28], Karakas F. [29], Neely A., Gregory M., Platts K. [30].

Analizând cele expuse mai sus putem considera că abordarea performanței strict prin obiectivele propuse este destul de subiectiv, din motiv că, o întreprindere care și-a stabilit niște obiective modeste își poate considera performanța destul de ridicată, pe când o altă întreprindere poate considera același nivel de performanță destul de redus, în cazul în care și-a stabilit obiective mult mai mari sau ambițioase. Astfel același nivel de performanță poate fi interpretat diferit.

✓ A doua viziune se referă la performanța abordată prin *prisma valorii create de întreprindere*. Această opinie este susținută de Stern J., Shiely J. și Ross I. care afirmă că performanța este „un nivel instabil al potențialului unei întreprinderi, obținut ca urmare a optimizării relației valoare – cost care face ca întreprinderea să fie competitivă pe anumite sectoare strategice.” [31, p. 45], precum și Lorino P., care arată că performanța este „tot ceea ce, și numai ceea ce, contribuie la realizarea obiectivelor strategice” ale întreprinderii, precum și „tot ceea ce, și numai ceea ce, contribuie la ameliorarea cuplului valoare - cost, și nu doar ceea ce contribuie la diminuarea costului sau la creșterea valorii” [32, p. 5]. Astfel concluzionăm că în viziunea autorilor sus menționați, o valoare creată de o întreprindere, conduce în realitate la obținerea performanței, în cele din urmă se consideră că atingerea obiectivelor fără obținerea de valoare nu poate fi considerată performanță.

✓ O altă grupă de gânditori definesc performanța prin *prisma productivității și a eficienței activității* întreprinderii. Aici ne referim la Bouquin H. [33], care susține că rezultatele obținute vor fi evaluate prin comparare cu rezultatele așteptate sau cu anumite rezultate etalon. Această opinie este susținută și de Lebas M. [34], în opinia căruia performanța nu există decât dacă aceasta poate fi măsurată, și în nici un caz, nu poate fi limitată la cunoașterea unui singur rezultat.

Susținem viziunea sus descrisă, deoarece evaluarea performanței ghidează managerii în procesul decizional, în activitățile de planificare, organizare, control și coordonare. Cu alte cuvinte, evaluarea rezultativității tuturor proceselor și identificarea variabilelor care influențează performanța permit atingerea în mod eficient a obiectivelor strategice.

Concluzie. Legătura dintre evaluarea performanțelor și alocarea bugetară este redată printr-o mulțime de termeni. În diferite țări, se folosesc diverse sintagme: bugetarea bazată pe performanță, bugetarea bazată pe rezultate, bugetarea orientată spre rezultate, bugetarea bazată pe efecte, dar în general, aceste sintagme au aceeași semnificație. Procesul de întocmire a bugetelor bazate pe performanță, poate deveni un instrument de stimulare și motivare a managerilor subdiviziunilor unei întreprinderi, orientându-i spre atingerea obiectivelor acestora dar și a strategiilor entității în ansamblu. Legătura între bugete și performanță face ca, persoana responsabilă să cunoască cu exactitate ce se așteaptă de la subdiviziunea ce o are în subordine. Astfel că la numeroase întreprinderi, remunerarea managerilor se calculează ca procent din performanța obținută de către centrul de responsabilitate (de exemplu: din suma materialelor economisite, reducerea cheltuielilor privind retribuirea muncii sau alți

indicatori ai profitabilității etc.).

Bibliografie

1. Caraman S., Cușmăunsă R. Contabilitate managerială: Note de curs. Chișinău: Tipografia Centrală, 2007. 225 p.
2. Bugaian L. Managementul costurilor și contabilitatea managerială. Chișinău: Bons Offices, 2003. 150 p.
3. Nederiță A. ș. a. Contabilitate managerială. Ghid practico–didactic. Chișinău: ACAP, 2000. 264 p.
4. Ionașcu I., Filip A., Stere M. Control de gestiune. București: Ed. Economică, 2006. 271 p.
5. Шим Д. К. Основы бюджетирования и больше. Справочник по составлению бюджетов: пер. с англ. Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел; под общей ред. В.А. Плотникова. Москва: Вершина, 2007. 368 с.
6. Шим Д. К., Сигел Д. Г. Основы коммерческого бюджетирования; Пер. с англ. Санкт Петербург: Пергамент, 1998. 496 с.
7. Stancu I., Gestiunea financiară. București: Ed. Economică, 1994. 336 p.
8. Giurgiu A. I., Mecanismul financiar al întreprinzătorului, Cluj Napoca: Ed. Dacia, 1995. 324 p.
9. Horomnea E., Tratat de contabilitate. Teorii, concepte, principii, standarde, aplicații, Vol. I, Vol II, Iași: Sedcom Libris, 2001-2003. 488 p., 256 p.
10. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. 2-е изд. перераб. и доп. - Москва: Дело и Сервис, 2005. 592 с.
11. Epuran M., Băbăiță V., Grosu C., Contabilitate și control de gestiune. București: Ed. Economică, 1999. 408 p.
12. Аныпин В. М., Царьков И. Н., Яковлева А. Ю., Бюджетирование в компании: Современные технологии постановки и развития: учеб. пособие; под ред. В. М. Аныпина. Москва: Дело, 2005. 238 с.
13. Бурцев В. В., Через бюджетирование к эффективному менеджменту // Финансовый менеджмент. 2005. № 1. 37-39 с.
14. Дугельный А.Л., Комаров В.Ф., Бюджетное управление: учеб. практ. пособие. 2-е изд. Москва: Дело, 2007. 431с.
15. Хруцкий В.Е и др., Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. Москва: Финансы и статистика, 2006, 464 с.
16. Deming W. Edwards, Out of the crisis. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1986. 507 p.
<http://catalogue.nla.gov.au/Record/1167288> (vizitat 01.02.2019).
17. Drucker P., The essential Drucker: Selections from the management works of Peter F.Drucker. New York: Harper Business, 2001. 368 p.
18. Peters T., What Gets Measured Gets Done. 1986. http://www.tompeters.com/col_entries.php?note=005143&year=1986 (vizitat 01.02.2019).
19. Ristea M., Contabilitatea rezultatului întreprinderii. București: Tribuna Economică, 1997. 335 p.
20. Cistelecan L. M., Economia, eficiența și finanțarea investițiilor. București: Economică, 2002, 145 p.

21. Căruntu C., Lăpăduși M., The analysis of the global level of the activity of a company on the base of the result indicators, which express profitability. Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series, 2014, Nr. 1. 88-96 p.
22. Dănilă A., Performanța financiară a întreprinderii. București: Universitaria, 2014. 240 p.
23. Tannenbaum, R., Schimdt, H., How to choose a leadership pattern, Harvard Business Review, 2009, p.133.
24. Nicolescu, O., Verboncu, I., Fundamentele managementului organizației, Ediția a III-a. București: Tribuna economică, 2007. 229 p.
25. Lavalette G., Niculescu M., Les strategies de croissance. Paris: Editura d’Organization, 1999. 392 p.
26. Bourguignon, A., Performance et controle de gestion, Encyclopedie de Comptabilite, 2000. 934 p.
27. Bitici U., Turner T. Begemann C., Dynamics of performance measurement systems. International Journal of Operations and Production Management, vol. 20, nr. 6, 2000. 692-704 p.
28. Folan P., Browne J., Jagdev H., Performance: Its meaning and content for today's business research. Computers in Industry, vol. 58, nr.7, 2007. 605-620 p.
29. Karakas F., New Paradigms in Organization Development: Positivity, Spirituality, and Complexity. Organizational Development Journal, nr.4, 2009. 89-121 p.
30. Neely A., Gregory M., Platts K., Performance measurement system design. International Journal of Operations & Production Management, nr. 15(4), 1995. 80-116 p.
31. Stern J.M., Shiely J.S., Ross I., The EVA challenge - implementing value-added change in an organization, Wiley Publishing, 2001. p.45.
32. Lorino, P., Methodes et pratique de la performance, Editura d’Organisation, 2003. 130 p.
33. Bouquin H., Le contrôle de gestion, Paris: Presses Universitaires de France, Collection Gestion, 6ème édition, 2004. 508 p.
34. Lebas M.J., Performance Measurement and Performance Management., International Journal of Production Economics, Nr. 41, 1995. 23-35 p.

SISTEMELE FISCALE DIN DIFERITE ȚĂRI LA ETAPA ACTUALĂ CURRENT STANCE OF TAX SYSTEMS IN DIFFERENT COUNTRIES

Andrei PETROIA,
Academia de Studii Economice a Moldovei

Abstract

Taxes represent important components of economic life, through which financial resources are accumulated to the state's disposal, representing in fact the foundation and motivation, on which the taxation is constituted. In this research, the comparison of the fiscal systems between different countries is illustrated in order to highlight the necessary role in forming a fair and qualitative tax system. As well, there is made the formulation of some appraisals and conclusions regarding the given topic.

Keywords: economic growth, taxation, tax, fiscal system, European Union, tax revenues

Introducere

Actualitatea temei. Impozitele constituie componentele importante ale vieții economice prin intermediul cărora se acumulează resurse financiare la dispoziția statului, reprezentând de fapt fundamentul și motivația pe care este constituită fiscalitatea. Instituirea impozitelor și a celorlalte venituri bugetare este un drept exclusiv al statului, exercitat de organele puterii centrale prin Parlament, care realizează o redistribuire a veniturilor în scopul de a asigura satisfacerea trebuințelor tuturor persoanelor, nu numai a utilizatorilor inițiali.

Scopul cercetării. Ilustrarea comparației sistemelor fiscale între diferite țări pentru evidențierea rolului necesar la formarea unui sistem fiscal echitabil și calitativ. Formularea unor aprecieri și concluzii referitoare la tema dată.

Sarcinile cercetării. Fundamentarea esenței noțiunii de sistem fiscal. Evidențierea structurii sistemului fiscal. Utilizarea unui set standard de indicatori necesari. Stabilirea rolului sistemului fiscal asupra dezvoltării unei țări.

Obiectul investigației. Obiectul de cercetare în cadrul studiului îl constituie sistemul fiscal în parte pe grupuri de țări analizate datele aferente efectuării studiului.

Subiectul cercetării. Prin intermediul sistemului fiscal se creează o interdependență între gradul de dezvoltare al economiei unei țări, întrucât se influențează în mare parte activitatea persoanelor fizice, cât și celor juridice.

Baza informațională. Ca surse de date servesc bazele de date Eurostat, sursa web Wikipedia, cât și rapoartele companiilor de audit precum PwC și KPMG.

Structura lucrării. Referatul este compus din: introducere, două capitole, concluzii și bibliografie.

În *Introducere* se prezintă date introductive cu privire la tema abordată, începând cu actualitatea temei, scopul, obiectul cercetării și în cele din urmă baza informațională, structura studiului.

În *primul capitol* „Aspecte generale și clasificarea sistemelor fiscale” este definit deslușit obiectul cercetat în aspect conceptual, funcțional și formal.

Al *doilea capitol*, intitulat „Analiza comparativă a sistemelor fiscale” conține date din diferite surse, în baza cărora, se face o analiză comparativă între țări în ceea ce privește sistemele lor fiscale în prezent, și analiza lor pentru a pune în evidență importanța sistemului fiscal.

În *Concluzii* se conțin concluziile formate în urma desfășurării analizei datelor, rezultatele ce țin de promovarea unei anumite politici fiscale adoptate de fiecare stat în parte.

Bibliografia include totalitatea materialelor informative utilizate în scopul redactării temei propuse, conține 21 surse de date și informații.

1. Aspecte generale și clasificarea sistemelor fiscale

Sistemele fiscale, în forma lor, reprezintă cadrul prin care sunt asigurate resursele financiare necesare îndeplinirii rolului statului în economie jucând totodată, un rol important în atenuarea dezechilibrelor.

Relațiile economice și sociale au apărut odată cu evoluția societății umane, având scopul de a satisface anumite nevoi ale acesteia. Din acest scop, apare astfel, conceptul de finanțe. Odată cu evoluția societății umane și diferitelor posibilități de a-și procura bunurile necesare satisfacerii nevoilor, dar și a schimbului și a obținerii avantajelor materiale în urma acestuia, a fost necesar apariția unei instituții supraveghetoare, care să asigure respectarea unor reguli la nivel public.

Astfel, considerăm apariția fiscalității ca fiind un proces necesar în conceperea metodelor de asigurare a veniturilor publice, de monitorizare a colectării acestora la bugetul statului, astfel încât să fie satisfăcute în mod eficient nevoile societății. [8, p.2]

Fiscalitatea are dublă implicație: juridic și economic. Din punct de vedere juridic, putem considera fiscalitatea ca reprezentând „un ansamblu de reglementări privitoare la sistemul de impozite și taxe”, iar din punct de vedere economic, fiscalitatea se referă la „un ansamblu de procese economice de redistribuire a PIB de la persoane fizice și juridice la dispoziția statului, în scopul acoperirii unor nevoi cu caracter public.” [2, p.232] Sistemul fiscal cuprinde toate „elementele legate de instituirea, așezarea și organizarea în societate, perceperea veniturilor cu caracter fiscal- impozite, taxe, contribuții” [7, p.12] constituirea relațiilor de natură fiscală, elemente care conduc la îndeplinirea rolului statului în economie. Sistemul fiscal reprezintă totalitatea impozitelor și taxelor realizate prin intermediul unui mecanism bazat pe tehnici, metode și instrumente specifice desfășurării activității de urmărire și control cu ajutorul aparatului fiscal. [5, p.11]

Conform Codului Fiscal al Republicii Moldova „sistemul fiscal reprezintă totalitatea impozitelor și taxelor, a principiilor, formelor și metodelor de stabilire, modificare și anulare a acestora, prevăzute de prezentul cod, precum și totalitatea măsurilor ce asigură achitarea lor.” [1, art.2] Consider că, sistemul fiscal este pîrghia care îndeplinește funcțiile necesare la nivel de stat și împreună cu totalitatea elementelor sale mobilizează resursele financiare publice la bugetul de stat, ceea ce reprezintă funcția primordială în cadrul economiei.

Impozitul considerat un mod normal de finanțare a cheltuielilor publice trebuie să concilieze patru preocupări enunțate de Adam Smith:

1. **Justețea:** egalitatea în fața impozitului, adică fiecare trebuie să contribuie la formarea veniturilor bugetului de stat cu o parte din veniturile sau averea sa.
2. **Certitudinea:** realizarea unei asiete fiscale obiective care să elimine arbitrajul în stabilirea impozitului și care să fie viabilă. Impozitul trebuie să fie stabilit în termen concret, cuantumul și modul de percepere a impozitului trebuie să fie cunoscut de către contribuabil.
3. **Comoditatea:** stabilirea unor reguli simple din punct de vedere al înțelegerii pentru contribuabil, deci de a favoriza acceptabilitatea socială a sistemului fiscal.
4. **Eficacitatea:** finanțarea cheltuielilor publice cu cel mai mic cost. [4, p.141]

Diferite țări aplică politici fiscale diferite care formează un sistem fiscal distinctiv, uneori destul de divers de la unul la altul. Diferențiere între sistemele de impozitare este realizată în funcție de mai multe criterii: [3, p.94]

- a) După principalele trăsături de fond și de formă sistemele de impozitare se împart în:
 - Sisteme de impozitare directă, care prevalează în țările dezvoltate, și se bazează pe impozitul pe venit și avere.
 - Sisteme de impozitare indirectă, specific pentru țările slab dezvoltate sau în condiții de criză.
 - Sisteme de impozitare complexe.
- b) După numărul de impozite pot fi:
 - Sisteme fiscale cu multe impozite;
 - Sisteme fiscale cu un singur impozit.
- c) După aspectul instituțional și organizațional:
 - 1) sistem de impozitare **federal** deosebit:
 - bugete federale;
 - bugete ale statelor membre ale federației;
 - bugete locale.
 - 2) sistem de impozitare **unitar**:
 - bugete ale administrației centrale de stat;
 - bugete ale administrației locale.
- d) După scopul urmărit la instituire:
 - impozitare cu caracter fiscal;
 - impozitare cu caracter de ordine.

Printre componentele sistemului fiscal se pot enumăra: **componenta legislativă** (cuprinde Codul fiscal, Codul de procedură fiscală, Legislația cu incidență fiscală, Codul vamal, totalitatea actelor normative cu caracter fiscal, veniturile bugetare fiscale și descrierea modului de așezare al acestora), **componenta procedurală** (se referă la mecanismul fiscal, precum și toate metodele sau procedurile aplicate taxelor, impozitelor) și **componenta instituțională** (se subînțelege aparatul fiscal, administrațiile financiare publice pe orașe, etc., Ministerul Finanțelor). Sistemul fiscal duce la îndeplinirea unor funcții la nivel de stat. Impozitele sunt constituite pentru a mobiliza resursele financiare publice la bugetul de stat, această funcție fiind primordială, fără de care statul nu își poate îndeplini rolul economic. Prin sistemul fiscal se stimulează economia, protecția socială și se efectuează control asupra economiei. Se pot folosi anumite cote reduse de TVA pentru unele produse, anumite diminuări ale bazei de impozitare, iar o altă formă de stimulare a economiei poate fi considerată scutirea de impozit pentru partea de profit investită. Sistemele fiscale ale diferitor țări pot fi analizate datorită diferitor indicatori. Cei mai des întâlniți sunt povara fiscală (veniturile fiscale ca % în PIB), rata impozitelor directe și indirecte etc.

2. Analiza comparativă a sistemelor fiscale

Pe parcursul etapelor de dezvoltare a sistemelor fiscale, în țările dezvoltate se atestă existența corelației între distribuirea tuturor impozitelor directe și indirecte, și gradul de dezvoltare economică, prin urmare al nivelului de trai al populației. Un criteriu de analiză a sistemului fiscal este după regiune. În primul rând, se va analiza **Uniunea Europeană (EU-28)**, considerată ca un tot întreg și un exemplu de dezvoltare economică durabilă și eficientă, în special politicilor adoptate de rigoare.

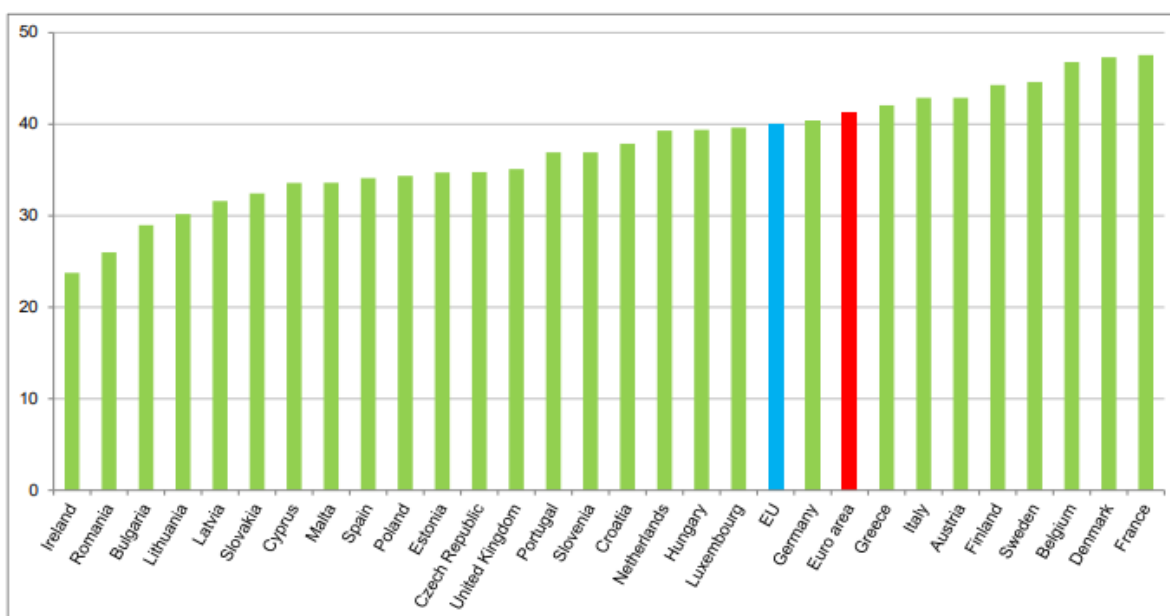


Figura 2.1 Veniturile totale din impozite și contribuții sociale ca % în PIB ale statelor UE și EA, 2016
Sursa: [18]

Ponderea veniturile fiscale în PIB, variază semnificativ între țările membre, deci cu cea mai mare pondere a impozitelor și contribuțiilor sociale ca % în PIB în anul 2016 a fost înregistrat de Franța (47,6%), Danemarca (47,3%), la fel și Belgia (46,8%), urmată de Suedia (44,6%), Finlanda (44,3%), Austria and Italy (ambele 42,9%) la fel și Grecia (42,1%). La polul opus al graficului Ireland (23,8%) și România (26,0%), urmat de Bulgaria (29,0%), Lituania (30,2%), Letonia (31,6%) și Slovakia (32,4%) au înregistrat cele mai mici rate din spațiul UE. Următorul grafic comunică dinamica ponderii veniturile fiscale în PIB în 2016 față de anul 2015.

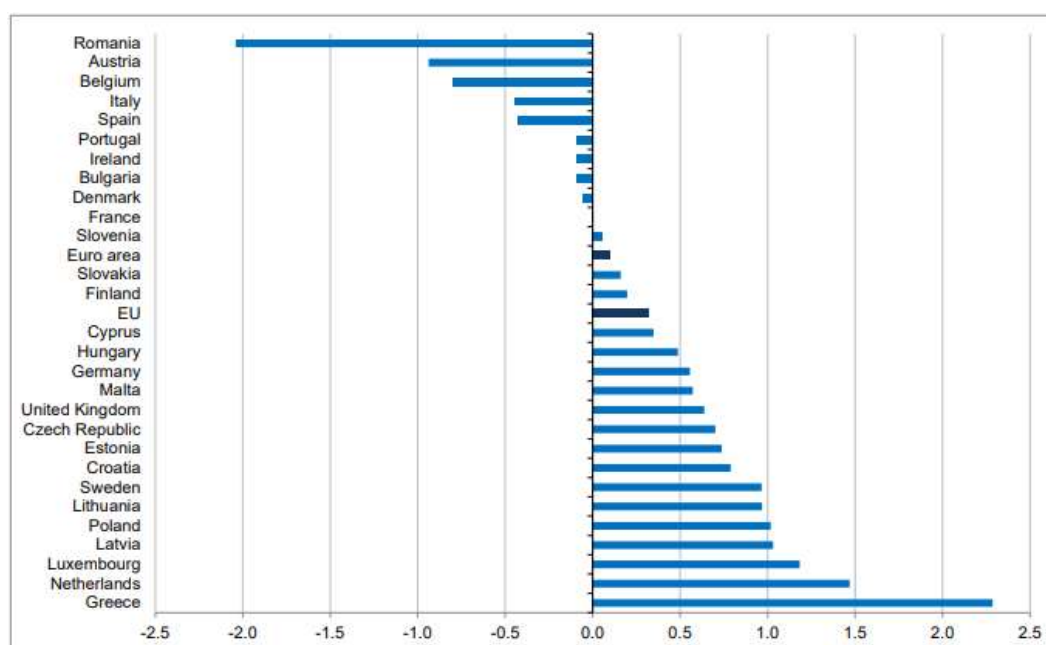


Figura 2.2. Dinamica veniturilor fiscale ca % în PIB ale statelor UE și EA, 2016 (în p.p.)
Sursa: [18]

Se observă cea mai mare creștere a indicatorului în Grecia, și cea mai mare scădere în România. Față de anul 2015, indicatorul analizat a crescut în majoritatea țărilor membre în anul 2016, cea mai mare creștere fiind atestată în Grecia (de la 39.8% în 2015 la 42.1% în 2016), precedat de Olanda (de la 37.8% la 39.3%) și Luxembourg (de la 38.4% la 39.6%). În discrepanță, a fost înregistrată scădere în 9 țări membre, anume România (de la 28.0% în 2015 la 26.0% în 2016), Austria (de la 43.8% la 42.9%) și Belgia (de la 47.6% la 46.8%).

Veniturile fiscale sunt o parte componentă la formarea resurselor financiare publice, ele fiind primordiale, astfel din anul 2009 acestea reprezintă tendință de creștere.

Există multe motive pentru care veniturile fiscale variază de la an la an. În general, principalele motive sunt modificările activității economice (afectând nivelurile de ocupare a forței de muncă, vânzările de bunuri și servicii etc.) și legislația fiscală (care afectează cotele de impozitare, baza de calcul, pragurile, scutirile etc.) afectând veniturile fiscale precum și modificările la nivel de PIB. Criza - împreună cu măsurile de politică fiscală adoptate în țări - au avut un impact puternic asupra nivelului și compoziției veniturilor fiscale în perioada 2009-2016, deși primele efecte au devenit deja vizibile începând cu al treilea trimestru al anului 2008. Ar trebui notat, că, chiar și atunci când se utilizează metode de înregistrare pe bază de angajamente, efectele modificărilor legislației sau ale activității economice tinde să aibă un impact întârziat asupra veniturilor fiscale.

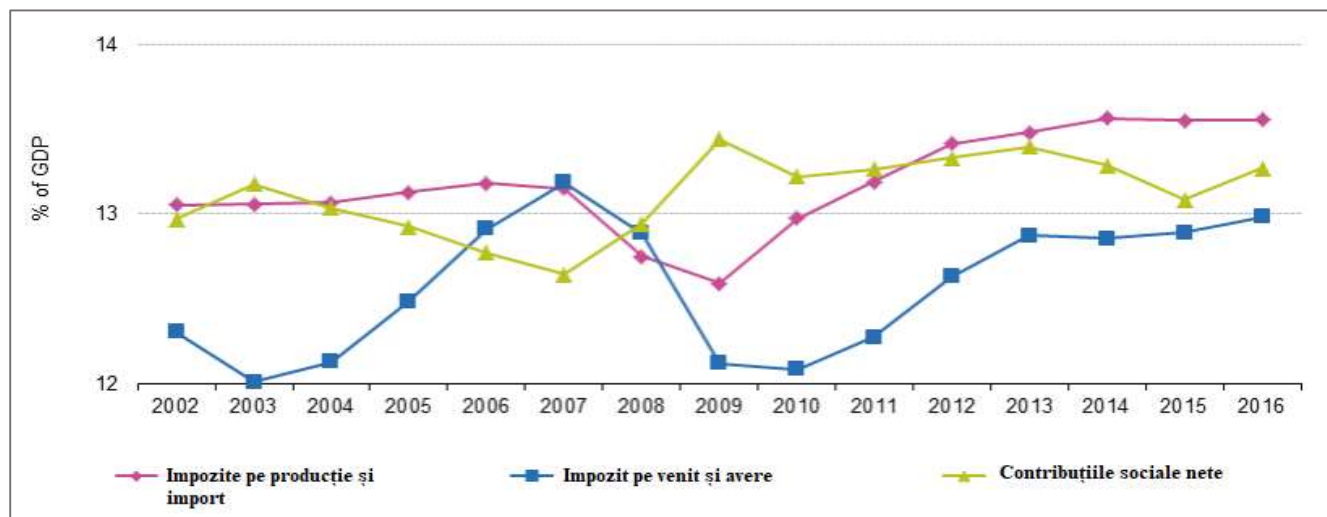


Figura 2.3. Evoluția componentelor principale ale veniturilor fiscale (% PIB) în statele UE și EA, 2002-2016

Sursa: [16]

Impozitele pe producție și import au atins nivelul de 13,6% în PIB și impozitele pe venit, avere, etc. înregistrează 13% în PIB. Impozitele pe venit, avere, etc. ca pondere în PIB s-au diminuat din 2007 până în 2010, din cauza crizei globale existente, dar se majorează în perioada din 2011 până în 2013. În timp ce impozitele pe venit, avere, etc. rămân stabile între 2013 și 2015, înainte de a se majora puțin în 2016. Din anul 2014 până în 2015, ponderea contribuțiilor sociale s-a diminuat cu 0,2 p.p până la 13,1% în PIB, înainte de a atinge nivelul de 13,3% în PIB în 2016.

Rolul UE este să **monitorizeze** normele naționale în materie de impozitare, pentru a se asigura că sunt în concordanță cu anumite obiective ale politicilor europene, precum:

- promovarea creșterii economice și a creării de locuri de muncă
- asigurarea liberei circulații a bunurilor, serviciilor și capitalurilor pe teritoriul UE (pe piața unică)

- garantarea faptului că întreprinderile dintr-o țară nu dispun de un avantaj neloial față de concurenții din alt stat
 - combaterea discriminării consumatorilor, a lucrătorilor sau a întreprinderilor din alte țări ale UE.
- [11]

În plus, deciziile UE în domeniul impozitării trebuie să fie *aprobate în mod unanim* de guvernele statelor membre. Astfel se garantează că sunt luate în considerare interesele fiecărei țări din UE.

Legislația fiscală este în principal elaborată de fiecare țară din UE la nivel național. Comisia Europeană poate prezenta propuneri privind legislația fiscală, în cazul în care consideră că o astfel de acțiune este necesară pentru ca piața internă să funcționeze în mod corespunzător. De asemenea, poate să formuleze recomandări și să emită orientări de politică în domenii specifice.

Înainte de a se propune o nouă legislație sau alte inițiative în materie de politică fiscală, Comisia Europeană dorește să afle ce gândesc cetățenii, întreprinderile, asociațiile profesionale, sindicatele și alte părți interesate. În acest scop se organizează consultări publice, care sunt utilizate pentru a obține informații cu privire la anumite probleme fiscale.

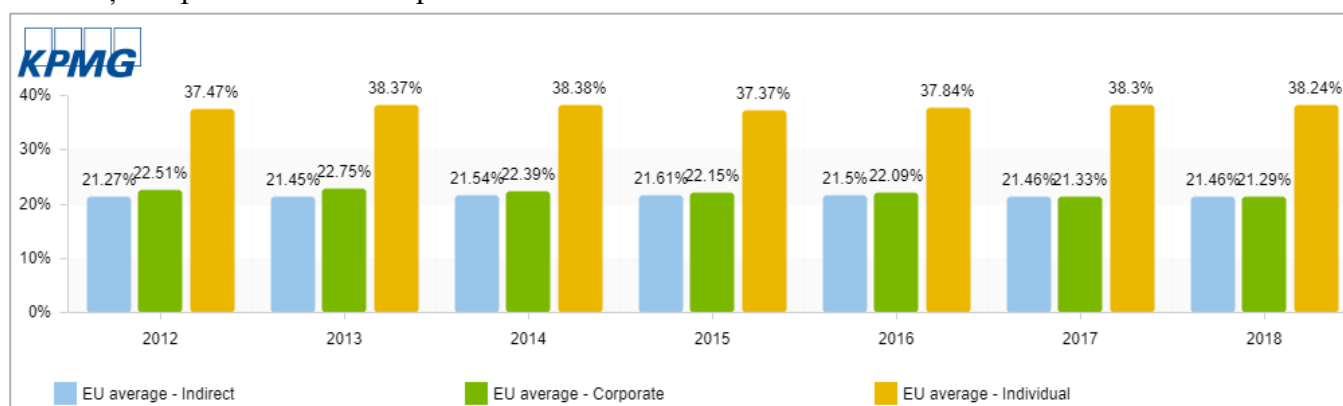


Figura 2.4. Ratele medii ale impozitului pe venit al persoanelor fizice, juridice și impozitele indirecte ale UE, 2012-2016.

Sursa: [12]

Din figura 2.4 se observă un moment deosebit de valoros, și anume faptul că impozitele pe venit se află la nivelul optimal depășind rata medie a impozitelor indirecte, ceea ce denotă nivelul înalt de dezvoltare ale țărilor din UE și politicile fiscale adoptate la nivelul fiecărei țări. Exemplul țărilor UE demonstrează faptul că există o dependență directă între ponderea impozitelor directe în totalul veniturilor fiscale și gradul de dezvoltare a unei țări.

Din tabelul 1 putem observa un top-10 țări după ponderea impozitelor directe în PIB, ce evidențiază necontestant rolul impozitelor directe la formarea resurselor financiare publice și la dezvoltarea continuă a țării. Diferența cum a fost menționat constă în politica adoptată de țară, astfel Danemarca se află în frunte cu 30.2% a impozitelor directe în PIB, astfel nu depășește rata medie pe regiune. Aceasta este precedată de Suedia (18,8%), Belgia (17,1%), Finlanda (16,8%) etc., ele fiind țările dezvoltate ale UE care se conformează cu regulile existente și în care predomină un nivel înalt de trai pentru populație.

Tabelul 1. Evoluția ponderii impozitelor directe în PIB(%), 2016.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Denmark	28.7	28.7	29.4	30.4	33.3	30.9	30.2
Sweden	18.2	17.6	17.4	17.8	17.8	18.4	18.8
Belgium	16.1	16.6	17.1	17.8	17.8	17.6	17.1
Finland	15.7	16.1	15.9	16.5	16.7	16.9	16.8
Norway	20.7	21.3	20.9	19.0	17.4	16.0	15.7
Luxembourg	14.4	14.0	14.4	14.4	13.7	14.5	15.3
Italy	14.3	14.3	15.0	15.3	14.8	14.8	15.1
United Kingdom	15.0	15.1	14.2	14.2	13.8	14.0	14.4
Malta	12.5	12.6	13.3	13.8	13.8	13.5	14.1
France	11.4	12.1	12.8	13.2	13.1	13.1	13.0
Austria	12.7	12.8	13.1	13.7	13.8	14.2	13.0

Sursa: [10]

O țară dezvoltată și care domină economia internațională sunt Statele Unite ale Americii. Aceasta are la bază un sistem de tip federal, astfel există 3 nivele de achitare a impozitelor.

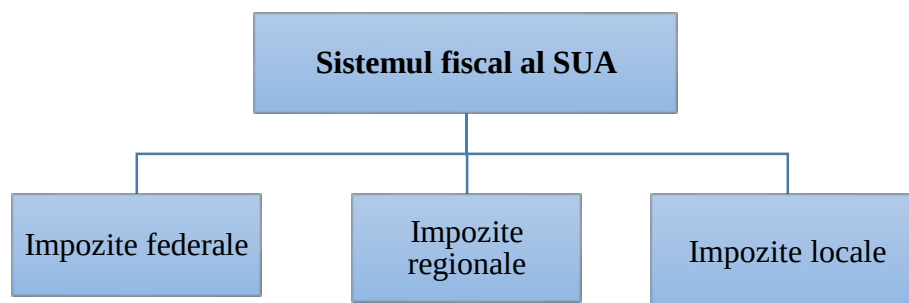


Figura 2.5. Sistemul fiscal al SUA

Cea mai mare parte a veniturilor în bugetul federal îi revine impozitului pe venit (income tax), ai cărui subiecți sunt persoanele fizice, întreprinderile individuale și parteneriatele, fără statut de persoană juridică. Deci impozitul federal pe venit are 7 cote: 10%, 12%, 22%, 24%, 32%, 35% și 37%. Suma impozitului pe care îl datorați depinde de nivelul veniturilor și de statutul depunătorului. Aceste rate ale impozitelor sunt noi și provin din Tax Jobs and Cuts Act of 2017, care a fost semnată de președintele Trump la 22 decembrie 2017. Aceste modificări fiscale sunt valabile începând cu 1 ianuarie 2018. În timp ce există încă 7 tranșe de venit, cotele au scăzut în ansamblu. (Aceste cote de impozitare mai mici vor expira în 2025, cu excepția cazului în care Congresul votează să le prelungească.). Rata superioară este redusă de la 39,6% la 37%. Rata inferioară este încă de 10%, dar acum acoperă mai multe venituri. [9].

În continuare vor fi prezentate tranșele de venit și cotele de impozitare după statutul contribuabilului:

1. Contribuabil fără familie

Taxable Income	Tax Rate
\$0 - \$9,525	10% of taxable income
\$9,526 - \$38,700	\$952.50 plus 12% of the amount over \$9,525
\$38,701 - \$82,500	\$4,453.50 plus 22% of the amount over \$38,700
\$82,501 - \$157,500	\$14,089.50 plus 24% of the amount over \$82,500
\$157,501 - \$200,000	\$32,089.50 plus 32% of the amount over \$157,500
\$200,001 - \$500,000	\$45,689.50 plus 35% of the amount over \$200,000
\$500,001 or more	\$150,689.50 plus 37% of the amount over \$500,000

2. Căsătorii cu declarație completată comună

Taxable Income	Tax Rate
\$0 - \$19,050	10% of taxable income
\$19,051 - \$77,400	\$1,905 plus 12% of the amount over \$19,050
\$77,401 - \$165,000	\$8,907 plus 22% of the amount over \$77,400
\$165,001 - \$315,000	\$28,179 plus 24% of the amount over \$165,000
\$315,001 - \$400,000	\$64,179 plus 32% of the amount over \$315,000
\$400,001 - \$600,000	\$91,379 plus 35% of the amount over \$400,000
\$600,001 or more	\$161,379 plus 37% of the amount over \$600,000

3. Capul gospodăriei

Taxable Income	Tax Rate
\$0 - \$13,600	10% of taxable income
\$13,601 - \$51,800	\$1,360 plus 12% of the amount over \$13,600
\$51,801 - \$82,500	\$5,944 plus 22% of the amount over \$51,800
\$82,501 - \$157,500	\$12,698 plus 24% of the amount over \$82,500
\$157,501 - \$200,000	\$30,698 plus 32% of the amount over \$157,500
\$200,001 - \$500,000	\$44,298 plus 35% of the amount over \$200,000
\$500,001 or more	\$149,298 plus 37% of the amount over \$500,000

Calculul se efectuează în trei etape:

1. Se determină venitul total, care poate fi format din: salariu, anuitate, pensie, alimente, venituri primite din deținerea hârtiilor de valoare, premii, bonusuri, rentă și redevențe, venitul de fermier, indemnizații sociale și de șomaj, bursă, venituri primite în urma operațiunilor de trust și imobil etc.

2. Venitul total este corectat pe seama cheltuelilor permise spre deducere și a facilităților. La cele din urmă se referă: cheltuelile de producere și de comerț, pierderile obținute în urma activității de vânzare sau schimb al hârtiilor de valoare, cotizațiile pensionare ale persoanelor fizice, alimentele plătite, plățile fiscale achitate în avans etc.

3. Din suma venitului total corectat se scad deducerile grupate sau standard. Există două tipuri principale de deduceri fiscale: deducerea standard și deducerile detaliate. Aveți dreptul să solicitați un

tip de deducere la declarația dvs. fiscală, dar nu la ambele. De exemplu, dacă solicitați deducerea standard, nu puteți deduce detaliat - și invers (în cazul în care deducțiunile detaliate nu puteți solicita deducerea standard). Puteți utiliza oricare tip de deducere are drept rezultat cel mai mic impozit. Deducerea standard este scăzută din venitul brut ajustat (AGI), ceea ce înseamnă că vă reduce venitul impozabil.

Filing Status	Standard Deduction
Single	\$12,000
Married Filing Jointly or Qualifying Widow(er)	\$24,000
Married Filing Separately	\$12,000
Head of Household	\$18,000

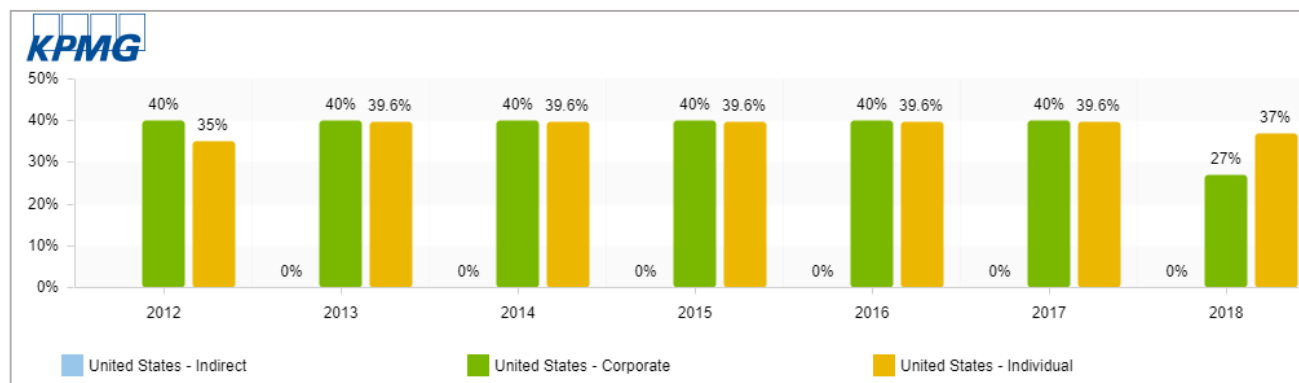


Figura 2.6. Evoluția impozitelor directe și indirecte ale SUA, 2012-2018.

Sursa: [12]

Rata federală a impozitului pe profit este de 21%, pentru anii de impozitare începând cu 31 decembrie 2017. Majoritatea guvernelor locale impun impozite pe venituri nete. Rata marginală superioară variază, în general, de la 0% la 12%, media ratelor de impozitare de stat fiind de aproximativ 7,5%. În plus, multe state și localități impun impozite pe încasări brute, impozite pe capital și alte taxe care nu se reflectă în tarifele furnizate. O societate comercială poate deduce cheltuielile de stat și locale ale impozitului pe venit atunci când își calculează veniturile impozabile federale, generând în general o rată efectivă netă de aproximativ 27%. Rata efectivă poate varia semnificativ în funcție de localitatea în care o societate desfășoară activitatea. De asemenea, se pot aplica și alte reguli speciale unei corporații, rezultând un venit impozabil federal mai mic sau mai mare. Acest instrument nu ia în considerare celelalte reguli speciale.

În timp ce Statele Unite nu impozitează TVA, majoritatea statelor și unele administrații locale impun impozite bazate pe tranzacții denumite în mod obișnuit impozite pe vânzări și utilizare. Patruzeci și cinci de state și Districtul Columbia impun un impozit la nivel de stat pentru vânzarea sau utilizarea bunurilor și a unor servicii. Administrațiile locale din 34 de state sunt autorizate să impună impozite locale pe vânzări. Există aproape 9000 de jurisdicții din întreaga țară care au ales să impună un impozit local pentru vânzări. Rata impozitului pe venitul statului și al impozitelor locale în Statele Unite poate

varia de la 4% la 11%. Bunurile și serviciile sunt supuse impozitării și cotele de impozitare aplicabile variază în funcție de jurisdicție. Toate statele și anumite localități cu sistem de impozitare pe vânzări și utilizare au influență largă pentru a stabili dacă bunurile și serviciile sunt impozabile integral, pot fi impozitate la o rată specială sau sunt scutite total. [12]

Sistemul fiscal al SUA se bazează pe impozitarea progresivă, și țara în care nu există TVA, dar sunt aplicate alte impozite și taxe comerciale, ceea ce complică în unele momente aprecierea. Însă se discută despre existența mai amplă a evaziunii fiscale, contribuabilii completându-și singuri declarațiile fiscale, iar organul de control fiscal este Internal Revenue System, care efectuează verificările necesare. Prin taxarea progresivă, guvernul unui stat democratic ajunge să trateze total diferit două categorii de cetățeni, care ar trebui să aibă aceleași drepturi: pe cei situați la cele două extremități ale scalei de venit. [15]

Dacă pînă la moment s-a analizat sistemul fiscal de tip federal, în continuare statul dezvoltat precum Japonia, va reprezenta un tip de sistem unitar.

Acesta poate fi caracterizat prin următoarele:

în comparație cu alte state dezvoltate, în Japonia se înregistrează un nivel nu prea înalt al poverii fiscale. De exemplu: ponderea impozitelor din veniturile naționale ale Japoniei este de 26%, pe când în Marea Britanie – de 40%;

predomină impozitele directe, spre deosebire de majoritatea statelor dezvoltate, unde accentul este pus pe impozitarea indirectă;

o importanță bugetară esențială au impozitele pe venitul persoanelor fizice și pe profitul corporațiilor;

politica economică de stimulare se realizează treptat prin intermediul facilităților fiscale;

un regim cruțător de impunere a corporațiilor mari. Peste 64% din veniturile fiscale ale Japoniei sunt formate pe seama impozitelor generale de stat. Spre deosebire de statele dezvoltate ale Europei, cea mai mare parte din veniturile fiscale bugetare revine impozitelor pe venitul persoanelor fizice și pe profitul corporațiilor. [6, p.52]

O însemnătate și mai mare pentru bugetul Japoniei are impozitul pe venitul persoanelor fizice, a cărui pondere, în diferite perioade, a alcătuit cca 37% în mediu din veniturile bugetului național. Mijloacele financiare, încasate pe seama impozitului dat, sunt colectate de toate cele trei niveluri. Baza impozabilă este formată din: salariu, soldă militară, veniturile fermierilor, ale persoanelor ce practică profesii libere, veniturile obținute din proprietate (darea în arendă), precum și din dividendele, dobânzile, remunerațiile întâmplătoare, din pensii etc. În Japonia, toate veniturile impozabile se grupează în 10 categorii: dobânzi, dividende, venituri obținute din proprietate, venituri obținute din activitatea de întreprinzător, salarii, premii, indemnizații, pensii, venituri întâmplătoare, venituri combinate, venituri din capital.

Rata actuală a impozitului pe consum este de 8%, care a crescut de la 5% la 1 aprilie 2014. În plus, la 1 octombrie 2019 va fi introdus un sistem de cote multiple, împreună cu creșterea ratei impozitului pe consum. Un sistem de facturare va fi introdus, de asemenea, la 1 octombrie 2023, astfel încât suma impozabilă să poată fi calculată corespunzător în cadrul sistemului de cote multiple. Cei patru ani dintre introducerea sistemului de cote multiple de impozitare și a sistemului de facturare vor fi stabilite ca o perioadă de pregătire pentru întreprinderi. Cota impozitului pe profit este de 30,86%. Aceasta este o cotă de impozitare efectivă pentru o companie din Tokyo cu un capital declarat mai mare de 100 milioane

JPY pentru anii fiscali care încep la 1 aprilie 2016 sau ulterior acestei date. Acesta va fi redus până la 30,62% pentru exercițiile financiare care încep la 1 aprilie 2018 sau ulterior acestei date.



Figura 2.7. Cotele medii ale impozitelor directe și indirecte ale Japoniei, 2012-2018.

Sursa: KPMG, PwC. Sursa: [12], [21]

Cota marginală superioară (45.945 la sută) se ridică la 40.000.000 JPY de venit impozabil. Se plătește, de asemenea, un impozit pe locuitor (municipal și prefect) de 10%. Din anul fiscal 2015, a fost adăugată o cotă națională suplimentară de 45% pentru contribuabilii cu venituri impozabile mai mari de 40.000.000 JPY.

Dacă să analizăm sistemul fiscal al Japoniei, acesta pune accent la maxim pe nivelul de trai al populației și anume pe factorul social. Se evidențiază o multitudine de avantaje precum: 1. impunerea echitabilă a veniturilor diferitelor categorii de populație a fost introdusă scutirea specială, care diminuează minimul neimpozabil al contribuabilului. Această scutire este acordată doar salariaților și este detarminată de „personal expenses.” 2. Perechile familiale cu venituri anuale egale achită în Japonia diferite impozite pe venit, în dependență de faptul dacă lucrează un soț sau ambii. Sistemul fiscal actual al Japoniei facilitează familiile în care lucrează ambii soți, având aproximativ aceleași venituri, iar familiile în care activează doar un soț, duc o povară fiscală mai mare decât cele în care lucrează ambii. 3. Alte categorii de venituri, dispun de facilități speciale, spre exemplu pentru veniturile obținute în mod divers mărimea impozabilă se micșorează cu 400 mii yene japoneze pe an, cu condiția că stagiul de muncă este mai mare de 20 de ani.

În continuare se prezintă exemplul **Ucrainei**, fostă țară URSS, membru CSI, și care recent a avut de suferit o întorsătură radicală politică, economică și socială. Sistemele fiscale, rămase moștenire statelor suverane de la Uniunea Sovietică, au fost formate în condițiile economiei planificate, în care predominau întreprinderile de stat, ale căror prelevări de bază la buget erau impozitul pe circulația mărfurilor și vărsământul din beneficii. În condițiile liberalizării prețurilor și cotei crescânde a proprietății private ele aveau nevoie de reformare în corespundere cu cerințele economiei de piață. Toate aceste aspecte influențează sistemul fiscal, deoarece statul în regim de urgență are nevoie de colectarea resurselor financiare publice pentru a restabili situația existentă de criză.

Totalitatea impozitelor și taxelor, percepute în modul stabilit de legile Ucrainei în bugetele și în fondurile de stat cu destinație specială, constituie sistemul ei fiscal. În Ucraina se percep 23 de impozite și taxe generale de stat și 16 locale.

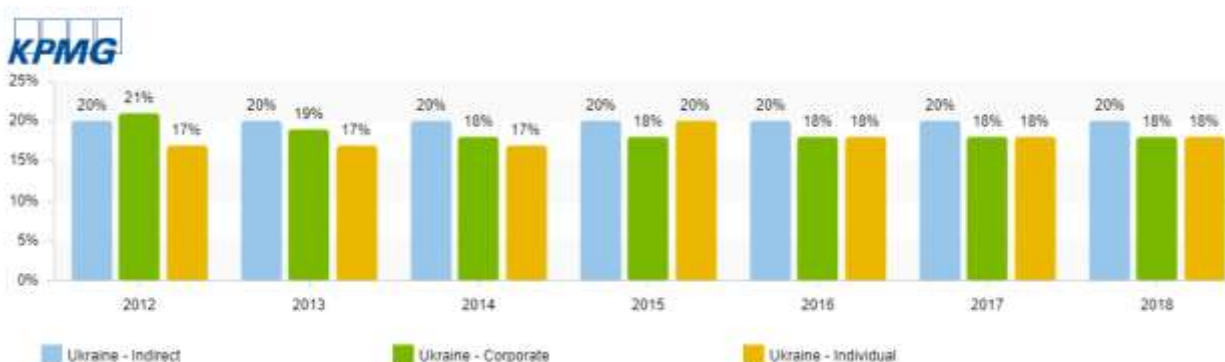


Figura 2.8. Cotele medii ale impozitelor directe și indirecte ale Ucrainei, 2012-2018.

Sursa: [12]

Codul fiscal al Ucrainei prevede trei tarife TVA ("podatok na dodanu vartist", PDV): 20%, 7% și 0%. TVA la o cotă de 7% se aplică importului și aprovizionarea cu produse farmaceutice specificate de Cabinetul de Miniștri al Ucrainei și care sunt enumerate în Registrul de stat al echipamentelor medicale și produselor medicale sau îndeplinesc cerințele tehnice relevante. O reducere a cotei de TVA de 0% se aplică, printre altele, exporturilor de bunuri și serviciilor conexe, aprovizionării avioanelor și navelor utilizate în traficul internațional, transportului internațional de pasageri și al bagajelor acestora, întreținerea avioanelor angajate în trafic internațional și anumitor alte bunuri. Începând cu 1 ianuarie 2013 până la 1 ianuarie 2023, furnizarea produselor software este scutită de TVA. Software-ul include sisteme de operare, programe de calculator, administrarea sistemului, site-uri web, servicii online etc.

Impozitul pe profit constituie 18% din profit. Cota standard de impozitare de 18% se aplică veniturilor obținute sub formă de salariu și altor prestații în temeiul angajărilor și contractelor civile, veniturilor din străinătate și altor venituri neincluse. O taxă militară temporară de 1,5% asupra venitului personal a fost introdusă în august 2014. Aceasta este eficientă până la finalizarea reformării Forțelor Militare ale Ucrainei.

În Ucraina încercările de a impune sarcina fiscală asupra clasei de mijloc sunt percepute chiar mai inechitabile decât în țările dezvoltate din cauza inegalității enorme. Acest lucru exacerbează dificultățile administrative, corupția ridicată, lipsa culturii fiscale (și încrederea în guvern) și alte probleme care fac dificilă impozitarea întreprinderilor mici și a microîntreprinderilor. Într-adevăr, nu există nici o alternativă la elaborarea unui mod de impozitare a bogaților - dacă nu veniturile și consumul oamenilor ultra-bogați (acest lucru este greu realist, oricât de cinic ar suna), apoi sursele lor de venituri. Dar oficialii guvernamentali care sunt adesea în legătură cu oligarhii (sau intimidăți de ei) susțin cu bucurie percepțiile greșite ale consilierilor, care le îndepărtează de acestea. Ca rezultat, companiile mari au o pondere disproporționată scăzută din povara fiscală în comparație cu ponderea lor în PIB: 1% din cifra de afaceri plătită în impozite a fost obișnuită ca "normă" informală pentru oligarhi - cel mai adesea în schimbul subvențiilor directe și / sau alte privilegii care depășesc cu mult sumele respective. Aici se găsește cea mai mare parte a "economiei subterane". [19]

Dacă e să abordăm o problema mai bine pronunțată în Ucraina, aceasta ar fi evaziunea fiscală. Deci, această problemă, după părerea noastră, este totuși din cauza sistemului fiscal implementat și abordarea irațională a contribuabililor asupra necesității achitării impozitelor. Spre deosebire de țările analizate

anterior, populația este demotivată de a contribui la formarea resurselor financiare publice, atât din cauza unui număr exagerat de taxe impuse, cât și din cauza corupției la nivel înalt.

Cu toate acestea, în prezent, efortul mult mai mare este concentrat în jurul sistemului simplificat de impozitare, decât pe concentrarea asupra marilor întreprinderi. Așadar dacă se vor lua măsuri asupra reducerii evaziunii fiscale, aceasta va contribui și la reducerea poverii fiscale. Ucraina ar trebui ca o soluție să-și reducă din cheltuielile publice, deoarece majoritatea sunt alocate pentru serviciul apărării și deservirea datoriei publice, care s-a dublat pe parcursul ultimului an din cauza devalorizării monedei naționale.

Concluzii

În baza analizei efectuate se poate menționa că, sistemul fiscal diferă de la o țară la altă, acesta se bazează pe politica fiscală adoptată de țară, care joacă un rol important la formarea veniturilor bugetare, astfel la o dezvoltare durabilă a economiei țării.

Per ansamblu, sistemul fiscal al oricărui stat trebuie să îndeplinească următoarele funcții: *funcția de finanțare a cheltuielilor publice; funcția de redistribuire a veniturilor și averilor, conform obiectivului de echitate, funcție de stabilizare a economiei.*

Sistemul fiscal reprezintă unul din principalele elemente ale economiei de piață. El se implică ca principal instrument al statului de influență asupra dezvoltării economico-sociale. Una din tendințele observate pe plan mondial este creșterea importanței sistemului fiscal în reglementarea și stimularea diferitelor procese la nivel micro- și macroeconomic. Instituirea unui sistem fiscal bine determinat reprezintă una dintre condițiile de bază ale consolidării economiei de piață dezvoltate. În acest sens politica fiscală joacă un rol foarte important asupra amplificării unor categorii de raporturi comerciale, simulării și facilitării activității agentului economic, atragerii investițiilor străine, aceasta realizându-se prin ridicarea sau reducerea cotelor de impozitare. La etapa actuală impozitele se transformă într-una din pârgurile importante de gestionare a sferelor economice și sociale.

Analiza efectuată a permis să observăm ce politică urmărește statul descris și cum implementarea unui sistem fiscal și adoptarea politicilor fiscale de rigoare, au contribuit la dezvoltarea înaltă sau mai puțin înaltă a statului. Orice stat, cât de dezvoltat nu ar fi, întâmpină probleme de ordin fiscal, și pentru atenuarea acestora fiecare stat contribuie cu setul său de instrumente sau pârghii pentru a ameliora situațiile existente.

Astfel, sistemul fiscal poate fi utilizat ca fiind un instrument de reglare a vieții economice, de intervenție a statului în economie, acestea fiind necesare pentru atenuarea dezechilibrelor din ale vieții economice.

Consider că, un factor care influențează formarea veniturilor fiscale este factorul psihologic. Factorul psihologic are în vedere moralitatea fiscală de care dă dovadă contribuabilii. Însă, acesta depinde de gradul de satisfacție a contribuabilului față de acțiunile guvernamentale. Un contribuabil prezintă înclinație spre respectarea prevederilor legale atât timp cât schimbul dintre sumele plătite și bunurile și serviciile furnizate de autorități este echitabil. Calitatea instituțiilor publice are un efect puternic asupra comportamentului fiscal al contribuabililor.

Bibliografie

I. Cadrul legal

1. Codul Fiscal al Republicii Moldova, nr.1163-XIII din 24.04.1997.

II. Lucrări științifice

2. Filip Gheorghe. Finanțe, Editura Junime, Iași, 2010. ISBN 978-973-37-138-45.
3. Petroia Andrei. Comparative analysis of the tax system in different countries. Analele Științifice ale ASEM, nr.11(2), 2013, pag.92-102. ISSN 1857-1433.
4. Talpos Ioan. Finanțele României. vol. I, Ed. Sedona, Timișoara, 1995, ISBN 973-960-13-75. p.2.
5. Stoian Ana. Contabilitate și gestiune fiscală, ASE București, 424 pag., ISBN 9735942305.
6. Ulian Galina, Criclivaia Diana, Fiscalitatea internațională, Chișinău 2010, 244 p. ISBN 978-9975-70-577-6.
7. Vintilă Nicoleta. Fiscalitate, Editura Sylvi, București 2004, 381 pag. ISBN 973-628-104-3.
8. Voica Diana. Studiu comparativ privind sistemul fiscal din România cu alte state, Colecția ABC-ul Lumii Financiare, WP nr. 4/2016.

III. Surse statistice și de date

9. 2018 Federal Tax Rates, Personal Exemptions, & Standard Deductions. <https://www.irs.com/articles/2018-federal-tax-rates-personal-exemptions-and-standard-deductions>
10. Data on taxation. https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/data-taxation_en
11. Impozitarea. Promovarea pieței interne și a creșterii economice. <https://publications.europa.eu/ro/publication-detail/-/publication/b075f231-bd9b-4e10-b4a3-7f248360c5ae>
12. Indirect tax rates for 2011-2019. <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
13. INDRUMAR DE AFACERI ÎN RELAȚIILE CU JAPONIA. 2019. www.imm.gov.ro/adaugare_fisiere_imm/2018/11/INDRUMAR-DE-AFACERI-JAPONIA-2019.pdf
14. List of countries by tax revenue to GDP ratio. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_tax_revenue_to_GDP_ratio
15. Martin S. Martin. Sistemul american nu e „foarte simplu”, doamnă Lia Olguța Vasilescu. Iată cum plătim taxele în SUA. 2017-04-17. <https://republica.ro/sistemul-american-nu-e-zfoarte-simplu-doamna-lia-olgota-vasilescu-iata-cum-platim-taxe-in-sua>
16. Tax revenue statistics. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tax_revenue_statistics
17. Taxation. https://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation_en
18. Taxation in 2016. The tax-to-GDP ratio slightly up in both the EU and the euro area. A one-to-two ratio across Member States. 187/2017 - 7 December 2017. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8515992/2-07122017-BP-EN.pdf/0326ff22-080e-4542-863f-b2a3d736b6ab>
19. The Ukrainian Tax System: Why and How It Should Be Reformed? Part II. <https://voxukraine.org/en/the-ukrainian-tax-system-2/>
20. Worldwide Tax Summaries Online. Corporate and individual taxes in 151 territories worldwide. <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/PPAA-85RDKF>
21. Japan. Overview. <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Japan-Overview>

IDENTIFICAREA ȘI EVALUAREA RISCURILOR DE INVESTIȚII

Veronica GROSU, Sînziana Ioana PRINDII, Dumitrita NUCĂ

Universitatea Ștefan cel Mare Suceava, România

Abstract

The main objective in this paper is to identify the main categories of risks existing both internally and externally and how they are manifested. The typology of risks makes their analysis even more enticing, due to the fact that, although they exist and are felt, we can also combat them by using preventive methods.

Conceptually, this notion of risk does not have a clear origin, ie its origin is not known exactly. What we can mention, is the fact that it was introduced in the current speech since the existence of Homer (1193), in which it was considered as that danger existing in some human actions, not being cataloged either from a commercial point of view or as an aspect. legal. There was an evolution of this term on the Romanian market, in the sense that for the first time, this term was used in Italy, during the thirteenth century, respectively the fourteenth century, but that continues with France, for the seventeenth century, being used for the first time in maritime activity, to be used later in life insurance activities or in cases of fires.

Keywords: risk, investments, types of risk, methods of control

Introducere

În momentul în care o persoană care deține cu precizie o sumă de bani și dorește să îi utilizeze în vederea satisfacerii unei nevoi considerăm că acesta realizează o investiție, dar care este conducătoare de risc, deoarece acele bunuri nu au dus la o satisfacție deplină. Sigur că în acel moment își pune întrebarea care este destinația acelei investiții înainte de a-și împlini nevoile. Dacă ar fi să ne raportăm la o activitate economică, care implică costuri multiple, riscul crește pe măsură ce cresc cheltuielile din cadrul acesteia, cheltuieli ce trebuie să ne asigure beneficii mai mari.

În limbajul economic, putem defini riscul ca reprezentând acel pericol care poate exista, o primejdie sau o nesiguranță ce poate apărea la un moment dat și poate complica situația lucrurilor sau activităților derulate. Un citat care arată cât de important este să nu existe o astfel de situație, "Tot profitul și nici un risc; o politică mult lăudată, atunci când izbutește" (Iorga, 1893).

O altă definiție ce poate fi atribuită acestui termen, este faptul că reprezintă o incertitudine asupra obiectivelor ce doresc a fi atinse. Putem menționa că incertitudinea, în această situație ea poate să existe sau nu și pot fi declanșate de ambiguitatea sau de lipsa unor informații care să dea sens situației. Este o definiție dată de Organizația Internațională de Standardizare (ISO) [8] care a dezvoltat-o, împreună cu un comitet internațional, care a fost compus de aproximativ treizeci de țări, în care fiecare membru expert și-a adus contribuția.

Pe parcursul derulării unei investiții într-un cadru conceptual al economiei de piață, investitorul, în principal cel care efectuează această activitate la noi în țară sau străin, este conștient de existența acestui risc. Riscul, din punct de vedere economic și prezentat în ansamblu, poate fi considerat ca fiind o situație sau un act nesigur, care poate fi tratat pe parcurs într-un mod obiectiv sau subiectiv. Conform definiției date de auditul intern, acesta consideră riscul ca fiind un eveniment, comportament, situație sau acțiune cu caracter negativ în vederea atingerii capacităților unei entități economice. De asemenea, terminologia acestuia poate să reflecte o entitate care este supusă unor pierderi, lucru ce poate fi identificat pe baza cunoștințelor deținute, respectiv pe baza experienței acumulate în domeniul respectiv, care să ne permită să ne procurăm informațiile necesare pentru preconizarea consecințelor ce pot avea impact asupra entității. O analiză generală a riscului ne face trimitere la un concept de hazard, de

necunoscut, în sensul că pot exista pierderi sau deprecieri, care pot fi diminuate sau prevenite cu ajutorul unei politici economice moderne.

Definirea riscului și principalele caracteristici

De-a lungul timpului acest termen al riscului și incertitudinii au fost într-o sferă strânsă, fiind prezente mai tot timpul într-o acțiune de tip economică, precum și fenomenul de creștere sau de recesiune care se realizează sub semnul incertitudinii și a riscului. De asemenea, orice decizie de investiție presupune existența unui risc, lucru care nu este caracteristic doar activităților economice, ci și multor altor segmente de activitate.

Dacă este să ne raportăm la o evoluție economică și la instrumentul cheie al acesteia, ne-am opri asupra riscului, care este noțiunea existentă la momentul actual și care nu a fost dezbătut într-o măsură suficientă, oamenii neizbutind astfel să posede tehnicile de identificare și de evitare a acestuia pe parcursul derulării activității lor. Astfel, fiecare decizie luată în cadrul afacerii lor implică existența unor riscuri care pot avea efect pozitiv sau negativ, la fel cum, putem afirma faptul că riscul este o amenințare sau o oportunitate. În cazul cel mai corect, riscul se referă la potențialitatea ca rezultatele reale să fie cât de cât la fel de bune sau mai slabe decât cele așteptate [5].

De regulă, antreprenorii sau agenții economici au o idee clară asupra riscului, înțelegându-l ca fiind un rezultat mai puțin favorabil în cazul unei pierderi, fiind atașat la rândul său unui câștig. Dacă este să ne raportăm la această latură a investițiilor, riscul este acceptat în momentul în care se compensează cu existența unui câștig, asimilat mai mult cu o probabilitate. Riscul denotă acea terminologie de natură economică, socială sau chiar naturală care presupune ca o acțiune dintr-un viitor să determine noi pierderi ce pot fi cauzate de insuficiența informațiilor existente, precum și caracterul incomplet al lor în momentul luării unei decizii sau unei inconștiențe de tip logic [1].

Chiar dacă pentru o perioadă de timp, această noțiune nu s-a făcut importantă, de ceva vreme redă contrariul, în sensul că foarte multe dicționare, articole încearcă să găsească o definiție amplă care să reprezinte înseși adevărata semnificație, cum de altfel o identificăm în exemplul Shorter Oxford Dictionary of the English Language [9] care caracterizează această noțiune prin trei termeni astfel: „danger; the possibility of loss or injury”, prin traducere se referă la pericol, posibilitatea de a pierde sau a avea prejudicii.

Prin realizarea unei analize complexe și complete asupra acestei noțiuni, trebuie să luăm în calcul că ea poate fi privită din două considerente. În primul rând, se poate enunța ideea că riscul se concentrează pe evenimente nedorite de un investitor, care duc la rezultate precum pierderi sau prejudicii, la fel cum am enunțat și anterior. Dacă este să dăm exemplul unei societăți comerciale care are o activitate destul de riscantă, adică foarte mulți concurenți, cerere pe piață doar în anumite perioade ale anului, putem menționa că managerii au ca interes să urmărească recunoașterea factorilor care pot avea un impact negativ asupra activității desfășurate. Într-o astfel de situație, pot exista întrebări multiple, cum ar fi: Dacă activitatea eșuează, ce se va întâmpla? Care au fost punctele slabe în cadrul acestei întreprinderi? Noi, ca societate, avem potențialul de a respecta termenul stabilit?[6] De aceea, putem observa, că în astfel de circumstanțe managerii nu mai analizează noi oportunități de experimentare, ci modul în care se pot elimina eventualele evenimente care au caracter negativ asupra entității economice. Tot acest raționament pe care l-am abordat, face trimitere la evenimente cu caracter negativ, reprezentând perspectiva riscului pur. În cel de-al doilea rând, ne referim la modul în care obținem informațiile necesare pentru a lua o decizie corectă și eficientă. Dacă este să analizăm situația în care o decizie a fost

stabilită într-o stare de ignoranță, atunci poate fi catalogată ca reprezentând o decizie destul de riscantă și care, prin urmare poate duce la un eșec al firmei. Cealaltă situație, adică cea corectă, bazată pe o decizie fundamentată și care are o informație corectă și completă, poate fi analizată ca fiind mai puțin riscantă, dar nu lipsită de aceasta, pot duce la șanse de implementare a acestora cu un mare succes.

Cele două situații pe care le-am expus au un element comun, prin faptul că invocă o activitate dintr-un moment din viitor sau chiar o oportunitate, ce dețin, fiecare dintre ele un anumit nivel al gradului de incertitudine. Dacă este să privim din unghiul managementului riscului, atunci el are o idee mai complexă asupra noțiunii de risc, mai ales dacă discutăm despre un domeniu al afacerilor, considerând că aceasta are un act de risc în momentul în care se află față în față cu o oportunitate de câștig, dar care în final poate reprezenta o pierdere.

Din acest motiv, am considerat că ar fi elocvent ca aceste situații să fie tratate printr-un exemplu sugestiv, cum este cel prezentat în figura 1. Ceea ce am dorit să redăm prin această figură, sunt fluctuațiile cotațiilor la bursă a trei companii din industria farmaceutică, fiind considerate companiile cu cele mai mari lichidități din acest domeniu, acestea fiind Zentiva, Biofarm și Antibiotice. S-a efectuat o analiză a acestor fluctuații pe o perioadă de aproape o lună și anume luna februarie a acestui an, în care am analizat valorile prețurilor de deschidere aferente celor trei companii. Observăm că prețul de deschidere ajunge la o valoare de 4,20 unități monetare, în schimb oscilațiile acțiunilor deținute de societatea Biofarm și Antibiotice sunt ca valoare și preț mai mici decât la societatea Zentiva. Într-o astfel de situație putem menționa faptul că o investiție la societatea Biofarm, respectiv Antibiotice este mai puțin riscantă, nu doar datorită prețului mic existent pe piață, ci și datorită faptului că nu are oscilații ridicate și semnificative, fiind mai puțin previzibilă, și care poate duce la beneficii suficient de mari. Dar nu întotdeauna această situație ar fi cea mai bună, deoarece ea poate fi privită prin faptul că, atunci când șansa de câștig este mai mare la nivelul companiei Zentiva, cu atât mai ridicată este situația în care putem pierde de pe urma acestei investiții, fapt ce duce la o investiție în cadrul societății Zentiva cu o încărcătură a riscului ridicat de a pierde o sumă semnificativă de bani.

În momentul în care dorim să definim noțiunea de risc, trebuie să ne dăm seama de componentele acestuia și anume faptul că el cuprinde probabilitatea riscului și impactul riscului. Dacă ne referim la un eveniment care cuprinde componenta probabilității riscului, atunci putem preciza faptul că riscul poate crește în același timp cu probabilitatea. De aceea, dacă este să ne referim la o situație pe care o facem destul de rar, atunci vom putea estima că este un risc probabil, cum poate fi situația cotațiilor la acțiunile societății Zentiva, care deși sunt mai riscante, pot aduce un câștig mai mare, dar la final, dacă înregistrăm pierdere, suntem purtători de impact al riscului.

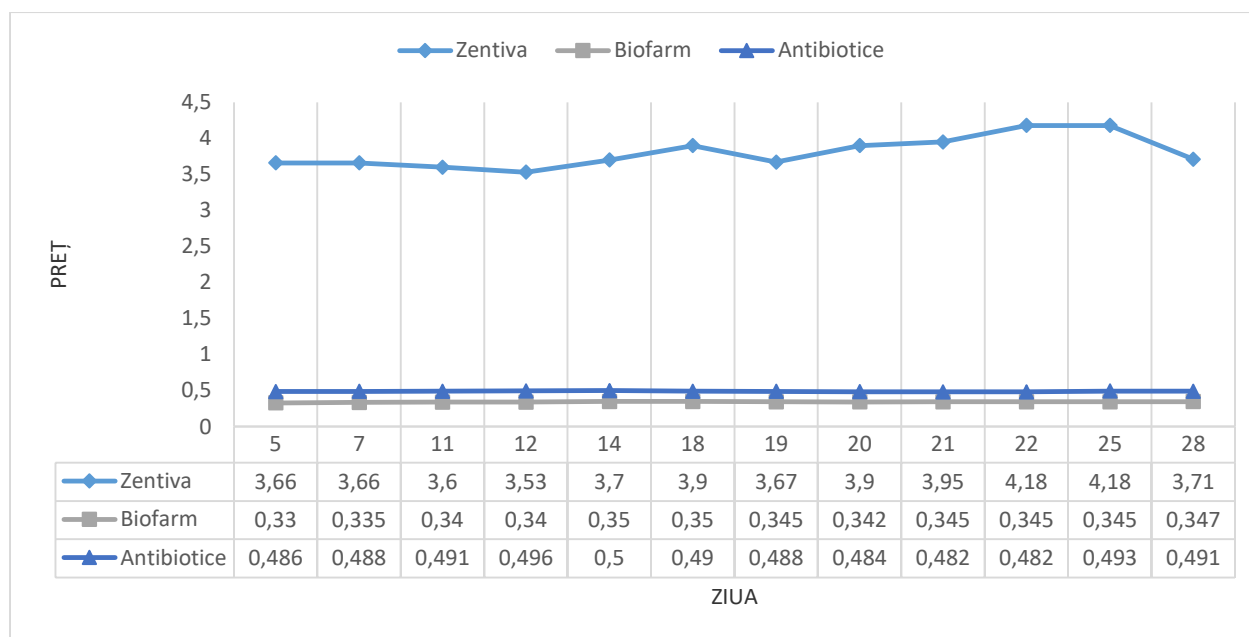


Figura 1. Evoluția cotațiilor acțiunilor la bursă al companiilor Zentiva, Biofarm și Antibiotice pe perioada unei luni

Sursa: Prelucrare proprie după informațiile furnizate de [2, 3, 4]

Clasificarea riscurilor. Dacă în prima parte ne-am tangențiat cu noțiunea de investiții și cu terminologia riscului ce îi revine unui domeniu investițional, în rândurile ce vor fi relatate ulterior ne vom familiariza cu multitudinea riscurilor ce îi revin investiției, lucru ce îl avem prezentat și în figura 2. Pe larg vom discuta despre fiecare clasificare în parte și vom arăta ce implică cunoașterea acestui risc în cadrul unei activități economice, și nu numai.

După cum se poate observa și din această figură, am realizat o împărțire a riscurilor în două mari categorii și anume, cele interne care sunt și ele ramificate la rândul lor și cele externe care provin din exteriorul domeniului de activitate. Este de apreciat că o altfel de analiză dinamică și complexă a riscurilor ne ajută să experimentăm ceea ce poate de la distanță sau fără prea multe cunoștințe în acest domeniu nu am putea realiza.

Riscurile interne. Riscurile interne ale unei organizații comerciale au la bază factori din interiorul acesteia sau din cadrul proiectului în care a fost implementat, fiind astfel mai ușor de controlat.

În momentul în care se realizează o investiție, printr-o plasare de disponibilități bănești sau echipamente, trebuie să se conștientizeze faptul că acestea vor fi purtătoare de riscuri, ce pot fi redade sub mai multe forme, în funcție de complexitatea și amploarea cu care acestea se manifestă. Acest lucru presupune faptul că elementele investite pot fi supune unor pierderi, daune sau alte situații cu caracter negativ sau neprielnic, existând șansa de a fi implicate într-o astfel de posibilitate. De aceea, riscurile care apar pe măsura desfășurării unei activități se pot analiza, caracteriza sau manifesta în funcție de factorii care îi definesc, precum și de dimensiunea pe care o cunoaște în exprimarea sa. De altfel, riscurile interne sunt cele care se desfășoară în cadrul unei entități economice, în care s-au efectuat respectivele investiții, fiind redade sub mai multe forme și care au drept cauze și manifestări multiple, în funcție de amplitudinea pe care o dețin și factorii care o influențează.



Figura 2. Clasificarea riscurilor aferente investițiilor
 Sursa: Prelucrare proprie după analiza riscului investițional

Riscurile externe. Această categorie de riscuri au la bază o serie de factori din aria sau mediul în care entitatea economică își realizează activitatea, comparativ cu cele interne, în care controlul se face în afara ei. Dacă este să analizăm amploarea acestor tipuri de riscuri, vom putea identifica faptul că ele nu pot fi eliminate foarte ușor sau mai deloc, motiv pentru care trebuie să înțelegem care este impactul lor și să cunoaștem factorii care îi declanșează la un moment dat, care de altfel pot fi vitale.

O societate comercială, pentru a-și îndeplini și atinge reușitele, realizează diferite investigații sau cercetări asupra perioadei viitoare, la un loc cu o categorie de factori, astfel încât decizia de investiții să aibă la bază încrederea în proiectul ce urmează a fi implementat. Foarte important este pentru toate

categoriile de angajați din cadrul entității, cât și pentru cei din exterior, bănci, investitori, finanțatori, să realizeze o apreciere a riscului global, dar fără a se neglija cel pe sectoare de activitate, ceea ce permite să se realizeze o apreciere a sferei largi a acestuia.

Concluzii. Dacă ne raportăm la aceste condiții sau factori, putem menționa faptul că o entitate nu are cum să cadă într-o situație de colaps financiar, doar dacă acestea nu sunt respectate în prealabil. Astfel, succesul entității poate fi asigurat doar prin respectarea condițiilor. Tot ceea ce trebuie să facă o entitate care întocmește un proiect investițional este să respecte normele legale și toate condițiile pe care le-am enunțat și nu numai. Acestea pot fi câteva dintre elementele esențiale de care trebuie să se țină cont atunci când ne raportăm la risc. Riscul trebuie mai întâi identificat, ca mai apoi să fie evaluat și să se constate consecințele acestuia. De asemenea, trebuie să ne luăm măsuri de gestionare și de monitorizare, ca apoi să le revizuiem pe parcurs și să le raportăm astfel încât acestea să poată fi eliminate.

În concluzie, putem afirma faptul că un risc identificat este ca și un risc combătut, asemenea momentului în care eșecul nu reprezintă o pierdere pentru noi, ci un impuls cu un puternic devotament. Astfel că, trebuie să ne gândim că riscul nu reprezintă neapărat un element negativ, ci unul de natură să ne stimuleze să fim mai puternici în confruntarea situațiilor de criză și cu un impact profund. Tot timpul trebuie să reflectăm că riscurile se acoperă cu economii și cu operațiuni inteligente. Dar nefiind singurele elemente care fac ca acestea să fie eliminate, adăugăm și metodele care ne îndrumă cel mai mult în a le face față, metode și tehnici care dau rezultate. Afacerea noastră se sfârșește atunci când devin tăcuți în privința riscurilor, fără a se asuma responsabilitatea asupra lucrurilor care contează cu adevărat. Așa cum proza Lovinescu E., că orice activitate începută trebuie luată cu riscurile ei.

Bibliografie

1. Romanu I. *Managementul Investițiilor*. Ed. Mărgăritar. 1997, n.d.
2. Detalii Emisiune, Antibiotice IASI. Accessed March 26, 2019. <http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=ATB>.
3. Detalii Emisiune, Zentiva. Accessed March 20, 2019. <http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=SCD>.
4. Detalii Emisiune, Biofarm. Accessed March 20, 2019. <http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=BIO>.
5. Negoiescu G., *Risc Și Incertitudine În Economia de Piață*. Ed. Alter Ego Cristian, Galați. 1995, n.d.
6. Managementul_riscului.Pdf. Accessed March 20, 2019. http://silvic.usv.ro/cursuri/managementul_riscului.pdf.
7. Nicolae Iorga - Wikicitat. Accessed March 20, 2019. https://ro.wikiquote.org/wiki/Nicolae_Iorga.
8. "Organizația Internațională de Standardizare." In *Wikipedia*, April 18, 2016. https://ro.wikipedia.org/w/index.php?title=Organiza%C8%9Bia_Interna%C8%9Bional%C4%83_de_Standardizare&oldid=10481503.
9. "Oxford English Dictionary." In *Wikipedia*, September 6, 2018. https://ro.wikipedia.org/w/index.php?title=Oxford_English_Dictionary&oldid=12367709.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ГРОСУЛ Наталья, МАЗУР Елена
Государственный университет Молдовы

Abstract

The presence of public debt implies the responsibility of the state to manage it, which certainly confirms the relevance of this topic. The purpose of this article is to review the practice of public debt management effectiveness. The article considers the complexity of measures regulated by the law on public debt management by the state to form debt obligations, service and repay them in order to minimize the negative effects of public debt on the country's economy, create favorable conditions for its sustainable development, as well as to preserve public debt at an economically safe level.

Keywords. *Government debt, government debt policy, public debt management, debt stability, management efficiency.*

Введение. Управление государственным долгом является составной частью финансовой политики любой страны. В управлении государственным долгом переплетаются законодательные, бюджетные, финансовые, организационные элементы, направленные на эффективное регулирование долга и снижения влияния долговой проблемы на экономику государства. В современных условиях, имеющиеся у государства долговые обязательства не расцениваются как что-то неординарное или критическое. Согласно статистике, чем более развита страна, тем больше у нее долговых обязательств. Большинство государств сегодня являются должниками как внешними, так и внутренними. Развитие глобальных экономических отношений, некоторым образом, активизирует долговые отношения, в виде различных конфигураций долгового заимствования.

Управление государственным долгом с экономической точки зрения ряд авторов толкуют следующим образом, «совокупность мер правительства страны по погашению займов, по выплате доходов инвесторам, изменению условий уже выпущенных займов, определению условий выпуска новых государственных ценных бумаг», словами О.П. Косихиной и О.П. Сапегинной[1, с.8]. Авторы поддерживают мнение Ю.Я. Вавилова, а именно «комплексность мероприятий по корректировке величины и структуры долга, установлению условий и принятию новых займов, смене условий уже выпущенных займов, ликвидации и обслуживанию долга, стабилизации рынка государственных заимствований, по обозначению условий и предоставлению государственных кредитов и гарантий и контролю за их целевым использованием»[2, с.68].

Профессор М.В. Романовский трактует понятие следующим образом: «комплекс мер, реализуемых в лице его уполномоченных органов по предоставлению условий размещения и погашения государственных займов, а также достижения консенсуса интересов заемщика и кредиторов»[3, с.57]. Наряду с этим, А.П. Вавилов считает принципиальным достижением в управлении госдолга «замену более дорогих займов на менее», но при этом имеет ввиду то, что «кредиты представляют собой лишь орудие достижения экономического благополучия, не являясь стремлением»[4, с.157].

Следует отметить, что государственный долг одномоментно может быть финансовым инструментом и объектом управления, схематично представлено на рисунке 1. Дает право законодательным и исполнительным органам государственной власти воздействовать на

денежный оборот, производство, занятость, сбережения, финансовый рынок, инвестиции и другие экономические процессы в качестве финансового инструмента. Вместе с тем, когда органы государственной власти регулируют все значительные моменты его функционирования, государственный долг является объектом управления. В компетенции органов входит: мониторинг структуры госдолга по срокам, доходности и выполнения долговых обязательств, установления порядка выпуска и обращения госзаймов, их возврата, а также предоставление государственных гарантий.



Рис. 1. Система управления государственным долгом.

Источник: составлено авторами

Таким образом, цель управления государственным долгом заключается в отыскании приемлемого соотношения между необходимостью государства в вспомогательных финансовых ресурсах и затратами по их привлечению, обслуживанию и погашениями.

Сформулируем реализующиеся задачи в системе управления государственным долгом[5, с. 35]:

- ✓ сохранение величины внутреннего и внешнего долга на показателе, сохраняющем экономическую безопасность страны;
- ✓ поддержание устойчивости и прогнозируемости рынка государственного долга;
- ✓ уменьшение стоимости и увеличение сроков заимствований;
- ✓ мониторинг своевременности возврата государственных кредитов и уплаты процентов по ним;
- ✓ целевого использования заимствованных средств;
- ✓ поддержание безупречной государственной репутации заемщика на основе выполнения финансовых обязательств перед заимодавцами.

По нашему мнению, есть необходимость акцентировать внимание на разграничении управлением государственным долгом в широком и узком смыслах. В широком смысле

трактуется экономическая деятельность государства в качестве заемщика, что является преимущественно в компетенции органов государственной власти и правительства в отношении определения размера дефицита, установлении пределов задолженности, целесообразности финансирования социально-экономических программ, и результат воздействия на микро- и макроэкономические показатели.

Мероприятия, связанные с выпуском, размещением, обслуживанием, рефинансированием, погашением, а также регулированием рынка государственных ценных бумаг-понимается под управлением в узком смысле. Этим занимаются исполнительные органы власти, не в их компетенции влиять на величину государственного долга. Управление государственным долгом является комплексом мероприятий, выделим 3 основные из них, внесем в таблицу 1.1.[6, с.4]:

Таблица 1. Основные взгляды управления государственным долгом

Наименование	Значение
финансовый	Характеризует стратегический характер. Актуальности, своевременности, достаточности обеспечения государственных расходов.
политический	Значительный по времени процесс обсуждения приемлемости структуры долга, подбор инструментов долговой политики.
организационный	Продуктивность и оперативность межведомственного взаимодействия.

Для эффективного управления требуется взаимосвязь всех аспектов в комплексе и непрерывном мониторинге положения, с целью выявления недостатков, перспектив на будущее и контроле за государственным долгом. Основные элементы, входящие в систему по эффективному управлению государственным долгом в соответствии с международным подходом, представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Система эффективного управлению государственным долгом.

Источник: составлено авторами

Система представляет собой взаимосвязь разного рода процедур, направленных на эффективное регулирование государственного долга и снижение влияния долговой нагрузки на

экономику страны. Таким образом, основная цель управления государственным долгом заключается в исключении негативных последствий государственного долга на экономику государства, создании приемлемых условий ее устойчивого развития, а также в удержании величины государственного долга на безопасном уровне. Важным аспектом в управлении госдолга является регулирование величины внутренней и внешней задолженности и сдерживание ее на удовлетворительном уровне. Динамика внутреннего и внешнего долга Республики Молдова в 2015-2017г.г. представлена на диаграмме 1.

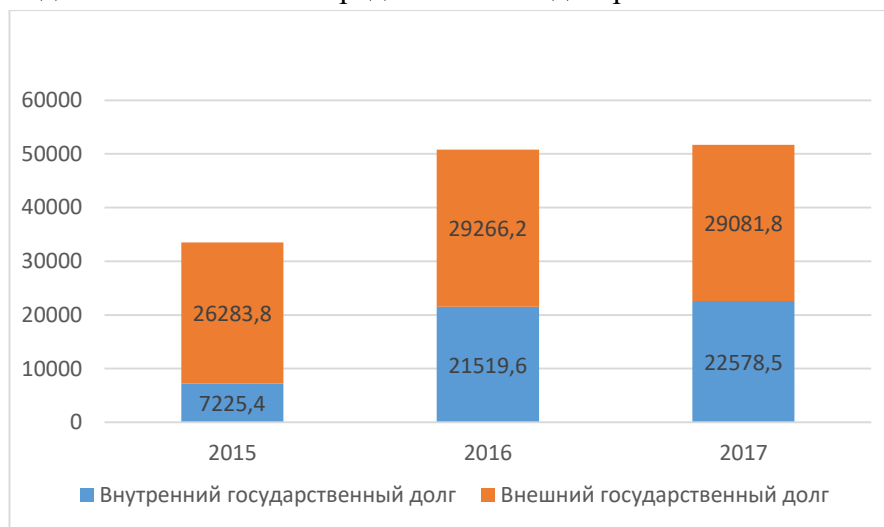


Диаграмма 1. Динамика внутреннего и внешнего долга в 2015-2017г.г., млн. леев.

Источник: составлено авторами на основе данных Счетной палаты РМ

В Республике Молдова долговая деятельность регулируется целым набором законодательных ограничений, которые устанавливают пороговые значения государственных внутренних и внешних заимствований, дефицитов бюджетов, расходов на обслуживание долга на каждом уровне управления, организуют первичное размещение и вторичный рынок государственных ценных бумаг, выдачу бюджетных кредитов и государственных гарантий, выплату доходов и погашение долговых обязательств, осуществляют контрольные мероприятия.

В настоящее время нет единого показателя оценки финансовой деятельности государства по измерению эффективности управления государственным долгом, так как этот процесс задействует различные стороны экономической и общественной жизни. Тем временем, во многих источниках [4, с.86; 7, с.72], предлагается рассчитывать «эффективность государственной долговой деятельности», по формуле 1:

$$\text{Эф} = (\text{Пст} - \text{Рсх}) / \text{Рсх} * 100\% \quad (1),$$

где Эф - эффективность государственной долговой деятельности, Пст - поступления по государственному долгу, Рсх – расходы по государственному долгу.

По нашему мнению, надо учитывать отдельные виды долговых инструментов и их функционирование, поэтому практическое применение данной формулы весьма затруднительно, что подтверждает международная практика, где эффективность управления государственным долгом выражается показателями долговой устойчивости, которые указывают на способность государства занимать, своевременно возвращать долги и

обеспечивать все расходы по обслуживанию долга. Для этого соотносятся величины долговых показателей к ВВП и они же к объему доходов\расходов бюджета. Приведем указанные показатели по Республике Молдова в период с 2015 по 2017 гг. в таблице 2, все показатели не превышали установленных пороговых значений.

Таблица 2. Показатели долговой устойчивости РМ в 2015-2017г.г., %

Показатель	2015	2016	2017	Пороговое значение
Удельный вес государственного долга в ВВП	27,3	37,5	34,4	< 50
Удельный вес внешнего государственного долга в ВВП	21,4	21,6	19,3	
Удельный вес внутреннего государственного долга в ВВП	5,9	15,9	15,0	
Удельный вес государственного долга в основных доходах государственного бюджета	131,9	178,0	153,5	< 250
Удельный вес внешнего государственного долга в основных доходах государственного бюджета	103,4	102,6	86,4	
Удельный вес внутреннего государственного долга в основных доходах государственного бюджета	28,4	75,4	67,1	
Удельный вес обслуживания государственного долга в ВВП	0,9	1,3	1,3	<10
Удельный вес обслуживания внешнего государственного долга в ВВП	0,2 0,6	0,2 1,1	0,2 1,0	
Удельный вес обслуживания внутреннего государственного долга в ВВП	0,6	1,1	1,0	
Удельный вес обслуживания государственного долга в основных доходах государственного бюджета	4,1	6,1	5,7	<10
Удельный вес обслуживания внешнего государственного долга в основных доходах государственного бюджета	1,0	1,0	1,1	
Удельный вес обслуживания внутреннего государственного долга в основных доходах государственного бюджета	3,1	5,1	4,7	
Удельный вес обслуживания государственного долга в основных расходах государственного бюджета	4,2	5,7	5,6	<10
Удельный вес обслуживания внешнего государственного долга в основных расходах государственного бюджета	1,0	0,9	1,0	
Удельный вес обслуживания внутреннего государственного долга в основных расходах государственного бюджета	3,2	4,8	4,6	

Источник: составлено авторами на основе данных Счетной палаты РМ

Сформулируем критерии эффективности управления государственным долгом [5, с.39]:

- разумность величины совокупного государственного долга;
- оптимальность соотношения внутреннего и внешнего рынка;
- приемлемость процентов в соответствии с макроэкономической тенденцией;
- сокращение государственных расходов;
- реализация эффективной налоговой и долговой нагрузки;
- своевременность погашения долгов.

В соответствии с представлением об управлении госдолгом бывает стратегическое и оперативное управление. Стратегические вопросы находятся в компетенции Президента и Правительства республики, законодательных и исполнительных органов власти и муниципальных образований. В частности, в Законе о государственном бюджете на очередной финансовый год принимаются предельные значения государственного внутреннего и внешнего долгов, размеры бюджетного дефицита и источники его финансирования, доходы от эмиссии ценных бумаг государства, верхние пределы размеров бюджетных кредитов, условия предоставления и направления их использования, предельные суммы внутренних и внешних гарантий, утверждаются социально-экономические программы.

Иными словами, совокупность стратегических и оперативных мероприятий по мониторингу рынка государственных заимствований, обслуживанию, надзору за их эффективным целевым использованием, с целью решения социально-экономических и фискальных задач органов власти всех уровней составляет долговую политику. В зависимости от ориентации долговая политика стремится к реализации основных целей: фискальной, аллокативной (оптимального ранжирования ресурсов) и экономической стабильности.

Задача политики по управлению государственным долгом заключается в обеспечении точного и своевременного учета всех финансовых обязательств, поддержании допустимой для экономики долговой нагрузки, минимизации стоимости обслуживания долга, создании механизмов для участия как можно более широкого круга инвесторов в долговом финансировании правительства, минимизации рисков государственных заимствований и обеспечении стабильности долгового финансирования. Современная долговая политика является неотъемлемой частью эффективного управления общественными финансами.

Процесс, с помощью которого правительство воздействует на производство и распределение ресурсов является одним из главнейших инструментов государственной задолженности. Используя государственный долг как инструмент регулирования экономики государство проводит ту или иную долговую политику. Например, привлекает средства в бюджет посредством увеличения налогов и финансирует социально-экономические программы [4, с.156].

Следует обратить внимание, что конечный результат может быть непредвиденный от использования государственного долга, не зависящий от решения правительства. В частности, активная деятельность государства на внутреннем финансовом рынке может привести к вытеснению частных вложений. Либо, непроизводительное использование привлеченных средств, например, направление на административные расходы или на обслуживание предыдущей задолженности приводит к перераспределению капитала из производственной сферы в непроизводительную, что в итоге повлечет снижение экономического роста.

Вероятные позитивные и негативные влияния государственного долга на состояние экономики заключаются в следующем[7,с.78]:

- влияние на ведущие экономические параметры изменения структуры и величины государственного долга - стабилизационное воздействие;
- динамика экономического роста - стимулирующее воздействие;
- распределение финансовых и материальных(нематериальных) ресурсов между различными видами хозяйственной деятельности - аллокативное воздействие;
- влияние перераспределения доходов на политическую составляющую -дистрибутивное воздействие;

Иначе говоря, в зависимости от состояния и цикла экономики государственный долг неординарно воздействует на макроэкономические параметры.

Долговая политика является ключевым звеном между денежно-кредитной и налогово-бюджетной политикой. Кардинальное влияние на структуру и объем денежной массы имеет государственная задолженность, что подразумевает согласованность приемов правительства и эмиссионного банка. Если при дефицитном финансировании расходов государства используются кредиты эмиссионного банка, в последствие преобразуется в новую денежную эмиссию, отсюда следствие рост денежной массы и соответственно инфляция. В связи с этим законодательство многих стран запрещает или ограничивает финансирование бюджетных дефицитов за счет эмиссионного банка. Не отражается на количестве денежной массы увеличение государственной задолженности за счет средств небанковского сектора, в результате происходит перераспределение сбережений между частным и государственными сегментами. В свою очередь, уменьшение находящейся в обращении денежной массы осуществляется при устранении задолженности и возврате правительством кредитов взятых у банка, тем самым происходит высвобождение выплачиваемых сумм из процесса воспроизводства.

Итак, от того как оформлены государственные долги, размещение или погашение их, видов кредитов, сроков, процентных доходов по ним, достигается различное воздействие на ликвидность кредитных институтов и кредитной системы в целом.

В зависимости от эффективности методов управления государственным долгом и используемых долговых инструментов в составе долговой политики выделяют активную и пассивную. Реализация государственных займов для доминирующих общегосударственных потребностей, активизирование экономического роста, эластичности денежного оборота и конкурентоспособность финансового рынка составляет активную долговую политику. В свою очередь, отсутствие на долгосрочную перспективу равновесной стратегии управления, нерационального использования кредитных ресурсов, тактики решения проблем из-за нарастающей зависимости от иностранных кредиторов характеризуется пассивной долговой политикой.

Показателем эффективности состояния государственных финансов является уровень активности государства в качестве заемщика. Управление варьированием величины долговых обязательств подразумевает контроль за двумя основными показателями - суммой госдолга и расходов на его обслуживание. Если быть точнее, доли долга в ВВП, и соотношение стоимости обслуживания без инфляционной части и темпа экономического роста.

Величина государственного долга определяется двумя основными элементами: долей первичного дефицита и соотношением процента по внутренним и внешним обязательствам, при этом необходимо учитывать курс валюты и темп роста ВВП. Например, рост экономики наряду с подъемом курса национальной валюты, снизит долю внешнего долга по сравнению с внутренним, или сокращение госдолга за счет недофинансирования бюджетной сферы повлечет к социальным издержкам, поэтому необходимо просчитывать все возможные варианты для решения экономических задач. Общее понимание основных целей, обмен информацией должно концентрироваться под контролем правительства, советников по бюджетной политике страны, руководства центрального банка с помощью взаимосвязи всех финансовых и политических инструментов.

При выборе целей управления долгом руководству всех стран необходимо принимать стратегические решения, определять допустимую степень риска и управление обязательствами для обеспечения государства. Надежная практика по управлению госдолгом относительно методов по снижению незащищенности при финансовых катаклизмах, для этого необходимо разграничение четких целей, таких как распределение обязанностей ответственных ведомств, создание надежной организационной структуры, координацией управления рыночным риском, операционным риском, денежно-кредитной политикой, установление лимитов на величину долга, соответствующей подотчетности и выплаты процентов по долговому бремени.

Заключение. Обеспечение финансирования и выполнения обязательств по платежам органами управления в среднесрочной и долгосрочной перспективе без нанесения урона и минимальными рисками и есть основная цель эффективного управления госдолгом страны. Соответствие операционных мер с надежной практикой ведения долговых операций, наблюдения, контроля и отчетности должно ограничить риск убытков для государства. Надлежащий механизм защиты опирается на четкую и комплексную управленческую систему. Управляющие долгом очевидно должны учитывать риски, связанные с кассовыми потоками, с плавающей ставкой, с иностранной валютой, с краткосрочностью займов при принятии решений о привлечении займов, и управлять ими.

Необходимо разработать систему для определения оптимального соотношения между затратами и рисками, связанными с государственными долговыми обязательствами. На постоянной основе проводить стресс-тестирование портфеля долговых обязательств для оценки риска, с целью выявления наиболее подверженных к вероятным экономическим и финансовым изменениям. Исходя из своих ожиданий на основании динамики валютных курсов и процентных ставок, стремиться извлекать прибыль из активного управления долговым портфелем, в соответствии с заложенными текущими рыночными ценами, и нести ответственность за свои действия.

Список использованных источников

1. О.П. Косихина, О.П. Сапегина «Государственный долг: сущность, причины возникновения и методы управления»-М.:Издательство МГТУ им. Баумана,2014-84с.
2. Ю.Я. Вавилов Государственный долг: учебное пособие 2-е изд. М. : Перспектива,2004. С.124

3. Финансы: учебник для вузов/ под ред. проф. М.В.Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М., 2000. С.125
4. Вавилов А.П. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. 2-е изд. М. ; Городец-издат,2003. С.208.
5. Л.Б. Мохнаткина Государственный и муниципальный долг: учеб. пособие-М.ИНФА-М.2018-С.151
6. Златкис Б.И. Проблемы создания системы управления государственным долгом в РФ // Финансы.-2001.-№4.-с.3-7.
7. Алехин Б. И. Государственный долг: Учебное пособие. М.: Юнити-Дана,2004.- С.285

O ABORDARE INTERDISCIPLINARĂ PRIVIND DEFINIȚIA ȘI TIPOLOGIA INVESTIȚIILOR

Svetlana MIHAILA

Academia de Studii Economice a Moldovei

Sînziana Ioana PRINDII, Dumitrița NUCĂ

Universitatea Ștefan cel Mare Suceava, România

Abstract

The objective of this paper is to identify the definitions, specific terminology and typologies related to investments, these ideas being focused from an interdisciplinary point of view. In any type of economy, whether we are talking about the agricultural, industrial, postindustrial or the informational one, we cannot expect a development, if it does not have financial support. Investments thus represent that landmark or promoter in terms of contemporary economic development. The term "investment" comes from the Latin origin, which has the meaning of covering or dressing, and it was used in economic speech in the necessity of making a monetary effort in order to achieve its later goals. We can see that the origin of the term "invest" shows us what is the significance of this phenomenon.

Keywords: *investments, typology of investments, definition of investments*

Introducere

Entitatea economică existentă pe piață aflată într-o economie diversificată, în cadrul diferitelor concurențe, trebuie să privească investițiile ca un element al fondului de consum, care trebuie cheltuite într-o manieră care să asigure eficiența maximă, adică existența unui efort minim la un efect cât mai ridicat. Această situație poate fi atinsă prin luarea unei decizii de investiții care să aibă la bază determinări cantitative și calitative riguroase, care duc la o orientare a eforturilor către cele mai bune proiecte de investiții. Acesta este scopul prezentei lucrări, pentru care se pune la dispoziția celor interesați, cum sunt investitorii, studenții sau inginerii care își desfășoară activitatea în cadrul evaluării sau realizării unor proiecte de investiții, un ansamblu de metode, tehnici de identificare a riscurilor investiționale, respectiv indicatori de măsurare a rentabilității investiției. În principal, trebuie să se cunoască semnificația acestui termen care dă amploare întregii activități, precum și metodologiile și tipologiile ce le revin acestor investiții. Este necesar, ca această tematică să fie privită și dincolo de contabilitate, adică din mai multe perspective și mai multe ramuri ale economiei. Din acest punct de vedere, tema aceasta poate fi tratată din perspectivă a auditului, finanțelor, diagnosticului și evaluării și nu în ultimul rând din punct de vedere al strategiei investiționale.

Investițiile redau un rol opus al economisirii, în sensul că acestea joacă un rol expansionist, datorită faptului că prin investire se realizează expansiunea activității agenților economici, lucru care, la rândul său se reflectă în produsul intern brut. Un element principal care determină activitatea investițională este dată de rata dobânzii. Tocmai din acest motiv, putem afirma faptul că în teoriile multor clasici, investițiile și economiile sunt considerate ca fiind două fenomene diferite. Atunci când investițiile sunt tratate ca fenomen opus al economiilor, se explică înțelegerea îngustă a factorilor ce condiționează investițiile. Din acest punct de vedere, putem considera că rata dobânzii reprezintă principalul element de impulsare în cazul realizării unei investiții.

Definirea și clasificarea investițiilor în literatura și legislația contabilă și de audit.

Terminologia de investiții va fi mereu dezbătută în teoria economică, deoarece reprezintă un subiect de mare importanță. O diversitate de opinii au fost dezbătute cu privire la conținutul și sfera acestei noțiuni [7].

Investițiile sunt considerate a fi acele cheltuieli financiare, umane și materiale care se efectuează în diferite sectoare de activitate, de natură economică, administrativă, culturală, socială și militară, în vederea achiziționării sau realizării de mijloace fixe și circulante, precum și re tehnologizarea celor existente, care au ca scop principal obținerea ulterioară a unui flux de lichidități ce duc la creșterea avuției aparținând unor persoane fizice sau juridice [9].

O altă definiție a investițiilor, enunțată de economiștii ruși (Novojilov V., 1969) și americani atrage atenția că nu este de ajuns să considerăm investițiile doar ca o cheltuială comună, de aceea este esențial a se avea în vedere mai multe paliere, mai precis:

- Investiția este considerată a fi cheltuiala ce se referă la resursele financiare înaintate și consumate într-un moment din prezent, pentru a obține efecte într-un viitor apropiat;

- Investiția, se mai referă, la o acțiune, la o lucrare ce are finalitatea în utilaje, instalații tehnice, construcții, imobile, astfel multitudinea de mijloace fixe și active circulante cu ajutorul cărora rezultă întreprinderi noi, se re tehnologizează, se reutilizează sau se îmbunătățesc cele existente [6]. Important de precizat este că, investiția ar trebui tratată sub mai multe aspecte, cum ar fi cel financiar și material sau fizic, iar în cazul în care între acestea nu se realizează o anumită corelare, atunci se consideră a fi nerealizabilă investiția. După literatura de specialitate anglo-saxonă, care datează din perioada imediat următoare primului război mondial, aceasta a definit investițiile ținând cont de alte trei criterii cruciale.

După terminologia contabilă, care este de părere că, investițiile sunt asemănătoare cu imobilizările, definite ca bunuri mobile sau imobile, corporale, dar și necorporale, intrate cu titlu oneros sau create specific pentru întreprindere, cu scopul să rămână pe perioada mai multor cicluri de exploatare. Simplificând cele de mai sus, acestea trebuie să se materializeze în însăși întreprinderea respectivă.

Din perspectiva definirii economice, aceasta remarcă investiția ca fiind toate eforturile care presupun un consum de resurse efectuate astăzi cu nădejdea obținerii în perioadele imediat următoare a unor rezultate, ce vor fi redată la un nivel total superior față de cheltuielile inițiale.

Tratând termenul din punct de vedere financiar, scăpăm de anumite restricții ce privesc definirea lui, în sensul că o investiție este un tot unitar rezultat din contopirea unor elemente de natura cheltuielilor ce va avea ca rezultat pe o perioadă îndelungată venituri sau economii, prin intermediul cărora se recuperează eforturile inițiale ce s-au materializat în cheltuieli. Spre deosebire de definirea economică, perspectiva financiară ține cont în mod permanent de asigurarea nevoii fondurilor de exploatare rezultate din diferite tipologii de investiții [9].

Din punct de vedere al eficienței economice al investițiilor, necesitatea fundamentării acesteia presupune analiza problemelor metodologice și teoretice aferente clasificării investițiilor. Astfel, aceste investiții pot fi structurate în funcție de modul în care este tratată o investiție și anume, ca și o cheltuială sau ca o materializare a acestei cheltuieli. Pe lângă aceste două accepțiuni, investițiile pot fi grupate și în funcție de sursa de finanțare a cheltuielilor.

Investițiile se clasifică în opt mari categorii astfel:

1. Din punct de vedere al naturii tehnologice
2. În funcție de caracterul investițiilor

3. După natura lor
4. Din perspectiva sursei de finanțare
5. După riscul asociat proiectului de investiție
6. Depinde modul de organizare a lucrărilor
7. Considerăm că există o categorie mai importantă a investițiilor, care se ramifică la rândul lor în trei mai componente
8. Ținând cont de piața financiară

Definirea și clasificarea investițiilor în domeniul finanțelor și a managementului.

De-a lungul timpului s-au efectuat numeroase cercetări cu privire la amploarea și importanța pe care o dă terminologia investiției, care constituie astfel, elementul esențial în vederea creării unei intenții de transformare și de mobilizare pentru a îndeplini scopul pe care și l-au transpus încă de la început. Din punct de vedere al acestui concept, investiția este considerată, mai degrabă, un element care determină apariția unei acțiuni al societății, un impuls pentru cei din cadrul grupului său, de a da, atât activității din cadrul sectorului economic, cât și vieții, un sens crescător, de diversificare în mod continuu. Termenul de investiții, poate fi privită într-un mod diferit, în funcție de politica economică a fiecărei țări [11]. În economia centralizată, sumele de bani ce au fost întrebuințate pentru investiții prezentau doar acelea care făceau referire la înființarea și extinderea bazei materiale de producție, precum și cele ale activităților cu caracter socio-cultural. În economia de piață, putem spune că noțiunea de investiție este privită într-un alt mod, care este mai mult legată de elemente definitorii ale acesteia, cum sunt circulația capitalului de piață, nivelul de concurență sau profitul scontat.

Trebuie să avem ca obiectiv faptul că investițiile nu pot caracteriza numai acele cheltuieli care s-au realizat pentru producția de elemente ce permit buna desfășurare a activității, care au un rol important în viața socială a oamenilor, mai ales, dacă se pune în discuție modul în care sunt pregătiți în procesul de instruire profesională și culturală, în dezvoltarea bazelor de cercetare științifică, în menținerea stării de sănătate și a capacității de muncă, precum și în perfecționarea forței de muncă. În ceea ce privește teoria economică și financiară, aceasta oferă o bază mai largă de interpretare a noțiunii de investiție.

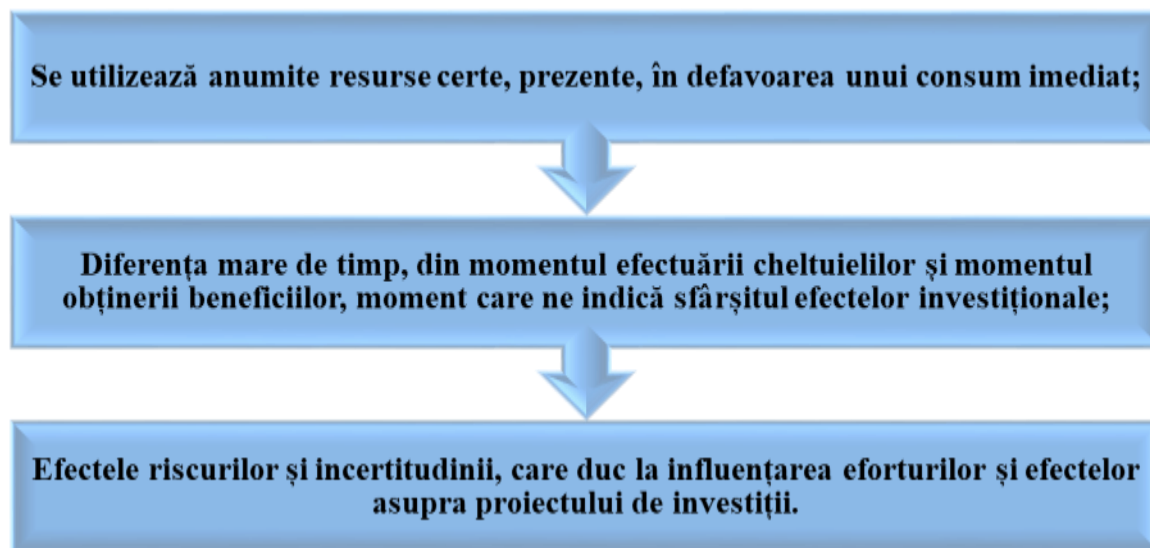
Din punctul de vedere a lui Peumans (1965) [8], a investi reprezintă dobândirea de bunuri concrete, plata unui cost actual pentru a obține încasări viitoare, renunțarea la o satisfacție certă imediată pentru o serie de speranțe repartizate în timp. J. M. Keynes (1995) [10], afirmă faptul că investiția apare ca un adaos la valoarea curentă a echipamentelor de producție, adaos ce poate fi dobândit din activitatea de producție a perioadei de referință. Pentru F. Aftalion (1991) [1], investiția se caracterizează prin capacitatea de a renunța la anumite sume bănești lichide în schimbul speranței de a realiza venituri viitoare, repartizate în timp. Din perspectiva lui R. Helene și a lui O. Poupart –Lafarge (1998) [2], noțiunea de investiție este tratată ca fiind elementul care afectează resursele necesare pentru a realiza obiectivele industriale sau financiare cu speranța de a obține beneficii viitoare pentru o perioadă mai lungă de timp, respectiv ani.

După cum se poate constata, investițiile beneficiază de definiții complete și complexe, atât redată la nivelul literaturii autohtone, cât la nivel internațional, aspect care poate fi remarcat și în definițiile date de Florin Buhociu, respectiv Gheorghe Negoescu (2005). Este o modalitate prin care poate scoate la iveală particularități notabile a ceea ce numim noi investiție.

Trăsăturile investițiilor. Investițiile se referă la o alocare de fonduri bănești într-un proiect, o acțiune sau activitate care are ca scop crearea unui spor de avere, atât la nivelul unei persoane, cât și la

nivelul întregii societăți comerciale. Pe lângă investiții, putem discuta și de o activitate investițională, care se referă la acea acțiune de efectuare a investiției și de desfășurare a activității de către antreprenor în ceea ce privește investiția ca element de obținere a unui venit [4]. Astfel, o teorie economică actuală, prezintă elemente caracteristice activității investiționale, dar și anumite trăsături.

După cum am mai precizat, aceste investiții se caracterizează și prin anumite trăsături, care pot fi clasice sau moderne.



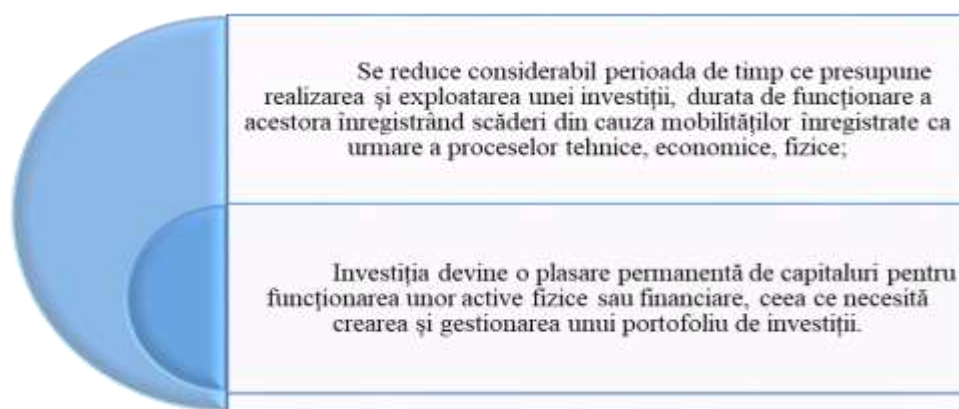
Figură 1. Trăsăturile clasice ale investițiilor

Sursa: elaborat de autori după [5]

Pe baza tuturor relatărilor identificate și analizate, se poate vorbi de existența unor trăsături care să redea cu adevărat latura notabilă a acestor terminologii, care pot fi analizate dintr-un ansamblu de elemente interdependente și care să fluctueze în jurul conceptului, pentru a lărgi orizontul care evidențiază cel mai bine esența. Multitudinea de trăsături evidențiază cel mai bine care este punctul de plecare în cadrul unei analize a acestui concept, dar în același timp ne ghidează către ceea ce semnifică de fapt investiția. Este la fel de important, ca tot ceea ce scoate în evidență natura unei investiții prin caracterul său multiplu, să fie considerat ca element definitoriu, respectiv esențial în determinarea efectivă a acestuia, moment în care se fac toate legăturile existente între aceste domenii de activitate.

Dacă această analiză a trăsăturilor este realizată astfel încât ea să ne redea un rezultat, atunci putem considera că trăsăturile sunt înseși definițiile care caracterizează investiția, fragmente ce descriu cel mai bine conținutul și amploarea cu care a fost luată acest amalgam de termeni, care ne ajută să ne învârtim pe mreaja terminologiilor specifice domeniilor prezentate anterior. Dacă ne raportăm doar la una din trăsăturile pe care ni le oferă investiția, atunci nu ar fi de ajuns ca aceasta să ne ofere toată informația de care avem nevoie pentru a realiza o cercetare sau un studiu mai amănunțit. Ca orice element, și investiția, deține la rândul său mai multe structuri care să o caracterizeze pe deplin, oferind posibilitatea de a-i lărgi orizontul de cunoaștere.

Dacă nu am avea posibilitatea de a caracteriza această noțiune pe baza tuturor trăsăturilor pe care le deține, în funcție de natura sa, ar reprezenta și o greutate pentru a o putea îndrepta spre un domeniu favorabil.



Figură 1. Trăsăturile moderne ale investițiilor

Sursa: elaborat de autori după [5]

Putem afirma faptul că, pe de o parte, investițiile pot determina alte întreprinderi să realizeze mai multe bunuri, adică să își mărească producția, iar pe de altă parte determină creșterea productivității în cadrul unei entități, precum și capacitatea de producție. Efectele rezultate în urma realizării investițiilor se extinde în cadrul unor legături existente la nivelul sistemului economic între diferitele elemente, lucru, ce poate duce în final, la solicitări pentru cantități suplimentare în ceea ce privesc factorii de producție primari, generând noi investiții, dar într-o nouă structură. Per total, investiția inițială are o influență multiplicatoare către activitatea economică, care duce la relansarea ei, prin faptul că provoacă noi mișcări favorabile [12].

Bibliografie:

1. BARNABAS A., National income, investment and accelerator theory, Accessed March 13, 2019, https://www.academia.edu/9835719/NATIONAL_INCOME_INVESTMENT_AND_ACCELERATOR_THEORY
2. CELAC S., Concepții de Bază Privind Investițiile Accessed March 10, 2019 <https://conspecte.com/Bazele-activitatii-investitionale/conceptii-de-baza-privind-investitiile.html>.
3. PÎRVU D. et al., Eficiența Economică a Investițiilor. Didactică și pedagogică. 1995, n.d.
4. Investiția ca și un sport al minții : Site BRD Asset Management, Accessed March 6, 2019. <https://www.brdam.ro/blog/blog/2018/08/29/investiia-ca-i-un-sport-al-minii>.
5. Investițiile în economia de piață : Microeconomie Si Macroeconomie. Accessed March 13, 2019. <http://www.stiucum.com/economie/microeconomie-si-macroeconomie/Investitiile-in-economia-de-pi85748.php>.
6. Investiții - Eficiența Economică - Conceptul de Eficiență Economică a Investițiilor Referat,” accessed March 6, 2019, <http://www.referatele.com/referate/economie/online7/Investitii---eficienta-economica---Conceptul-de-eficienta-economica-a-investitiilor-referatele-com.php>.
7. MASSE P., Le Choix Des Investissements, Dunod, Paris (1959).
8. PEUMANS, Théorie et Pratique Du Calcul Des Investissement. Dunod. 1965, n.d.
9. POPA A., NICOLAE A., Piețe de Capital Și Eficiența Investițiilor, Dova, 1996
10. The Keynesian Theory of Investment (With Diagram and Ex.) Economics Discussion, November 30, 2015. <http://www.economicsdiscussion.net/keynesian-economics/keynes-theory/the-keynesian-theory-of-investment-with-diagram-and-example/16056>.
11. SERGHEI C., Concepții de Bază Privind Investițiile, Conspecte COM, accessed March 10, 2019, <https://conspecte.com/Bazele-activitatii-investitionale/conceptii-de-baza-privind-investitiile.html>.
12. STAICU F. et al., Eficiența Economică a Investițiilor”, Didactică și pedagogică (1995).

CONCEPTUL DE DATORIE EXTERNĂ ȘI DIMENSIONAREA ACESTEIA

Diana DEMIDEȚCHI

Academia de Studii Economice din Moldova

Abstract

A general feature of most countries in the transition to the market economy has become the emergence and rapid growth of foreign debt. The social-economic disproportions, the lack of own resources both material and financial, outline the existing difficulties in overcoming the economic underdevelopment. On the other hand, internal disproportions generate not only a permanent need in external resources, but also to an imposing extent, influence the efficiency of their use in the national economy. As research methods, economic-financial analysis, statistical procedures, graphical method, comparative analysis, synthesis method, etc. were used. As a result, the concept of external debt was elucidated under its various aspects and indicators for measuring the degree of indebtedness, an analysis was made of the internal and external factors that conditioned the emergence and extension of the external debt crisis in the countries with the transition economy.

Keywords: *external debt, capital flow, financial assistance, export credits.*

Datoria externă este unul dintre conceptele cele mai controversate la momentul actual pe plan mondial și implică o serie de întrebări de interpretare importante. Definirea noțiunii de datorie externă s-a cristalizat relativ recent prin eforturile depuse în primul rând de organizațiile financiare internaționale cum sunt: FMI, Banca Mondială, OECD, Banca Internațională pentru Reglementari și de către numeroși specialiști în domeniu, ca răspuns la evoluțiile recente din cadrul sistemului financiar-monetar.

Datoria externă, în concepția Băncii Mondiale și a structurilor sale componente, include sumele datorate unor creditori publici și privați, în valută străină, bunuri sau servicii cu o perioadă de rambursare de peste un an, sumele datorate de persoanele private, dar garantate de o autoritate publică; datoria formată ca rezultat al tranzacțiilor cu FMI etc. [1].

Deși aceasta este propusă de Banca Mondială, ea nu poate pretinde a fi unica definiție a datoriei externe și cu atât mai mult nu poate servi pentru toate scopurile. Mai mult decât atât, ea trebuie revizuită în dependență de situație: evoluția pieței financiare, progresul în domeniul statisticii, tipurile de rapoarte statistice, utilizatorii instrumentelor statistice etc.

Pentru a fi mai profund înțelese elementele esențiale ale definiției datoriei externe, se va face o interpretare a noțiunilor de datorie externă brută și datorie externă netă. Datoria externă brută, în sens larg, include sumele de bani în alte valori pe care rezidenții unei țări, persoane fizice și juridice, le datorează străinătății la un moment dat. Datoria externă brută, în sens restrâns, include obligațiunile bănești față de străinătate, cu excepția: creditelor pe termen scurt (deoarece acestea sunt considerate drept operațiuni financiare curente); investițiilor străine directe (nu au termene stabilite de rambursare sau lichidare); ajutoarelor cu caracter nerambursabil (granturile); împrumuturilor termenele de grație ale cărora sunt stabilite de la 10-15 ani sau mai mult; creditelor contractate de persoanele fizice sau juridice negarantate de autoritățile competente [2, pag. 532-533].

Aceasta este una dintre definițiile cu care toate cele 4 organizații financiare au fost de acord, pentru aceasta existând motive serioase:

- datoria brută este agregatul ce ține direct de problemele serviciului datoriei externe, care la rândul său este un element important la momentul actual;
- de fapt acesta este primul pas pe calea definirii celorlalte agregate, ce vin să întregască imaginea despre noțiunea de datorie externă;

– definiția face referințe specifice la maturitatea datoriei, ceea ce înseamnă că cuprinde o paletă mai largă, adică atât datoria pe termen scurt cât și cea pe termen lung.

Următorul agregat ce decurge din datoria externă brută este datoria externă netă care este utilizat pentru evaluarea poziției externe a țării. Datoria externă netă este diferența dintre activele publice și private ale rezidenților unei țări în străinătate (investiții directe, titluri de valoare, împrumuturi acordate etc.) și activele deținute de rezidenții străini în țara considerată (împrumuturi contractate de la guverne, credite primite de la bănci private, organisme financiare și alți creditori, investiții de capital, titluri). Adesea în datoria externă netă se includ numai creanțele lichide. Indicatorul datoriei externe se utilizează în mod preponderent în cazul țărilor ce apar în dublă ipostază: de creditor și de debitor [2, pag. 534].

Asistența financiară externă este un transfer de resurse atât pe bază concesională, cât și neconcesională din partea unor organisme oficiale (bilaterale sau multilaterale) în scopul de a sprijini procesul de tranziție în zonă, construind economii de piață și dezvoltând democrații pluraliste. Cu alte cuvinte, asistența externă reprezintă un transfer de resurse dinspre țara donatoare înspre țara gazdă, transfer ce nu este generat de forțele pieței și nici furnizat în termeni de piață, fiind rezultat doar din acțiuni ale guvernelor țărilor donatoare sau ale organizațiilor internaționale autorizate de guverne, cu scopul declarat de a sprijini dezvoltarea socio-economică și democratizarea, iar uneori depășirea mai ușoară a situațiilor de criză din țările beneficiare. O țară apelează la împrumuturi externe atunci când economiile interne sunt insuficiente pentru finanțarea consumului și investițiilor naționale.

Asistența externă include fonduri de stabilizare, sprijin pentru balanța de plăți, pentru gestionarea datoriei externe, asigurarea accesului pe piețe, surse de finanțare private pe baze necomerciale, asistență tehnică și ajutor umanitar. Direcțiile mari în care este orientată asistența oficială externă acordată țărilor în curs de dezvoltare: refacerea procesului de creștere economică; eliminarea sărăciei, reducerea riscului de violență și descurajarea migrației masive; protejarea mediului; susținerea politicii de liberalizare; construirea unei structuri adecvate.

Formele în care asistența este orientată spre direcțiile generice de mai sus pot fi grupate în trei categorii [3]:

Asistență financiară de venituri: sprijin pentru balanța de plăți; finanțare externă directă (reducerea datoriei, linii de credit OCDE, linii pentru credite de export, operații triunghiulare); asistență care generează indirect venituri: toate aranjamentele care elimină restricțiile comerciale.

Asistență pentru probleme structurale: găsirea de soluții pentru problemele existente la nivel național, regional și subregional în domeniul educației, al mediului și al infrastructurii.

Asistență pentru construirea cadrului instituțional: construirea de instituții politice; dezvoltarea de instituții și sisteme economice, inclusiv prin promovarea piețelor de capital și investirea economiilor interne; construirea de instituții sociale.

În acest context constatăm că *finanțarea oficială pentru dezvoltare* este compusă din asistența oficială pentru dezvoltare și alte tipuri de FOD, deosebirea dintre ele constă în condițiile și termenii de acordare. Dacă termenii și condițiile creditului (scadența, perioada de grație, rata dobânzii) corespunde normelor creditării preferențiale: 25-30 de ani, perioada de grație de circa 10 ani, rata dobânzii de circa 5 ani, atunci el face parte din AOD, dacă nu se atribuie la alte tipuri de FOD. La AOD se atribuie și toate subvenționările nerambursabile cu excepția celor destinate pentru asistența militară și credite oficiale pentru export [4].

La începutul anilor '90 FOD pe baze bilaterale îi revenea 1/2 din volumul capitalului împrumutat și subvenționărilor acordate țărilor subdezvoltate, dintre acestea AOD deține 4/5. Mijloacele alocate pentru astfel de activități sunt alocate din bugetele țărilor creditoare și sunt strict controlate. Creditele, de obicei, au caracter direcționat, aceasta presupunând o reglementare strictă a valorificării lor. FOD și mai ales AOD este un mecanism special financiar-creditar aplicat în prezent numai țărilor subdezvoltate, obiectul de bază al căruia este soluționarea unor probleme socio-economice globale și în special lichidarea subdezvoltării. Distribuția AOD este determinată de obiectivele strategice ale creditării. De regulă, o mare parte din creditele preferențiale și subvenționări sunt direcționate pentru construcția obiectivelor infrastructurii, însă, totuși, accentul în creditarea internațională în ultimul timp se axează tot mai mult pe rezolvarea problemelor sociale[5].

Un rol important revine ajutorului alimentar, direcționat către țările cu o situație social-politică și economică precară. Primul program de ajutor alimentar a demarat în 1954 la inițiativa SUA și era aproape în întregime recepționat de țările din Asia de Sud. Aceste ajutoare se creau pe baza surplusului de produse alimentare și la început erau oferite în exclusivitate de către SUA, apoi odată cu dezvoltarea sectorului agrar și în alte țări. Însă, pe avanscenă apar noi state așa ca Japonia și Germania ce au ocupat pozițiile pierdute de către SUA și Marea Britanie. Creditele preferențiale și subvenționările sunt acordate de către țările donatoare din contul mijloacelor bugetare și constituie 1-3% din cheltuielile bugetare. Însă, luând în considerație faptul că sistemele bugetare ale țărilor creditoare diferă considerabil este foarte greu de comparat eforturile țărilor donatoare în acordarea asistenței. Iată de ce a fost introdus indicele AOD/PIB, care conform calculelor prezentate de OECD se prevede că țările donatoare trebuie să aloce pentru asistența 0,7% din PIB. Situația reală însă se prezintă astfel, chiar și creditorii de bază (Germania, SUA, Japonia) repartizează nu mai mult de 0,25-0,35% și doar Franța care menține relații financiar-credite și valutare speciale în zona francului alocă 0,7% din PIB. Cele mai mari eforturi în acordarea asistenței financiare economiilor în curs de dezvoltare sunt generate în special de considerente umanitare, filantropice, aparțin Suediei, Norvegiei, Danemarcei, Olandei, care repartizează un procent din PIB. O legătură a devenit și faptul că volumul resurselor alocate pentru AOD crește corespunzător cu creșterea PIB. Ceea ce a dus la faptul că cota parte a AOD în PIB ale țărilor OEDC se află la un nivel stabil și constituie aproximativ 0.35%, indice ce de regulă nu depinde de conjunctura economică a țării donatoare. Mult mai importantă este politica financiar-creditară, inclusiv economică, externă față de lumea a treia în general sau țări aparte în particular. Inițial, AOD se acorda în particular țărilor Orientului Depărtat, Asiei de Sud și Sud-Est. Efectul economic pentru multe dintre aceste țări a fost infim, însă pentru Coreia de Sud și Taiwan sumele considerabile de credite preferențiale și subvenționări au dus la progrese extraordinare în domeniul socialului și economicului [6].

În baza literaturii cercetate, concluzionăm că în ceea ce privește AOD, țările debitoare se pot clasifica în trei grupe mari:

- prima și cea mai numeroasă categorie este compusă din circa 60 de state, cărora le revine aproximativ 2/3 din resursele externe primite sub formă de credite preferențiale și subvenționări. De regulă, toate aceste state sunt înregistrate și clasificate de către FMI ca țări cu venituri reduse, eligibile pentru asistență din partea AID;
- a doua categorie este formată din 30 de state cu venituri medii, care atrag nu mai puțin de 2/3 din resursele sale în condiții de piață;

– în a treia categorie sunt incluse statele ce apelează frecvent la serviciile pieței internaționale de capital, însă în anumite situații de criză pot primi și credite la termen în condiții preferențiale. Componenta acestei grupe este instabilă, deoarece treptat unele state pot trece la a doua categorie.

Deoarece criteriul de bază la distribuția AOD este nivelul de dezvoltare economică a țării recipiente, cele mai mari sume pe cap de locuitor le primesc țările Africii Sub-Sahariene. Lor le revine circa 1/10 din populația țărilor subdezvoltate și 1/3 din volumul total al AOD. AOD în baze bilaterale reprezintă un mecanism financiar-creditar specific de distribuție a resurselor la scară mondială, stabilit în perioada postbelică și care definește relațiile între centrul și periferia economiei mondiale. Acest tip de finanțare nu este influențat de situația de pe piețele internaționale de capital, deoarece mijloacele vin din bugetele țărilor donatoare [7].

La acordarea lor Guvernele și Parlamentele acestor țări nu se conduc de principii comerciale, ci de principii social-economice, politice și militar strategice. Fiecare țară donatoare urmărindu-și realizarea scopurilor sale primordiale, însă în limitele strategiilor elaborate de către OEDC. Cu toate că există un set întreg de reglementări, uneori principiile distribuirii și modul presupus al valorificării AOD fac subiectul unor dispute de proporții dintre țările donatoare și țările recipiente. AOD exercită o influență pozitivă, deși problema este discutabilă, asupra proceselor social-economice din țările recipiente, contribuind la ameliorarea situației economice și lichidarea situațiilor de criză [7].

Asistența pentru dezvoltare a suferit în ultimii ani schimbări semnificative sub incidența mai multor factori:

1) Nivelul asistenței a fost în scădere din mai multe motive: sfârșitul Războiului Rece a diminuat importanța strategică și comercială a asistenței, opinia publică din țările donatoare a devenit sceptică în ce privește eficiența asistenței, iar guvernele țărilor donatoare au devenit mai mult preocupate de problemele lor interne;

2) Deși volumul asistenței a scăzut, numărul agențiilor pentru asistență este în creștere, ca rezultat al creșterii necesităților și noilor probleme apărute în fața țărilor în curs de dezvoltare. Pentru aceste țări respectivele agenții au devenit o oportunitate, fiindcă permit proliferarea de noi proiecte;

3) Sfârșitul Războiului Rece a diminuat, dar nu a eliminat importanța intereselor strategice și comerciale, care, în ultimă instanță, determină decizia de alocare a resurselor. Iar efectul paralel al acestei acțiuni este faptul că țările recipiente sunt puțin motivate să implementeze seturi de reforme eficiente. Însă, de fapt, rolul asistenței rezidă în asigurarea unui mediu favorabil implementării reformelor și protejării acestor țări contra șocurilor negative. De aceea, fluxurile de asistență pentru dezvoltare trebuie să fie redirecționate către acele țări și în vederea realizării acelor scopuri unde impactul asupra sărăciei și bunăstării ar fi maxim, iar administrarea acestor resurse ar fi rezonabilă și corectă;

4) Multe dintre țările sărace ale lumii au devenit total dependente de asistență, iar organizațiile internaționale, recunoscând faptul că ele nu ar putea exista în afara acestui fenomen, sunt puse în imposibilitate morală de a sista accesul acestor țări la asistență atât timp, cât nu au întreprins toate măsurile posibile de a le redresa economic;

5) Deși fluxurile de asistență sunt în scădere, problemele și necesitățile umanitare sunt în creștere și devin din ce în ce mai complexe. Țările în curs de dezvoltare foarte vulnerabile la catastrofe naturale.

Una dintre metodele cele mai eficace de promovare a exporturilor este contractarea de *credite pentru export*. Creditele pentru export acordate importatorului de către exportator sunt evidențiate într-

o categorie aparte de credite, care nu fac parte nici din creditarea oficială, nici din creditarea privată. Acest tip de credite sunt “combinat” și sunt compuse atât din resurse guvernamentale cât și private. Deci, finanțarea exporturilor se poate face din resursele proprii ale producătorului, creditele obținute de la subfurnizori, creditele obținute de la casele comerciale intermediare, avansurile consimțite de cumpărătorii străini, credite obținute de la bănci sau alte instituții financiare, credite primite de la guvern. Dar indiferent de sursa de creditare amploarea cu care pot fi atrase creditele depinde de următorii factori: poziția dominantă sau de dependență a exportatorului sau importatorului pe piața externă; conjunctura pieței externe de mărfuri; conjunctura pieței valutare; amploarea relațiilor de afaceri ale celui ce solicită creditul; gradul de bonitate al debitorului; situația patrimonială a debitorului; reputația pe plan intern și extern a debitorului etc.

De regulă, creditele pentru export țin de livrarea utilajului și echipamentului și sunt pe termen mediu, în principiu nu sunt acordate direct de exportator, dar de bănci sau de fonduri guvernamentale, sau și de unele și de altele. Participarea băncilor la creditarea exportului se face în condițiile pieței internaționale de capital, pe când participarea statului permite creditarea în condiții mai avantajoase, aceste credite servind drept instrumente pentru ocuparea de noi piețe de desfacere.

Pentru a evita un război creditar, țările creditoare de bază au încheiat un acord privitor la limitele creditării preferențiale. Rolul stabilizator al acestei înțelegeri este incontestabil. Astfel pe piețele internaționale de capital au apărut noi raporturi, s-au evidențiat noi tendințe conform cărora la fiecare șase luni este stabilită limita de jos a ratei dobânzii, durata maximă a scadenței creditului și durata maximă a perioadei de grație. Cu excepția unor derogări, condițiile cele mai preferențiale sunt stabilite pentru țările cu venituri reduse, iar cele mai dure pentru țările cu venituri medii și ridicate.

Fluxurile de capital privat au suferit o scădere importantă în comparație cu anii precedenți, acest fapt se datorează scăderii fluxurilor financiare pe termen lung, crizelor financiare internaționale, creșterii gradului de risc în sistemul internațional, ratingului scăzut al țărilor în curs de dezvoltare, accesului limitat al acestora la piața intențională de capital.

În ce privește țările dezvoltate *creditarea bancară internațională* decurge în ritmuri normale, fără impedimente, datorită gradului înalt de solvabilitate al acestor țări, siguranței politice și economice. Ceea ce nu este valabil pentru țările în curs de dezvoltare care în majoritatea lor sunt insolvabile, fapt ce duce la distanțarea relațiilor financiar-creditare dintre aceste țări și instituțiile bancare.

Plasamentul pe piața internațională permite distribuirea titlurilor în mai multe țări cu implicarea băncilor internaționale sau a unor consorții bancare, dar și prin bursele de valori internaționale. Necesitatea accelerării tranzacțiilor a contribuit la diversificarea instrumentelor și titlurilor, un rol central revenind euroobligațiunilor. Acestea reprezintă obligațiuni cu o circulație specifică internațională, fiind exprimate în altă monedă decât cea a țării emitentului, titlurile fiind emise de bănci sau syndicate bancare înființate special. Sindicatul bancar depinde de o bancă coordonatoare, grupul de bănci pentru subscriere și grupul de bănci pentru vânzare. Avantajul acestor titluri constă în evitarea restricțiilor impuse de anumite țări asupra plasării titlurilor sau asupra împrumuturilor contractate în moneda locală de către străini. În cazul euroobligațiunilor riscul cel mai important atât pentru emitent, cât și pentru investitor este acela al variației ratei dobânzii până la scadență, pentru evitarea riscului fiind utilizate așa-numitele “titluri complexe”: acordul de rată la termen, opțiunea ratei dobânzii, contractul maxim sau minim al ratei dobânzii, swap-ul ratei dobânzii etc. Toate titlurile complexe care prevăd protecția importului

variației dobânzii nu afectează substanța creditului, putând fi denunțate sau negociate în condiții contractuale.

Principalii împrumutători pe aceste piețe au fost Coreea de Sud, Mexic, Brazilia, Ungaria și Argentina. La etapa actuală se fac încercări pentru a plasa emisiuni de hârtii de valoare ale țărilor subdezvoltate pe piețele internaționale în cadrul procesului de reorganizare a datoriilor lor externe, în cadrul căruia datoriile băncilor și creditorilor oficiali sunt perfectate ca hârtii de valoare.

Granturile acordate de organizațiile nonguvernamentale se acordă în baza unor acorduri încheiate între părți și prevăd obligația de a acorda anumite servicii, mărfuri sau mijloace financiare în posesia beneficiarului, fără obligația de restituire. Se consideră grant acel împrumut pentru care grant elementului este de 100%. Acest tip de ajutor nerambursabil mai include: subsidiile, serviciile de consulting ce se prestează în cadrul unui proiect, fluxurile de granturi prevăzute pentru importurile de mărfuri plătibile în valută națională, etc.

Însă, pentru a efectua o analiză ulterioară a situației mondiale în domeniul datoriei, precum și pentru calcularea indicatorilor datoriei externe se face necesară cunoașterea următorilor termeni: stocul datoriei externe totale, fluxurile de datorii externe totale, transferurile de datorii, disbursările etc. Stocurile de datorii externe totale sunt definite ca suma datoriilor publice și private garantate pe termen lung, datoriile private negarantate pe termen lung, creditele FMI și datoria pe termen scurt. În acest context, putem defini *datoria externă pe termen lung ca datoria care are o maturitate de peste un an, este în proprietatea nerezidenților și este plătită în monedă străină, mărfuri sau servicii*. De asemenea, constatăm că datoria pe termen lung are 3 componente:

a) datoria publică este atunci când debitorul public (guvernul, entitățile administrative locale, subdiviziunile politice) are o obligație față de străinătate;

b) datoria publică garantată este atunci când debitorul privat are o obligație față de străinătate garantată de către stat;

c) datoria externă privată negarantată este o obligație față de străinătate a debitorului privat care nu este garantată de către stat.

Fluxurile de datorii externe includ disbursările, plata sumelor de bază, fluxurile nete și transferurile de datorii, plata dobânzilor. Majoritatea modelelor, care încearcă să prognozeze dacă gradul de îndatorare al unei țări este acceptabil, sunt bazate pe ipoteze foarte simpliste ceea ce reduce din capacitatea lor de predictibilitate. Ținând cont de aceasta, instituțiile financiare internaționale au elaborat o serie de indicatori ce permit analiza poziției externe a țărilor în curs de dezvoltare.

Efectiv orice țară, indiferent de gradul său de dezvoltare, se confruntă cu problema datoriei externe, însă majoritatea țărilor în curs de dezvoltare au cunoscut o profundă criză a datoriei externe, ceea ce înseamnă că țara vizată nu este capabilă să-și onoreze obligațiunile sale față de creditorii străini. Rapiditatea creșterii datoriei externe depinde de: cota ce revine creditelor externe în totalul datoriei externe existente și de rata dobânzilor (cu cât ratele dobânzilor vor fi mai mari cu atât va fi mai mare cererea de credite externe).

Raportul datoriei externe la PIB în 1986, în perioada culminației crizei datoriei externe era de 38% din PIB agregat al țărilor în curs de dezvoltare, în 1991 el s-a redus la 21%, comparativ cu 10% în 1970, când acest indice era considerat favorabil. Deși până la acest moment nu există un criteriu universal de apreciere, fiecare țară are nivelul său critic. Orarul deservirii datoriei externe poate fi uniform pentru o perioadă îndelungată sau centrat pentru o perioadă scurtă de timp. Iată de ce situația în țări cu indici

similari ai datoriei externe raportată la PIB poate să difere esențial la un moment dat. De aceea, se calculează și un alt indicator cum este plățile de deservire a datoriei la PIB. Se consideră că dacă țara este nevoită să direcționeze mai mult de 5% din PIB, atunci ea se află în pragul datoriei externe [DĂIANU D. Funcționarea economiei și echilibrul extern. București: Editura Academiei Romane. 1992, 162 pag.].

Pe de altă parte, trebuie să ținem cont și de posibilitățile de export ale țării debitoare, mai ales că plățile de deservire se efectuează în valută convertibilă. Se calculează doi indicatori de bază: datoria externă la export; plățile de deservire la export. Ultimul se mai numește și norma deservirii datoriei (NDD), considerat cel mai important în analiza solvabilității. Se consideră că dacă NDD a depășit 20% atunci apare pericolul nerespectării orarului de deservire a datoriei. Însă unele țări au fost capabile să suporte NDD de 35%, iar altele depășeau graficul la 15%. Țările cu un nivel în creștere al exportului pot menține un nivel relativ înalt al datoriei externe. Pe când țările cu un nivel înalt al datoriei externe și exporturi constante sau în scădere sunt ușor afectate de șocurile macroeconomice: reducerea investițiilor directe, reducerea cheltuielilor bugetare, creșterea veniturilor bugetare (taxe, impozite etc.), creșterea nivelului dobânzilor la noile credite acordate, creșterea “spread”-urilor la credite. Deci, principalul indiciu al apariției crizei solvabilității este neonorarea plăților de rambursare. Crizele solvabilității pot fi de două tipuri: structurale și conjuncturale.

Pentru țările în curs de dezvoltare este caracteristică forma structurală. Apariția acestora este condiționată atât de factori interni cât și externi. La factorii interni putem atribui: deficitul bugetar (care odată apărut este foarte greu de controlat și de lichidat, în special din considerente politice), inflația, cursurile valutare supraevaluate, ineficiența întreprinderilor de stat, ineficiența investițiilor făcute în contul creditelor străine. Printre factorii externi pot fi menționați: scăderea cererii pe piețele externe la produsele indigene, scăderea volumului comerțului internațional, modificarea condițiilor creditării internaționale. De fapt, criza solvabilității se caracterizează prin lipsa acută de valută, ceea ce duce la scăderea importurilor de produse de larg consum, materii prime, utilaj, echipament; diminuarea volumului producției; deteriorarea standardelor de viață; reducerea volumului investițiilor capitale.

Crizele solvabilității au apărut pentru prima dată în anii '60, însă până în 1982 nu au avut caracter de masă și nu au afectat funcționarea sistemului monetar internațional și a piețelor de capital. O situație principial nouă a apărut în 1982 când Mexicul, urmat și de alte țări în curs de dezvoltare, au declarat despre imposibilitatea onorării orarului de deservire a datoriilor și s-au adresat creditorilor cu propunerea de restructurare și reeșalonare multilaterală a datoriilor. Astfel criza solvabilității a luat proporții globale, iar țările implicate diferă între ele după nivelul de dezvoltare economică.

În final putem concluziona asupra faptului că această criza are caracter structural, iar revederea orarului deservirii datoriei externe nu rezolvă problema. De altfel soluția nu va veni de pe plan mondial, ci din interiorul țării cointerestate. Guvernele țărilor în curs de dezvoltare vor trebui să adopte, cel puțin la etapa inițială, următoarele măsuri: stabilizarea macroeconomică, stoparea inflației, echilibrarea balanței de plăți etc. Ulterior, însă, vor fi necesare măsuri mai drastice: ajustarea structurală a economiei, reforme instituționale, creșterea eficienței, elaborarea unei politici de asistență financiară externă, etc. Managementul eficient al datoriei externe include trei procese specifice: alegerea variantei optime de finanțare, determinarea nivelului optim al atragerii asistenței financiare și controlul permanent și riguros al nivelului datoriei externe.

Bibliografie:

1. World Debt Tables. External Finance for Developing Countries. Analysis and Summary Tables, 2010, World Bank, Washington, 2010. Disponibil: www.worldbank.org.
2. VĂCĂREL I.U., ANGHELACHE G., BISTRICEANU GH. D., MOȘTEANU T., BERCEA F., BODNAR M., GEORGESCU F. Finanțe publice. Ed. II, București: Editura Didactică și Pedagogică, 1999.
3. KIRIȚESCU C. Relații valutare financiare internaționale. București: Editura Științifică și Enciclopedică, 1978.
4. SACHS J., LARRAIN F. Macroeconomics în the Global Economy, Harvester Wheatsheaf. 2003, 298 pag.
5. FAUGERE J.-P., VOISIN C. Le système financier et monétaire international (crises et mutations). Paris: Nathan, 1994.
6. SCHOENMAKER D. The Internationalisation of Capital Markets and the Regulatory Response. London: Graham & Trotman. 2009, 354 pag.
7. OECD DAC, World Bank Reporting System, and World Bank staff estimates. Disponibil: www.worldbank.org.

INTERCONEXIUNEA ÎNTRE POVARA FISCALĂ, EVAZIUNEA FISCALĂ ȘI OPTIMIZAREA FISCALĂ

Mariana GROSU

Academia de Studii Economice din Moldova

Abstract

Financial analysis indisputably implies fiscal analysis, without which we cannot plan the activity of the economic entity. This is necessary to build an optimal tax management system and to make effective decisions in favour of optimising the entity's activity, and also to minimize tax payments. In this article, the aim was that, in line with the related ones, and also on the basis of the analysis of the definitions of the notions as "tax burden", "fiscal evasion" and "fiscal optimization" to be clearly defined the limits and the differences between these concepts and to explain their relationship. The study used an extended methodological tool that included observation methods, graphical and tabular, economic and statistical methods, synthesis, induction, deduction, comparative analysis, and predictive analysis, etc. As a result, dependence on the determination of fiscal pressure was demonstrated as a basis of actions for fiscal optimization in the process of conducting tax planning, and the fiscal evasion remains among the most important issues in the policy followed by State.

Keywords: taxes, taxation, tax burden, tax evasion, fiscal optimization.

Actualmente evaziunea fiscală este considerată drept fenomenul socio-economic manifestat atât de către stat, cât și de contribuabil. În primul caz, ne referim la dorința contribuabilului de a evita impozitul, iar în al doilea caz, punem accent pe tendința statului de a preveni o reducere a plăților fiscale către sistemul bugetar. Astfel, subiecții acestui fenomen au obiective opuse: pe de o parte, contribuabilii în activitatea de planificare fiscală își lasă anumite rezerve referitor potențialele încercări de evaziune fiscală, iar statul, pe de altă parte, depune eforturi considerabile pentru prevenirea încălcărilor legislative și pentru a controla integritatea plății impozitelor și taxelor.

Este cunoscut faptul că impozitele își exercită rolul de barometru în favoarea menținerii existenței unei societăți civilizate. În pofida acestui fapt, majoritatea contribuabililor tind să considere impozitele drept „pierderi” din propriul venit, deci, acesta are obligația de a plăti impozitele și taxele stabilite, care poate fi estimate prin definiția economică de presiune fiscală. Aceasta afectează în mod direct rezultatul financiar final al contribuabilului și adoptarea deciziilor administrative.

Din punct de vedere istoric și filosofic, evaziunea fiscală este un fenomen constant, așa cum atestă bine atât trecutul cât și prezentul. Multe evenimente istorice majore au fost legate direct sau indirect de reticența oamenilor de a plăti impozite și taxe. Astfel, primele studii fundamentale privind optimizarea fiscală au fost realizate în anii 70-80 ai secolului trecut concomitent în SUA, Marea Britanie și Franța. Un interes deosebit în acest sens a cunoscut lucrarea „Tax evasion and optimal commodity taxation” a cercetătorilor Helmuth Cremer și Firouz Gahvari. Acest studiu a susținut ideea că optimizarea fiscală este, în primul rând, un fenomen economic, care ar trebui examinat în cadrul managementului financiar. Prezenta lucrare încorporează evaziunea în problema fiscală optimă a lui Ramsey. Aceasta oferă rezultatul tradițional al opacității impozitării uniforme atunci când venitul este exogen, iar echivalența salariilor și impozitele uniforme pe mărfuri nu mai sunt valabile [1, pag. 261-275].

De remarcat, în acest context că problema evaziunii fiscale ca consecință a poverii fiscale nu a fost un fenomen necunoscut, mai ales în anii 90 ai secolului trecut nici pentru țările CSI. Astfel că după destrămarea URSS, economistul lituanian N. Tupanceski, cercetând această problemă, considera că evaziunea fiscală este un o metodă de optimizare fiscală. Autorul, făcând comparație între economia planificată și economia de piață, considera că problema evaziunii în condițiile de constituire a unei

economii bazate pe relații de piață devine relevantă și dificilă pentru orice stat. Acest lucru se datorează faptului că relațiile dintre contribuabil și stat în persoana autorităților fiscale se agravează. Dacă în condițiile sistemului socialist, salariile erau foarte modeste și impozitele erau percepute la locul de muncă, povara fiscală aproape că nici nu se resimțea. Or, în condițiile pieței cu scopul obținerii profitului, această obligație este resimțită în mod diferit de către entitate. El a fost printre primii care a dat definiția, considerată astăzi ca una fundamentală. Evaziunea fiscală a fost tratată în lucrarea sa drept „o utilizare conștientă și intenționată a unei situații, care nu este prevăzută de decretele legislative cu scopul de a evita sau reduce impozitarea” [2].

Generalizând, în baza cercetărilor bibliografice, putem defini *evaziunea fiscală drept forma de reducere a impozitelor și a taxelor, în care contribuabilul evită în mod deliberat sau inadvertent să plătească o sumă clar definită legal sau să reducă dimensiunea obligației pecuniare*.

De regulă, majoritatea cercetărilor științifice moderne se reduc la divizarea de bază: presiunea fiscală provoacă evaziune fiscală și, ca subspecie independentă, optimizarea fiscală. Evaziunea fiscală reprezintă o încălcare a legislației în vigoare și, în consecință, este urmărită penal de către autorități. Optimizarea fiscală presupune utilizarea metodelor legale de minimizarea poverii fiscale. În legislația americană chiar este de aproape un secol formulat și principiul de bază al optimizării fiscale, pe care o tratează ca o acțiune legală și descrie dreptul contribuabilului de a se eschiva de la plata impozitelor, folosind toate mijloacele permise de lege și nu poate fi contestat de nimeni [3].

În continuarea analizei acestei interpretări, cercetătorii ruși consideră că între aceste două zone se află așa-numita zonă „gri”, în care adesea se manifestă puterea unor companii mari – relații informale cu autoritățile fiscale. Cazul marginal al acestui proces este presiunea și lobbyingul intereselor a marilor afaceri asupra formării politicii fiscale [4. pag. 130-135; 5, pag. 236-243].

De asemenea, cercetătorii din domeniu califică optimizarea fiscală de două tipuri: de retrospectivă și de perspectivă. Prima se realizează îndată după achitarea impozitelor – de exemplu, prin utilizarea posibilităților, care rezultă din rambursarea plăților fiscale. De exemplu, în ceea ce privește TVA-ul, statele deseori au restanțe față de întreprinderi. De regulă, în acest caz, TVA-ul este rambursat contribuabilului – fie direct, fie sub forma unei reduceri a bazei fiscale la impozitarea profitului, sau sub forma unei reduceri a plăților fiscale viitoare pentru alte impozite. În unele cazuri, pierderile din activitatea principală pot fi transferate ca deduceri din veniturile primite în anii precedenți, așa cum se face în: Japonia – 1 an, Germania – 2 ani, SUA și Marea Britanie – 3 ani [6].

Concluzionăm că optimizarea fiscală de perspectivă, care vizează reducerea viitoarelor cheltuieli pentru plata impozitelor, este supusă unei atenții deosebite. Putem distinge un șir de direcții de optimizare fiscală de perspectivă. Instrumentele de optimizare diferă în dependență de tipul impozitului – de exemplu, metodele de optimizare a TVA-ului au o specificare anumită. Studiul optimizării fiscale, ca fenomen științific independent, este asociat cu distingerea de la managementul financiar a unei direcții aparte, la managementul fiscal. La rândul său, aceasta a servit drept bază nu numai pentru gestionarea fluxurilor fiscale ale entității, dar a adus ideea unei eventuale modificări a structurii impozitelor. Astfel, putem generaliza asupra faptului că obiectivul imediat al optimizării fiscale este reducerea nivelului poverii fiscale. Dorința unui astfel de rezultat se bazează pe acțiunile active ale contribuabilului. În ciuda caracterului evident al obiectivului procesului de optimizare fiscală, în comunitatea științifică rămâne deschisă întrebarea dacă reducerea impozitului este unicul rezultat pe care îl urmărește.

Fenomenul de optimizare fiscală are un șir de asemănări cu evaziunea fiscală și o serie de caracteristici, care în același timp le diferențiază semnificativ. În primul rând, merită să atragem atenție la faptul că acestea sunt acțiuni volitive deliberate ale contribuabililor. Optimizarea fiscală, în opinia majorității cercetătorilor, este întotdeauna un comportament deliberat și vizat al unui contribuabil în cadrul legii, care are drept scop reducerea dimensiunii obligațiilor fiscale. La rândul său, o infrațiune fiscală este o faptă vinovată, săvârșită sub formă de intenție sau neglijență a contribuabilului. În primul rând, vinovăția, care este o caracteristică obligatorie a unei infrațiuni, este aplicabilă numai în cadrul unor acțiuni ilegale. Pe de altă parte, o infrațiune fiscală poate fi comisă cu diferite grade de conștientizare a nocivității sociale și a nelegiurii. Putem spune că activitățile de optimizare sunt de asemenea deliberate.

De remarcat că optimizare fiscală se bazează pe determinarea poverii fiscale care afectează organizația. În prezent, în literatura de specialitate economică se pot urmări diverse opinii asupra conceptelor de „presiune fiscală” și „povară fiscală”. În acest context, încercăm să definim presiunea fiscală ca instrumentul de gestionare cu procesele de producere și alte procese economice. Acest punct de vedere este formulat pe baza funcției de reglementare a impozitelor, acceptat de un șir de economiști drept funcție principală. Cu toate acestea, mai este de remarcat și faptul că o astfel de evaluare a conceptului este mai aproape reprezentanților managementului financiar. Deci, definim *povara fiscală ca volumul total de mijloace bănești achitat de o entitate economică în bugete de diferite nivele și fonduri extrabugetare sub formă de impozite la sfârșitul perioadei de raportare*.

În baza celor relatate anterior, considerăm că *presiunea fiscală nu este decât un indicator general, care caracterizează rolul impozitelor în viața societății*. Aceasta se determină ca coraportul dintre valoarea totală a încasărilor impozitelor și produsul național brut și, ca indicator al presiunii fiscale, trebuie utilizat indicatorul coraportului dintre valoarea impozitelor achitate în țară și PIB-ul. Astfel, povara fiscală reflectă în mod reprezentativ acea parte a produsului produs de societate, care este redistribuit prin mecanisme bugetare și este definit ca coraportul dintre valoarea totală a încasărilor impozitelor din țară și produsul național brut.

În literatura economică de specialitate prevalează conceptul, potrivit căruia presiunea fiscală acționează ca o măsură a restricțiilor economice, formate prin transferul mijloacelor pentru plata impozitelor și taxelor. În acest sens, într-o măsură mai mare se pune accentul pe funcția fiscală a impozitelor, care constă în suplinirea bugetelor țării de diferite nivele. Fiecare dintre opiniile prezentate are propriul său sens economic și se bazează pe distingerea diferitelor indici analitici cantitativi, luate drept punctul de plecare [7, pag. 171-175].

Astfel, diversitatea opiniilor dă naștere la multilateralitatea percepției a acestui fenomen din partea contribuabililor, a autorităților fiscale și a statului. Putem concluziona că presiunea fiscală sau povara fiscală reprezintă volumul total de mijloace bănești transferat bugetelor de diferite nivele și fondurilor extrabugetare ale țării în raport cu profitul organizației. În același timp, aceasta ne permite să urmărim și să interconectăm impactul presiunii fiscale asupra optimizării fiscale în entitatea economică. De asemenea, trebuie de remarcat faptul că o astfel de măsurare cantitativă exactă a poverii fiscale va permite de a determina mai precis riscurile fiscale posibile și gradul de influență asupra rezultatului financiar final. O atare abordare orientată spre practică, după cum afirmă și mulți economiști, asociată cu managementul fiscal al organizației ne permite să construim modele de minimizare și optimizare a cheltuielilor fiscale [8].

Experiența actuală mondială în calcularea și determinarea presiunii fiscale optime din țară indică faptul că valoarea efectivă a scutirilor de impozit ar trebui să fie de 30-40% din venitul total. O lungă perioadă de timp a predominat opinia paradoxală cu privire la absența unei dependențe directe între suplinirea bugetului și cotele de impozitare existente, adică povara fiscală. Această discuție dezvăluie că există mai multe aspecte privind modul în care activitatea economică ar trebui împărțită între economia obișnuită și economia subterană. În principiu, Sistemul de conturi naționale al ONU include atât activități legale, cât și ilegale și s-a sugerat ca activitatea infracțională să fie făcută explicit atunci când sistemul este revizuit. Deși acest capitol se referă în principal la evaziune fiscală, când se încearcă măsurarea evaziunii fiscale, cifrele obținute pot include și unele sau toate componentele economiei subterane.

Problema esențială implicată în măsurarea evaziunii fiscale este că ilegalitatea acesteia oferă un stimulent persoanelor fizice pentru a menține activitatea ascunsă. În plus, prin natura sa, evaziunea fiscală nu apare în nici-o statistică oficială. Aceasta implică faptul că gradul de evaziune fiscală nu poate fi măsurat direct, ci trebuie dedus din variabile economice care pot fi observate. O astfel de dependență inversă a fost considerată ciudată și provoacă neînțelegeri și, prin urmare, a împiedicat să construiască o politică bugetară și fiscală competentă, care ar contribui la suplinirea optimă a bugetului țării.

O primă metodă pentru măsurarea evaziunii fiscale este utilizarea probelor din sondaj. Acest lucru poate fi utilizat direct sau indirect ca o intrare într-o procedură de estimare. Dificultatea evidentă a dovezilor sondajului este că respondenții activi în economia ascunsă au toate stimulentele de a ascunde adevărul. Există două moduri în care problema ascunderii poate fi evitată. În primul rând, se pot utiliza informații colectate în alte scopuri decât măsurarea evaziunii fiscale. Un exemplu în acest sens este utilizarea informațiilor din Studiul privind cheltuielile familiei din Regatul Unit. Acest sondaj implică consumatorii care înregistrează veniturile și cheltuielile într-un jurnal. Participanții nu au niciun motiv să înregistreze în mod fals informațiile. Relația dintre venituri și cheltuieli poate fi derivată de la respondenții ai căror venituri întregi sunt obținuți în locuri de muncă care nu pot scăpa de impozit [9].

Cheltuielile înregistrate pot fi apoi folosite pentru a deduce veniturile celor care au posibilitatea de a se sustrage. Deși aceste înregistrări nu sunt sondaje în sensul normal, studiile privind respectarea contribuabililor efectuate de agențiile de colectare a veniturilor, cum ar fi Serviciul de venituri interne din Statele Unite, pot fi tratate ca dovezi ale sondajului și au unele pretenții de acuratețe.

A doua metodă generală constă în deducerea gradului de evaziune fiscală sau în general a economiei ascunse din observarea unei alte variabile economice. Acest lucru se face prin determinarea activității economice totale și apoi scăderea activității măsurate [9]. Abordarea de intrare directă permite să observăm utilizarea unei intrări pentru producție și din aceasta deducem ce fel de producție trebuie să fie. Un astfel de input care este adesea sedent în acest scop poate fi considerată energia electrică, deoarece aceasta este folosită în mod universal și se păstrează statistici precise privind consumul de energie. Dacă ne referim la abordarea monetară, apoi constatăm că în acest caz se folosește cererea de numerar pentru a deduce dimensiunea economiei ascunse, pe baza faptului că tranzacțiile din economia ascunsă sunt finanțate prin numerar mai degrabă decât prin cecuri sau carduri de credit.

Evaziunea fiscală în masă duce la apariția unui sistem adecvat în care sunt create și implementate noi scheme de evaziune fiscală. Apar forme specifice de organizare a producției, raportarea este denaturată, evaziunea fiscală este asociată cu barter, neplată și corupție iar pentru un contribuabil specific, părăsirea sectorului subteran este asociat cu costuri ridicate. Când evaziunea fiscală nu este contracarată, apare o „capcană instituțională”, căci, dacă impozitele sunt prea mari și sistemul de

constrângere pentru a le plăti este inefficient, evaziunea fiscală este mai benefică pentru majoritatea contribuabililor. Probabilitatea de a detecta fiecare răuplatnic este mică și cu cât scara de evaziune fiscală este mai mare, cu atât este mai mic prejudiciul preconizat din neplată pentru fiecare neplătitor, ceea ce, la rândul său, lărgeste scara de evaziune fiscală.

Cu referire la Republica Moldova, suntem solidari cu cercetătorii din domeniu care consideră că „pentru dezvoltarea economică ulterioară a țării și încurajarea respectării benevole de către contribuabili a legislației fiscale este necesar de a crea un sistem eficient și echitabil de administrare fiscală corelat cu noile relații de piață. De aceea este necesar de întreprins diferite măsuri pentru a îmbunătăți structura organizatorică a administrării fiscale, a perfecționa metodele de prelucrare și verificare a declarațiilor fiscale, de percepere a impozitelor, reducându-se astfel obligațiile neonorate și remediindu-se modul de tratare a contribuabililor” [10, pag. 60-67].

În fine, o analiză complexă efectuată a conceptelor povară fiscală, evaziune fiscală și optimizare fiscală ne permite să vorbim despre un grad semnificativ de cercetare a acestor fenomene atât de către cercetători economiști și practicieni autohtoni, cât și cei străini. În prezent, este evident determinată dependența de calculul presiunii fiscale ca bază de acțiuni pentru optimizarea fiscală în procesul realizării planificării fiscale și după cum vedem, consecințe ale evaziunii fiscale, există multe, iar problemele eliminării lor sunt printre cele mai importante în politica urmată de stat. Sistemul fiscal ar trebui să fie unul care să nu permită evaziunea fiscală și în cele din urmă, este important să se facă o distincție clară între practicile legitime de optimizare fiscală și cazurile ilegale de evaziune fiscală.

Bibliografie:

1. CREMER H., GANVARI F. Tax evasion and optimal commodity taxation. In: Journal of Public Economics, Volume 50, Issue 2, February 1993, pag. 261-275.
2. ТУПАНЧЕСКИ Н. Р. Уклонение от уплаты налогов в сравнительном праве. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, 248 стр.
3. Local governance in developing countries. Edited by Anwar Shah. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006, 492 pag.
4. СОЛОВЬЕВ И.Н. Уклонение от уплаты налогов и оптимизация налогообложения. In: Налоговый вестник, nr. 9/2001. стр. 130-135.
5. ЖЕМЧУЖНИКОВА И.В. Налоговая оптимизация в контексте теории налогообложения. In: Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», Nr. 2/2009, стр. 236-243.
6. ВАН ХОРН Д., ВАХОВИЧ Д. Основы финансового менеджмента. Пер. с англ. Москва: Издательский дом, Вильямс. 2001, 1232 стр.
7. SPICER M. W., BECKER L. A. Fiscal inequity and tax evasion: an experimental approach. In: National Tax Journal, Vol. 33, No. 2 (June, 1980), pag. 171-175.
8. LEFEBVRE M., PESTLEAU P., RIEDL A., VILLEVA M. Tax Evasion, Welfare Fraud, and the Broken Windows Effect: An Experiment in Belgium, France and the Netherlands. LZA Discussion, Paper Nr. 509/2011.
9. Lectures on Public Finance Part. 2, Chap.7, 2014. www.ic.keio.ac.jp/en (vizualizat la 12.09.2019).
10. GOROBIEVSCHI S. Evaziunea fiscală și formele de combatere. In: Administrarea publică, nr. 1, 2005, pag. 60-67.

MANAGEMENTUL FINANTELOR MUNICIPALE PRIN PRISMA CRITERIILOR DE TRANSPARENȚĂ ȘI PERFORMANȚĂ

Galina ULIAN, Elena Irina VLASE

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

In this article, the authors address the issue of municipal finance management by referring to the criteria for assessing the transparency of local public administration. By applying the comparison method, the authors performed a comparative analysis of the transparency of public financial management in the city. Chisinau, Balti and Comrat, based on the portal data <http://localbudgets.viitorul.org/> for the period 2016 - 2018.

Keywords: municipal finance, transparency, financial management

Gestiunea financiară a finanțelor municipale este esențială pentru dezvoltarea sustenabilă a municipalităților. Este cunoscut faptul că municipiile stau la baza procesului de responsabilitate democratică, astfel, că o gestionare financiară slabă are ca rezultat administrarea inefficientă a resurselor și crește riscul corupției.

Obiectivul cheie al acestei cercetări constă în identificarea unor soluții pentru modernizarea managementului financiar municipal, astfel încât să se stabilească o bază financiară solidă pentru furnizarea durabilă a serviciilor în condiții de transparență.

Managementul finanțelor municipale implică gestionarea unei serii de componente interrelaționate: planificare și bugetare, venituri, fluxuri de numerar și gestionarea cheltuielilor, achiziții, gestionarea activelor, raportare și controlling. Fiecare componentă are misiunea de asigurare a evoluției, eficienței, eficacității cheltuielilor efectuate și că municipalitățile sunt responsabile de acest deziderat.

Referindu-ne la gestiunea finanțelor publice locale în Republica Moldova, începând cu anul 2016, bugetul unității administrativ-teritoriale, inclusiv al mun. Chișinău, se elaborează în baza Clasificației bugetare noi și în cadrul unui nou sistem informațional de management financiar, care are ca scop „... integrarea setului de instrumente de gestiune financiară, în scopul îmbunătățirii eficienței și transparenței procesului de management financiar, precum și a controlului cheltuielilor publice. [4, pag. 4]. Cu toate acestea, transparența procesului de management financiar lasă de dorit în ultimii 3 ani. Conform Metodologiei elaborării Clasamentului de transparență pentru localitățile și raioanele din Republica Moldova sunt evaluate administrațiile localităților în baza a 59 de indicatori, care la rândul lor, sunt divizate în 9 zone sau criterii de transparență. „Zonele evaluate cuprind competențele și obligațiile cu care sunt investite în mod legal administrațiile localităților (de exemplu: participarea în procesul decizional), precum și domeniile considerate importante pentru o bună guvernare (de exemplu: etica, conflictul de interese).” [6]

Intervalul de încadrare în clasament este de la 0% (cel mai slab) până la 100% (cel mai bun) și clasificare graduală generală după 6 clase și 16 subcategorii.

Clase	A			B			C			D			E			F
	A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D+	D	D-	E+	E	E-	F
%	80-100	75-79	70-74	65-69	60-64	55-59	50-54	45-49	40-44	35-39	30-34	25-29	20-24	15-19	10-14	0-9

Sursă: [6]

În baza datelor portalului <http://transparency.moldova.ineko.sk> elaborat pentru ultimii 3 ani (2016 – 2018), am realizat o analiză comparativă a transparenței managementului financiar public a administrației or. Chișinău, constatând că se află în declin, poziționându-se în anul 2019 pe poziția a 9-a, comparativ cu anul 2016, când se poziționa pe locul 2 în clasamentul localităților analizate (60 localități). (Tab. 1.)

Tabelul 1. Evoluția or. Chișinău în Clasamentul de transparență în perioada anilor 2016 - 2018

	Zonele (criteriile de transparență)	2016	2017	2018
I	Accesul la informație	72%	66%	86%
II	Participarea în procesul decizional	41%	52%	49%
III	Achizițiile publice	33%	0%	3%
IV	Administrarea proprietății publice	86%	14%	14%
V	Bugetarea	67%	83%	79%
VI	Resursele umane	60%	60%	60%
VII	Etica profesională și conflictul de interese	42%	50%	50%
VIII	Serviciile sociale	75%	38%	38%
IX	Investițiile, întreprinderile municipale și participarea în societățile comerciale	33%	17%	50%
	Transparența totală	53%	47%	51%
	Poziție în clasamentul transparenței	2	4	9

Sursă: elaborat de autori în baza [6]

Cel mai netransparent sector sunt achizițiile publice, care este un factor generator al riscului de corupție. Totodată constatăm o sporire a transparenței în ceea ce privește managementul investițiilor, întreprinderilor municipale și participarea în societățile comerciale. O analiză comparativă a transparenței managementului financiar a or. Chișinău, Bălți și Comrat arată la un decalaj vizibil între acestea. Astfel, or. Bălți se poziționează deja doi ani la rând pe poziția 1 (A+) cu un scor total de 82%, or. Chișinău se încadrează în clasa C+ cu un scor total de 51%. Cea mai netransparentă localitate dintre cele 3 analizate este or. Comrat cu un scor total de 34%, poziționându-se în clasa D.

Tabelul 2. Clasamentul de transparență pentru or. Bălți, Chișinău și Comrat în anul 2018

	Zonele (criteriile de transparență)	Bălți	Chișinău	Comrat
	Clasamentul general al orașului	A+	C+	D
	Transparența totală a localității	82%	51%	34%
	Poziție	1	9	24
<i>Transparența localității în detalii</i>				
I	Accesul la informație	91%	86%	74%
II	Participarea în procesul decizional	79%	49%	45%
III	Achizițiile publice	100%	3%	21%
IV	Administrarea proprietății publice	100%	14%	21%
V	Bugetarea	79%	79%	13%
VI	Resursele umane	100%	60%	10%
VII	Etica profesională și conflictul de interese	50%	50%	0%
VIII	Serviciile sociale	100%	38%	13%
IX	Investițiile, întreprinderile municipale și participarea în societățile comerciale	33%	50%	17%

Sursă: elaborat de autori în baza: [6]

Trebuie de menționat însă faptul că sistemul anterior de finanțare a administrației locale era caracterizat prin practici precum bugetarea de la un an la altul, care nu susținea planificarea strategică și alinierea bugetelor la priorități pe termen mediu. Însă și în prezent se alocă resurse bazate pe angajamente actuale, mai degrabă decât să privească prioritățile și nevoile viitoare ale comunităților. Practicile din Republica Moldova privind gestiunea finanțelor municipale nu au încă o cultură a performanței și a raportării periodice. Rapoartele sunt deseori neregulate sau inexacte sau conțin prea multe date și prea puține informații utile. Adesea municipalitățile nu publică rapoarte anuale și nu prezintă la timp situațiile financiare pentru audit sau chiar deloc. Față de situația în care a fost administrația locală până în anul 2016, s-au făcut progrese importante în implementarea noilor aranjamente de gestionare financiară. Cu toate acestea, progresul este inegal și multe municipalități sunt încă pentru a pune în aplicare atât legislația, cât și principiile unui management financiar transparent, bazat pe indicatori de performanță și anume „pentru a permite managerilor să gestioneze” într-un cadru de raportare regulat și consecvent, astfel încât aceștia să simtă povara responsabilității pentru actul de guvernare publică locală asumat.

În acest scop considerăm că trebuie implementate un șir de măsuri în vederea eficientizării managementului financiar al municipiilor, care să vizeze mecanisme pentru consolidarea răspunderii, precum:

1. *Separarea și clarificarea rolurilor și responsabilităților primarilor, consilierilor și funcționarilor.* Această separare a rolurilor politice și de conducere este critică pentru buna guvernare a finanțelor municipale. Primarului municipiului îi revine răspunderea legală principală pentru managementul financiar și, împreună cu alți manageri, este responsabil pentru implementare și rezultate. Ei au datoria de a acționa cu fidelitate, onestitate și integritate și în interesul municipalității în orice moment. Consilierii, în calitate de reprezentanți aleși ai comunității, dezbate și aprobă politicile și bugetele propuse și, de asemenea, supraveghează performanțele municipalității.
2. O altă măsură necesară implică *orientarea managementului finanțelor municipal spre performanțe*, care se concretizează în stabilirea priorităților și planurilor de furnizare a serviciilor. Scopul acestei măsuri constă în asigurarea alinierii între planuri, bugete, acțiuni de implementare și raportare pentru a asigura o răspundere corectă a managementului pentru îndeplinirea obiectivelor de furnizare a serviciilor publice.
3. Al treilea mecanism implică *consolidarea cerințelor de raportare și informare*. Informațiile furnizate la timp și calitativ cu referire permit managementului să fie proactiv în identificarea și rezolvarea problemelor pe măsură ce apar. De asemenea, consolidează separarea rolurilor și susține o orientare spre performanțe în administrația locală.

Bibliografie

1. Clasamentul de transparență pentru localitățile și raioanele din Republica Moldova. Disponibil online pe: <http://transparency.moldova.ineko.sk/about>
2. Legea finanțelor publice și responsabilității bugetar-fiscale, nr. 181 din 25.07.2014. În: Monitorul Oficial al R.Moldova nr.223-230 art.519 din 08.08.2014
3. Regulamentul privind administrarea Clasificației bugetare aprobat prin Ordinul ministrului finanțelor nr. 40 din 8 aprilie 2016. În: Monitorul Oficial Nr. 106-113 din 2.04.2016, art Nr: 617, în vigoare din 08.04.2016

4. Secrieru, A. Raport evaluarea calității finanțelor publice locale ale celor mai mari localități din Republica Moldova. 2016-2017. IDIS Viitorul. Disponibil online: <http://viitorul.org/files/library/RO%20Evaluarea%20calit%C4%83%C8%9Bii%20finan%C8%9Belor%20publice%20locale.pdf>)
5. Strategia de dezvoltare a managementului finanțelor publice pentru anii 2013-2020. Aprobata prin Hotărârea Guvernului nr.573 din 6 august 2013. În: Monitorul Oficial nr.173-176/669 din 09.08.2013.
6. <http://transparency.moldova.ineko.sk/data#section-2-0>

EFICIENȚA ASIGURĂRILOR CA DOMENIU DE ACTIVITATE: ABORDĂRI TEORETICO-METODOLOGICE

Marin LILIAN

Academia de Studii Economice a Moldovei

Lom IONUȚ

Școala Doctorală de Științe Economice a USM

Abstract

In this scientific work the authors addressed the problem of evaluating the efficiency of insurance as a field of activity. Efficiency is approached by authors in double hypostasis: at the microeconomic and macroeconomic level. Also, the efficiency of insurance is addressed as the efficiency of the insurer and the insured.

Keywords: insurance, efficiency, methodology

Stadiul actual de dezvoltare a gândirii economice se caracterizează printr-o atenție sporită față de problemele eficienței activității asiguratorilor, care de rând cu alte instituții financiare (bănci, burse de valori, fonduri de investiții etc.), alcătuiesc un element organic ale sistemului financiar. Prin structurarea logică, eficiența activității de asigurări este abordată în aspect calitativ, ținând cont și de caracterul complex al acesteia. Totodată, această abordare nu conține o justificare economică profundă pentru evaluarea activității de asigurare, fiind considerată una descriptivă.

Ca și orice alt domeniu de activitate, este necesar ca asigurările să se desfășoare în condiții de eficiență. Eficiența și competitivitatea domeniului asigurărilor se concretizează într-un șir de beneficii, descrise de cercetătorul Gh. Bistriceanu, după cum sunt expuse în Tabelul 1.

Tabelul A.2.1. Beneficii ale funcționării eficiente și ale competitivității domeniului asigurărilor

Beneficii	Descriere
Încredere pentru consumatori si afaceri.	Fără asigurare, oamenii ar fi mai prudenți cu începerea unei noi afaceri, pentru că vor trebui să-și assume integral toate riscurile și daunele provocate de diferite calamități. Oamenii ar mai reticenți și cu cumpărarea unei locuințe proprii în credit, automobile în leasing etc.
Beneficii pentru societate	Societatea în general are de câștigat de pe urma unei piețe competitive a asigurărilor, care se poate folosi de tehnici sofisticate de stabilire a tarifelor la serviciile de asigurări pentru a încuraja practicile mai bune de management de risc. Perspectiva primelor mai reduse poate încuraja persoanele și întreprinderile să-și reducă riscurile acolo unde pot, prin schimbarea comportamentului sau prin luarea de măsuri preventive.
Investitie pe termen lung in economie	Exemple: • persoanele care se lasă de fumat pentru a-și reduce primele de asigurare de viață; • instalarea alarmelor de fum pentru a reduce costurile cu asigurarea locuinței; • companiile implementează sisteme mai eficiente de management de risc pentru a-și reduce primele de răspundere civilă; • promovarea practicilor de conducere preventivă, prin reducerile pentru neproducere de daune aplicate primelor pentru asigurări auto.

Economii stabile si sustenabile si oferirea de pensii	Asiguratorii investesc o parte din primele pe care le încasează, ceea ce îi plasează printre cei mai mari investitori instituționali. Pentru companiile de asigurări de viață în mod particular, produsele pe care le oferă sunt pe termen lung, și în consecință se fac investiții pe termen lung, care se păstrează până la maturitate. Acest flux stabil de capital pe termen lung introdus pe piețele financiare de industria asigurărilor este crucial pentru sistemul financiar ca întreg, deoarece reduce volatilitatea pieței și contribuie astfel considerabil la stabilitatea și funcționarea piețelor. Asiguratorii sunt furnizori semnificativi de produse de economisire și de pensii. Produsele pe care le oferă sunt fundamentale pentru securitatea financiară la vârste înaintate, mai ales având în vedere îmbătrânirea populației. Prin folosirea experienței proprii și a modelelor sofisticate de calcul pentru a percepe o primă corectă, asiguratorii sunt capabili să combine riscuri diferite. Acest lucru reduce probabilitatea ca daunele să fie semnificativ diferite de ipotezele folosite în underwriting și în schimb reduce costurile de oferire a produsului.

Sursă: elaborat de autor în baza sursei: [1, pag. 85-87]:

Conceptul de eficiență în domeniul asigurărilor a ocazionat variate exprimări de opinii. Astfel, unii autori [2; 4, pag. 54] susțin că eficiența economică a asigurărilor depinde exclusiv de eficiența acțiunii, a mijloacelor destinate pentru refacerea bunurilor distruse, fiind dată de raportul dintre efectele (avantajele) economice și costurile pe care le implică refacerea pierderilor materiale.

Eficiența economică a asigurărilor are un conținut complex determinat de pozițiile și interesele pe care le au fiecare din părți: asigurător, asigurat și intermediar. Așadar, reflectarea eficienței economice în domeniul asigurărilor va trebui să ia în considerare raportul efort/efecte sau efecte/efort, în dublă ipostază a manifestării intereselor părților implicate [3, pag. 191]. Efortul pentru obținerea efectului este făcut atât de asigurați, care plătesc prime de asigurare, cât și de asigurător, care organizează, conduce și participă direct la realizarea asigurărilor de bunuri, persoane și răspundere civilă, precum și a asigurărilor și reasigurărilor în valută. În aprecierea eficienței de asigurare, este necesar să se țină seama atât de rezultatele obținute de asigurător, cât și de cele obținute de asigurați. Dacă dintr-un motiv sau altul, trecem cu vederea rezultatele pe care le obține asigurătorul sau cele pe care le obțin asigurații, înseamnă că de fapt ne rezumăm la o analiză parțială, care nu permite desprinderea influenței tuturor factorilor care intervin în asigurare. Prin urmare, eficiența activității de asigurare este necesar să fie privită atât din punctul de vedere al intereselor asigurătorului, care își conduce activitatea pe baza principiului gestiunii financiare, cât și din punctul de vedere al intereselor asiguraților.

Pentru asigurați, eficiența asigurărilor este cu atât mai mare, cu cât despăgubirile pe care ei le primesc la producerea riscului asigurat sunt mai apropiate de valoarea daunei înregistrate, iar timpul care trece de la data producerii fenomenului sau evenimentului asigurat, până la încasarea despăgubirilor, respectiv a sumei asigurate, este cât mai redus. Privită prin *prisma asigurătorului*, activitatea de asigurare este cu atât mai eficientă cu cât cheltuielile efectuate cu plata indemnizațiilor (sume asigurate și despăgubiri), precum și cele legate de formarea și gestionarea fondului de asigurare sunt mai reduse. În cazul asigurărilor facultative, acționează și un factor de natură subiectivă care influențează, în mare măsură, rezultatele obținute de asigurător. Este vorba de amploarea și calitatea activității desfășurate de organele asigurătorului în legătură cu încheierea unui număr cât mai mare de asigurări și de “gradul de înțelegere” a diferitelor persoane fizice și juridice în ceea ce privește necesitatea și utilitatea acestora. Dacă această activitate se soldează cu obținerea unui grad de cuprindere în asigurare ridicat, sunt create, în mare parte, condiții pentru ca asigurătorul să poată obține rezultate favorabile.

Ștefan Popovici afirmă că în aprecierea eficienței asigurărilor este necesar să avem în vedere și faptul că în acest domeniu se întâlnește „... un fenomen original – unic în activitatea economică – și anume inversarea ciclului de producție; asigurătorul vinde înainte de a fi produs, deci înainte de a cunoaște costul produsului vândut”. Prin încasarea primei de asigurare, asigurătorul se obligă să plătească asiguratului eventualele daune a căror mărime nu se cunoaște decât aproximativ [4, pag. 170].

Dacă ne referim la asigurări ca piață a serviciilor financiare, considerăm că piața asigurărilor din Republica Moldova are un nivel scăzut de eficiență, deoarece cuprinde doar o cotă mica a asigurărilor facultative (asigurarea personal și a proprietăților), fapt care împiedică dezvoltarea unei concurențe sănătoase pe această piață. În Republica Moldova în decursul mai multor perioade doar 2 companii au în portofoliul de asigurări produse de asigurări de viață. Astfel, „Piața a rămas orientată spre asigurări generale, care au constituit aproximativ 93,41% (93,42%, 2017) din volumul total al primelor brute subscrise” [5]. Atâta timp, cât piața rămâne a fi concentrată (2 asiguratori de viață din cele 14 companii), nu poate fi vorba despre o eficiență a asigurărilor. Cunoaștem că o piață de monopol nu poate fi considerată eficientă.

Făcând referință la esența și criteriile de evaluare a eficienței în asigurări Moskaleva E.G. scoate în evidență rolul social al asigurărilor, referindu-se astfel la eficiența socială a acestora, care, potrivit acesteia, poate fi apreciată la nivel de:

- *ramură* cu ajutorul unor indicatori, precum gradul de penetrare a asigurărilor; ocuparea forței de muncă în acest domeniu de activitate ș.a.;
- *companie de asigurări* prin calcularea indicatorilor de poziție și performanță financiară ai companiei;
- *produs de asigurare*, în cazul dat se calculează indicatori de eficiență la nivel de produs, precum și indicatori care reflectă gradul de satisfacție a clienților cu referire la produsul dat. [6, pag. 32-33]

Eficiența asigurărilor la nivel de produs. Cercetătoarea Rapnitskaia N.M., considerând eficiența activităților de marketing ca un aspect separat al asigurărilor, constată că funcționarea eficientă a sistemului de marketing este posibilă numai prin contactarea directă a asigurătorului cu asigurații, precum și prin participarea activă a sectorului de intermediere (brokeri, bancasigurări etc.) [7, pag. 54]. Potrivit autorului, serviciile de asigurare prestate în așa mod, sunt evaluate de clienți ca fiind de calitate înaltă. Susținem această afirmație, dat fiind faptul că nivelul de dezvoltare a infrastructurii pieței de asigurări depinde de participării pieței asigurărilor, cum sunt actuarii, intermediarii de asigurare (brokerii de asigurare și agenții de asigurare), surveyorii, comisarii de avarie, ajusterii etc., cărora le revine un rol important în îmbunătățirea calității serviciilor de asigurare și la accesibilizarea lor pentru consumatori, fapt care se răsfrânge și asupra eficienței activității companiei de asigurări. Astfel, eputem constata că evaluarea eficienței activității unei companii de asigurări trebuie efectuată doar ținând cont de raționamentul economic, care se află la baza modelelor de evaluare a eficienței de către asiguratori. Această teorie are o justificare economică profundă, însă caracterul unilateral al acesteia nu reflectă caracterul complex al eficienței asigurărilor ca sistem, deoarece în procesul evaluării eficienței se ia în considerare exclusiv potențialul economic al companiei, nu se iau în calcul alți factori de influență din mediul extern al companiei.

Unii experți consideră activitatea de asigurare o activitate financiară, de aceea, logic este ca eficiența să fie apreciată prin realizarea unui studiu amplu și cuprinzător al situației financiare a entității. În același timp, consideră optimă evaluarea integrată a eficienței bazate pe indicatori ai rentabilității, ai gestiunii

financiare, ai solvabilității și stabilității financiare. Autorii studiului consideră că indicatori să fie calculați conform metodelor tradiționale, fără a ține cont de specificul activității asiguratorului. O asemenea abordare însă, în opinia noastră, nu este justificată, deoarece structura activelor, a capitalului, precum și cerințele față de lichiditate, solvabilitatea, structura capitalului de rezerveă, structurarea portofoliului de investiții ș.a. sunt total diferite de cele ale companiilor din alte domenii de activitate. Astfel, că aplicarea metodelor tradiționale de evaluare poate duce la denaturarea rezultatelor evaluării eficienței activității companiei de asigurări.

Rezumând aspectele cercetate privind problematica eficienței activității de asigurări, este logic să distingem 2 direcții principale de evaluare a eficienței asigurărilor, care predomină în științele economice moderne, dar care necesită a fi aprofundate (Fig. 1) Criteriul principal de delimitare a abordărilor metodologice este evaluarea eficienței asigurărilor la nivel micro și macroeconomic. La nivel microeconomic, eficiența se evaluează ținând cont de interesele asiguratorului, evaluată la nivel macroeconomic – prin prisma intereselor societății, inclusiv ale asiguraților. O asemenea viziune impune necesitatea aplicării unor criterii și metode diferite de evaluare a eficienței asigurărilor.

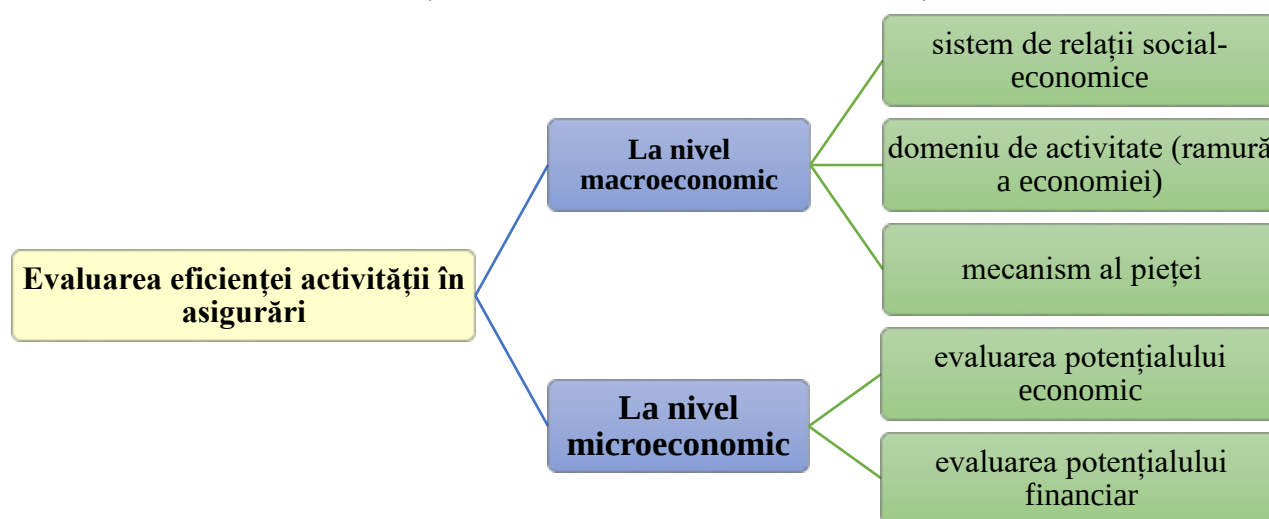


Fig. 1. Abordări conceptual-metodologice de evaluare a eficienței activității în asigurări

Abordările metodologice de evaluare a eficienței asigurărilor *la nivel microeconomic* vizează în mare parte potențialul companiei de asigurări (economic sau financiar). Adepții evaluării eficienței activității ca rezultat al gestiunii corespunzătoare a potențialului economic recomandă să fie analizați indicatori care caracterizează activitățile principale ale asiguratorului (portofoliu de asigurări, tarifele de asigurare, calitatea serviciilor de asigurare etc.). Cercetătorii care consideră potențialul financiar al asiguratorului ca factor generator de eficiență susțin că acesta să fie evaluat prin aprecierea eficienței valorificării resurselor financiare.

Un interes sporit îl reprezintă problemele evaluării eficienței asigurărilor la nivel macroeconomic, a factorilor care afectează eficiența sectorului asigurărilor. Trebuie să menționăm că în acest caz, eficiența asigurărilor se analizează prin prisma aspectului functional al acestora, deci prin cercetarea aprofundată a funcțiilor asigurărilor și eficiența funcționării pieței de asigurări în economie. În opinia noastră, este de asemenea indicat să evaluăm eficiența asigurărilor ca domeniu / activitate economică. Se are în vedere contribuția asigurărilor la PIB (gradul de penetrare) și densitatea asigurărilor. Acești indicatori se analizează în dinamică. De asemenea, se calculează volumul

investițiilor în asigurări, diversificarea și rentabilitatea acestora; rentabilitate medie în ramură, alți indicatori similari. abordarea eficienței asigurărilor la nivel macroeconomice este foarte importantă din perspectiva creșterii și a stabilității financiare a asigurărilor în general, ceea ce ne permite să evaluăm dimensiunea sectorului, nivelul de protecție prin asigurare la nivel national și importanța asigurărilor pentru sectorul real al economiei.

Eficiența asigurărilor poate fi evaluată considerându-le un mecanism al pieței. În acest caz, cele mai importante elemente care trebuie luate în considerare sunt:

- raportul dintre asigurările facultative și cele obligatorii;
- gradul de dezvoltare a infrastructurii pieței asigurărilor și interacțiunea cu alte instituții ale pieței. Se are în vedere volumul activităților desfășurate de intermediarii de asigurări, evaluatori, actuari, asistența juridică și informațională a pieței asigurărilor, intensitatea interacțiunii cu băncile și sectorul financiar nebancar;
- nivelul concurenței pe piața asigurărilor, care este estimat prin numărul asigurătorilor și nivelul de concentrare a acestora.

Rezumând opiniile expuse mai sus, evidențiem anumite criterii care, în opinia noastră, au o importanță relevantă pentru evaluarea eficienței:

1. Indicatori cantitativi ai pieței asigurărilor în ansamblu, precum și pe segmente majore: profunzimea și densitatea asigurărilor; nivelul plăților de asigurare, coraportul dintre asigurările benevole și cele obligatorii.
2. Gradul de cuprindere în asigurare și de acoperire a asigurărilor.
3. Participarea asigurătorilor la fluxurile de investiții și financiare.
4. Activitatea asigurătorilor în desfășurarea unor măsuri de prevenire prin corelarea sumelor alocate în scopuri de prevenire și activele companiilor care activează pe piață.
5. Nivelul concurenței pe piața asigurărilor, care poate contribui la optimizarea mărimii și structurii tarifelor de asigurare și la îmbunătățirea calității serviciilor de asigurare.

BIBLIOGRAFIE

1. Bistriceanu Gh. D., Sistemul asigurărilor în România”, Ed. Economică, București, 2007, ISBN 973-590-738-0;
2. Bogdan M.D., Asigurările obligatorii, între necesitate și realitate, Revista Tribuna Economică nr.50/2001.
3. Cistelean L., Implicații ale globalizării în asigurări, Revista Finanțe Bănci Asigurări, nr 1 din ianuarie 2002.
4. Popovici D., Teoria și tehnică asigurării - reasigurării de persoane, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 1999.
5. Raport anual 2018 privind activitatea CNPF și funcționarea pieței financiare nebankare. Ch., 2018. <https://www.cnpf.md/storage/files/files/Raport%20anual%202018.pdf>
6. Москалева Е.Г. Методика анализа рентабельности деятельности страховой компании по данным публичной бухгалтерской отчетности. Международный бухгалтерский учет, № 46, 2013, pp. 30-40.
7. Рапницкая Н.М. Факторы финансовой устойчивости страховой организации по рисковым видам страхования. – СПб: Питер, 2005
8. Шахов В.В. Теория и управление рисками в страховании // Финансы и статистика, Москва, 2003.

PROBLEME ALE FINANȚĂRII PROIECTELOR INOVAȚIONALE REGIONALE

Cătălina DAVÂDOV

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

In this paper, the author addresses the problem of financing innovative projects. Also there were presented some of the advantages of promoting innovative projects at regional level. The subjects of the innovative activity are considered the innovative economic entities, as economic systems.

Keywords: innovation, financing, economic system, capital venture

INTRODUCERE

Spre o dezvoltare economică inovațională la etapa actuală sunt orientate majoritatea economiilor dezvoltate de pe glob. Căutarea modelelor de dezvoltare inovatoare și determinarea condițiilor favorabile pentru activitatea inovațională au devenit o determinantă cheie a competitivității economice a națiunilor. „Inovația – motorul progresului economic și bunăstării – reprezintă, în același timp, instrumentul de soluționare a provocărilor actuale globale din domeniul mediului și sănătății.” [2, pag. 107]. Economia regională nu este o excepție, dacă facem referire adoptarea modelului de dezvoltare economică sustenabilă. Regiunile de dezvoltare economică, precum cele din Republica Moldova prezintă „... un sistem economic relativ independent.” [7, pag. 3]. Ca sistem, regiunea se compune din subsisteme, inclusiv subsistemul inovațional, care îl formează totalitatea entităților inovatoare de produse, procese etc. Experții definesc sistemele economice ca un ansamblu de elemente interconectate și interdependente, orientate spre implementarea unor obiective-țintă cu capacitatea de a realiza o reproducere lărgită cu resursele proprii - ca sisteme economice integrate. Considerând sistemul un ansamblu de elemente interconectate pe principia de integritate și unitate, sistemul economic poate fi definit ca un ansamblu de entități economice interconectate și care interacționează, precum și relațiile care apar între acestea în legătură cu distribuția și consumul de resurse materiale și intangibile, în legătură cu producția, distribuția, schimbul și consumul de bunuri și servicii. Trebuie de menționat că reproducerea lărgită presupune o creștere a potențialului existent de resurse de la o perioadă la alta, deci o creștere sustenabilă. Aceasta din urmă însă, nu este posibilă în absența dezvoltării inovaționale a sistemelor economice.

Necesitatea urgentă de a rezolva problema modernizării și dezvoltării inovatoare a sistemelor economice necesită dezvoltarea unui concept pentru finanțarea proceselor inovatoare, întrucât este imposibil pentru un sistem economic, precum cel al Republicii Moldova, să preia un sistem sau model de dezvoltare inovațională care a fost implementat cu succes într-una sau mai multe țări [8, pag. 24]. Finanțarea proceselor inovaționale, considerate ca fiind unul dintre canalele cele mai importante ale fluxului de numerar în sfera inovării, caracterizează capacitatea sistemului financiar de a constitui astfel de relații economice între subiecții procesului de reproducere cu privire la mișcarea resurselor financiare care vor asigura dezvoltarea economiei necesare pentru a garanta securitatea economică națională, pentru a răspunde nevoilor socio-economice ale societății.

Dezvoltarea sistemelor economice la etapa actuală se caracterizează prin activarea formelor inovaționale, care au ca efect eficientizarea valorificării capitalurilor, creșterea potențialului financiar și economic, precum și asigurarea dinamismului, flexibilității și sustenabilității entităților de afaceri.

Activitățile inovatoare și interacțiunea entităților economice din sectorul real cu cele din sectorul financiar ale economiei au un impact asupra transformării relațiilor tradiționale în dezvoltarea sistemelor economice, generând în așa mod, noi forme de relații economice în structura lor.

În forma cea mai generală, un sistem este definit ca fiind un ansamblu de elemente (principii, reguli, forțe etc.) dependente între ele și formând un întreg organizat, care pune ordine într-un domeniu de gândire teoretică, reglementează clasificarea materialului într-un domeniu de științe ale naturii sau face ca o activitate practică să funcționeze potrivit scopului urmărit. [9, pag. 6].

Interesul în creștere pe plan mondial pentru intensificarea activității inovaționale a întreprinderilor, cu deosebire cea tehnologică, este urmărit atât pentru menținerea sau sporirea competitivității economiilor naționale, cât și ca urmare a conștientizării efectelor rezultate din activitatea economică asupra consumului de resurse și mediului, ceea ce impune conceperea de noi modele de producție și consum. [2, pag. 114]. Conform cercetării statistice realizate de Biroul National de Statistică al Moldovei, în perioada 2015-2016 doar 1/5 din numărul total al eșantionului cercetat erau întreprinderi inovatoare. [1].

Formarea cererii de produse inovatoare de către stat și societate ar trebui să se bazeze pe o politică de stat clar definită pentru finanțarea inovării, pe un mecanism instituțional bine dezvoltat pentru stimularea entităților active inovatoare și pe un mecanism pentru transformarea resurselor „de scurtă durată” în resurse „sustenabile”. O asemenea dezvoltare este posibilă prin adoptarea modelului 3H (Triple Helix), bazat pe interacțiunea dintre comunitatea științifică, sectorul privat și administrația publică va permite concentrarea resurselor de investiții ale statului și ale afacerilor private, inițiază crearea de mecanisme și pârgii care valorifică efectul coordonării intereselor, creând astfel premise și instrumente practice pentru rezolvarea problemelor de sprijin financiar pentru dezvoltarea proceselor inovatoare ale economiei naționale. Este important pentru factorii de decizie să valorifice potențialul modelului 3H ca mijloc de înțelegere a proceselor de inovare. [4].

Mecanismul de susținere financiară a proceselor de inovare este înțeles ca un set specific de resurse, condiții și procese care determină procedura de armonizare a relațiilor financiare, economice și instituționale cu privire la formarea și utilizarea resurselor de investiții, în vederea realizării continuității ciclurilor de inovare, prin formarea unui sistem echilibrat pentru satisfacerea nevoilor de investiții a sistemelor economice active inovaționale.

Structura unui mecanismului de susținere financiară a proceselor inovatoare are la bază două componente principale:

- a) *componenta funcțională* – sistemul de finanțare a activităților inovaționale, care reflectă esența și formele de mișcare (acumulare și distribuție) a resurselor financiare în procesul de satisfacere a nevoilor subiecților activităților inovatoare în investiții.
- b) *componenta instituțională*, care dezvăluie legitățile fluxurilor de investiții și informații, considerată un sistem de finanțare a activității de inovare ca un set de relații de intermediere a proceselor de inovare și a instituțiilor în economie, principalul fiind statul, care reglementează constituirea și utilizarea resurselor destinate investițiilor, creează suportul de reglementare, legal și informațional-analitic.

Mecanismul de asigurare financiară a proceselor inovatoare trebuie să fie precăutat prin prisma abordării triple:

- ca un proces eficient dacă se realizează principiul gestionării unui număr mare de procese interconectate de acumulare și utilizare a resurselor investiționale);
- ca o pârgie implementată pe baza principiului interacțiunii instituționale a participanților;
- ca sistem eficient sub rezerva principiului finanțării inovării sub forma unei sarcini pe două aspecte: creșterea fluxurilor financiare, îmbunătățirea reformelor instituționale).

Mecanismul de asigurare financiară a proceselor inovatoare acționează ca o pârgie care stabilește direcția mișcării și proporțiile distribuției resurselor de investiții și creează premise pentru tranziția la o economie orientată inovațional. Ca parte integrantă a proceselor de inovare, mecanismul de asistență financiară este configurat pentru a îndeplini următoarele funcții:

- 1) *tradiționale*: analitică, deconsolidare și reglementare, de investiții, de control;
- 2) *specifice*: cognitivă și de competențe, care reflectă cerințele activizării capitalului intelectual.

La etapa actuală, eficiența acțiunilor întreprinse de entitățile inovatoare, aflate la diferite etape de dezvoltare, întâmpină diverse probleme în ceea ce privește finanțarea activității inovaționale. Aceasta se explică prin abordările diferite privind finanțarea activității de inovare a sistemelor economice. Procesele inovaționale nu prezintă aceleași caracteristici prin prisma capitalurilor angajate și rezultatelor obținabile, ci prezintă diferențieri la nivelul întreprinderii, în funcție de tipul inovării, de mărimea firmei, de strategia și experiența acesteia în domeniul inovațional. [2, pag. 110].

Un studiu realizat de cercetători ruși prezintă entitatea ca sisteme economice, acestea fiind delimitate după cum sunt prezentate în tabelul 1 [8, pag. 25].

Tabelul 1. Abordări moderne privind finanțarea activității de inovare a sistemelor economice

Tipul sistemului economic	Caracterul investițiilor	Rezultatul scontat
Compania pentru incubare	Se investește ideea inovatoare sau proiectul	Crearea de modele sau prototipuri ale produselor inovaționale până la lansarea pe piață
Compania care se află la etapa incipientă de dezvoltare	Se investesc rezultatele cercetării și dezvoltării de produse și procese inovatoare	Accelarea recuperării investițiilor în inovații
Companie achiziționată de o companie mai mare	Investiții în achiziția unei companii de perspectivă cu potențial de creștere	Maximizarea cotei de piață cu creșterea simultană a performanței economico-financiare
Companie care se află la etapa de expansiune	Investiții în cercetări suplimentare de marketing, dezvoltarea inovatoare a producției, dezvoltarea rețelei de vânzări, dezvoltarea potențialului de resurselor umane	Maximizarea cotei de piață sau sporirea eficienței activității economice
O companie care dorește să se facă vizibilă pe piață	investiții în companii transformate din societăți private în societăți pe acțiuni publice, adică care sunt în căutare de investitori	Dorința de a-și înregistra acțiunile la bursa de valori, obținând perspective de dezvoltare a inovațiilor

Companii care se află la etapa de schimbare a proprietății	Investiții oferite managementului intern pentru achiziția (răscumpărarea) unor afaceri eficiente	Creșterea performanței activității unei entități economice viabile.
Companie care se află la etapa de vânzare-cumpărare	Resurse investiționale furnizate managerilor din exterior pentru achiziționarea unei afaceri.	Îmbunătățirea performanței afacerii sau modificarea direcției de dezvoltare a afacerii.
Companie aflată în dificultate	Investiții în întreaga transformare radicală a direcțiilor de activitate ale companiei, urmând o cale inovațională de dezvoltare	Stare financiară stabilă și dezvoltare inovațională ascendentă.

Sursă: [8, pag. 25].

Entitățile care finanțează inovațiile sunt instituții și autorități guvernamentale, companii financiare, investitori externi și parteneri strategici. În condiții de disponibilitate limitată a resurselor de credit, instrumentele care nu au legătură cu instituții financiare de stat și private sunt deosebit de relevante. Aici vom menționa finanțarea întreprinderilor active inovatoare din partea partenerilor strategici prin subcontractare, finanțare „private label”, co-branding, finanțare de proiect, participare la capitalul propriu, împrumuturi.

Pentru susținerea proceselor dezvoltării inovaționale a sistemelor economice, guvernele statelor și comunităților de state, precum UE vin cu instrumente de susținere, dar care sunt considerate și resurse financiare pentru finanțarea ideilor inovatoare. Cele mai populare sunt considerate facilitățile fiscale, creditele fiscale, finanțarea din fonduri publice a proiectelor de cercetare-dezvoltare aplicată. În Republica Moldova, finanțarea din fonduri publice a proiectelor de cercetare ca modalitate de finanțare a inovațiilor, este dur criticată atât de mediul de afaceri, cât și de către cercetători.

O altă problemă pentru entitățile inovatoare din Republica Moldova este lipsa fonduri de capital de risc (venture capital funds). Diferite modalități de căutare a unui capitalist de risc sunt etapizate în cercetarea realizată de Mark Leahy Isabel da Roza. [6].

Pe lângă cele enunțate, considerăm importantă și contribuția „îngerilor investitori”. „Un înger-investitor sau înger (cunoscut și ca *business-angel* sau investitor informal) este un individ cu posibilități financiare mari care oferă capital pentru businessuri aflate în stadiul de start-up, de obicei în schimbul participării ca acționar în companie sau ca împrumut convertibil.” [3, pag. 26]. Un business-angel este cel care pune, de multe ori, „sămânța” de finanțare care este necesară la început pentru a începe afacerea și pentru a reuși atragerea unor alte tipuri de finanțare, mai mari, ulterior. Iată de ce acest tip de finanțare este numit de cele mai multe ori seed-financing sau pur și simplu seed.

O analiză a surselor și metodelor de finanțare a activității de inovare ale sistemelor economice din Republica Moldova arată că, în conformitate cu varietatea surselor pentru investiții în activități inovatoare, implică implementarea rapidă și eficientă a inovațiilor cu comercializarea lor, ceea ce asigură performanțe financiare înalte din activitățile inovatoare.

Nivelul scăzut de dezvoltare a inovării în combinație cu problemele climatului investițional din Republica Moldova conduce la faptul că printre principalele forme de finanțare a activităților de inovare se remarcă finanțarea capitalurilor proprii și finanțarea de proiect (îmbinarea capitalului propriu cu atragerea creditelor). Capitalul de risc se remarcă ca o zonă promițătoare de finanțare a activității inovatoare a sistemelor economice din țara noastră. Finanțarea de proiect, cea mai frecvent aplicată în

prezent, presupune că veniturile obținute din proiect sunt singura sursă de rambursare a datoriei. În același timp, finanțatorii proiectelor nu își asuma riscul proiectului inovațional. Aceasta duce la finanțarea de proiecte inovaționale, care vizează predominant inovațiile incrementale. Depinderea exclusiv de metoda de finanțare de proiect reține inovațiile radicale. [5].



Inovațiile radicale produc soluții cu totul noi pentru sisteme, procese, produse sau servicii, care se dezvoltă într-o nouă afacere, pot cauza schimbări majore într-o întreagă ramură industrială sau pot pune bazele unei noi industrii, însoțită de crearea unor noi piețe.

Inovațiile incrementale implică "adaptarea, rafinarea, simplificarea și îmbunătățirea produselor *existente* și/sau a sistemelor de producție și de distribuție *existente*."

Inovațiile radicale asigură o valoare pentru clienți substanțial mai mare, aceasta din urmă fiind o dimensiune a noutății. Categoria inovațiilor incrementale include și inovații „imitate”, similare cu cele ale concurenților, care sunt noi pentru firmă, însă nu sunt noi pentru piață. Inovațiile imitate au de obicei o inovativitate tehnologică scăzută și o inovativitate de piață mai redusă.

Inovațiile radicale se caracterizează prin următoarele:

- a) performanța produsului se îmbunătățește de 5...10 ori față de produsele similare existente;
- b) se creează premise pentru reducerea cu 30...50% și peste a costurilor;
- c) produsele au caracteristici de performanță noi pe plan mondial.

În același timp, capitalul de risc presupune probabilitatea lipsei de rentabilitate financiară în primii ani de implementare a unui proiect de inovație radicală și nu exclude probabilitatea unui rezultat negativ. În același timp, în primii ani, inițiatorul unui proiect inovator nu este responsabil pentru investitori pentru cheltuirea fondurilor și nu plătește dividende pentru aceștia. La rândul său, investitorii de risc pentru primii ani se mulțumesc să achiziționeze o participație la o întreprindere finanțată. Dacă întreprinderea investită începe să obțină un profit, atunci aceasta este principala sursă de remunerare pentru investitorii de risc, care devin deseori proprietari ai întreprinderii în care au investit. Evaluarea situației actuale în domeniul finanțării de risc dezvăluie o serie de probleme.

Infrastructura existentă la nivel regional nu este suficient dezvoltată și insuficient conectată cu sistemul existent de sprijin pentru întreprinderile mici și mijlocii, în special companiile inovatoare din regiunile de dezvoltare, cu excepția celor din mun. Chișinău. Problemele legate de finanțarea inovațiilor, susținerea entităților inovatoare, precum și constituirea fondurilor de capital venture nu sunt soluționate la nivel național.

O altă problemă în dezvoltarea de afaceri inovatoare ar trebui să fie orientarea fondurilor către dezvoltarea regională. Adică crearea de companii inovatoare nu numai în mun. Chișinău. Acest lucru este necesar din mai multe motive: în primul rând, la periferie există evoluții inovatoare care nu pot fi finanțate din cauza lipsei de resurse financiare și a concentrării acestora în capitală. În plus, implementarea cercetării și dezvoltării în regiuni este mult mai ieftină decât în centru, datorită costurilor mai mici: costurile forței de muncă, întreținerea clădirilor și structurilor, instalarea echipamentelor etc.

Crearea de fonduri de risc public-privat regionale va contribui la reducerea disparităţii dezvoltării regionale în Republica Moldova, care la momentul actual este la un nivel înalt.

Perspectivile dezvoltării regionale în baza proiectelor inovatoare trebuie să se axeze pe proiecte cu cicluri de dezvoltare luni şi care să atragă dezvoltarea altor sectoare ale economiei. De aceea, se vor finanţa proiectele care vor contribui la creşterea nivelului potenţialului inovator intersectorial, care va contribui la accelerarea proceselor din sectorul economiei inovatoare. O sarcină importantă a dezvoltării regionale trebuie să fie reorientarea capitalului venture către crearea în masă a micilor întreprinderi inovatoare şi susţinerea efectivă a rezultatelor activităţilor lor, folosind infrastructura de inovare existentă şi sistemul naţional de inovare. În pofida eforturilor guvernului de a sprijini întreprinderile mici inovatoare şi crearea unei infrastructuri favorabile funcţionării acestora, tendinţele negative în dezvoltarea acestui sector prevalează faţă de cele pozitive. Investiţiile în dezvoltarea tehnologică inovatoare prezintă un risc mai mare, au perioade mai lungi de recuperare a investiţiilor alocate în proiectele inovatoare şi o incertitudine mai mare în ceea ce priveşte obţinerea de performanţe financiare în comparaţie, de exemplu, cu investiţiile în active imobilizate, chiar şi pentru companii prospere din punct de vedere financiar.

BIBLIOGRAFIE

1. Activitatea de inovare a întreprinderilor în Republica Moldova, în anii 2015-2016. BNS. 8.01.2018. <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&id=5882&idc=168>
2. Diaconu, M. Inovaţia tehnologică: concept, proces, tipologie şi implicaţii în economie. In: Economie teoretică şi aplicată. Volumul XVIII (2011), Nr. 10(563), pp. 107-124. http://store.ectap.ro/articole/655_ro.pdf
3. Ghenea, Marius. Antreprenoriat: Drumul de la Idei catre Oportunitati si Succes in Afaceri. – Bucureşti: Universul Juridic, 2011. ISBN 978-973-127-516-1
4. Leydesdorff, Loet, Etzkowitz, Henry. Triple Helix of innovation: Introduction. In: Science and Public Policy. 25(6), 1998. 358-364.
5. Leifer, R. et al. (2000): Radical Innovation-How Mature Companies Can Outsmart Up starts, Harvard Business School Press, Boston Mass., 2000
6. Mark Leahy, Isabel da Roza. Venture Financing Overview. LexisNexis, 2018.
7. Metodologia şi metodele de elaborare a produsului intern brut regional. Aprobare Prin Ordinul Biroului Naţional de Statistică nr. 18/a din 16 martie 2017. BNS. – Ch., 2017, pag. 3) https://statistica.gov.md/public/files/Metadata/alte/Metodologia_PIBR.pdf
8. Горячева Е.В. Основные проблемы эффективного финансирования инновационной деятельности в сфере телекоммуникаций в России и возможные пути их решения // Транспортное дело России. 2009. № 10. С. 24–26.
9. Чернышов, В.Н. Теория систем и системный анализ: учеб. Пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 96 с. ISBN 978-5-8265-0766-7.

EXPERIENȚA MICROFINANȚĂRII LA NIVEL GLOBAL

Ruslan MIHALACHI

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The microfinance sector plays an important role not only in the economic direction but also in the social sense, and the proper regulation of this sector can serve as a significant pillar for ensuring a sustainable development of the country. Therefore the experience of microfinance from foreign countries allows us to identify the successful practices in the regulatory chapter that can be applied also in the Republic of Moldova, allows to stop harmful developments characteristic to the sector but also to solve them in time.

Keywords: association of economy and loan (AEI) microfinance organization (OMF), non-bank credit organization (OCN).

În general, se consideră că istoria microfinanțării începe din 1976 în Bangladesh, când profesorul Muhammad Yunus a început să ofere împrumuturi săracilor din Bangladesh, cu condiția ca aceștia să organizeze propria afacere (sau să dezvolte o afacere de familie). Spre deosebire de creditorii existenți care acordau clienților împrumuturi la o dobândă foarte înaltă, punând în situație dificilă oamenii din zonele rurale, Muhammad Yunus oferea împrumuturi la rate mici de dobândă. Ca rezultat procesul de microfinanțare a început cu mult succes - ponderea creditelor neperformante constituia doar 3%, considerat un indicator foarte bun.

Mai târziu, Muhammad Yunus a fondat Grameen Bank, care până în prezent este specializată în microcreditarea populației. Muhammad Yunus a primit în 2006 premiul Nobel pentru pace, cu formularea „pentru eforturile de creare a dezvoltării economice și sociale de jos” Microcreditul a devenit repede popular în țările în curs de dezvoltare și în țările din lumea a treia, unde o parte semnificativă a populației trăiește sub pragul sărăciei.

La sfârșitul secolului XX organizațiile de microfinanțare au început să se formeze în țările dezvoltate din America de Nord, Europa de Est și fostele republici ale Uniunii Sovietice. Aceste tendințe s-au datorat lipsei de acces la serviciile bancare ale unei părți semnificative a populației: în SUA - 12%, în Europa de Vest - 18%, în CSI - 40%. În prezent, peste 250 de milioane de oameni din întreaga lume sunt clienți ai organizațiilor de microfinanțare, iar dimensiunea pieței, conform diferitelor estimări, variază între 100 și 140 de miliarde de dolari, estimându-se o creștere și pentru următorii ani.

Conform unui studiu al barometrului MICROFINANCE din 2015, instituțiile financiare nebancare au lucrat cu 43% dintre debitorii din întreaga lume, în timp ce în rândul băncilor această cifră a fost de 26%, iar în rândul organizațiilor non-profit - 27%. Mărimea medie a unui microîmprumut bancar a fost de 1.576 USD, un împrumut de la instituții financiare nebancare - 766 dolari, și un împrumut de la organizațiile non-profit - 334 dolari. De remarcat, de asemenea, că cele mai mari 100 de organizații de microfinanțare din lume au lucrat cu 78% din numărul total de debitori. (6)

În același timp printre regiunile lumii, cu cea mai mare creștere a numărului de debitori a OCN-urilor a fost înregistrată de țările din Asia de Est și regiunea Pacificului - 16,6%. Țările Europei de Est și Asia Centrală la fel au înregistrat o creștere bună - 12,5% și, respectiv, 11,2%. Cea mai mică creștere a debitorilor instituțiilor de microfinanțare a fost înregistrată în America Latină și Caraibe - doar 2,3%. (6)

Un fapt foarte interesant este creșterea ponderii femeilor față de ponderea bărbaților din numărul total al debitorilor de OCN. În Asia de Sud, această cifră atinge 93%. Doar în țările din Europa de Est și Asia Centrală, ponderea bărbaților depășește ponderea femeilor din numărul de împrumutați de OCN - 56% față de 44%. Alături de aceasta, în țările din Asia de Sud, precum și în Asia de Est și Pacific, printre clienții OCN există o proporție relativ ridicată a debitorilor angajați în activități agricole - 77% și 75%, respectiv. În republica Moldova această cotă constituie doar 12%.

Tab.N.1 Structura debitorilor organizațiilor de microfinanțare din diferite regiuni ale lumii.

Regiunea	N.debitorilor (mln.persoane)	Ponderea Femeilor, %	Ponderea debitorilor din agricultură, %	Creșterea
Asia de Sud	56,7	93 %	77 %	+11,2%
America Latină și Caraibe	21,9	65 %	35 %	+2,3 %
Africa centrală	8,7	62 %	5 4%	+6,3 %
Asia de Est	13,4	74 %	75 %	+16,6%
Europa de Est, Asia Centrală	3,1	44 %	61 %	+12,5%
Orinetul Mijlociu, Africa de Nord	2	59 %	43 %	+9 %

Sursa: MICROFINANCE Barometer 2015

Un studiu al MICROFINANCE Barometer arată că randamentul mediu al portofoliului OCN este de 27,4%, iar randamentul capitalurilor proprii este de 8,3%. Pentru OMF-urile din Republica Moldova rentabilitatea financiară depășește nivelul de 25%, pentru AEI acest indicator reprezintă 13%. Trebuie de menționat că acești indicatori diferă de la o regiune la alta, precum și în funcție de forma legală a OCN-urilor. În structura surselor de finanțare pentru activitatea de microfinanțare peste jumătate (55%) este formată din depozite, cea mai mare rată înregistrată în Africa sub-sahariană - 68%. Este demn de remarcat faptul că în țările din Orientul Mijlociu și din Africa de Nord OCN-urile nu acceptă depozite, iar distribuția între împrumuturi și capitaluri proprii ca surse de finanțare pare aproximativ de 50 până la 50%. Împrumuturile, ca surse de finanțare pentru OCN, reprezintă 27%, iar capitalurile proprii - 18%.

În Republica Moldova doar AEI pot accepta depozite, această sursă de finanțare constituie circa 38% din total capital, 35% reprezintă sursele proprii și 27% credite bancare. Pentru OMF-uri, capitalul împrumutat în structura surselor de finanțare constituie 60%, capitalul propriu 40% respectiv.

Potrivit unui studiu realizat de compania investițională ResponsAbility, piața de microfinanțare din țările din regiunea Asia-Pacific va crește cu 30-35% în următorii ani, în țările africane din sudul Saharei - cu 10-20%, în țările din Orientul Mijlociu și Africa de Nord - cu 15% , în țările din America Centrală și de Sud, precum și în Asia Centrală - cu 10-15%, cele mai mici rate de creștere, 5-10%, vor fi demonstrate de piața din Europa de Est. (6)

Conform ResponsAbility, cele mai promițătoare piețe OCN sunt sectoare de microfinanțare din următoarele țări: India, Peru, Azerbaidjan, Cambodgia, Georgia, Ecuador, Paraguay, Kazahstan și altele, inclusiv Moldova.

Cei mai mulți experți în microcredit din întreaga lume chestionați notează o îmbunătățire a mediului de investiții pentru OCN-uri, inclusiv în domeniul reglementării și îmbunătățirea calității infrastructurii de piață. În aproape toate țările în curs de dezvoltare, activitățile organizațiilor de microfinanțare sunt considerate o metodă de combatere a sărăciei, deoarece OCN-urile oferă fonduri

acelor debitori care au nevoie de ele foarte mult, dar nu pot obține de la bănci. În Moldova, la această etapă, împrumuturile mici joacă rolul unul dintre instrumentele cheie pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și implicarea cetățenilor cu venituri mici în activități care pot crește producția și îmbunătăți nivelul de trai. Pentru un stat în care proporția populației cu venituri sub nivelul de subzistență este relativ înaltă, problemele de acces la microcredit au o importanță primordială.

La nivel internațional, există o înțelegere comună a microfinanțării ca instrument de politică socială conceput pentru a servi întreprinderilor care nu sunt atractive din punct de vedere comercial pentru principalii reprezentanți ai finanțării, dar cu toate acestea joacă un rol social semnificativ pentru țară. În plus, microfinanțarea este percepută de multe țări străine ca un instrument important de stat cu care este posibilă combaterea inegalității sociale și financiare și stimularea activității independente a populației. O analiză a experienței reglementării de stat a sectorului microfinanțării din țările străine ne permite să identificăm practicile de succes ale reglementării de către stat, care, cu utilizarea simultană a mecanismului de acordare a subvențiilor de la stat, vizează finanțarea păturilor neprotejate social ale populației într-un ritm semnificativ mai mic decât banca (deci, în medie rata dobânzii la microcredite de afaceri este de numai 3% în Polonia, Finlanda și Franța).

Pe piața de microfinanțare din Moldova, rămân o serie de probleme care necesită soluții urgente. Acest lucru se datorează în primul rând naturii obeze a activităților OCN, ceea ce duce la îndatorarea exagerată a populației și obținerea unor venituri exagerate pentru OCN formate în special de la păturile populației cel mai puțin protejate financiar. Este necesar ca rata dobânzii din sector să fie plafonată, ceea ce automat va duce la dispariția organizațiilor de microfinanțare parazitare. În plus, microfinanțarea autohtonă se distinge prin neglijarea principiilor creditării responsabile, lipsa de transparență în activitățile organizațiilor de microfinanțare și impunerea serviciilor lor publicului prin utilizarea metodelor de publicitate agresivă.

O altă problemă cu care se confruntă adesea piața de microfinanțare din Moldova este riscul de reglementare, care se exprimă, de exemplu, în crearea de companii financiare angajate în împrumuturi cu amănuntul, care sunt mai puțin reglementate și au cerințe mai mici pentru debitori.

Pentru a rezolva problemele existente, este necesar să se efectueze reglementarea sistematică a sectorului de microfinanțare la nivel legislativ, ținând cont de experiența pozitivă în reglementarea sectorului dat din țările străine, precum și pe baza priorității componente sociale a activităților OCN, deoarece în absența unei politici de stat ferme privind reglementarea sectorului microfinanțării problemele existente nu numai că vor persista, dar și se vor agrava.

Bibliografie

1. Proiectul Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebankare pe anii 2016-2020;
2. Strategia națională de dezvoltare “Moldova 2020”;
3. LEGE Nr. 1 din 16.03.2018 cu privire la organizațiile de creditare nebankară
4. Raport anual CNPF 2017, 2018.
5. Raport anual BNM 2017, 2018
6. Revista MICROFINANCE Barometer 2015, 2016
7. www.minfin.md
8. www.mei.gov.md
9. www.statistica.md

SECTION III

Promoting products and services in the context of sustainable development

SECȚIUNEA III

Promovarea produselor și serviciilor în contextul dezvoltării durabile

INTELIGENȚA ARTIFICIALĂ – O NOUĂ ETAPĂ ÎN DEZVOLTARE ARTIFICIAL INTELLIGENCE - A NEW STEP IN DEVELOPMENT

Ceslav CIOBANU

Universitatea de Stat din Virginia, USA

Valeriu CAPSÎZU

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Aspects of artificial intelligence remain to be studied by different specialists of our time. Artificial intelligence is the intelligence exhibited by machines, as opposed to natural intelligence, exhibited by humans and some animals. The article examines an aspect of artificial intelligence that pertains to its essence, its role at the current stage of development, some of the problems that arise and are to follow, as a result of its use.

Key words: artificial intelligence, human capital

Inteligența artificială – capacitatea sistemelor inteligente de a executa funcții creative, ce tradițional erau efectuate de către om. Noțiunea de inteligența artificială este o noțiune interdisciplinară și prin urmare are mai multe sensuri. Este, în special, evidențiată de către informaticieni, dar se evidențiază și prin contribuția sa la automatizare și robotizare în cadrul diferitor activități umane, inclusiv a activității economice, prin sporirea multiplă a productivității factorilor de producție și a produsului finit, accelerând creșterea economică, deplasarea și substituirea forței de muncă.

Inteligența artificială, ca urmare, crează noi posibilități pentru dezvoltarea umană. Deschide noi posibilități de dezvoltare, sporind eficiența activităților umane, inclusiv cea economică. Dar inteligența artificială este utilizată de către om în diverse domenii ale activității sale – de la domeniul militar și până la cele civile, în activități legale dar și nelegale, cu scopuri nobile și scopuri meschine.

Astfel, concomitent cu impactul pozitiv, inteligența artificială produce și efecte considerabile negative. Astfel, atitudinea față de utilizarea inteligenței artificiale în diferite activități umane este dublă – este benefică utilizarea acesteia în scopuri umane, dar folosirea ei include și pericole pentru omenire. Iată de ce este foarte important de a studia acest fenomen din toate punctele de vedere.

În acest context se va încerca de a se da răspuns la un șir de întrebări, și anume: a) esența inteligenței artificiale; b) rolul și oportunitățile inteligenței artificiale pentru dezvoltarea umană; c) efectele pozitive și negative ale inteligenței artificiale, provocările și limitele ei pentru activitatea economică. Articolul în cauză constituie o încercare de a conceptualiza inteligența artificială.

Cercetările în domeniul inteligenței artificiale sunt relativ la început de cale, precum și fenomenul nu este pe deplin dezvoltat, necâtând la faptul că cercetările, precum și fenomenul, deja au o istorie. Cea mai simplă definiție a inteligenței artificiale este “inteligența mașinilor” inversă cu “inteligența naturală” a oamenilor sau a animalelor. Termenul “Inteligență Artificială” se aplică în cazul când mașinile imită unele funcții cognitive proprii ființelor umane cum ar fi “a învăța”, “a rezolva problema”, a îndeplini scopuri, a găsi metodele cât mai eficiente de atingere a scopurilor, a determina mecanismele atingerii scopurilor, a precăuta costurile aceste activități. În perioada anterioară aceste activități țineau doar de om. În prezent suntem martorii preluării unora din aceste funcții de către mașini. Care este limita acestei

preluări de funcții? Sunt viziuni ce indică la faptul că creativitatea rămâne a fi doar umană, sentimentele nu pot fi reflectate de către mașini.

De fapt, actualmente, inteligența artificială este un algoritm – un set explicit de instrucțiuni pe care computerul le urmează. Ideea inteligenței artificiale rezidă în trei forțe tehnologice majore: prima, creșterea exponențială a capacității de procesare a computerelor, cunoscută drept Legea lui Moore (numărul de tranzistori în circuitele dens integrate se dublează în fiecare doi ani); a doua - creșterea explozivă a volumului de date accesibile în măsura în care informația devine digitalizată (așa numita noua Lege a lui Moore); a treia - “cloud computing” (Polson & Scott). Astfel, apare întrebarea: sunt oare aceste noi idei “o poartă” spre un viitor mai bun al omenirii cu un impact mai puternic decât cel al electricității sau a focului, ori ele reprezintă “un pericol existențial” pentru umanitate?

O mică incursiune istorică ar putea fi utilă în acest sens. Circa două sute de ani în urmă, la 1 ianuarie 1818, Mary Shelley, o scriitoare engleză de doar 20 de ani, a publicat un roman despre un tânăr savant, care, printr-un experiment științific ne ortodoxal a produs o ființă hidoasă aparent umană, ce și-a nimicit ulterior creatorul, luându-i chiar și numele – Frankenstein (“Frankenstein: or The Modern Prometheus”). Astfel, a fost descris un precedent când robotul s-a răzvrătit împotriva omului ce l-a creat.

Trei ani mai târziu David Ricardo, ilustrul reprezentant al teoriei clasice economice, a exprimat explicit temerile că “substituirea forței de muncă prin mașini...poate face populația excesivă”. Cam în același timp, la începutul Revoluției Industriale, ia amploare și protestul Ludiților împotriva mașinilor, considerându-le drept cea mai mare amenințare pentru locurile de muncă și întreaga modalitate de trai.

Frica pentru automatizare, care substituie într-o progresie accelerată forța de muncă, provocă frică în societate pe parcursul secolelor XIX și XX. John Keynes a caracterizat această situație printr-un termen special “somajul tehnologic” ca rezultat al descoperirii mijloacelor de “economisire” a forței de muncă, care progresau mult mai repede decât noile locuri de muncă erau create. Același pesimism domina și în alte minți ilustre ale epocii, cum ar fi economistul Wasily Leontief ori istoricianul Robert Heilbronn.

Esența acestor evoluții a fost sesizată de economistul austro-american Joseph Schumpeter printr-un termen aparent paradoxal “disctrugere creativă” definitivată drept un “proces de mutație industrială... care încontinuu revoluționarizează structura economică din interior, încontinuu distruge pe cea veche, încontinuu crează una nouă” (Schumpeter).

Aceste idei sunt în legătură strânsă cu comentariile miliardarului Elon Musk, unul din cei mai inventivi antreprenori ai contemporaneității, care consideră crearea sistemelor artificiale super-inteligente drept “ispita diavolului”, ca fiind “potential mai periculoase decât armele nucleare” (The Wall Street Journal, 15-16 September, 2018).

Termenul “Inteligența Artificială” a fost introdus în 1956 de un grup de savanți în frunte cu matematicianul John McCarthy (Dartmouth College, New Hampshire) într-un proiect ce investiga cum ar fi posibil ca mașinile să folosească “limbajul, formele abstracte și conceptele pentru a rezolva problemele ce dețin de competența umană și totodată pentru a se autoperfecționa”.

Dar la acel moment așteptările erau prea optimiste pentru a fi traduse în viață. A fost nevoie mai mult de jumătate de secol pentru ca ideile inteligenței artificiale să fie realizate printr-o serie de inovații conexe contestului Online - ImageNetChallenge: pentru prima dată sistemul de mașini a depășit ființa umană în recunoașterea imaginii. A fost inventată deasemenea rețeaua de neuroni artificiali, autorii fiind inspirați de rețeaua biologică de neuroni (ANNS, Artificial Neural Networks, The Economist, June 25th, 2016).

Astfel, dacă Prima Revoluție Industrială a schimbat lumea, substituind forța musculară umană, atunci Revoluția Digitală de astăzi înlocuiește creierul uman cu roboți inteligenți capabili să substituie nu doar forța musculară, dar și capacitatea de a se autoinstrui. Acum două decenii un termen nou a fost introdus: **Inteligența Generală Artificială** (Artificial General Intelligence, AGI, Mark Gubrud, Universitatea din Carolina de Nord), numită “inteligența mașinii, ce poate cu succes efectua orice sarcină intelectuală, pe care doar o ființă umană o poate realiza”. Deși această perspectivă poate deveni realitate în vre-o două decenii, cursa dintre Om și Mașini deja a evoluat într-o fază nouă, precum și competiția între marile puteri tehnologice. Concurența între SUA, China, Coreia de Sud, Japonia etc pentru următoarea generație de rețele celulare – 5G cu o viteză ultra-rapidă și un spectru mare de aplicații noi – devine o competiție complexă, inclusiv, pentru viitorul “fără fire”.

Conform unui sondaj (2017), experții în materie din SUA prezic ca există o șansă de 50% ca inteligența artificială va fi în stare către 2060 să realizeze orice sarcină pe care actualmente doar oamenii sunt capabili s-o îndeplinească. Specialistii din Asia consideră că aceasta va deveni posibil deja în 2045 (Drum). Dacă inițial inteligența artificială evolua doar ca una dintre ramurile informaticii, actualmente ea este un domeniu multidisciplinar cu implicații a filozofiei, economiei, neuroștiinței, psihologiei, ingineriei calculatoarelor, lingvisticii, matematicii etc. Se observă o influență reciprocă – multe din activități și științe, evoluția lor, influențează inteligența artificială, precum și invers – inteligența artificială determină nivelul de dezvoltare ale diferitor domenii și științe ce le studiază.

Odată cu evoluția inteligenței artificiale, la începutul secolului XXI apar și noi concepte referitor la consecințele acestora pentru societate și economie, de exemplu cel al “singularităților”: o situație ipotetică când inteligența artificială depășește inteligența umană, ieșind de sub control cu diferite efecte negative dezastruoase. În particular, savanții Universității din Oxford (Carl Benedict Frey și Michael Osborn), examinând efectul computerizării asupra 702 profesii, au ajuns la concluzia că 47% din locurile de muncă existente în SUA, 35% în Marea Britanie și 49% în Japonia se afla sub pericolul lichidării, ca urmare a automatizării în următoarele două decenii, în special, în logistică, transporturi, oficii, comerț și servicii. Chiar și pentru economiști probabilitatea computerizării și substituirii profesiei este de 43% (Frey and Osborn). Deja către anul 2040 computerile vor fi capabile să conducă cercetări matematice, să efectueze operații chirurgicale, să scrie romane și să efectueze alte lucrări de un grad elevat cognitiv, pe care astăzi doar profesioniștii le fac (Drum).

În acest context, avansarea fără precedent a tehnologiilor de vârf în secolul militar, producție, transporturi, logistică, comunicații și alte domenii și cu posibilități nelimitate pentru înlocuirea forței de muncă conduc la reducerea ponderii acestora în venitul național (Jones & Romer). Automatizarea nu a substituit forța de muncă ca factor de producție, dar a redefinit-o, a realocat-o, creând noi oportunități de aplicații intensive a computerelor și tehnologiilor de vârf. Astfel, cunoscuta companie de consultanță McKinsey & Co prognozează că în viitorii zece ani vor fi create 20-50 milioane de locuri noi de muncă, accelerând schimbul de profesii. Prin urmare, trebuie să constatăm două aspecte ale acestui proces: înlocuirea forței de muncă (eliminarea sau reducerea locurilor de muncă) și modificarea ponderii forței de muncă în valoarea adăugată a economiei (Autor & Salomon).

Paradoxul constă în faptul că indicatorii agregați ai ocupării forței de muncă au crescut rapid în ultimele decenii, chiar dacă ei au scăzut rapid în unele ramuri ale industriei, iar în ansamblu a avut loc creșterea productivității. Explicația acestui fenomen o găsim în modelul elaborat de savanții de la Institutul Tehnologic din Massachusetts (Daron Asemoglu și Pascual Restero), bazat pe două forțe

compensatorii: prima - avansarea progresului tehnologic, care înlocuiește profesiile “vechi”, reduce ponderea forței de muncă în produsul finit, eventual și salariile reale; a doua - progresul tehnologic endogen, care crează noi locuri de muncă, reînstituind în acest mod ponderea forței de muncă.

Următorul pas este analiza diferitor tipuri de politici industriale, a costurilor și beneficiilor acestora asupra creșterii economice durabile și a bunăstării populației. Concluzia este iarași aparent paradoxală: politica optimală nu constă în subvenționarea activităților de cercetare și dezvoltare, dar în “eliberarea resurselor” de la utilizarea în companiile și organizațiile cu o productivitate joasă și realocarea lor la cele cu o productivitate înaltă. Acest “efect selectiv” va compensa insuficiența de investiții în cercetare și dezvoltare, conducând la alocarea lor optimală în ansamblu pe țară, iar în consecință - la sporirea ratei creșterii economice anuale cu aproximativ 3% și a bunăstării cu 4.5% (Daron Acemoglu).

Desigur, există și un alt impact al inteligenței artificiale asupra creșterii economice și inovării: alterarea competiției de piață și facilitarea imitării, copierii produselor industriale performante de larg consum, în special prin așa numita “inginerie inversă”, evitând în acest fel investițiile inițiale enorme de capital în cercetare și dezvoltare. Conform unor investigații a guvernului SUA un asemenea “comportament fraudulos” exprimat în furtul proprietății intelectuale din partea Chinei a costat companiile americane peste un trilion de dolari. Aceasta a impus administrația americană să aplice sancțiuni semnificative de circa 60 miliarde de dolari și a constituit de fapt argument forte pentru tendințele de deglobalizare (The Economist, March 17-23d, 2018).

În aceeași ordine de idei se înscrie și o altă problemă de principiu a inteligenței artificiale: modelarea procesului de luare a deciziilor - un subiect destul de bine elaborat în psihologie, sociologie, antropologie și, surprinzător, ne prea abordat în știința economică. Elaborarea și aplicarea unor asemenea modele în diferite domenii, nu pot tolera limitările sistemelor de inteligență artificială. Insuși termenul “inteligență” se referă, în special, la aspectele economice, statistice, psihologice etc, capacității de a lua decizii, planuri, interferințe optime, unde ultimul cuvânt îi aparține totuși factorului uman.

Sunt incontestabile performanțele remarcabile ale inteligenței artificiale în asemenea domenii, cum ar fi recunoașterea facială, a vorbirii, vehiculele autonome, traducerea automată etc. Dar la fel de incontestabilă este și fragilitatea acestor sisteme în cazul confruntării cu situații neașteptate, incerte pentru designerii lor. Astfel, una din primele “sisteme experte” MYCIN care avea drept scop diagnoza infecțiilor sângelui, era programată pe baza experienței specialiștilor în materie pe circa 600 de cazuri. Dar acest sistem eșua grav de fiecare dată când se confrunta cu situații neprevăzute, nestandarde, producând diagnoze incorecte sau nici o diagnoză. Practica aplicării inteligenței artificiale demonstrează de asemenea că modelele de raționamente, bazate pe idealizarea formulelor matematice sau logice, nu corespund circumstanțelor lumii reale, deciziilor robuste și intuiției ființei umane, ce se confruntă cu incertitudine ontologică (Smith).

Elaboratorii programelor de inteligență artificială adesea operează cu seturi de date cu o reprezentare neadekvată, bunăoară a genului feminin sau a grupurilor minoritare. Astfel în SUA 74% din aceste date reprezintă genul masculin și 83% - populația de culoare albă, ceea ce lasă multe “puncte oarbe” și provoacă distorsiuni. Iar integrarea lor în produse tehnice moderne multiplică exponențial erorile, erodând credibilitatea inteligenței artificiale și reducându-i considerabil beneficiile. În anul 2018 a fost efectuat un studiu a trei sisteme de recunoaștere facială folosite de organele de forță ale SUA pentru a depista criminalii suspecti și copiii pierduți. Analizând o grupă de 1270 de oameni, programul a

identificat în mod gresit 35% de femei de culoare ca fiind bărbați, eroarea în cazul barbarilor cu pielea deschisă la culoare fiind de doar 0.8% (The Wall Street Journal, February 14, 2019).

Concluzie: actualmente trebuie acordată o atenție deosebită în selectarea sistemelor de inteligență artificială destinate să complementeze, dar nu să substituie factorul uman.

Inteligența artificială schimbă radical nu numai funcțiile tradiționale ale finanțelor, analiza costurilor și beneficiilor, dar și însăși conceptul, previzibilitatea și prognoza piețelor, businessul, în general, care tot mai mult este bazat pe setul enorm de date. Experții companiei de consultanță McKinsey consideră că corporațiile mari pot obține o valoare economică adăugată de aproximativ 1.3 – 2 trilioane de dolari, aplicând extensiv realizările inteligenței artificiale în procesele de fabricație, în lanțurile de aprovizionare și 1.4 trilioane în sistemele de marketing și vânzări (The Economist, 31 March, 2018). Este incontestabil faptul, că inteligența artificială aduce beneficii colosale companiilor și consumatorilor, dar aceasta generează totodată mari provocări și pericole nu numai pentru business, dar și pentru societate în întregime.

La ora actuală există patru efecte economice majore ale inteligenței artificiale și Revoluției Digitale asupra:

- 1) preferințelor și așteptărilor consumatorului;
- 2) calității produselor și a preferințelor;
- 3) inovațiilor colaborative;
- 4) formelor organizaționale ale businessului.

Aceste efecte la rândul lor au implicații economice, sociale și politice considerabile. Astfel, abundența datelor modifică esențial competiția, care tradițional a servit drept generator al productivității și eficienței, mecanism de distribuție și alocare a resurselor, forța disciplinativă a pieții.

Actualment, companiile tehnologice oligopoliste “superstar” concentrează o putere enormă în baza efectelor de rețea, dominând piețele digitale. De exemplu, nouă din zece căutări pe Internet sunt efectuate de Google, care împreună cu Facebook, lider în platforme sociale de comunicare cu peste două miliarde de abonați, controlează peste 50% din piața mondială de publicitate. Apple, un alt “gigant digital”, domină cel mai mare stoc de aplicații mobile, obținând 80% din piața respectivă. Fiecare al doilea dolar cheltuit online în SUA revine altui gigant – Amazon. 75% din rezervările de hotel se efectuează prin rețeaua Booking.com. Această supraconcentrare a puterii de piață distruge competiția în cel puțin două aspecte:

- ridică bariere pentru intrarea pe piață a companiilor noi;
- asigură avantaje competitive firmelor mari, garantându-le supraprofituri, descurajând inovațiile și manipulând consumatorii.

Libertatea individuală și alegerile, opțiunile sunt în așa fel sacrificate: Google urmărește ce preferințe ai, Facebook – ce informație și cu cine o partajezi, iar Amazon – ce cumperi și cât plătești, etc. Lista poate fi continuată. Inteligența artificială reprofilează, reinventează piața, reconfigurând ambele sale părți: oferta și cererea. Astfel, oferta este dominată de industrii noi, cu produse și servicii noi, care elimină cele existente, precum lanțul și rețeaua de aprovizionare, înlocuindu-le extensiv cu noi platforme digitale globale pentru dezvoltare, marketing și distribuție.

Inteligența artificială transformă rapid comportamentul consumatorului, creând modalități totalmente noi de design, marketing și livrare a produselor și serviciilor. Folosind un limbaj standard în analiza preferințelor consumatorului, asigurând clasificarea lor pe multiple dimensiuni, precum și metode

mai eficiente de a captura, modifica aceste preferințe, inteligența artificială pune începutul unei noi revoluții economice.

În mod cardinal sunt revizuite rolul și importanța unor asemenea categorii fundamentale, cum ar fi prețul, banii și capitalul cu funcțiile lor tradiționale – informația și valoarea. Centrul informațional de gravitație a pieței se deplasează tot mai departe de aceste noțiuni, și în acest mod – de bănci și alte organizații financiare tradiționale, fiind substituite de Revoluția Digitală (Mayer-Shonberger & Ramge).

Teoria economiei comportamentale (Behavioral Economics) a demonstrat convingător că ființele umane sunt “judecători” slabi în privința necesităților lor curente și viitoare, iar capacitatea lor de a face comparații obiective și opțiuni optimale pot fi ușor manipulate și compromise. Companiile tehnologice “superstar” prin intermediul “asistenților digitali” anonimi furnizează o mulțime de informații despre produsul sau serviciul pe care consumatorul îl caută. Acești asistenți automatizați – roboții – pot sugera muzica pe Spotify, filme pe Netflix, aplicații pe Apple, produse și servicii pe Amazon, și nu numai atât la cel mai bun preț.

Astfel, frontiera între dominație și abuz de putere dispare. Acești “superstaruri” digitali colecționează date vaste personale despre consumatori, le stochează în seturile enorme de baze de date, compromițând nu numai libertatea de decizie a acestora, dar și securitatea personală. Consumatorii sunt manipulați prin “recomandările” asistenților digitali să cumpere produse sau servicii, de care ei nu au nevoie, să plătească mult mai mult pentru diverse branduri, fără a-și da seama că există alternative mai bune. Problema constă în faptul, că un asemenea control asupra preferințelor consumatorului se efectuează fără a atinge legile anti-trust deja existente. Astfel, legislatorii și guvernele sunt puși în fața necesității stringente de a revedea sistemul regulatoriu existent, de a schimba practica existentă de reglementare, care nu corespunde cerințelor înaintate de inteligența artificială.

Este important ca modernizarea cadrului legal și regulatoriu de către guvern să nu evolueze într-o altă extrema: “protecționism digital”, cum s-a întâmplat, ca exemplu, în China, care începând cu anul 2016 forțează companiile să treacă testul de securitate, să standardizeze colecția de date personale și să stocheze bazele de date în limita hotarelor țării. De facto, guvernul obține în acest caz acces și control asupra acestor date private. Rusia a adoptat o legislație similară în anul 2015.

Într-o formă sau alta “protecționismul digital” reduce ritmurile de creștere a economiei cu 1.7% (conform datelor Fundației de Informații Technologice și Inovații). Un asemenea control central asupra datelor private, oferă companiei “superstar” o putere potențială asupra luării deciziilor de către consumatorul particular, precum și ca rezultat asupra fiecărui participant al pieței. Și mai periculos este faptul, că se crează un precedent periculos de un fel de Planificare Centrală de către guvern. Marxiștii deja au început să speculeze această idee: “sa permitem roboților să controleze mijloacele de producție, iar noi vom distribui roadele fiecărui după necesități” (Foreign Affairs, July-August 2018). Dar totodată, efectele sunt diferite (pozitive și negative) ce indică la necesitatea cercetării acestora.

În loc de concluzii: reconfigurarea ordinii mondiale prin intermediul inteligenței artificiale

Inteligența artificială devine o tehnologie foarte profitabilă și nu întâmplător competiția marilor puteri economice se axează tot mai mult pe această direcție. Actualmente, conform Indicelui Global de Inovații, Statele Unite ale Americii este lider în domeniul inovațiilor, fiind urmate în această clasificare de Germania, Coreea de Sud, Japonia și China, care progresează rapid, devenind concurentul principal. China dispune de cel mai rapid supercomputer în lume (93000 trilioane de calcule pe secundă), de peste 35% din capacitatea mondială de calcul (SUA – 29.6%), intenționând să devină, până în 2030, cea mai

avansată putere de explorare a inteligenței artificiale. China, conform Președintelui Xi Jinping, se va transforma în “supra-putere cibernetică” (cyber super-power), în liderul mondial al inteligenței artificiale, calculului quantum, semiconductoarelor și a generației 5G a rețelei mobile. Aceste planuri ambițioase au o bază reală, ținând cont de prezența forței de muncă calificate și bine instruite (recent 4.6 milioane de tineri specialiști în știință, tehnologii, inginerie și matematică au absolvit universitățile), investiții considerabile în aceste domenii, care depășesc de două ori cele europene, deși deocamdată rămân în urma Statelor Unite ale Americii.

Astfel, globalizarea nu este în retragere cu ieșirea Statelor Unite din Parteneriatul Trans-Pacific, sau al Marii Britanii – din Uniunea Europeană (Brexit). Globalizarea evoluează într-o nouă fază, fiind dominată de inteligența artificială și tehnologiile digitale. Se schimbă doar centrul de gravitație spre noile piețe emergente, în primul rând al Chinei. Cum vor răspunde la aceste provocări SUA, Europa, economiile mai mici? Nu este accidental faptul că tot mai mulți savanți, oameni de afaceri, politicieni pun întrebările: care este viitorul inteligenței artificiale, cum se vor acomoda economiile diferitor țări la noile condiții, care va fi nișa economiilor mici în noua configurație a economiei mondiale?

Post-Scriptum.

Inteligența artificială și Revoluția Digitală deschide posibilități enorme nu numai pentru marile puteri economice, dar și pentru țările mici. Să ne referim de exemplu la Estonia, o țară cu o populație de 1.3 milioane, care a înregistrat progrese enorme în acest domeniu. Estonia este prima țară, care a lansat inițiativa guvernării electronice (e-government), a creat condiții cetățenilor să voteze, să plătească taxele, chiar și să apară în judecatorie online cu cartela digitală personală. Estonia este patria Skype-ului și a altor companii tehnologice performante – start-ups, înregistrând una din cele mai impresionante rate de creștere în cadrul Uniunii Europene.

Conform unelor date, circa între o patrimă și o treime din inginerii, programatorii și cercetătorii din Silicon Valley în California sunt de origine română. Sistemul român de educație și cercetări științifice are o credibilitate bună în lumea contemporană. Aceste exemple indică la diversitatea utilizării inteligenței artificiale, ce indică la cercetarea în continuare ale efectelor acestui fenomen.

Bibliografie:

1. Acemoglu, Daron & Pascual Restrepo. *The Race between Man and Machine: Implications of Technology for Growth, Factor Shares, and Employment*, *American Economic Review*, 2018, 108(6)
2. Acemoglu, Daron & Pascual Restrepo. *Artificial Intelligence, Automation and Work*. January 4, 2018
3. Acemoglu, Daron & Akcigit, Ufuk & Alp, Harun & Bloom, Nicholas & Kerr, William. *Innovation, Reallocation, and Growth*. *American Economic Review*, 2018, 108(11): 3450-3491
4. Aghion, Philippe and Jones, Benjamin F and Jones, Charles I. *Artificial Intelligence and Economic Growth*. October 10, 2017
5. Agrawal, Ajay & Gans, Joshua & Goldfarb Avi. *Prediction Machines. The Simple Economics of Artificial Intelligence*. Harvard Business Review Press, Boston, 2018
6. Autor, David & Salomons, Anna. *Is Automation Labor-Displacing? Productivity Growth, Employment, and the Labor Share*. August 6, 2018

7. Ciobanu, Ceslav. *Economics, Society, Technology & You*. Cognella, Second Edition. 2017
8. Dobrescu, Emilian & Dobrescu Edith Mihaela. The future of the Artificial Intelligence in Economics and Management. Review of General Management Volume 26, Issue 2, Year 2017
9. Drum, Kevin. *Welcome to the Digital Revolution*. Foreign Affairs, July-August 2018
10. Einav, Liran & Levin, Jonathan. *The Data Revolution and Economic Analysis*. Working Paper 19035 (<http://www.nber.org/papers/w19035>), May 2013
11. Einav, Liran & Levin, Jonathan *Economics in the age of big data*. Science 346, Doi: 10.1126/science. 1243089. 2014
12. Frey, Carl Benedict & Osborne, Michael. *The Future of Employment: How susceptible are jobs to computerization?* September 17, 2013
13. Jones, Charles & Romer, Paul. “*The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, population, and human Capital*”. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2, 2010.
14. Hamermesh, D.S. *Six decades of top economic publishing: Who and how?* *Journal of Economic Literature*, 2013, 162-172). Doi 10.1257/jel51.1.162
15. Keynes, John M. *Economic possibilities for our grandchildren*. Essays in persuasion, 1930
16. Lee, Kai-Fu. *AI Superpowers. China, Silicon Valley, and the New World Order*. Houghton Mifflin Harcourt, New York, 2018
17. Russell, Stuart & Norvig, Peter. *Artificial Intelligence. A Modern Approach*. Third Edition, 2010
18. Mayer-Shonberger, Victor & Ramge, Thomas. *A Big Choice for Big Tech. Share Data or Suffer the Consequences*. *Foreign Affairs*, September-October 2018
19. Mayer-Shonberger, Victor & Ramge, Thomas. *Reinventing Capitalism in the Age of Big Data*. Basic Books, New York, 2018
20. Polson, Nick & Scott, James. *AIQ. How people and Machines are Smarter Together*, St. Martin’s Press, New York, 2018
21. Schumpeter, Joseph. *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 1942
22. Schwab, Klaus. The Fourth Industrial Revolution. What it Means and How to respond. *Foreign Affairs*, 12 December 2015.
23. Smith, Robert Elliot. *Idealization of Uncertainty, and Lessons from Artificial Intelligence*. Stephenson, David. *Big Data Demystified*. Pearson, 2018.
24. Thaler, Richard. *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics. The Making of Behavioral Economics*. W.W.Norton & Company, New York, 2015
25. The Economist Special Report: *AI in business. Grait expectations*. March 31 2018
26. The Economist Special Report on Artificial Intelligence. *The return of the machinery question*, June 25, 2016
27. Tirole, Jean. *Economics for the Common Good*, Princeton University Press, 2017
28. World Economic Outlook. *The Innovation Landscape*. IMF, April 2018
29. Wright, Nicholas. *How Artificial Intelligence Will Reshape the Global Order. The Coming Competition Between Digital Authoritarianism and Liberal Democracy*. *Foreign Affairs*, July 10, 2018

THE DIRECTIONS OF OUTSOURCE SERVICES IMPLEMENTATIONS IN THE EDUCATION SYSTEM OF ISRAEL

Olga BLAGORAZUMNAIA, Saleh AWADA
Free International University of Moldova, Israel

Abstract

This article discusses the direction of implementing outsourcing services in the Israeli education system. Outsourcing (consulting) can be used to further develop higher education institutions. Trainings and seminars, outsourcing (consulting) projects will attract more funds to educational institutions.

Keywords: *outsourcing, academic work mechanism, education.*

One of the most important features of modern economic development is intensive spreading of forms of employment like outsourcing, out staffing and staff leasing (out technologies). These technologies' influence on labor market functioning and labor relations development is constantly growing, and the use of them helps in solving problems dealing with hiring and firing of workers, labor conflicts etc.

During the last years, the governing subjects of Israeli economics use the outsource method more widely, in order to increase their effectiveness. Israel, known throughout the world as the "Startup Nation", is home to many highly educated American professionals who are native English speakers and have been educated in the U.S. By outsourcing to Israel, one can save significantly on hiring costs while benefiting from the skills and expertise of Israel-based employees. Israel government expends about 12% of the GDP on outsourcing, which is 30% higher than the average in the developed OECD countries [5].

The Israeli market changed drastically during the last 10 year. Finding a good job according to education becomes more difficult, since many professions disappear.

The need for outsourcing (consulting) in the education system is based on the following challenges:

- The need to form an education system based on monitoring of needs and requirements of market subjects in the middle and long terms;
- Developing specific recommendations to renew some kinds of educational services, its optimization, granting additional services (like catering and copying services) for students, correcting the marketing elements taking into consideration labor market demands;
- Building stable connections between educational institutions and the labor market and , as a result, increasing a number of graduates, allowing them to integrate faster into the industrial process (meaning the solution of problem of preparing young experts);
- Giving the graduates some practical skills.

Outsourcing in education means a mechanism of balanced knowledge exchange (qualifications, competencies) between educational organization and outside ones based on roles and functions diversification. Strategic goal of such an interaction is to build a business- oriented base of educational organization when delegating authorities and functions to the partners and keeping only functions of preparing high-qualified specialists.

2. THERE ARE SOME REASONS FOR USING OUTSOURCING IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS [4]:

- To be competitive against other educational institutions of a similar profile, by reducing expenses on non-professional staff (which is the biggest expenditure part of any organization);
- Reduce costs and time needed for innovation marketing researches by delegating these functions to others (market consulting companies etc.);
- To concentrate their efforts on key issues of education institution management and quality of preparing students.

Lots of universities in Israel, Moldova, Romania and other countries use outsourcing when rent their buildings and rooms to other companies, use external staff for different kinds of work. Lately, they began also delegating other function to outside companies, like human resources management, financial support of students, university staff salary payment, accounting. According to experts in the field of outsourcing, about 90% of the USA universities use it to reduce the costs.

Modern education system is characterized by a high variety and high competitiveness of services, both given by state and other institutions. 31 out of 63 academic institutions in Israel are budgeted, the other 13 are unbudgeted. Outsourcing is one of effective forms of government- private sector cooperation, which is actually a delegation (transmitting) of some governmental functions (authorities) to some of the social institutions and its goal is to make management of some state belongings and provision of some public services more effective.

Outsourcing is one of the most effective ways of government- private sector cooperation from the following reasons:

- The private sector is fully responsible for the services or work made;
- The government finances the work or services;
- Thanks to competition procedures, the best possible outsourced performer is chosen;
- The government diminishes the need for a kind of some activities in spheres which are not government specialization.

According to some experts, outsourcing should be part of management and administrative problem solving. Before making a decision about an outsourcing, an institution management should evaluate all possible ways of costs reducing and future consequences of outsourcing. Factors like direct and indirect costs should be taken into account, influence of the institution staff and their status, quality of services when using the outsourcing, legal and ethical aspects and possible interest contradictions, accordance of the decision to institutional history and traditions, control over the activity, priorities and effectiveness of the outsourced.

Any academic institution is a complex entity including lots of different elements. Educational institutions should concentrate their efforts in preparing future specialists, and delegate additional functions to outsourcing of private firms and entrepreneurs (Figure 1).

Secondary functions of education institution are the following services: selling books and manuals, food supply, cleaning of institution buildings and other husbandry supply activity. Today, we also talk about delegation to private contractors functions like human resources management, paying salaries to the institution employees, financial support of students, managing beneficiary funds.

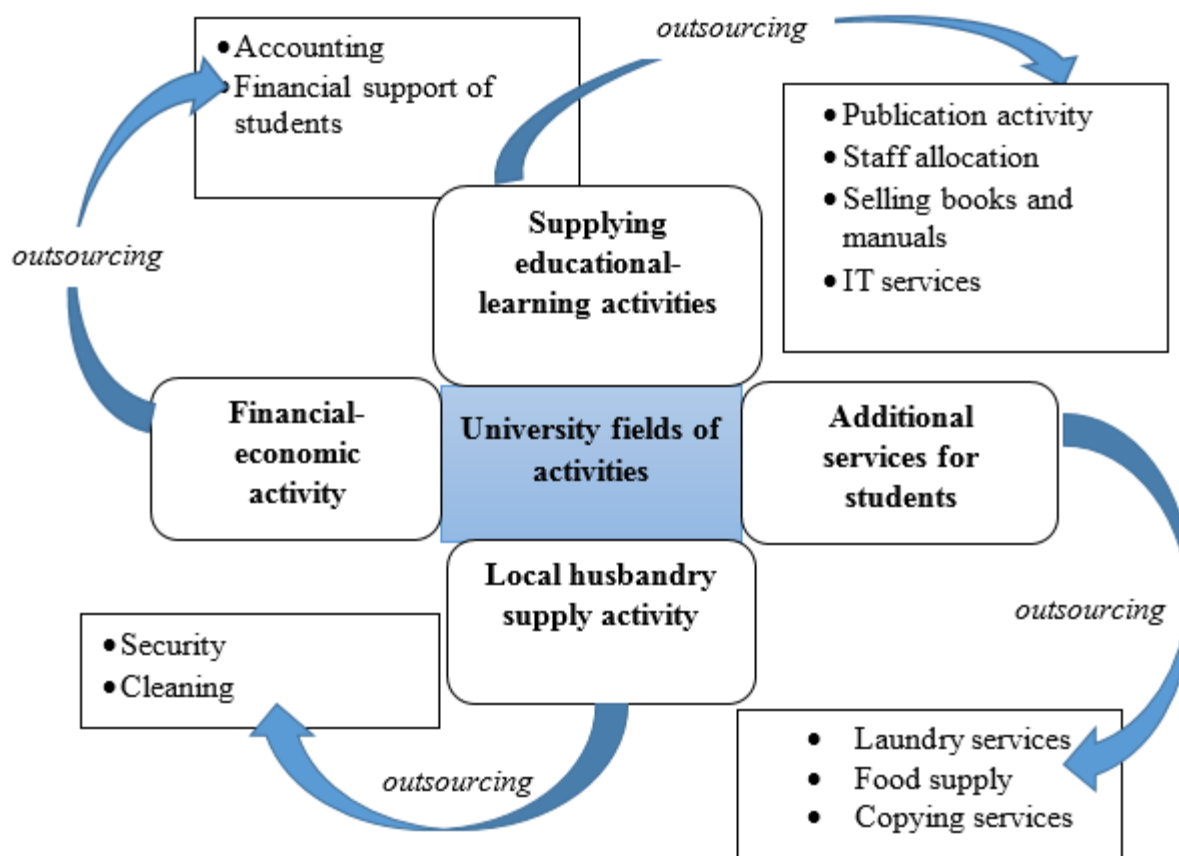


Figure 1. Fields of activity of educational institutions using outsourcing

There are lots of functions that can be delegated to outside organizations:

- Technical support of buildings. Since any education institution is situated in a building, it needs a special staff to clean and maintain it, to keep it safe, to supply food products.
- Marketing and services provision. Leasing of human resources deals also with sells increasing, since any university, college or any other academic institution is a player on the education services market. Marketing organization hiring can significantly reduce expenses of keeping departments inside the institution.
- Giving additional educational services. While it is oriented towards market capitalization, an institution may outsource qualified professionals for a limited period of time. These can be language teachers, professional coaches, some profile-oriented specialists.
- Part-time lecturers and replacing teachers. Some employees can replace those who are currently sick, on vacation or is absent from other reasons.

As point out Phipps and Merisotis (2005), 90% of all American colleges and universities use outsourcing for a long time to reduce operational costs, delegating the following services to private firms and enterprises: public food service (61% of the Higher education institutions who participated in the survey); selling books and manuals (52% of the Higher education institutions who participated in the survey); cleaning services (25%) and other local husbandry and financial activities (from 2 to 20%).

About 13% of the institutions delegated one service to outer contractors, about 65% delegated 2-5 kinds of services, 13% - more than 5 kinds of services.

Staff outsourcing (or HR Outsourcing) is one of the business process of outsourcing directions. HR outsourcing specializes in the field of staff management using the appropriate experience, knowledge, technical abilities to fulfill part or all the key functions of human capital management in an organization. In the field of personal management, the following processes are outsourced: staff recruitment, salary calculation, informational and technical support, human resources preparing, staff administration, reports and analytic materials preparation.

3. SOME OF THE EXPERTS ARE SURE THAT INCREASE IN THE NUMBER OF OUTSOURCED EMPLOYEES AMONG LECTURERS CAN BE TREATED AS OUTSOURCING. IN THE WESTERN COUNTRIES, THE SAME LECTURERS ARE RENTED TO DIFFERENT EDUCATIONAL INSTITUTIONS, WHICH IS CONSIDERED A NORMAL PRACTICE [6].

According to the Israel parliament inspector's report that was published in July of 2013, about two third of the academic college staff in 20 Israeli higher education institutions are external lecturers. Between the 2002 and 2012, the years of college advancement and universities decline, the percent of external lecturers grew up by 112%, more than any other category of academic staff [2]. The reason is obvious- this way of hiring is much cheaper for both the colleges and the state that budgets them. The external lecturers are fired each semester and are hired again by the college needs. Most of them hold only partial positions and their salary is not influenced by the tenure, they are not insured health costs or advanced study fund. Like other outsourced workers, such as cleaning and security staff, the lecturers are not sure about their employment continuation. They are hired directly by the institutions, so the exploitation is very clear.

More and more academic work is being performed by people hired on a per course or limited term basis. These positions are often poorly paid, have little or no benefits, no job security and no academic freedom. This has serious implications not only for contract academic staff, but for students, their regular academic staff colleagues, and the university system as a whole [3].

Comparing Israel to other countries reveals that it is one of the most highly educated countries in the world. However, the human capital labor effectivity are not high according to international tests.

In the 2000-s, as a response to finance reduction, education institutions in Israel had no choice but to diminish significantly its senior academic staff. In universities it was reduced in 15% on average. The reduction prevented almost totally an acceptance of young specialists in the regular positions. In lots of fields of knowledge, intergenerational gaps appeared, the regular staff became much older. The system suffers from the unbalance odds ratio between older and younger lecturers and researchers. The regular staff are more stressed by a high working load, and as a result research and teaching quality are seriously damaged. Since young specialists are not accepted as regular staff members, there are lots of PhD graduates who have no employment opportunities in Israel. The brain is leaving Israel, and it also experiences financial losses as a result.

The perspective to give up on the old system of employees' recruitment, which assumes that the teachers are accepted at the staff and pass all the stages of career growth in the institution, raises lots of questions. From the pure financial point of view, outsourcing in teachers' recruitment has obvious advantages, since it allows to cut the expenditures greatly. However, the real value and price of education

is hard to quantify. It is highly dangerous to count on the human resources hired by the one-time agreement, since there is a need to deal with teachers who can possibly replace each other, which means they don't feel obligation toward the students, and researchers who are not directly connected to the intellectual life of the organization they work in.

Thus, the mechanism of staff outsourcing and labor-social relations in the educational activity of a Higher education institution should be flexible and adaptive. In the author's opinion, outsourcing should not be viewed as an isolated part, not connected to other administrative and managerial problems, which are solved by the institutions' management. The author suggests to look into the following directions of outsource services implementations in the education system of Israel.

1. *Educational outsourcing*, used by companies in combination with their own education systems (inner firm education) is today one of the most effective approaches to forming and management of organizational knowledge, realized by the continuous system of company employees training. This approach allows to find the best possible equilibrium between demands and peculiarities of a certain company and a high level of teaching, characterizing an educational institution and based on last scientific achievements. The ordering company enjoys from high level of training its employees get, professional knowledge and new methods of business management.

Educational institution-outsourcer can supply the following services: evaluating of the demands to train the company staff, organizing educational seminars, trainings and business games for the senior management, organizing corporate educational projects, preparing teaching experts (business-coaches, coach-managers). Education institution can organize centers for professional qualification improvement of professionals in different fields. Monitoring of training results can systematically find more resources for further improvements of the teaching process. Any employee and a staff in a whole can do much more, which creates additional competitive advantages.

2. *Innovational outsourcing*. When the innovations are developed on the base of Higher education institutions, and there is a need to recruit a qualified staff for the innovational institution, outsourcing is a must, and social-labor relationships should be structured and determined in detail. Innovational industries in different fields of science on the base of a Higher education institution transforms this institution into modern innovational university complex. This kind of complex organization can be developed when the following stakeholders cooperate: owners, governmental authorities, little innovational industries, techno parks, business incubators, structural organizations (including other universities, scientific organizations, logistic and communication centers etc.) The base university is the nuclear part of the complex, and its staff should work on developing and creating of innovational products. Institution staff's activity becomes more diverse and its connections significantly widen. One of the biggest advantages of Higher education institutions at the outsourcing market is the possibility to recruit higher –quality institution staff in different kinds of projects. This fact in combination with modern methods and technologies of outsourcing allow achieve a maximal possible output for a client.

3. *Consulting services to companies* can be realized in the fields of finance, laws, taxes, marketing, IT-consulting, developing of business recommendations, preparing business-plan, evaluation activity (including the one of the staff); building analytic surveys, certifications, reports and presentations on different issues of science and technologies development; legal accompanying of firms; lawyers' services of defending intellectual property; expert analysis and marketing researches; building statistic and

accounting reports etc. The common basis for outsourcing and consulting is the information product, based on knowledge and experience. The difference is in the ways and orders of realizations of these two kinds of activity.

4. *Consulting accompanying of acceptance* of new students, both school graduates and professionals who wish to change their field of professional activity: individual consulting of choice of profession, including supplying the information about the required knowledges for different professions and making a choice; meeting with lecturers of different professional fields including companies etc.

5. *Implementing a distance form of studying*. Developing of modern informational technologies, including educational distant ones, becomes more and more important all over the world. Lots of leading universities and colleges in the world have a department of distant courses and programs. There are internet resources of course materials, allowing to study, maybe partly, on distance. In leading Universities the distant learning is only partial, but not full. For example, a student who couldn't attend the lesson can see the lecture on the site, can submit homework assignments on the net, can ask questions through the internet site. There are some colleges in Israel that help students to study abroad at the base of distant or on-line learning programs, mostly for advanced degrees. These programs are especially popular for students who work and have families, belong to minorities and find it difficult to be accepted for advanced academic degrees in Israeli institutions [1].

Thus, Higher education institutions that grant their education services in the framework of outsourcing, can recruit high-quality specialists, program products, electronic technologies etc. in order to further develop the education system at different stages: specialist preparing (teaching, practical training of students and so on), re-preparing specialists (quality improvement, re-qualification, consulting etc.), as a result, outsourcing (consulting) makes it possible to attract more finances to education institutions. Trainings and seminars, outsourcing (consulting) projects are good examples of such a finance sources. However, before the decision about the outsourcing is made, education institution management should carefully evaluate all the possible ways of optimal solution, strong and weak sides of outsourcing and its short- and long-term consequences.

Conclusions. Outsourcing should be part of the solution to managerial and administrative problems in the education of Israel. There are lots of functions that can be delegated to outside organizations: technical support of buildings, marketing and services provision, giving additional educational services, part-time lecturers and replacing teachers. Before making a decision about an outsourcing, an institution management should evaluate all possible ways of costs reducing and future consequences of outsourcing.

Bibliography:

1. Carmen College. <http://mcd.org.il/site/>
2. Israeli Ministry of Education official website <https://www.gov.il/>
3. Louise Birdsell Bauer. A Thesis in The Department of Sociology and Anthropology. Montreal: Louise Birdsell Bauer, 2011.
4. Sيرياما Herath, Fazeela Ahsan. Evaluation Of Outsourcing In Higher Education: A Teaching Case.
https://www.researchgate.net/publication/228492915_Evaluation_Of_Outsourcing_In_Higher_Education_A_Teaching_Case
5. The Central Bureau of Statistics (Israel). <https://www.cbs.gov.il/en/Pages/default.aspx>
6. The Depletion of Academic Rent. <http://nonerg-econ.ru/cat/10/37/>

ОПЫТ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ ТРАНСФОРМИРУЕМЫХ ЭКОНОМИК ЦВЕ: ОТ МИФОВ К РЕАЛИЯМ

Olga SOROCEAN

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Integration processes represent a growing trend of the world economy: the circle of participating countries is expanding; new forms and directions of international cooperation are appearing. The accumulated experience of the transformed CEE countries demonstrates the diversity of national models of the participation in economic integration processes, as well as the ambiguous results of their implementation.

The euphoria and rainbow myths have replaced by a critical assessment of the European integration as an internally contradictory phenomenon, with a serious opposition to the interests of players, with positives and negatives. Only balanced, taking into account national interests, decisions and actions with partners in integration processes can ensure the real promotion of countries with emerging markets.

Keywords: CEE countries, European integration

Интеграционные процессы выступают усиливающейся тенденцией мировой экономики: расширяется круг стран - участниц, появляются новые формы и направления международного сотрудничества. Накопленный опыт трансформируемых стран Центральной и Восточной Европы свидетельствует о многообразии национальных моделей участия в экономических интеграционных процессах, а также о неодно-значных результатах их реализации.

На фоне успехов и неудач продолжительного (почти 30 лет!) реформирования многих постсоциалистических стран можно сделать ряд обобщающих выводов теоретического и практического характера. Остановимся на ревизии некоторых мифов, связанных с интеграционными процессами, которые полезны для разработки эффективной модели участия Молдовы в региональной экономической интеграции.

Миф 1. Одновекторность евроинтеграции. Долгое время наблюдалось отождествление (со стороны ряда постсоциалистических реформаторов) феномена евро-интеграции с интеграционными процессами в рамках ЕС. Очевидно, появление данного мифа (в основном идеологической и политической направленности) было связано со стремлением трансформируемых обществ к прогрессивным переменам, достижению высокого уровня и качества жизни. Привлекательными примерами выступали благополучные западноевропейские страны - члены ЕС. С надеждой на их поддержку и позитивные сдвиги многие постсоциалистические общества стремились к сближению с этой влиятельной региональной группировкой. Первыми свое стремление к [интеграции в европейские структуры](#) выразили страны Вишеградской группы (V4) в совместной декларации (1991г.).

Изначально акценты во взаимодействии «старой» Европы со странами пост-социализма ставились на продвижении в них радикальных системных трансформаций, способствующих утверждению рыночно - демократической системы координат. При этом, исходя из более низкого уровня экономического развития транзитивных стран, их место и роль рассматривались в качестве «периферии» по отношению к развитому «центру». Концептуальным обоснованием такого европорядка выступали известные научные теории: *мир-системная теория Валлерстайна, теория "концентрических кругов" Р. Хилсмена* [1].

При всей своей значимости, ЕС представляет лишь часть Европы, это - «Малая Европа». В настоящее время членами ЕС выступают 28 стран, а государств, целиком либо частично находящихся в Европе, насчитывается 50. Между европейскими странами на дву- и многосторонних уровнях складываются различные формы сотрудничества и образуются многочисленные региональные союзы, структуры, соглашения (ЦЕАСТ, Шенгенская зона, ОЧЭС, ГУАМ, СГ...).

Европейскую интеграцию неправомерно сводить к границам Европейского Союза, она имеет **общеевропейский характер, охватывает многочисленные интеграционные процессы на территории всей Европы, включая и часть постсоветского пространства**. Более того, все большую поддержку (среди ученых и политических лидеров) находит цивилизационная идея (еще недавно совершенно невозможная!) *единой Европы*, создания единого европейского гуманитарного пространства и пространства безопасности от Атлантики до Тихого океана, от Лиссабона до Владивостока.

Современные интеграционные процессы, будучи объективными по своей природе, не определяются институциональными рамками ЕС, преодолевают различные барьеры (санкции, эмбарго), принимают новые формы. С явным опозданием утверждается широкая, полноценная трактовка евроинтеграции и все активнее признается **объективная многовекторность участия транзитивных стран в интеграционных процессах**. В этой связи переосмысливается и роль восточноевропейских стран: вместо «буфера», пограничной зоны между ЕС и РФ, они рассматриваются как посредник, связующий мост между Западом и Востоком, между ЕС и РФ. Обновленный концептуальный подход позволяет проводить взвешенную внешнюю политику по участию в интеграционных процессах с разными странами. На смену жесткому противостоянию приходят поиски взаимовыгодных компромиссов между участниками интеграционных процессов.

Миф 2. Преимущественно позитивное воздействие евроинтеграции на экономику транзитивных стран и его усиление по мере углубления интеграционных процессов. На практике влияние интеграционных процессов бывает неоднозначное, противоречивое (и созидательное, и разрушительное), причем в каждой стране «свой баланс». К **позитивным эффектам** евроинтеграции, безусловно, относятся:

- многосторонняя поддержка (институциональная, технологическая, финансовая, информационная) со стороны более продвинутых государств в осуществлении сложных реформ и адаптации к новым условиям хозяйствования;
- преодоление межсистемного кризиса и восстановление экономического роста;
- реструктуризация отраслей, сворачивание традиционных трудоёмких и материалоемких производств, модернизация национальной экономики;
- формирование рыночной инфраструктуры;
- насыщение внутреннего рынка и расширение товарного ассортимента;
- выход на европейский рынок;
- формирование рыночного мышления и поведения;
- рост благосостояния и качества жизни (у части населения!).

Наиболее выразительны успехи евроинтеграции в странах ЦВЕ (Вишеградская группа), которые имеют схожую с ЕС институциональную матрицу исторического развития и

значительную финансовую поддержку. Для сравнения, из Фондов ЕС в рамках региональной политики за период 2007-2013 гг. средства получили: Эстония - 3,45 млрд. евро, Латвия – 4,6, Литва – 6,9, Словакия – 11,6, Румыния – 19,7, Венгрия – 25,3, Чехия – 26,7, Польша – 67,3 млрд. евро [2, 23].

Наличие *негативных эффектов* нередко объясняется «ошибками» в реализации конкретного интеграционного проекта либо отсутствием «политической воли». Безусловно, подобные ошибки, политическая нестабильность, а особенно, коррупционные факторы препятствуют успешным интеграционным проектам.

Наряду с этим существуют *общие негативные последствия от участия в евроинтеграции*, которые в разной степени проявляются в странах с формирующимися рынками. По определению, интеграционные процессы с высокоразвитыми западноевропейскими странами при уничтожении торговых таможенных барьеров, а со вступлением в еврозону, и невозможностью манипулировать своим валютным курсом, фактически лишают более слабые экономики важных рычагов защиты от внешней конкуренции. В итоге повсеместно наблюдаются:

- разрушение части потенциала и ряда традиционных отраслей национальной экономики;
- сокращение производства национальных товаров и приток готовой импортной продукции;
- «продажа» национальных объектов и личное обогащение за счет иностранных доноров и инвесторов;
- рост безработицы и массовой трудовой эмиграции;
- нарастание финансовой зависимости (хронический бюджетный дефицит, отрицательный чистый экспорт, увеличение государственного долга);
- углубление социально-экономического неравенства в обществе.

По мере углубления интеграционных проектов в варианте «одновекторности» трансформируемые экономики становятся все более зависимыми как от западноевропейского спроса на их продукцию, так и от внешних источников финансирования и притока ПИИ из ЕС.

Высокая открытость малых трансформируемых экономик делает их особо уязвимыми на фоне кризисных ситуаций в мировой и европейской экономике. С ухудшением хозяйственной конъюнктуры внешние факторы, некогда способствующие их подъему, автоматически превращаются в тормоза. Резкое сокращение притока капитала из западноевропейских стран, падение спроса на экспортную продукцию из стран ЦВЕ (которые в основном переориентированы на торговлю с ЕС), а также слабая кредитная экспансия со стороны банков, контролируемых иностранцами («дочек» западно-европейских банков), - все это подрывает модернизацию транзитивных экономик, ведет к снижению темпов роста ВВП.

Миф 3. О взаимовыгодности интеграционных процессов для всех участников. Увы, превалируют интересы развитых стран. К примеру, реорганизация в последнее двадцатилетие производственной системы ЕС (особенно Германии и Австрии) породила аутсорсинг в Восточной Европе. Немецкие фирмы усилили свои интеграционные связи с Польшей, Словакией, Чехией, Венгрией, а позже и с Молдовой. Путём организации производства некоторых частей и полуфабрикатов в странах с дешевой рабочей силой немецкие компании

значительно уменьшили свои трудовые издержки. Такая фрагментация производства позволила ограничить рост заработной платы в Германии и значительно увеличить производительность труда (более 20%) [3]. Благодаря аутсорсингу в Восточной Европе, немецкие фирмы получили определённые преимущества и смогли нарастить экспорт товаров в развивающиеся страны. К примеру, Китай стал крупнейшим рынком для многих немецких потребительских и инвестиционных товаров.

Бонусы для стран, занятых производством комплектующих и узлов на Запад, представляют соответствующие инвестиции и некоторый прирост рабочих мест, правда, со значительно меньшей зарплатой, чем в Германии. Например, в Молдову пришло трудоемкое производство **кабельно-проводниковой продукции** и пошива одежды (по чужим лекалам, сырью, технологиям) с их последующим экспортом. Таким образом, ставка делается на сборочное («отверточное») производство на основе дешевого труда. Из-за отсутствия крупных инвестиций Молдова не может достичь должного качества национальных товаров и их конкурентоспособности на западных рынках. Серьезные инвестиционные потоки (за исключением 2-3 отраслей) также не пришли в Болгарию и Румынию. В результате - выраженная деиндустриализация, рост безработицы и отток населения. Похожая ситуация характерна и для стран Балтии, которые покинула треть населения. *Безвизовый режим*, бесспорно, упрощающий возможности свободного перемещения по Европе, привел к хроническому дефициту кадров на национальных рынках труда.

При субсидированном в ЕС развитии сельского хозяйства эта сфера не выступает приоритетом у европейских партнеров по интеграции. Так, в Молдове часть благодатных земель изъята из производства традиционных, высокого качества овощей и фруктов в пользу технических культур (соя, рапс), которые представляют интерес для Европы.

В последнее десятилетие ЕС сталкивается с множеством проблем и угроз, включая: неравномерное развитие стран - участниц, затянувшаяся стагнация экономики, долговой кризис еврозоны, растущее социальное неравенство, противостояние между национальными и межгосударственными структурами, миграционный кризис, размывание европейской идентичности, отсутствие четкой и самостоятельной внешней политики. В целях самосохранения и укрепления своего потенциала ЕС использует различные способы, в т.ч. возможности и ресурсы государств с формирующимися рынками.

Важно заметить, любая интеграционная активность под влиянием многих факторов, обстоятельств и интересов прерывается теми или иными дезинтеграционными тенденциями (распад СССР, Брекзит, трансформирование ГУУАМ в ГУАМ). Именно взаимодействие конвергентных и дивергентных векторов выступает внутренним источником развития и евроинтеграции. Причем при неблагоприятных условиях «центробежные» силы явно преобладают над «центростремительными». С началом мирового кризиса 2008г. тенденция сближения стран ЦВЕ со «старым ЕС» по ключевым социально-экономическим показателям (например, по душевому объему ВВП) значительно ослабла. На фоне долгового кризиса в еврозоне резко упали и темпы экономического роста.

Итак, процессы европейской экономической интеграции неоднозначны по своим последствиям. Страны, играющие ведущую роль в региональных союзах, имеют больше

позитивных, чем негативных эффектов интеграции. В отношении менее развитых стран ситуация обратная. Поэтому на смену эйфории и радужным мифам приходит критическая оценка евроинтеграции как внутренне противоречивого феномена, с серьезным противостоянием интересов игроков. Для обеспечения национальной конкурентоспособности и безопасности необходима диверсификация форм и направлений интеграционных процессов. *Только взвешенные, с учетом национальных интересов, решения и действия с партнерами по интеграционным процессам могут обеспечить реальное продвижение стран с формирующимися рынками.*

Библиография

- 1.Валлерстайн И. Миросистемный анализ: введение. М.: Территория будущего, 2006.
- 2.Евроинтеграция: влияние на экономическое развитие Центральной и Восточной Европы. Доклады Института Европы. № 303. М., 2014.
- 3.Guerrieri P. Intra-European Imbalances: the Need for a Positive-sum-game Approach, International Economics, December 2012

E-TURISMUL – PREMISĂ DE COMUNICARE DIGITALĂ ÎN INDUSTRIA TURISMULUI

Adriana BUZDUGAN, Dragoș UNGUREANU

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Since the advent of the Internet, travel planning, searching and booking travel information has always been one of the main reasons why users use the Internet. The Internet and Information and Communication Technologies (ICT) Revolution has profound implications for the tourism industry. Online travel bookings and associated travel services are recognized as one of the most successful e-commerce implementations. Electronic tourism involves for the final consumers the following aspects: e-information, e-reservation (hotels, means of transport, etc.) and electronic payment. The information systems, as an integrated part of the information system at the company level, include both the manual and the automated phases of collecting and recording information, analyzing information and processing information. An electronic business in the field of tourist services automates the order process, increases the number of markets and implicitly efficiency, reduces costs and enhances competitiveness. This article presents the stages of development and application of the concept of e-tourism and the impact of information technologies in promoting a communication without geographical barriers between consumer-client and the service provider.

Keywords: e-information, e-reservation, electronic payment, tourism

Comerțul electronic este definit ca fiind activitatea de vânzare-cumpărare și marketing pentru produse și servicii printr-un sistem electronic cum ar fi, de exemplu, Internetul. El implică transferul electronic de date, managementul distribuției, e-marketing, tranzacții online, schimburi electronice de date, inventarul automat al sistemelor de management utilizate și colectarea automată a datelor. [6, p.2]

Turismul electronic (electronic tourism sau e-tourism în engleză) este parte a comerțului electronic și unește unele din cele mai rapide tehnologii în dezvoltare, cum sunt cea a comunicațiilor și tehnologiei informațiilor, industria ospitalității, a managementului, marketingului și planificării strategice. Activitățile specifice turismului electronic presupun existența turoperatorilor, a agențiilor de turism și a altor entități cu interese în domeniul turismului în spațiul virtual prin intermediul unui portal specializat.

Turismul electronic implică pentru consumatorii finali următoarele aspecte: e-informare, e-rezervare (hoteluri, mijloace de transport etc.) și plata electronică.

„E” indică starea de electronic și reprezintă piețele electronice (e-marketplace în engleză), unde afacerea electronică (e-business în engleză) întâlnește e-consumatori, e-guvernare, e-parteneri și alte afaceri electronice pe platforme electronice.

Eficacitatea marketingului turistic pe Internet poate fi determinată relativ repede și precis prin furnizarea statisticilor, obținute prin intermediul tehnologiilor online, prin intermediul cărora se realizează conturarea profilului și a acțiunilor clienților conducând în final la o mai bună cunoaștere și adaptare a necesităților segmentului vizat. [11, p.72]

E-informare. Etapa de e-informare presupune oferirea de informații în cadrul portal-urilor specializate, broșuri electronice, ghiduri turistice audio, albume foto (imagini statice și panorame), imagini în timp real sau clipuri video, și chiar jurnale de călătorie prin intermediul blogurilor.

E-rezervare. Rezervările on-line sunt utilizate cel mai mult în domeniul hotelier, al transporturilor aeriene și pentru serviciile de închiriere autoturisme. Serviciile de rezervări on-line, ca servicii ale societății informaționale, trebuie să se conformeze exigențelor legale care își au izvorul în actele normative ce fac referire la serviciile de internet, în general, și la cele de comerț electronic și încheierea contractelor la distanță, în particular.

Plata electronică. Consumatorii pot folosi cărți de credit, cecuri electronice, bani digitali (digital cash în engleză) sau chiar microcash, când plățile însumează doar câțiva cenți. Multe din sistemele electronice de plată pe internet sunt echivalentul electronic al sistemelor folosite zi de zi, cum sunt cărțile de credit, cecurile etc. Până și banii digitali, meniți să reprezinte moneda forte, sunt disponibili. [5, p.222]. Astfel, turismul a devenit o ramură economică destul de competitivă. Competitivitatea sa însă nu mai este naturală, ci este condusă din ce în ce mai mult de știință, tehnologia informației și de inovație.

Cu alte cuvinte, turismul electronic (e-turismul): reprezintă aplicarea tehnologiilor informaționale de comunicare în industria turismului. E-turismul reflectă digitalizarea tuturor proceselor și a lanțurilor de valori în turism, călătorii, ospitalitate și industria alimentară. La nivel tactic, acesta include e-comerțul și aplică tehnologiile informaționale de comunicare pentru maximizarea eficienței și eficacității organizației turistice. La nivel strategic, e-turismul revoluționează toate procesele de afaceri, întregul lanț valoric, precum și relațiile strategice ale organizațiilor de turism cu toate părțile interesate [9, p.8]. E-turismul determină competitivitatea organizației prin folosirea intranetului pentru reorganizarea proceselor interne, extranet pentru dezvoltarea de tranzacții cu parteneri de încredere și Internet pentru interacțiunea cu toți actorii și clienții săi.

Conceptul de e-turism include toate funcțiile afacerii cum ar fi: e-comerț, e-marketing, e-finanțe și e-contabilitate, e-producție și e-management pentru toate sectoarele din industria turismului, inclusiv turism, călătorii, transport, agrement, ospitalitate, directori, intermediari și organizații din sectorul public. Prin urmare, e-turismul îmbină împreună trei discipline distincte: managementul afacerilor, sistemele informatice și managementul și turismul [7, p.5].

Turismul online se bazează în primul rând pe distribuția de informație, însă principala finalitate este vânzarea directă, eliminând barierele fizice și de timp apelând la tehnologiile comerțului electronic. De exemplu, în industria hotelieră se poate vorbi despre mijloacele de rezervare prin intermediul sistemelor de rezervare funcționabile precum și despre sistemele de rezervări în timp real. Potențialul vânzării online este unul mare, bazat pe o serie de avantaje pentru furnizorii de turism, cum ar fi: automatizare, eliminarea comisionului agentului de turism, reducerea costurilor de rezervare prin internet față de metodele tradiționale, în același timp creșterea volumului rezervărilor datorate noilor metode de accesare a Web-ului [8, p.35].

Dezvoltarea simultană a telecomunicațiilor și utilizării calculatoarelor a făcut posibilă creșterea explozivă a Internetului și crearea unor tehnologii specifice care vor influența esențial activitățile și serviciile turistice [3, p.5]. Pe măsura trecerii timpului motivațiile de călătorie s-au diversificat, pe măsură ce au apărut nevoi și dorințe noi, multiple și mult mai complexe, determinate de transformările înregistrate la nivelul societății. Managerii companiilor de turism consideră că în viitor va crește ponderea vânzărilor online în volumul total al vânzărilor, comerțul electronic urmînd să aibă o și mai mare influență benefică asupra evoluției cifrei de afaceri. Turismul online a luat avînt datorită accesibilității rapide a informațiilor legate de destinații, atracții și obiective turistice, hărți, impresii și păreri ale altor turiști ce au vizitat locurile respective, creînd astfel condițiile necesare alegerii unui sejur potrivit și al unei vacanțe reușite. Multitudinea de oferte de sejur, cazare, oferte speciale, last minute, early booking, croaziere, hoteluri și bilete de avion prezente în mediul online și simplitatea accesării acestora de acasă sau de la birou facilitează achiziționarea pachetelor turistice la aceleași tarife sau mai mici ca cele de agenție [1, p.5].

Previziunile pentru dezvoltarea turismului online sunt foarte optimiste, avînd în vedere că din ce în ce mai mulți turiști au acces la internet. Chiar dacă piața din Republica Moldova este dominată de agențiile clasice, prin dezvoltarea site-urilor proprii, tot mai multe agenții au trecut de la sistemul de vânzare offline spre vânzarea prin internet, investind tot mai mult în această direcție sau în promovarea pachetelor turistice cu ajutorul portalurilor de turism carele pot garanta accesul la un număr tot mai mare de clienți și implicit succesul. Internetul este un suport pentru cea mai rapidă revoluție în promovarea turismului. În aceste condiții, operatorii din turism au început să înțeleagă acest lucru, să-și adapteze produsele pentru distribuția pe Internet și să investească în site-uri proprii. În ultimii ani turismul pe Internet a luat amploare. Numărul agențiilor de turism care au investit în crearea unui site este în continuă creștere, ceea ce dovedește încadrarea într-o tendință internațională [2, p.7].

Portalurile de turism oferă posibilitatea turiștilor de a face rezervări online la hoteluri, pensiuni, etc. sau rezervări online pentru bilete de autocar, tren sau avion. Ele pun la dispoziția acestora descrieri ale destinațiilor posibile prin text sau imagini, punându-se maimult accent pe prezentarea vizuală ce reprezintă 60% din produsul turistic. Mai mult, potențialii turiști pot efectua un tur virtual, pentru a afla totul despre țara în care vor sămeargă. Cei nehotarîți au posibilitatea de a se „plimba” prin mai multe locuri și apoi să se decidă asupra destinației. Activitățile specifice turismului electronic presupun existența turoperatorilor, a agențiilor de turism și a altor entități cu interese în domeniul turismului în spațiul virtual prin intermediul unui portal specializat. Un portal de turism trebuie să vină în ajutorul vizitatorilor prin intermediul paginilor de prezentare, prin proiectare grafică și pictograme, prin glosare de termeni tehnic, acronime, abrevieri etc., aceste elemente constituind și metode de promovare în rîndul vizitatorilor care recomandă site-ul prietenilor. Portalurile specializate în promovarea ofertelor de turism au cunoscut o dezvoltare rapidă și au o popularitate ridicată, iar numărul lor a crescut considerabil în ultimii ani, ceea ce duce spre concluzia că turiștii încep să își planifice călătoriile online, caută informații turistice online și manifestă un interes clar către acest domeniu. Răspunsul agențiilor de turism însă nu este la fel de prompt, o posibilă cauză fiind schimbările fundamentale în modul de operare pe care turismul online le presupune, iar agențiile cît și angajații acestora par să fie reticenți la schimbare [1, p. 4].

Sistemele informatice, ca parte integrată a sistemului informațional la nivelul companiei, cuprind atît fazele manual, cît și cele automatizate ale culegerii și înregistrării informațiilor, analizei informațiilor și cele ale prelucrării informațiilor. Plecînd de la necesitatea menținerii în pas cu tehnologia informației, companiile din sectorul turistic trebuie să administreze site-urile/portalurile prin intermediul cărora își desfășoară activitatea on-line, să își proiecteze și să își implementeze sisteme informatice ce facilitează desfășurarea activității, toate acestea alcătuiind platforma de e-business. Mediul online este probabil cea mai importantă unealtă de promovare în acest moment. Prezentarea online a oricărui produs turistic este esențială pentru a atrage cît mai mulți clienți [4, p.48].

Web site-ul de prezentare a unei unități turistice, este legătura dintre aceasta și clienții ei din mediul online. Una din cele mai ieftine și în același timp, una din cele mai utile modalități de promovare a unei destinații turistice, a unei pensiuni, a unui hotel, cabană, este promovarea în mediul online. În lumea modernă a tehnologiei, aproape toți operatorii de turism încearcă să creeze un site web personal, în care să fie afișate informații de bază despre toate ofertele fierbinți ale acestei organizații, unde sunt publicate recenziile clienților, și enumerate avantajele acestei companii. Toate companiile care operează în conformitate cu cerințele clienților - turiștii din spațiile de Internet se bazează pe diferite site-uri, iar

acestea la rândul lor pot reprezenta interesele mai multor astfel de firme, astfel încât clientul poate face chiar și o comparație între ele [5, p.62].

Precum în industria serviciilor, majoritatea produselor turistice sunt servicii intangibile și, prin urmare, nu pot fi atinse, testate sau văzute, ceea ce duce la o evaluare foarte dificilă de către turiști, neputând evalua cu adevărat calitatea acestora până la sosirea la destinație. Turiștii s-au bazat mult timp pe informații limitate din broșuri și alte tipuri de literatură pentru a evalua călătoriile și destinațiile. Informațiile cuprinzătoare, relevante, la timp și exacte sunt esențiale în procesul de luare a deciziilor privind vacanțele turiștilor, dar acest lucru nu a fost ușor accesibil turiștilor până la apariția internetului.

Cu apariția Internetului, cantitatea de informații este practic nelimitată și poate fi obținută prin intermediul site-urilor. Un număr nelimitat de utilizatori pot extrage în orice moment și de oriunde din lume orice informație privind produsul turistic. Nu numai că vă poate oferi mai multe informații, dar vă poate oferi și o gamă mult mai largă de surse de informații, în timp ce în trecut, turiștii erau aproape exclusiv dependenți de informațiile furnizate de liderii de opinie din domeniul călătoriilor [8, p.33]. În ceea ce privește viitorul marketingului turistic pe Internet, este absolut inevitabil ca Internetul să pătrundă în toate aspectele activității turistice și activitățile sale de comercializare. De fapt, rețeaua ar putea deveni platforma și instrumentul dominant al promovării și distribuției turismului în câțiva ani. Internetul este un mediu de mare potențial și plin de oportunități pentru toți "jucătorii" din sectorul turismului: nu numai pentru furnizori, agenții și operatori tradiționali, ci și pentru noi pagini de servicii și informații legate de turism și în special pentru utilizatori-turiști - cărora li se deschide o gamă largă de posibilități care depășesc cu mult accesul acestora la "clienți tradiționali".

Succesul e-turismului se bazează în mare măsură pe educația utilizatorilor. De aceea, pentru ca e-turismul să „prindă” trebuie implementată publicului o anumită cultură informațională. O afacere electronică în sfera serviciilor turistice automatizează procesul comenzilor, crește numărul piețelor de desfacere și implicit eficiența, reduce costurile și pune în valoare competitivitatea. De asemenea, permite agențiilor și turoperatorilor să-și analizeze potențialii clienți și să-și gestioneze în mod corespunzător resursele. Turismul electronic vine în ajutorul turiștilor prin portaluri tematice și sisteme informatice ce reduc timpul pentru informare asupra destinațiilor, facilitează procesele de rezervare în hoteluri sau pe cele de rent-a-car, ajută la planificarea călătoriei și la luarea deciziei [10, p. 73].

Un rol important în procesul de management al unei afaceri electronice în turism îl au sistemele informatice în management ca părți distincte ale sistemului informațional, știut fiind faptul că, în domeniul serviciilor, mai ales în sectorul turistic, sistemul informatic reunește peste 90% din totalitatea elementelor informaționale. Astfel de sisteme informatice în management sunt proiectate pentru a îndeplini un număr variat de sarcini/obiective, cum ar fi stocarea informațiilor sau poate fi folosit ca instrument pentru planificarea, cercetarea și dezvoltarea activităților. Concluzia unui seminar desfășurat în Rusia, sub patronajul Organizației Mondiale a Turismului, a fost că nici o altă tehnologie, cu excepția televiziunii, nu a avut un impact așa de mare asupra călătoriilor ca Internetul.

BIBLIOGRAFIE:

1. Butuc, C., "Sisteme informatice in activitatile de turism" , Universitatea Ovidius, Constanța
2. Glăvan V., Nicula V., „Agenția de turism”, București: Pro Universitaria, 2011.
3. Gruescu R., Nanu R., Tanasie A., "The role of computerized reservation systems in the hospitality industry" București, 1992.

4. Maedche A., Staab S., “Applying Semantic Web Technologies for Tourism Information Systems”, Research Center for Information Technologies at the University of Karlsruhe, 2006
5. Minciu R., “Economia turismului”, Ediția a III-a, Editura Uranus, București, 2004.
6. Nistoreanu P., “Management în turism”, Editura ASE, București, 2002.
7. Organ N., “Dezvoltarea și eficiența comerțului electronic pe piața internațională”, IRIM, Chișinău 2012.
8. Poon, A. , “Tourism, technology and competitive strategies”, CAB International: UK, 1993.
9. Rumelt R., Shendel D., Teece D., „Fundamental Issues in Strategy”. A Research Agenda for the 1990 s”. Harvard Business School Press, 1994.
10. Tomescu I.E., “Rolul platformelor social media în activitatea de marketing turistic”, Ecostudent – Revistă de cercetare științifică a studenților economiști.
11. Walle, A., “Tourism and the Internet: opportunities for direct marketing, 1996.

TURISMUL RURAL: IMPORTANȚA SA SOCIALĂ ȘI ECONOMICĂ

Iulia CAPRIAN, Liliana BUZILĂ

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Rural tourism is practiced in the bosom of rural societies, understood as everyday living spaces where the tourist discovers the peasant, his way of life, rural folklore, traditional holidays. In this respect, rural tourism must be a product of rural society. Fitting-out of premises for the reception of the tourists, the use of leisure should be carried out by the rural community itself, and the only one to be able to create an atmosphere that is devoid of artificiality, one can find a way out of traditional life, which is creating gradually a sense of belonging and rooting it in the community.

Key words: Rural tourism, traditional holidays

Principiile de bază de dezvoltare a turismului în întreaga lume sunt expuse în Convenția – cadru privind Codul de Etică în Turism (CCET) [1], aprobată în anul 2017 de către Organizația Mondială a Turismului și propusă spre ratificare tururilor statelor de pe glob. Codul de Etică în Turism expune noțiunile de bază referitoare la turism și la resursele turistice, unifică viziunea globală privind impactul și beneficiile turismului asupra societății umane și determină rolul tuturor participanților la procesul de activitate turistică. Astfel, conform prevederilor Codului de Etică în Turism, turismul se referă la activitatea călătorilor, indiferent dacă aceștea sunt turiști sau excursioniști. Mai concret, turismul reprezintă deplasarea persoanelor în afara locului permanent de trai în orice scop, cu excepția angajării la lucru. Totodată, în ultimii 50 de ani se evidențiază abordarea în complex, multilaterală a scopurilor călătoriei, deoarece majoritatea deplasărilor conțin cheltuieli pentru serviciile turistice de bază - transport, cazare, alimentație, altfel spus, generează consum turistic.

În rezultatul cercetărilor de peste 50 de ani, în anul 1987 a fost aprobată o abordare complexă de evaluare a dimensiunii turismului, care în 1993 a propus standardizarea clasificării internaționale a activităților de turism - abordare, legată de conturile activităților economice naționale. Astfel, s-au pus bazele unui sistem de noțiuni unic în toată lumea (utilizat de toate țările lumii), a unui mecanism eficient de evaluare a principalilor indicatori turistici și a ponderii turismului în produsul intern brut. Sistemul complex de noțiuni, concepții, clasificări și indicatori în domeniul turismului, care explică abordarea multilaterală a turismului și ne pune la dispoziție mecanisme și instrumente de evaluare a ponderii turismului în activitatea economică a unei țări, dar și în activitatea internațională în domeniul turismului se regăsește în publicația "Recomandările Internaționale privind Statistica Turismului (IRTS 2008) ale Organizației Mondiale a Turismului (UNWTO)", ediția 2008" [2]. Conform Recomandărilor IRTS 2008, turismul este legat de călătorie, adică deplasarea persoanelor între diferite puncte geografice. Deplasarea în cadrul unei țări este considerată ca turism intern, deplasarea cetățenilor unei țări în afara hotarelor țării lor este considerată turism emițător, iar venirea într-o anumită țară a cetățenilor din alte țări se consideră turism receptor. În același timp, UNWTO explică turismul și prin prisma scopului și duratei călătoriei, utilizând ca indicator de bază noțiunea de "vizitator". Astfel, conform Recomandărilor IRTS 2008 [2], vizitator este persoana care se deplasează în orice loc, altul decât mediul uzual, pentru o perioadă mai mică de un an și în alt scop decât angajarea la o întreprindere înregistrată în țara sau în locul vizitat.

Noțiunea de vizitator include termenii de:

excursionist – persoană, călătoria căreia se desfășoară pe parcursul unei zile (sau vizitator de o zi) și

turist - persoană, călătoria căreia include cazare de cel puțin o noapte.

În baza Recomandărilor Internaționale privind Statistica Turismului IRTS 2008 a fost elaborat și propus spre implementare de către toate țările lumii Contul Satelit în Turism (TSA 2008) [3] – sistem statistic ce conține un ansamblu de instrumente și tehnici, care determină conexiunea turismului cu alte ramuri ale economiei și cuantifică ponderea turismului în produsul intern brut al țării (PIB). Dat fiind faptul că prin Legea nr. 530 din 11 octombrie 2001 Republica Moldova a aderat la Statutul Organizației Mondiale a Turismului, Recomandările Internaționale privind Statistica Turismului (IRTS 2008) și Recomandările Organizației Mondiale a Turismului privind Contul Satelit în Turism (TSA 2008) sunt obligatorii pentru țara noastră. Noțiuni de bază privind turismul sunt expuse și în legislația națională. De menționat, în special, Legea nr. 352 din 24 noiembrie 2006 cu privire la organizarea și desfășurarea activității turistice în Republica Moldova [4], care stipulează: ”turismul este un ansamblu de relații și fenomene ce rezultă din deplasarea și sejurul persoanelor în orice loc, altul decât locul lor de reședință, pe o perioadă mai mică de un an și în alt scop decât desfășurarea unei activități remunerate în locul vizitat”.

Principiile de bază de dezvoltare a turismului în plan mondial sunt expuse în Convenția – cadru privind Codul de Etică în Turism (CCET), aprobată în anul 2017 de către Organizația Mondială a Turismului și propusă spre ratificare tuturor statelor de pe glob. Codul de Etică unifică viziunea globală privind impactul și beneficiile turismului asupra societății umane și determină rolul tuturor participanților la procesul de activitate turistică.

Pentru a sprijini țările în monitorizarea și înțelegerea mai bună a impactului și evoluției turismului prin economiile lor, Organizația Mondială a Turismului (UNWTO) adună în mod sistematic statisticile din țările și teritoriile din întreaga lume într-o vastă bază de date. Aceasta oferă date și indicatori privind fluxurile de intrări, ieșiri și turism intern, precum și cu privire la numărul și tipurile de industrii turistice, numărul de angajați de către industria turismului și indicatorii macroeconomici legați de turismul internațional. Conform informației prezentate de Zurab Pololikashvili, Secretarul General al Organizației Mondiale a Turismului (UNWTO), în publicația ”Notele metodologice la baza de date privind statisticile în domeniul turismului”, ediția 2018 [5], luarea deciziilor necesită informații fiabile care să ghideze politici solide și strategii de dezvoltare.

Conform datelor prezentate de Organizația Mondială a Turismului (UNWTO), turismul generează o cifră de afaceri de aproximativ 1300 miliarde USD, ceea ce reprezintă cca 10% din PIB - ul global, 30% din exportul total de servicii, ori 7% din total exporturi, iar unul din zece locuri de muncă este generat de turism. Turismul este industria cu cel mai alert ritm de creștere pe plan internațional, triplându-și încasările din anul 2000 până în prezent. UNWTO prognozează menținerea acestei tendințe până în anul 2030.

Dacă ne referim la Republica Moldova, ea tot poate beneficia de trendurile internaționale de dezvoltare a turismului. După cum este stipulat în Strategia de dezvoltare a turismului ”Turism 2020” [6], turismul, fiind un sector de prestare servicii, contribuie la dezvoltarea economiei prin acumularea de capital în cadrul a cca 12 tipuri de activități specifice ramurii, atrăgând în activitatea sa cca 20 de ramuri conexe cu cca 140 de servicii aferente sectorului turismului: alimentație publică, transport,

producere și comercializare de mărfuri, echipamente, suvenire, activități culturale, sportive, de agrement, servicii medicale etc.

Astăzi, chiar dacă are un potențial incontestabil ca destinație turistică, Republica Moldova este la o etapă incipientă în dezvoltarea turismului receptor și intern. Susținută prin politici și investiții adecvate, industria turismului are toate șansele să devină un motor de creștere economică și de creare a locurilor de muncă, în special în zonele rurale, contribuind astfel la reducerea sărăciei și a migrației. Moldova are o ofertă turistică de nișă, poziționată în segmentul de turism de experiență (de aventură ușoară), compus din trei segmente de produse turistice:

- 1) turismul vitivinicol;
- 2) turismul rural și gastronomic;
- 3) turismul cultural.

Oferta turistică națională a Republicii Moldova răspunde celor mai actuale tendințe din domeniul industriei turismului la nivel internațional și anume: destinații necunoscute, autenticitate, turism conștiincios și experiențele oeno-gastronomice, acestea fiind preferate în mod special de turiștii din Vest.

După cum s-a menționat la deschiderea Conferinței Globale a Turismului Vinicol, organizată în Republica Moldova sub egida Organizației Mondiale a Turismului în luna septembrie 2018, „deși fără plaje pe malul mării sau pârtii de schi, țara noastră atrage în fiecare an un număr tot mai mare de turiști. Și pentru ei toți Moldova se asociază cu oameni ospitalieri, vinuri bune și mâncare gustoasă. Acesta este enormul potențial al țării noastre, care devine cu fiecare an tot mai cunoscută pe toate continentele”. De asemenea, a fost menționat că „55 la sută din turismul mondial îi revine Europei, ceea ce înseamnă 671 de milioane de turiști pe an. Vreau o parte dintre ei să vină în Moldova, pentru că avem ce arăta.”

În acest context, remarcăm că Republica Moldova este o destinație turistică care prezintă interes major pentru cetățenii străini, numărul acestora fiind în creștere permanentă (vezi tabelul nr. 1) și faptul că rolul pensiunilor turistice în valorificarea oportunităților oferite este unul primordial.

Tabelul nr. 1. Datele statistice privind traversarea frontierei de stat de către cetățeni străini în perioada anilor 2011-2017, intrări, mln persoane

Anul	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total, mln persoane	2,20	2,27	2,36	2,23	2,86	3,4	3,9	4,4

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor statistice

În încheiere menționăm că activitatea pensiunilor turistice din Republica Moldova reprezintă un grad înalt de interes și de actualitate în dezvoltarea turismului, în general, constituie un factor important în dezvoltarea turismului rural, în special și este în vizorul autorităților publice, sectorului asociativ și a mediului de afaceri. Totodată, structurile de primire turistică cu funcțiuni de cazare urmează să depună eforturi esențiale pentru promovarea serviciilor oferite, pentru majorarea ratei de ocupare a locurilor de cazare, dar și pentru îmbunătățirea condițiilor de cazare și alimentație. În scopul optimizării sistemului de impunere fiscală a pensiunilor turistice ar fi de dorit reducerea cotei de TVA pentru servicii de cazare până la 8%, coform practicii statelor din regiune (de ex., România), deoarece sistemul actual de impunere fiscală a serviciilor prestate de către structurile de primire turistică (impozit pe venit, taxe locale, TVA, impozit pe bunuri imobiliare) nu stimulează desfășurarea activității în sector; stabilirea de cote reduse

sau scutiri de impozit pe bunuri imobiliare pentru pensiunile turistice, pensiunile agroturistice și casele rurale, pentru a impulsiona dezvoltarea acestora; acordarea de facilități la dobândirea în proprietate privată a terenurilor pe care sunt amplasate obiective turistice; stabilirea cuantumului taxei locale pentru cazare în sumă fixă și administrarea mijloacelor încasate în scopul dezvoltării turismului, ceea ce va conduce la dezvoltarea mai intensă a infrastructurii turistice.

Bibliografie:

1. Convenția – cadru privind Codul de Etică în Turism, aprobat de către Organizația Mondială a Turismului în anul 2017.
2. Recomandările Internaționale privind Statistica Turismului (IRTS 2008) ale Organizației Mondiale a Turismului (UNWTO), ediția 2008.
3. Recomandările Organizației Mondiale a Turismului privind Contul Satelit în Turism (TSA 2008), ediția 2008.
4. Legea nr. 352 din 24 noiembrie 2006 cu privire la organizarea și desfășurarea activității turistice în Republica Moldova. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 14-17/40 din 02.02.2007.
5. Notele metodologice la baza de date privind statisticile în domeniul turismului, UNWTO, ediția 2018.
6. Hotărârea Guvernului nr. 338 din 19 mai 2014 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a turismului ”Turism 2020” și a Planului de acțiuni pentru implementarea acesteia în anii 2014-2016. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 127-133/370 din 23.05.2014.

OPORTUNITĂȚI ȘI BARIERE PRIVIND MARKETINGUL ȘI LOGISTICA DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UE

Natalia ANTOCI

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Moldova's transition to a market economic system has brought a number of changes in the structure of economic , social and political life of the country. After these changes, Moldova assimilated new directions for improving the marketing and logistics concept. Although, there are barriers to implement these two areas in our country, there are favorable conditions for doing so. This article involves the situation of marketing and logistics in our country and propose new solutions for its improvement, in the context of EU accession.

Keywords: Marketing, logistics, implementation, obstacles, opportunities, integration in UE accession

Conceptul modern de marketing semnifică realizarea tuturor activităților economice care dirijează fluxul bunurilor și serviciilor de la producător la consumator sau utilizator.

Marketingului ca fenomen multilateral îi revine un rol primordial în satisfacerea nevoilor și a preferințelor consumatorului, alături de alte elemente specifice precum: cunoașterea cerințelor pieței, formarea unui program de promovare a mărfurilor și întocmirea unei strategii eficace de activitate. Luând naștere în SUA, în titulatura unor cursuri universitare din : Michigan și Illinois (1901), Pennysylvania și Pittsburg(1905), astăzi marketingul a atins un nivel înalt de dezvoltare teoretică și aplicabilitate în diverse domenii[1, p.71]. În Republica Moldova, termenul de „marketing” și-a făcut apariția la începutul anilor '90, o dată cu demararea procesului de tranziție spre economia de piață. Fiind un termen relativ nou, marketingul s-a confruntat cu diverse obstacole chiar de la începutul apariției acestuia pe baza diferenței esențiale dintre relațiile de producție socialiste și capitaliste [1, p.70]. La mometul actual, marketingul în Republica Moldova se află în fază incipientă, apariția acestuia fiind o premisă a dinamismului social- economic și a schimbărilor ce au avut loc în urma tranziției la economia de piață (schimbări rapide în sortimentul și calitatea produselor, adâncimea specializării, diviziunea muncii, separarea sferei producției de sfera consumului etc.)[1,p.78]. În general, în condițiile unei piețe saturate ca cea a Republicii Moldova, marketingul și logistica prind din ce în ce mai mult contur cu precădere în întreprinderile producătoare, din dorința lor de a face față concurenților, de a-și mări piețele de desfacere sau de a-și maximiza profiturile.

Integrarea în UE, într-un mediu concurențial acerb și într-o familie a țărilor înalt dezvoltate aduce cu sine un șir de oportunități pentru țările aderente dar și un șir de responsabilități și restructurări în toate domeniile. În acest context, agenții economici din Republica Moldova au de muncit la capitolul restructurării modului în care își desfășoară activitatea de marketing, deopotrivă cu cea logistică. Tot mai mult se pune accentul pe implementarea serviciului de marketing în întreprinderile din țara noastră, deoarece situația lor nu este una tocmai favorabilă. În ultimul timp, acestea se confruntă cu probleme stringente cum ar fi: scăderea cifrei de afaceri, a profitului, a clienților, a numărului personalului angajat etc. Întreprinderile din țara noastră nu au înțeles cât de important este implementarea unui sistem eficient de marketing. Majoritatea acestora nu dispun de cunoștințe necesare în domeniu și nu practică strategii, programe și tactici eficiente de marketing, care să le permită să supraviețuiască într-un mediu

concurențial agresiv. Aceștia trebuie să-și orienteze activitatea spre clienți, spre consumatori, spre cumpărători, căci obținerea profitului și a unui statut pe piață devine posibilă doar în condițiile satisfacerii nevoilor consumatorilor. De aici apare necesitatea studierii comportamentului consumatorilor și a nevoilor de consum și apoi organizarea activității întreprinderii pentru satisfacerea acestor nevoi. S-a dovedit că decizia de cumpărare a unui consumator potențial e alimentată nu numai de calitatea sau prețul produsului, dar și de reputația pe care o deține întreprinderea producătoare pe piața respectivă. De aici reiese un alt deficit al întreprinderilor- lipsa de reclamă. Unele întreprinderi nu dețin rețele specializate în acordarea unor astfel de servicii. Un alt element ce necesită atenție este produsul, scopul lui fiind acela de a satisface atât clienții existenți cât și cei potențiali. În acest sens, ca direcție posibilă de dezvoltare a întreprinderii, se propune păstrarea actualei specializări și lărgirea gamei de produs, precum și informarea clienților și păstrarea legăturii cu aceștia. Capacitatea mică de cumpărare a produselor și cererea mică din partea consumatorilor pentru produsele autohtone ne vorbește despre caracterul limitat al pieței interne a Republicii Moldova, care trebuie să-și lărgască piața de desfacere în acest sens, chit că în prezent se vorbește foarte mult de globalizarea afacerilor și creșterea interdependenței economice și comerciale între state[6, p.30]. În acest context, este necesară cu precădere implementarea la întreprinderi a unui sistem eficient de Marketing. În acest sens, ele trebuie să-și racordeze strategiile la următoarele aspecte:

1. Să satisfacă nevoile și preferințele consumatorilor;
2. Să întreprindă ample cercetări pentru găsirea celor mai optime posibilități de îmbunătățire a produselor și serviciilor proprii;
3. Să stabilească prețuri acceptabile pentru clienți și care să aducă profit;
4. Să întreprindă ample campanii de promovare în vederea informării clienților asupra produselor noi și atragerea interesului pentru acestea;
5. Să fie flexibile la așteptările consumatorilor pe baza feedback-ului primit de la aceștia etc.;
6. Să utilizeze tehnologii noi care să favorizeze productivitatea muncii;
7. Să-și diversifice gama de produse pentru a atrage cât mai mulți clienți;
8. Să lanseze pe piață produse de calitate superioară, în detrimentul celor inferioare de până acum;
9. Să-și îmbunătățească serviciile acordate post-vânzare (transportare, instalare, montare etc.)

Aceste măsuri vor spori deopotrivă și competitivitatea întreprinderilor, în contextul creșterii intensității concurenței la care asistăm astăzi, atât la nivel național cât și global. Pentru a supraviețui mediului concurențial, întreprinderile autohtone trebuie să-și direcționeze activitatea în vederea identificării nevoilor nesatisfăcute de către întreprinderile adversare, să păstrundă pe piețele unde adversarul nu prezintă interes și să se axeze pe acestea, sporindu-și astfel competitivitatea[1, p.267]. Desigur că, actualmente, influența competitivității se resimte peste tot în lume, iar având în vedere că Republica Moldova dorește să se alinieze statelor UE trebuie să se conformeze acestor principii, începând la nivel național. O dată cu aderarea la UE, se va schimba și comportamentul consumatorului, pentru că acesta își va alinia structura de consum la abundența de produse și servicii înalt calitative, fiind mereu în creștere și lărgirea potențialului de preferințe. Prin urmare, marketingul are menirea să identifice doleanțele aflate în permanentă schimbare ale consumatorilor și să propună noi mijloace de a le pune la dispoziție cât mai rapid și la un preț accesibil. Acest fapt, implică perfecționarea structurilor

organizatorice, a sistemelor de aprovizionare, distribuție și gestiune a fluxurilor materiale, financiare și informaționale.

Făcând o retrospecție asupra celor relatate, ne dăm seama că implementarea marketingului fără restructurări în domeniul logisticii este imposibilă deoarece acestea în ansamblu îndeplinesc funcții similare precum: studierea conjuncturii pieței, informarea consumatorului, gestiunea cu stocurile, deservirea post-vânzare, stabilirea negocierii, lansarea produsului pe piață etc. Logistica reprezintă o ramură tânără și ea nemijlocit ajută marketingul să planifice, să organizeze și să desfășoare întreg procesul de gestiune a fluxurilor de materiale de la producător până la clientul final. Logistica deține un rol din ce în ce mai important în activitatea firmelor, aflându-se într-o conexiune permanentă cu vânzarea sau deservirea clienților. Cu toate acestea, logistica în Moldova se află la început de cale și necesită multe restructurări și îmbunătățiri. Această ramură este privită sceptic de către conducători, fiind considerată o direcție ce necesită multe resurse financiare și materiale. Logistica se confruntă cu lacune și la capitolul specialiștilor calificați în domeniu. Majoritatea celor care funcționează în domeniu provin din medii de producție sau de deservire a clienților[7, p.9]. Se impune deci, atragerea investitorilor străini și a persoanelor calificate în domeniu. Dacă privind în spectru larg asupra proceselor care au loc tot mai intens în spațiul european, cele de globalizare și internaționalizare a afacerilor, trebuie să punem accentul pe elaborarea unor standarde europene și luarea deciziilor corecte privind evoluția logisticii în Republica Moldova, având ca scop final- armonizarea acestora cu cerințele impuse de statele europene. La nivel european, întreaga activitate a întreprinderilor trebuie revizuită din perspectiva relațiilor interne și a celor externe. Pentru crearea unui mediu logistic favorabil, care va întări legăturile dintre state se preconizează îmbunătățirea relațiilor cu clienții, cu furnizorii, precum și cu întreaga rețea logistică din cadrul subdiviziunilor. Pentru a-și spori competitivitatea în spațiul european, întreprinderile trebuie să-și eficientizeze lanțul logistic de aprovizionare-distribuție prin implementarea obiectivelor comune ale cadrelor acesteia. Prin organizarea unei activități logistice productive, acest lanț va aduce o contribuție reală la creșterea rentabilității întreprinderilor.

Obiectivul primordial al logisticii este să asigure nivelul dorit de servicii la cel mai mic cost. Acest lucru e valabil în condițiile în care majoritatea produselor și serviciilor din Republica Moldova presupun un cost mare în detrimentul calității inferioare a acestora. Cea mai vizată în acest sens e ramura transporturilor, care necesită mari schimbări privind minimalizarea costurilor și restructurări în infrastructură. Fiind și una din cele mai importante ramuri ale economiei, care implică și costuri mari de distribuție (40-50 % din prețul produsului), companiile ce prestează servicii de transport sunt preocupate de reducerea acestui cost, care va presupune obținerea unui venit mai mare[7,p. 22]. Actualmente, conform unor estimări costurile de transport se ridică la 22% din totalul costurilor de distribuție, costurile fiind mai mari decât în Europa. În general, scopul logisticii transporturilor este ca la un cost cât mai mic să se îndeplinească cât mai multe servicii calitative. O soluție ar fi alegerea corespunzătoare a rutelor de transport în dependență de punctul de pornire și punctul de destinație. Alegerea eficientă a rutei reduce în mod substanțial timpul de transportare și implicit îmbunătățește sistemul logistic. Republica Moldova dispune de câteva companii mari de logistică, specializate în transportarea mărfurilor este vorba de: Danatol-trans SRL (transport rutier de mărfuri internaționale), Delamode Moldova SRL (transport internațional rutier), Sinergi Logistics (transport internațional de mărfuri din și pentru Europa), Litanalex (servicii de transport auto internațional) etc.[8]. Expansiunea către UE, creează premise favorabile pentru dezvoltarea transportului de mărfuri din Republica Moldova. Transportatorii moldoveni, încercând să

facă față companiilor europene, deja au început să îmbunătățească calitatea deservirii aplicând sisteme europene de administrare și control asupra acestora. Acestea sunt: Total Quality Management, standardizarea proceselor de producție și de servire ISO-9000 elaborate de Organizația Internațională de Standardizare (ISO)[7, p.23].

Al doilea domeniu ce necesită implementarea logisticii la nivel de ramură este agricultura. Deși e o ramură primordială pentru țara noastră, această nu este dotată cu echipamente tehnice adecvate și calitative. Domenii ca zootehnia și horticultura necesită serioase restructurări în acest sens. Ele necesită sisteme adecvate de alimentare, ventilație și încălzire pentru creșterea corectă a animalelor și păsărilor. Se solicită și construcția de abatoare performante, în conformitate cu standardele europene. De asemenea crearea unui laborator zooprofilactic (pentru certificarea cărnii), a depozitelor frigorifice, a sistemelor de condiționare a aerului, a liniilor de prelucrare și procesare a cărnii, vor contribui la păstrarea calitativă a produselor și vor asigura distribuția la un nivel înalt către clienții finali. În condițiile în care comerțul exterior cu produse agroalimentare își are amprenta asupra dezvoltării țării noastre, crescând din an în an (anul 2013 cu 112,3% față de anul 2012), [9] cea mai avantajoasă cale pentru dezvoltarea durabilă ar fi aplicarea strategiei costurilor minime. În acest sens, se prevede ca:

- Livrările de produse să fie bine concentrate în timp și spațiu;
- Mijloacele de transport să fie utilizate cât mai optim, pentru reducerea perioadei de transportare;
- Transport să fie coordonat prin întocmirea unor grafice concrete de livrare;
- Să se evite pe cât posibil costurile suplimentare;

Sarcina logisticii în acest sens este de a crea un sistem de distribuție a produselor de la producător până la consumator ce va avea ca obiectiv strategic reducerea tuturor cheltuielilor de transportare, depozitare și realizare a produselor. O soluție viabilă în acest sens, ar putea fi înființarea unui terminal electronic de primire a comenzilor în loc de un magazin sau depozit, care nemijlocit va reduce cheltuielile pentru organizarea procesului comercial și în consecință se vor reduce și prețurile la produse. Dacă ne referim la o altă latură a comerțului, cea cu amănuntul, putem spune că ea este la fel de dezvoltată în Republica Moldova și prinde și mai mult contur prin faptul că centrele de servire a clienților sunt repartizate între ele la o distanță mică și se impune la acest capitol o amplasare mai eficientă.

- În primul rând, localizarea punctului de vânzare/ servire trebuie să țină cont de puterea de cumpărare a populației din zona respectivă, de numărul și amplasarea punctelor de vânzare concurente, nivelul de dotare a zonei cu spații pentru parcare a autovehiculelor etc.;
- În al doilea rând, respectarea riguroasă a contractelor cu furnizorii și asigurarea flexibilității condițiilor de livrare în concordanță cu schimbările de piață;
- În al treilea rând formarea sortimentului de produse în concordanță cu cererea consumatorilor;
- Utilizarea rațională a spațiilor de depozitare a mărfurilor și perfecționarea utilajului tehnic;
- Implementarea strategiilor de merchandising în magazine și în afara acestora pentru atragerea clienților;
- Implementarea sistemelor de operare computerizate pentru efectuarea evaluării eficiente a activității economice și luarea deciziilor corecte în conformitate cu deciziile optinate.

Un loc important în creșterea competiției pe piață a marketingului și a logisticii este deservirea clienților. Scopul unui sistem logistic este de a deservi clienții mai bine decât concurenții, deoarece

îmbunătățirea nivelului de deservire este mai eficientă pentru aceasta decât o reducere de preț. Nivelul deservirii clienților nu doar că-i păstrează pe clienții actuali, dar și îi atrage pe cei potențiali prin lărgirea pieței de desfacere. Îmbunătățirea servirii clienților este cunoscută ca o strategie necesară pentru atingerea avantajului competitiv, fiind inclusă în planul de marketing și cel logistic al întreprinderilor. Un aspect important în procesul de distribuție al comenzilor este viteza de deservire, care este punctul de pornire în atragerea sau îndepărtarea unui client. Desigur mai sunt și alți factori care caracterizează nivelul deservirii cum ar fi:

- Capacitatea firmei de a respecta durata timpului de livrare prevăzut în contract;
- Capacitatea acesteia de a îndeplini cerințele speciale sau neașteptate ale clienților, legate de modificări temporare cum ar fi schimbarea destinației de livrare a produselor, introducerea unor produse noi sau excluderea unor produse etc.;
- Capacitatea de redresare în cazul apariției unor deficiențe tehnice prin livrarea produselor;
- Seriozitatea operațională și informarea clienților.

Toți acești factori prevăd un nivel înalt de deservire și implicit un plus în parcursul european dorit de Republica Moldova. Este cert că între marketingul și logistica întreprinderilor există o legătură interdependentă, ce asigură buna funcționare a activităților întreprinderii și nemijlocit direcționarea corectă a strategiile privind distribuția către clientul final.

În concluzie, putem afirma că marketingul și logistica întreprinderilor sunt pilonii ce pot redresa țara, o pot face cunoscută și îi pot asigura direcțiile necesare pentru atingerea nivelului celorlalte țări europene, doar că sunt necesare eforturile comune ale conducătorilor, managerilor, logisticienilor și a-l populației în ansamblu. Procesele integraționiste ce au loc la moment în Europa, vor schimba radical cursul logisticii și al marketingului. Aceste două elemente necesită mari restructurări și reevaluării, necesită metodologii noi de cercetare luând în calcul specificul transformărilor dinamice la care ia parte astăzi Republica Moldova.

Printre modificările necesare în sistemul de marketing-logistică al întreprinderilor Republicii Moldova, menționăm:

- Perfecționarea elementelor logisticii de distribuție care se găsesc în funcțiune (echipamentul tehnic de depozitare, prelucrare și livrare);
- Atragerea și implicarea personalului înalt calificat în domeniu, care să stabilească obiective concrete pentru obținerea rezultatelor scontate;
- Crearea legăturilor dintre întreprinderile care formează lanțul de distribuție și întreprinderile prestatoare de servicii post-vânzare (transportare, depozitare etc.);
- Modificări în domeniul transporturilor privind reducerea cheltuielilor de transportare, creșterea vitezei de transportare și alegerea optimă a mijlocului de transport în funcție de comandă precum și modernizarea transporturilor;
- Apariția unor noi sisteme și rețele logistice;
- Deservirea calitativă a clienților;
- Cunoașterea comportamentului de consum și racordarea procesului decizional la nevoile și preferințele consumatorilor;
- Capacitatea de a elabora strategii și tehnici de menținere a nivelului înalt de competitivitate;
- Creșterea capacității de executare a producției autohtone și promovarea acesteia;
- Organizarea mecanismului organizațional-managerial clar și responsabil.

În conformitate cu dorința aderării Republicii Moldova la familia statelor europene, marketingul și logistica vor avea doar de câștigat la capitolul perfecționării și optimizării proceselor de promovare și distribuție a produselor. Credem cu tărie că Republica Moldova va ajunge la un standard european și își va consolida poziția alături de celelalte țări membre.

Bibliografie:

1. Florescu C. ,Marketing, București: *Marketer*, 2012,
2. Grigore Belostecinic, Concurență. Marketing. Competitivitate, Chișinău: *ASEM*, 2009,
3. Ros Jay ,Marketingul cu costuri minime, București: *Theora*, 2017,
4. Philip Kotler, Saunders John, Armstrong Gary, Principiile marketingului, București: *Theora*, 2011,
5. Balan Carmen, Logistica, București: *Uranus*, 2014,
6. Logistica în Moldova. Obstacole și oportunități în cadrul scenariului Europei Integrate : Prima Conferință Moldo-Italiană de logistică (3 noiembrie 2016), Chișinău: *ASEM*, 2016,
7. Belostecinic Grigore, Republica Moldova - beneficiarul și partenerul asistenței Uniunii Europene : Conferința internațională științifico-practică, Chișinău, 24-25 noiembrie 2008, Chișinău: *ASEM*, 2010,
8. <http://md.kompass.com/a/servicii-de-transport-si-logistica/75/>[accesat 01.10.2019]
9. <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=336&>[accesat 11.09.2019]

CONCEPTUL ANALIZEI POLITICII DE PRODUS PE PIAȚĂ

Veronica BULAT

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The concept of market product analysis on market is present in this paper, highlighting measurement criteria and its classification. Is specified the influence of marketing-mix influence on analyzed methods used in product politics in accordance with the other components. The concept of product politics, which is described, is a scientific technique for determining in advance the requirements for products on market, using decision trees as based instruments.

Key words: product politics, marketing-mix, market analysis, decision trees.

Mix-ul de marketing constituie ansamblul de instrumente tactice de marketing controlabile pe care firma le combină cu scopul de a produce pe piața țintă reacția dorită. El reunește proprietățile caracteristice ale entității economice, elementele pe care aceasta le poate folosi pentru a influența cererea pentru produsul său și vânzările acestuia. Neil Borden este cel care a folosit pentru prima dată conceptul de “mix de marketing” în anii 1950 pentru a descrie elementele importante pe care organizațiile trebuie să le ia în considerare atunci când elaborează planurile de marketing [2]. Mixul de marketing propus de Borden era alcătuit din 12 elemente: planificarea produsului; prețul; marca; canalele de distribuție; vânzarea personal; promovarea; publicitatea; ambalarea; afișarea; serviciile; manipularea fizică; analiza datelor. În formularea acestor 12 componente, Borden a punctat că este necesară crearea unei “liste a elementelor și ingredientelor care alcătuiesc un program de marketing, dar și o listă a forțelor ce modelează operațiunile de marketing a unei firme, la care un manager de marketing trebuie să se adapteze în căutarea unui mix care să aibă succes”.

O altă definiție a mixului de marketing privește acest concept ca o combinație de factori endogeni, pe care firma îi poate controla și prin care va putea obține efecte maxime pe piață, luând în considerare condițiile date. Definiția are ca punct de pornire premisa că dacă mixul este un instrument aflat la dispoziția companiilor, acesta nu poate opera decât cu variabilele pe care le poate controla și introduce în alcătuirea sa, în cantitățile pe care fiecare companie le consideră necesare. Mai multe studii efectuate de-a lungul timpului au reliefat însă că elementele mixului de marketing au o importanță diferită în cadrul companiilor chestionate. Spre exemplu, dacă cercetarea lui Jon Udell din 1964 a scos la iveală că pe primul loc în topul celor mai importante politici legate de marketing se situează produsul, profesorul american Robert Robicheaux a descoperit ulterior că prețul a fost considerat cea mai importantă componentă de marketing [3]. Cercetările desfășurate de Stephen McDaniel și Richard Hise arată că directorii executivi pun mai mult accentul pe două dintre componentele mixului de marketing - produs și preț - în timp ce promovarea și plasamentul trec pe plan secund. În studiul întreprins de Kurtz și Boone în 1987, clasamentul celor mai importante componente ale mixului de marketing în opinia oamenilor de afaceri a fost următorul: preț, produs, plasare în distribuție și promovare [1]. Aceste studii au demonstrat, astfel, că deși în teorie cei 4P sunt la fel de importanți, companiile consideră prețul și produsul drept elementele centrale ale mixului de marketing. În viziunea lui Philip Kotler elementele mixului de marketing sau „cei patru P” sunt: Produsul; Prețul; Plasamentul (Distribuția); Promovarea. În marketing, produsul, este expresia fizică a răspunsului întreprinderii la cerere. Pentru a-și realiza produsul, entitatea economică trebuie în același timp să țină cont de opțiunile consumatorilor, de capacitatea tehnologică, de priceperea sa și de potențialul său comercial și financiar. Oamenii își satisfac nevoile și dorințele cu

produse. Un produs este orice lucru care poate fi oferit pe o piață pentru a satisface o nevoie sau dorință. Conceptul de produs nu se reduce doar la obiectele fizice ci la orice poate satisface o nevoie poate fi numit produs în sensul cel mai restrâns.

DISCUȚII ȘI OPINII

În activitatea economică de multe ori adoptarea deciziilor nu se face doar în funcție de consecințele imediate ci și în funcție de consecințele mai îndepărtate ale unui șir de procese decizionale viitoare. Evaluarea acestor procese decizionale în cascadă se efectuează prin metoda arborelui de decizie. În domeniul marketingului arborele decizional își manifestă utilitatea îndeosebi pentru fundamentarea deciziilor în domeniul politicii de produs (lansarea unui nou produs, modernizarea celor existente, stabilirea modalităților de testarea a pieței și de derulare a desfacerilor). Utilizarea metodei impune considerarea unui "risc operativ" legat de nedeterminarea situației și imposibilitatea prognozării ei exacte.

Etapele parcurse pentru definirea completă a unei situații decizionale în modelul arborelui decizional sunt următoarele:

- definirea proceselor decizionale și a momentelor aleatoare, precum și succesiunea lor;
- culegerea informațiilor referitoare la alternativele de acțiune;
- stabilirea stărilor naturii și a diferitelor șiruri de evenimente;
- evaluarea consecințelor la finele fiecărui șir de evenimente și a criteriilor de eficiență;
- depistarea unei politici de selectare a alternativelor decizionale;
- analiza de sensibilitate a soluției optime;
- analiza finală și elaborarea recomandărilor de adoptare a deciziei.

Evaluarea consecințelor decizionale se poate realiza prin unul sau mai mulți indicatori economici. În cea de a doua situație se pune problema agregării informațiilor într-un indicator complex care să permită o abordare unitară a procesului considerat sau prin folosirea utilităților. Tratatul numeric al preferințelor este dificil, deoarece fiecare persoană are propria sa scară de evaluare a preferințelor. Totuși, în multe situații de marketing, rezultatele strategiilor pot fi evaluate monetar, ceea ce face ca scara preferințelor decidentului să coincidă cu cea monetară (funcția preferințelor variază direct proporțional cu mărimile monetare).

Identificarea soluției optime este echivalentă cu găsirea celei mai bune soluții în arbore pornind de la nodurile finale spre cel inițial. Principiile care stau la baza construirii arborelui sunt următoarele:

1. Valoarea fiecărui "nod eveniment", în care natura alege (factori independenți de voința decidentului) depinde doar de evenimentele viitoare și nu de deciziile precedente.

2. În nodurile decizionale se adoptă acea alternativă care asigură realizarea superioară a criteriilor de performanță (maximizarea profitului, minimizarea costului, etc.) adică repectarea principiului decidentului rațional.

3. Evaluarea întregului sistem, precum și soluția optimă se determină întotdeauna de la nodurile finale spre cel inițial.

Desfășurarea proceselor de decizie la momente temporale diferite face ca deciziile intermediare să fie condiționate de rezultatele estimate ale deciziilor finale, iar decizia finală de efectele cumulate ale tuturor deciziilor intermediare și finale.

Aplicarea cu succes a metodei arborelui de decizie depinde și de actualizarea informațiilor pe măsura desfășurării proceselor modelate. Este foarte dificil ca în momentul elaborării modelului să poată fi complet evaluate toate variantele decizionale. Pentru a evita abaterile majore, arborele este reexaminat în timp și în funcție de materializarea ipotezelor se reevaluează raționamentul de la nivelul nodurilor decizionale intermediare. Ori de câte ori dimensiunile unui arbore decizional corelate cu multitudinea variantelor posibile cresc, se construiesc arbori simetrici. Analiza riscului în marketing prin modelul arborelui decizional se poate realiza prin analiza de sensibilitate aplicată probabilităților de manifestare a stărilor naturii, valorilor estimate în nodurile finale, costului diferitelor acțiuni etc. Se determină astfel gradul de variație admisibil pentru aceste elemente astfel încât modificarea concluziilor cercetării să nu depășească un nivel tolerabil. Un alt aspect important se referă la faptul că valoarea obținută pentru soluția optimă este o valoare medie. Nivelul efectiv al profitului variantei obținute din model variază în funcție de manifestarea stărilor naturii, între un nivel maxim și unul minim cel care desemnează riscul maxim asociat variantei optime.

Limitele metodei arborelui de decizie se referă la lipsa informațiilor despre dispersia și forma distribuției tuturor rezultatelor posibile ale unei acțiuni de marketing și despre probabilitățile asociate acestor rezultate. Avantajul descrierii unei întregi distribuții de probabilități provine din faptul că decidenții au reacții și atitudini diferite față de risc, iar forma distribuției de probabilități permite conturarea unei imagini despre riscul asociat fiecărei alternative.

O variantă a procesului de creare și dezvoltare a produselor noi, care se bazează, în linii mari, pe structura procesul de dezvoltare a noilor produse și este divizat în 7 faze:

- *Identificarea și colectarea ideilor de produse noi.* Sursele de idei pentru noi produse pot fi: cercetători din departamente de Cercetare-Dezvoltare, inovatori, inventatori, colecțiile de brevete de invenții. O serie de tehnici pentru stimularea aptitudinii de creativitate, care pot fi utilizate în această fază sunt brainstorming, sinectica, metoda Delphi etc.

- *Seleționarea și trierea ideilor noi* - se face după următoarele criterii: beneficii anticipate, integrarea noului produs în strategia de dezvoltare a întreprinderii, investiții necesare, resurse financiare necesare. Dintre criteriile de selecție nu pot lipsi criterii de marketing: estimarea dimensiunii piețelor potențiale, prețul anteevaluat, canale de distribuție, metode de marketing specifice noului produs. Este de observat că denumirea acestei faze este susceptibilă de critici, pentru că noțiunile de selecționare, respectiv triere sunt sinonime, semnificând, în esență, filtrarea ideilor.

- *Concretizarea produsului nou sub forma unui prototip* - este dezvoltată concepția (conceptul) privind produsul nou, care este materializat ca prototip.

- *Verificarea produsului prin testarea utilizării lui în consum.* Se stabilesc proprietățile esențiale ale noului produs, se pregătesc eșantioane de produs în cantități mici care se testează pe consumatori vizați, pentru obținerea feedback-ului din partea acestora.

- *Perfecționarea constructivă-tehnică, punerea la punct a produsului nou și a procesului de producție* - punerea la punct a produsului și a procesului de producție. În această fază se elaborează documentația de execuție a noului produs: specificații tehnice, desene, formule, modele și instrucțiuni scrise. Noul produs este experimentat în stații-pilot sau de încercare, în funcție de natura produsului.

- *Testele de piață sunt vânzări experimentale*, efectuate pentru a determina acceptarea produsului de către clienți.

- *Lansarea în producție și pe piață.* Noul produs este lansat în producție pe baza unei programări calendaristice corespunzătoare campaniei de introducere pe piață.

O contribuție fundamentală în domeniul dezvoltării și proiectării produselor tehnice au avut profesorii germani Gerhard Pahl și Wolfgang Beitz (1977) a căror carte servește pe plan mondial ca manual de bază pentru studenți și cercetători [1]. În concepția lor sistematică, definirea obiectelor tehnice este descompusă în 4 faze succesive:

- *faza de definire funcțională:* permite să fie precizate funcționalitățile pe care trebuie să le asigure obiectul, precum și realizarea modelării funcționale a necesităților;
- *faza de definire conceptuală:* se precizează ce principii fizice vor fi utilizate pentru a asigura exigențele funcționale;
- *faza de definire fizico-morfologică:* se stabilesc elementele fizice și organice necesare pentru a realiza principiile fizice reținute;
- *faza de definire detaliată:* se descriu interacțiunile dintre piesele componente ale produsului și modul de producere al pieselor.

Într-o situație ideală, fiecare fază ar trebui să fie efectuată pe cât posibil independent de faza următoare, pentru a se asigura libertatea de acțiune pe fiecare nivel.

În calitate de strategii de dezvoltare a noilor produse pot fi luate în considerare:

- *Proiectarea pentru șase sigma* reprezintă o metodologie de creștere a capabilității și de a reduce defectele în orice proces. Deviația standard reprezintă metrica de bază în analiza statistică a măsurărilor utilizate în cadrul ecsteti proiectării;

- *Procesul faze-porți* - un model conceptual și operațional pentru avansarea proiectului unui nou produs de la o idee până la lansarea produsului pe piață care cuprinde concepția, generarea, dezvoltarea, testarea, marketingul și comercializarea noilor produse sau servicii. Procesul faze-porți împarte efortul de inovare în faze discrete și identificabile (etape, pași, stadii) care includ activități componente ale proiectului. La intrarea în fiecare fază există o "poartă de decizie" în care se efectuează controlul calității activităților efectuate în faza precedentă, se verifică satisfacerea criteriilor de performanță a lucrărilor și se evaluează calitatea planului de acțiuni pentru următoarea fază; în porți se iau decizii care permit sau nu continuarea proiectului;

- *Desfășurarea funcției calității* - reprezintă un instrument de planificare a calității produselor sau serviciilor care, în esență, constă dintr-o serie de matrice legate reciproc, ce identifică și traduc cerințele/dorințele clienților în specificații tehnice pentru proiectarea produselor/serviciilor și a producției acestora.;

Există mai multe orientări strategice ale dezvoltării produselor:

- *Timpul până la introducerea pe piață* este perioada de la generarea ideii pentru noul produs până la plasarea produsului pe piață (livrarea în magazine). Această orientare strategică implică aducerea în modul cel mai rapid a produsului pe piață, iar reducerea acestei perioade este la originea concepției simultane a produsului și procesului asociat.

- *Cost scăzut al produsului.* Această orientare este concentrată pe dezvoltarea unui produs la cel mai redus cost sau cu cea mai ridicată valoare. Această strategie va necesita timp și costuri suplimentare de dezvoltare.

- *Cost de dezvoltare scăzut.* Această orientare se aplică atunci când dezvoltarea trebuie efectuată în limitele unui buget restrâns.

- *Performanțele produsului, tehnologia și inovarea.* Obiectivele strategice urmărite sunt: nivelul cel mai înalt de performanțe, niveluri superioare ale funcțiunilor produsului, cea mai nouă tehnologie sau cel mai înalt nivel de inovare.
- *Calitate, siguranță în funcționare, robustețe.* Exemple preferențiale de aplicare: înaltă calitate în industria automobilelor, înaltă fiabilitate în industria aerospațială, siguranță maximă în funcționare în instalații nucleare, aviația comercială etc.
- *Service, sensibilitate (receptivitate), flexibilitate.* Această orientare se concentrează pe un nivel superior al service-ului, în vederea receptivității la cerințele clienților, menținerea flexibilității pentru a răspunde cerințelor noilor clienți, noilor piețe și oportunități.

CONCLUZII

Considerata o „decizie cheie” în cadrul politicii de produs a firmei, poziționarea se refera la localizarea produsului într-un sistem definit de percepții ale consumatorului cu privire la ofertă. În condițiile unei abundențe de produse pe piață se înregistrează adesea stări de confuzii la nivelul consumatorului potențial cu privire la oferta de produse existente pe piață.

Studierea poziționării produsului pe piață și identificarea oportunităților în vederea repoziționării precede în mod necesar orice decizie a firmei în cadrul politicii de produs. Despre orice produs se poate spune ca are un ansamblu de caracteristici care îl diferențiază mai mult sau mai puțin de produsele concurente și care îl plasează într-un anume fel în percepția consumatorului, ocupând o anumită poziție în comparație cu celelalte.

Ansamblul deciziilor care vor sta la baza poziționării produsului pe piață va influența atât succesul acestuia pe piață - cifra de afaceri, cota de piață - cât și toate celelalte elemente ale mixului de marketing.

BIBLIOGRAFIE:

1. CRUCERU, A. Strategii de vânzare. București: ASE, 2017. 113 p.
2. ENACHE, C. Metode cantitative în studiul fenomenelor economice. București: ASE, 2017. 350 p.
3. POPESCU, A. Poziționare, instrument al marketingului strategic. București: ASE, 2018. 138 p.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПУТЕЙ ПРИВЛЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ

ЧАЙКОВСКИЙ А.А., КОРЕЦКИЙ Б.М.

Государственный Университет Молдовы

Abstract

This article raises the problems of tourism development in the Republic of Moldova and proposes improved ways to attract international tourist flows. Also there is analyzed as well as the effective using of information technologies and branding policy by foreign countries and there are considered the most important issues of improving the tourism infrastructure.

Key words: *tourism, development, tours, value, branding.*

Привлечением туристов в Республику Молдову занимаются целые организации, как государственные, так и частные. Ведутся разработки программ и долгосрочных стратегий развития и привлечения иностранных туристов. В первую очередь в этом заинтересованы менеджеры турфирм, которые общаются и налаживают непосредственный контакт с туристом. Поэтому, к их мнению, замечаниям и предложениям необходимо прислушиваться в первую очередь: что турист ожидает, чего ему не хватило или что является для него самым важным в путешествии.

Данным сотрудникам необходимо обеспечить достойный уровень зарплат, а также постоянное совершенствование знаний, ознакомление с опытами ведущих в области туризма стран, то есть обеспечивать возможность посещения других стран, участия в конференциях и семинарах международного уровня. Иначе говоря, отрасль туризма необходимо сделать привлекательной с точки зрения трудоустройства.

Сегодня же наблюдается практика того, что лишь малая часть закончивших ВУЗы страны по специальности туризма продолжает карьеру в данной сфере. Причиной тому являются в первую очередь относительно низкие заработные платы и долгий карьерный рост, а иногда и его отсутствие.

Необходимо отметить, что при поиске туров и выборе турфирмы для сотрудничества важную роль играет содержательный сайт – «паспорт фирмы», и его продвижение. Заходя на местные сайты компаний, не всегда возможно найти полную информацию об интересующем направлении, чаще всего детали уточняются при конкретном запросе в агентство.

С развитием сети Интернет клиент хочет получить максимум подробностей сразу, а дополнительные запросы выглядят уже определенной трудностью, которую они не всегда охотно хотят преодолевать. Поэтому сайт должен содержать как можно более точную и ёмкую информацию о туре, маршруте или направлении отдыха на различных языках, в первую очередь на английском, если говорить о привлечении иностранцев, с подборкой мест посещения, пейзажей и т.д. Сайт должен быть довольно простым и понятным, но в тоже время соответствовать времени. Какой бы не была интересной наполняемость сайта, если его дизайн останется на уровне 2000-х годов, вряд ли он привлечет много желающих что-либо заказать.

Немало важную роль играет продвижение сайта, его положение в поисковых системах. Если сайт будет крайне интересен, но на 6 странице поисковых запросов, вероятность его посещения крайне мала, если не говорить о целевом наборе ссылки. Кроме поисковых систем

продвигать сайт необходимо в социальных сетях, которые с каждым годом лишь набирают популярность, а также на темовых сайтах, например, сайты отелей, с которыми имеются партнерские отношения, аэропортов и прочее.

Важную составляющую имеет наполненность тура. Сопоставляя предложение, в котором раздел «за дополнительную плату» будет соизмерим с описанием самого тура, вряд ли это привлечет большое количество туристов. А если включить в тур все те нюансы, что необходимы для полного вовлечения иностранца в атмосферу путешествия, его стоимость возрастет, но турист будет понимать, что уже всё включено, с собой деньги необходимы лишь на личные расходы и сувениры. Именно поэтому большинство предпочитают систему All inclusive любой другой, если говорить о питании.

Иностранцами будет вдвойне интересней, если ему дадут не только возможность посетить какую-либо достопримечательность, но и поучаствовать в каком-то действе, связанным с этим объектом или же в целом жизнью местного населения. Поэтому экскурсионные туры в страну стоит совместить с каким-то событием национального характера. Например, рыцарский турнир в крепости Сорока, лавандовый фестиваль или музыкальный фестиваль с местными исполнителями и национальной едой GUSTAR.

Особое место в развитии туризма в нашей стране занимает вопрос развития инфраструктуры. Дороги - это проблема № 1, потому как доступ к основным туристическим объектам очень проблематичен. Помимо дорог, нужны специально оборудованные остановки для туристических автобусов, где турист сможет выпить, перекусить и отдохнуть. Со временем вопрос остановок разрешится (рассматривается вариант строительства придорожных заведений на базе автозаправочных станций), но проблема дорог еще нескоро покинет разряд актуальных. Кроме дорог примечательно то, что в банках, аптеках, розничных магазинах практически не встретишь сотрудников, знающих английский язык. Данный вопрос, например, в Одессе привел к появлению сети аптек, у которых на витрине написано «We speak English» (англ. Мы говорим по-английски), находятся они преимущественно в центре города – где туристы бывают чаще всего.

Одной из проблем посещения Молдовы является высокая стоимость авиабилетов. Анализируя данный вопрос, стоит брать пример с Европы, где перелет между городами разных стран может стоить 15-20 евро при расстоянии куда большем, чем от них до Кишинева и стоимости билета в 7-10 раз дороже. Это особенно актуально в развитии тенденции непродолжительных туров по городам, так называемых City Break, когда организуется путешествие с недорогим перелетом, проживанием в отелях не самой высокой звездности и, как правило, включенными завтраками. Разработке такого рода экскурсии в Кишинев значительно мешает дороговизна перелета. Решением данной проблемы может стать снижение стоимости авиаперевозок путем привлечения «low-cost» авиакомпаний, предлагающих низкие цены на авиабилеты регулярных рейсов. Так, в начале 2017 года открыла базу первая компания low-cost Wizz Air, открыв такие направления из Кишинева и, соответственно обратно, как Берлин и Барселона. Представитель авиакомпании заявил, что запуском новых рейсов Wizz Air будет осуществлять семь рейсов из Молдовы в четыре страны, а в 2017 году количество билетов на продажу составит 315 тыс.

Исследуя железнодорожные перевозки, то можно сказать, что сообщение с Европейскими странами практически отсутствует, за исключением Румынии. В то время, как в Европе скоростные поезда пользуются популярностью, как и внутри страны, так и между странами. Онлайн приобрести билет возможно лишь до г. Ясс.

В качестве другой преграды на пути инкаминга в Молдову выступает дороговизна отелей. Проживание в кишиневской гостинице бизнес-класса на сегодняшний день обходится иностранцу от 100 евро в день, и в эту стоимость входит только завтрак, в это же время в Турции можно жить в пятизвездочном отеле за 40 евро в сутки, причем all inclusive.

Другой вариант для проживания – это размещение на дому у людей, которые с радостью приютят туриста. Это действительно выгодно и все более популярно сегодня, но автономные туристы, не пользующиеся услугами турагентств, вряд ли самостоятельно найдут адрес семьи, предоставляющей недорогие услуги и уют «домика в деревне».

Многие туристы, приезжающие в Молдову, предпочитают снимать квартиру, так как это дешевле, чем снять номер в гостинице, и именно по этой причине страдает гостиничный сектор.

По всему миру даже в маленьких городках есть центр туристической информации, где вам дадут карту и ответят на все вопросы. В Кишинёве подобный информационный центр только планируют организовать. Совсем недавно и то, только в центре города начали появляться указатели улиц, а табличек на английском, схем общественного транспорта пока не намечается. Даже местным жителям бывает сложно узнать, есть ли хоть в одном заповеднике Молдовы подъездная дорога, парковка, инфраструктура, можно ли взять экскурсовода. Да и путеводителей по Молдове довольно мало.

Одной из важнейших проблем туризма в Молдове является незаинтересованность местного населения отдыхать в своей же стране. Так, мало кто согласится променять недельный отдых в Европе или на море, на тур по достопримечательностям Молдовы. Периодически устраиваются экскурсии школьникам по таким местам, как Сахарна, Долна, Старый Орхей, Кэприяна и др., но, как правило, организуются они учителями или родителями. Что уж говорить о взрослых людях, которых никак не привлекают посетить памятное местечко родины. Турагентства предоставляют, но не предлагают экскурсии по стране.

Важнейшая проблема внутреннего туризма заключается в колоссальном несоответствии доходов и уровня цен на туристические услуги. Проблема дороговизны пансионатов, отелей, кафе и ресторанов, да и самих экскурсий отталкивает внутренних туристов от путешествий по стране. Так, например, стоимость тура в Крикова может достигать 1300 лей/чел, а в Милештий Мичь 1650 лей/5 чел.

Определение модели развития туризма в любой стране, в любом регионе строится на основе государственно-частного партнерства. И Молдова здесь не исключение. То есть государство должно отыскивать финансовые ресурсы, отвечать за стратегию и законодательную часть развития туризма. За стандарты и гарантии безопасности. Но оно не может выступать продавцом на рынке. Государство получает налоговые отчисления. Или государство может выступать в качестве акционера, получая свои проценты от развития туристического бизнеса. Но основной доход, разумеется, страна получает от развития рынка услуг. Эти деньги идут в города. Плюс растет занятость, создаются новые рабочие места. Государство тем самым решает социальные вопросы. Предприниматель же досконально разбирается в тех вопросах, которые

составляют сферу его личных интересов. Он знает, что такое туризм, он знает, как привлекать иностранцев в свою страну, что делать для улучшения ее имиджа.

В нашей стране существует Национальное Агентство Туризма, которое и выступает от лица государства, финансируя участие наших делегаций в международных выставках, внутренние проекты и т.д., но стоит пойти дальше. Например, в Южной Корее в свое время было построено 38 горнолыжных центров. Государство заняло денежные средства, а после возведения этих объектов с выгодой реализовало их частным лицам.

Таким образом, были выполнены две задачи: созданы условия для отдыха и произошел подъем экономики за счет этих туристических объектов. Кроме того, государством должны быть оплачены информационные терминалы на туристических объектах страны, обеспечены квалифицированные кадры для работы с туристами.

Анализируя направления совершенствования туристической деятельности страны, можно добавить также развитие социального туризма, т.е. создание туров и специальной инфраструктуры для инвалидов и пожилых людей. Так, например, в Европе в 2010 году инвалиды совершили 32 миллиона поездок, потратив 13,6 миллиардов долларов. Это стало возможным не только благодаря развитию инфраструктуры, но и созданию специально разработанных социальных туров.

Существует даже понятие «гуротерапии» – социокультурная реабилитационная технология, в основу которой положены туристические и экскурсионные виды деятельности. Внимание Европейских стран к туристам пенсионного возраста обосновано тем, что по статистике наиболее активными туристами являются люди старше 60 лет.

При формировании туристического продукта следует учесть следующие аспекты:

1. Выбор туристического центра – он должен соответствовать особым требованиям туристов, рекомендациям их врачей, учитывать климатические условия.
2. Услуги по перевозке – составляют большую часть стоимости турпакета. Транспорт должен полностью соответствовать туристу, должен проводиться инструктаж по правилам его использования, а при необходимости в перевозках участвует сопровождающее лицо.
3. Питание должно быть так же разработано с учетом всех рекомендаций и противопоказаний.
4. Безопасность маршрутов.
5. Страхование в Республике Молдова носит добровольный характер, но в случае с людьми с ограниченными возможностями или пожилого возраста рекомендуется сделать его обязательным и включить в стоимость турпакета [3, с. 156-157].

Ныне многие государства прекрасно осознают преимущества спорта как эффективной платформы для брэндинга страны. Некоторые африканские страны создали международный имидж благодаря достижениям своих футболистов и бегунов. Спортивные успехи и проведение крупных соревнований не только являются мощным фактором укрепления имиджа страны, но и оказывают значительное влияние на национальную идентичность и мироощущение. Хорошо известно, как победы национальной сборной на чемпионатах мира и других крупных соревнованиях объединяют нацию, вызывают у людей патриотические чувства, гордость за свою страну [2, с. 201].

Образование, наука и информационные технологии также могут служить платформами для брэндинга страны. Сейчас многие страны позиционируют себя в качестве хорошего места для получения образования. В мире идет жесткая борьба между государствами за иностранных студентов, поскольку это престижно, экономически выгодно и служит долгосрочным интересам государств, позволяя им решать различные стратегические задачи. Хорошая система образования привлекает в страну талантливую молодежь, лучшие умы и, несомненно, способствует формированию привлекательного имиджа государства. Кроме того, люди, получив в молодости образование в какой-то стране, обычно на всю жизнь сохраняют теплые чувства по отношению к ней [4, с. 345].

Обратимся к примеру Сингапура. Привлекательный образ этого небольшого, но экономически очень значимого в мировом масштабе государства не в последнюю очередь сложился за счет его образовательных успехов и потенциала. Сингапурские школьники регулярно занимают ведущие места на международных олимпиадах по математике и другим точным наукам. Созданные в этой стране учебники по математике используются в школах многих государств мира, в том числе США. Ряд известнейших в мире американских и европейских школ бизнеса открыли свои филиалы в Сингапуре. Здесь на душу населения приходится наибольшее число иностранных студентов в мире.

Для некоторых стран самой эффективной брендовой платформой является промышленное производство. Например, немецкие автомобили делают не меньше для брэндинга Германии, чем итальянская опера для Италии или футбол для Бразилии. Поэтому не случайно, что автомобильные компании Германии считают своим долгом финансово поддерживать имидж страны как автомобильной державы. Репутация марки «сделано в Германии» важна как для немецких производителей, так и для всего государства в целом.

Действенными платформами национального брэндинга или имиджмейкерства могут быть мифы, легенды, мифологические персонажи и элементы мифотворчества. Привлекательные истории завораживают людей, создают особую, сказочную ауру страны и народа. Мифы Древней Греции до сих пор помогают поддерживать греческую брендовую идентичность [5].

Выводы: Наша страна довольно маленькая территориально, но богата на памятники, заповедники и прочие объекты, которые безумно интересны иностранцам. Исходя из этого, туры необходимо составлять так, чтобы оставить определенную интригу у туриста, желание и повод вернуться вновь, привезя с собой родственников и друзей. То есть обеспечить возвратность тех туристов, что уже побывали в нашей стране. Конечно же, основой всего должен быть конкурентоспособный туристский продукт, вокруг которого уже создаются дополнительные услуги. Необходимо показать туристу, почему именно в Молдове он должен получить опыт сельского туризма, а не в Германии, Италии и прочих странах, где он так же развивается, показать уникальность винных подвалов и замков, исключительность вкуса вина и неповторимость местного гостеприимства.

Библиография:

1. Закон об организации и развитии туристической деятельности № 352 от 24.11.2006. Официальный вестник Республики Молдова, 2007, № 14-17, ст. 40.

2. БОГДАНОВ, Е.И., БОГОМОЛОВА, Е.С., ОРЛОВСКАЯ, В.П. *Экономика отрасли туризм*. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 318с. ISBN 978-5-16-004712-6
3. ГРАЧЕВА, О.Ю., *Организация туристического бизнеса: технология создания турпродукта*. Москва: Дашков и К, 2010. 276с. ISBN 978-5-394-00712-5
4. ЧУДНОВСКИЙ, А.Д., КОРОЛЕВ, Н.В., ГАВРИЛОВА, Е.А., ЖУКОВА, М.А. и др. *Менеджмент туризма*. Москва: Федеральное агентство по туризму, 2014. 576 с. ISBN 978-5-4365-0133-8
5. Страна как бренд – Газета.uz.<https://www.gazeta.uz/ru/2017/04/19/country-branding/>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ (УСЛУГ)

ПАРМАКЛИ Дмитрий, ТОДОРИЧ Людмила, ДУДОГЛО Татьяна

Комратский Государственный Университет

Abstract

The conducted research demonstrated that the efficiency of implementation of innovative developments at various enterprises which are directed towards an increase in sales volumes depend not only on marginal output volume, a decrease in the cost of production and an increase in sales prices, but also on an initial state of production expressed via a ratio of fixed costs to variable costs and a resulting level of production profitability accordingly. Exceedance of the impact of an economic effect caused by a decrease in the cost of production over the impact of an economic effect caused by an increase in the sales volume can be ensured by an innovative development which – all else equal – is implemented on the enterprises with a higher share of fixed costs in the total cost structure and a lower overall output profitability respectively.

Key words: sales volume, cost of production, fixed and variable costs, sales price, revenue, profitability level, direct and indirect effect.

Проведенные исследования показали, что усилия по продвижению товаров выражаются не только в увеличении объемов реализованной продукции в натуральных единицах, что, разумеется, приводит к росту объемов продаж в денежном выражении, но и существенному снижению себестоимости единицы продукции, причем влияние последнего, как правило, более весомо. Между себестоимостью и объемом реализации наблюдается обратная зависимость. График обратной пропорциональности представляет собой гиперболу: рост объемов продаж приводит к снижению себестоимости единицы продукции и наоборот, снижение доли продаж приводит к росту затрат в расчете на единицу продукции или единицу услуг [1, с. 75].

Вполне очевидно, что по мере роста объема реализации увеличивается выход прибыли в расчете на единицу продукции или услуг. Однако здесь нами выявлена следующая закономерность: прирост прибыли за счет снижения себестоимости услуг, как правило, выше прироста прибыли от увеличения объема оказанных услуг.

Минимальная (критическая) величина услуг ($Q_{\min}$), ниже которой наступают убытки, например для автотранспортных предприятий, рассчитывается по формуле:

$$Q_{\min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ пасс-км} \quad (1)$$

где FC – постоянные затраты по автопарку, лей;

p – цена единицы услуг, лей/пасс-км (лей/т-км);

AVC – удельные переменные затраты на единицу услуг, лей/пасс-км (лей/т-км).

Себестоимость единицы услуг (Z) рассчитывают по формуле:

$$Z = \frac{FC}{Q} + AVC, \text{ лей/пасс-км} \quad (2)$$

где Q – фактический объем оказанных услуг, пасс-км.

Исходя из деления затрат на постоянные (условно-постоянные) и переменные (условно-переменные), прибыль в расчете на единицу услуг и всего по парку определяется по формулам:

$$\Pi = p - AVC - \frac{FC}{Q}, \text{ лей /пасс-км} \quad (3)$$

$$\Pi = Q(p - AVC) - FC, \text{ лей} \quad (4)$$

Прирост прибыли в результате внедрения нововведений на предприятии, повлекшие за собой увеличение объема услуг, на основе преобразования формулы 4 можно определять согласно выражения:

$$\Delta\Pi = (Q_n - Q_{\text{б}}) (p - AVC), \text{ лей} \quad (5)$$

По формулам 4 и 5 можно определять прирост прибыли в расчете на единицу транспорта.

Прирост прибыли за счет роста объема услуг (прямой эффект - $\Delta\Pi_Q$) и за счет снижения себестоимости продукции (сопутствующий эффект - $\Delta\Pi_z$) рассчитывают соответственно по формулам:

$$\Delta\Pi_Q = (Q_n - Q_{\text{б}}) (p - Z_{\text{б}}), \text{ лей} \quad (6)$$

$$\Delta\Pi_z = (Z_{\text{б}} - Z_n) Q_n, \text{ лей} \quad (7)$$

где: $Z_{\text{б}}$ и Z_n – соответственно себестоимость единицы услуг базового и нового вариантов, лей/пасс-км;

$Q_{\text{б}}$ и Q_n - соответственно объем услуг базового и нового вариантов, пасс-км.

Когда нововведения связаны с повышением качества и своевременности оказания услуг, которое отражается в росте цен, дополнительная прибыль определяется по формуле:

$$\Delta\Pi_p = (p_n - p_{\text{б}}) Q_n, \text{ лей.} \quad (9)$$

Таким образом, прирост прибыли, полученный в течение года за счет внедрения нововведений. представляет собой сумму годовых эффектов связанных с ростом объема услуг ($\Delta\Pi_Q$), снижения их себестоимости ($\Delta\Pi_z$) и роста цены (Π_p):

$$\Pi = \Delta\Pi_Q + \Delta\Pi_z + \Delta\Pi_p \quad (10)$$

Рассмотрим следующий пример. На автотранспортном предприятии SA “Garant-Auto” мун. Комрат сложились показатели деятельности в среднем за 2016-2018 годы, которые представлены в таблице 1 [2, с.172]. В 2019 году в результате внедрения ряда организационных и маркетинговых мероприятий планируется увеличить объем оказанных услуг на 8,5 % при неизменных ценах на услуги.

Таблица 1. Исходные показатели деятельности SA “Garant-Auto” в среднем за 2016-2018 годы и план на 2019 год

Наименование показателей	2016-2018 годы (базовый вариант)	2019 год (расчетный вариант)	Отклонение 2019 г к 2016-2018 гг
Объем услуг (Q), тыс. пасс-км	8174,1	8868,9	694,8
Доход от предоставления пассажирских услуг (N), тыс.лей	3372,4	3659,3	286,9
Себестоимость оказанных услуг (TC), тыс.лей	2114,6	2141,5	26,9
в том числе постоянные затраты (FC). тыс.лей	1797,4	1797,4	-
Удельные переменные затраты (AVC), лей/пасс-км	0,0388	0,0388	-

Источник: выполнено по данным бух. учета SA “Garant-Auto” за 2018 г

Объем полученной прибыли за год (П) в результате операционной деятельности предприятия составит 1257,8 тыс.лей (3372,4 – 2114,6), в том числе в расчете на единицу услуг (п) 0,154 лей/пасс-км (1257800 /8174100). Рентабельность основной деятельности по оказанию услуг достигла 59,5% (1257,8 ·100/2114,6).

На основании формулы 1 выполним расчеты себестоимости единицы услуг по базовому и новому вариантам:

$$Z_6 = \frac{1797400}{8174100} + 0,0388 = 0,2587 \text{ лей/пасс-км}$$

$$Z_p = \frac{1797400}{8868900} + 0,0388 = 0,2415 \text{ лей/пасс-км}$$

По формуле 4 находим прибыль от основной деятельности по:

- базовому варианту $\Pi_6 = 8174100 (0,4126 - 0,0388) - 1797400 = 1258$ тыс.лей;
- расчетному варианту $\Pi_p = 8868900 (0,4126 - 0,0388) - 1797400 = 1518$ тыс. лей.

Следовательно прирост прибыли составит $\Delta\Pi = 1518 - 1258 = 260,0$ тыс.лей .

С другой стороны прирост прибыли в соответствии с формулой 5 достигнет величины:

$$\Delta\Pi = (0,4126 - 0,0388)(8868900 - 8174100) = 259,7 \text{ тыс.лей}$$

Результаты выполненных расчетов сведем в таблицу 2.

Таблица 2. Расчетные показатели деятельности SA “Garant-Auto” за 2016-2018 и 2019 годы

Наименование показателей	2016-2018 годы (базовый вариант)	2019 год (расчетный вариант)	Отклонение 2019 г к 2018 г
Прибыль (П), тыс. лей	1257,8	1517,8	260,0
Цена услуг (р), лей/пасс-км	0,4126	0,4126	-
Себестоимость единицы услуг (Z), лей/пасс-км.	0,2587	0,2415	- 0,0172
Прибыль в расчете на единицу услуг (п), лей/пасс-км	0,154	0,171	0,017
Рентабельность услуг (R) %	59,5	82,7	23,2 п.п.

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Важно далее выявить за счет каких факторов произошло увеличение прибыли. По формуле 6 находим величину прироста прибыли, вызванного увеличением числа перевезенных пассажиров:

$$\Delta\Pi_Q = (8868900 - 8174100)(0,4126 - 0,2587) = 106,9 \text{ тыс.лей.}$$

Рост объема услуг повлек за собой снижение себестоимости единицы услуг, в результате чего возрастет сумма прибыли на величину (формула 7):

$$\Delta\Pi_Z = (0,2587 - 0,2415)8868900 = 152,5 \text{ тыс.лей.}$$

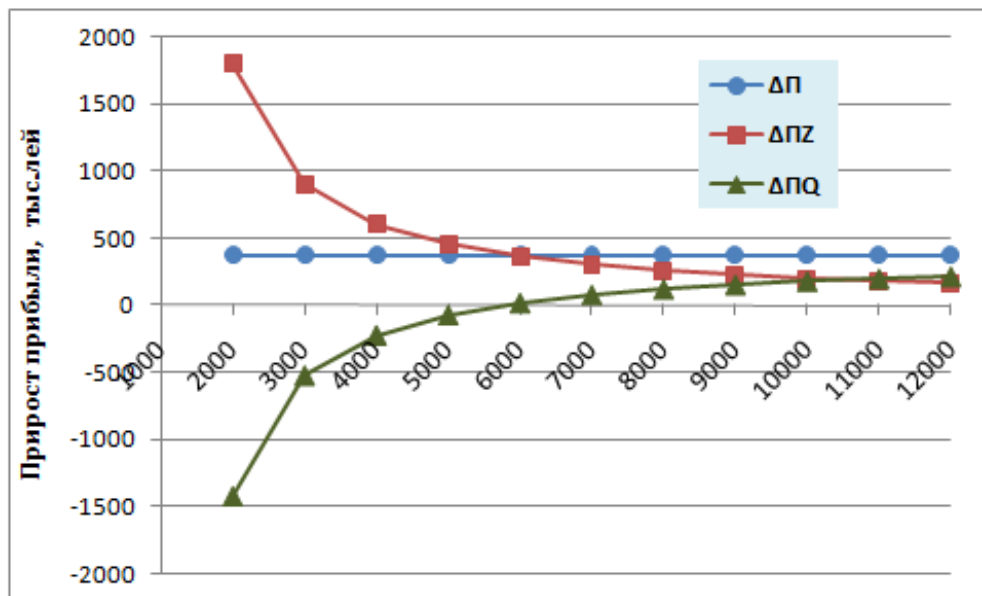
Так как цена услуг не изменилась, то формула 9 не применима. Увеличение прибыли составит:

$$\Delta\Pi = 106,9 + 152,5 = 259,5 \text{ тыс.лей}$$

Как видим, за счет роста объема услуг (прямой эффект) прирост прибыли составит 41,2%, а за счет снижения себестоимости услуг (сопутствующий эффект) – уже 58,8%. Таким образом, сопутствующий эффект роста объема услуг более чем в 1,4 раза превышает прямой эффект.

Указанная зависимость объясняется тем, что наращивание оказанных услуг осуществляется в условиях неизменных значений постоянных затрат. Другими словами, увеличение объемов услуг достигается за счет увеличения лишь переменных затрат, когда затраты не зависящие от объемов производства (постоянные затраты) остаются неизменными.

Динамика изменения структуры прибыли в зависимости от объема оказанных услуг представлена на графике. Здесь наглядно прослеживаются изменения показателей прямого и сопутствующего эффекта по мере роста объемов услуг. Лишь при достижении объема услуг превышающего 10500 тыс.пасс-км прямой эффект превысит сопутствующий.



Изменение прибыли за счет прямого и сопутствующего эффекта от оказания услуг автотранспортом в SA “Garant-Auto” в среднем за 2016-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблиц 1 и 2

Проведенные исследования показали, что коэффициент соотношения сопутствующего эффекта над прямым (К) прямо пропорционален удельному весу постоянных затрат в структуре себестоимости услуг (β) и обратно пропорционален коэффициенту рентабельности услуг (R) /

Таким образом, значение К выражается следующей зависимостью [3,с.231]:

$$K = \frac{\Delta\P_Z}{\Delta\P_Q} = \frac{\beta}{R} \quad (11)$$

где: К – коэффициент соотношения прироста прибыли;

β – удельный вес постоянных затрат, выраженный в десятичных дробях;

R – коэффициент рентабельности реализованных услуг.

В нашем примере $K = \frac{\Delta\P_Z}{\Delta\P_Q} = \frac{152,5}{106,9} = 1,43$

Справедливость уравнения (11) подтверждается при сопоставлении сложившейся доля постоянных затрат (β) к коэффициенту рентабельности услуг (R). В данном случае

$$K = \frac{0,85}{0,595} = 1,43$$

В реальной действительности, как показали исследования, равенство прироста прибыли от снижения себестоимости и от реализации дополнительного объема продукции (услуг) наступает при равенстве коэффициента рентабельности реализованных услуг и удельного веса постоянных затрат, выраженного в десятичных дробях.

Литература

1. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Кураксина С.С., Яниогло А.И. Продуктивность земли в сельском хозяйстве. Монография6 под ред. Д.М.Пармакли; Комрат. Гос.ун-т, Н-и. центр «Прогресс».- Комрат, 2017 (Tipogr. "Centrografic"). – 242 p.
2. Колева Д.Ф. Показатели экономической эффективности на транспортных предприятиях. Сборник научных статей по материалам XX международной студенческой научной конференции (Гродно, 23 мая 2019 года), с.171-173.
3. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. [Текст] // Комра : Б. и. (Tipogr. "Centrografic"). – 2015. – 274 p.

CONCENTRAREA CONSTRUCȚIILOR LOCATIVE ÎN MUNICIPIUL CHIȘINĂU ȘI IMPACTUL EI ASUPRA SECURITĂȚII DEMOGRAFICE ȘI DEZVOLTĂRII REGIONALE

Serafim FLOREA

Institutul de Ecologie și Geografie

Abstract

Territorial disproportions in economic development create social inequalities, and conversely, social disproportions, as a rule, create economic inequalities. Most cases of evolutions in the second category occur in underdeveloped states, being caused by the unstoppable extensive development of their capitals. This is also the case of the municipality of the capital of the Republic of Moldova, which over the last two decades, without an adequate increase in the number of jobs, is experiencing a real boom in housing construction (over 72% of the entire footage built from the republic), where constructions with 2 levels or more prevails. Such a concentration of that type of constructions in the capital and its suburbs, has a negative impact on the whole republic, manifested by the artificial increase of the attractiveness of the capital area for internal (and not only) immigrants, leaving the districts without working hands.

It is necessary for the Government to be actively involved in the issues of making more efficient use of the available financial and human resources with the orientation towards a balanced regional development, provided by the legislation in force, with the purpose of substantially reducing the disproportions created in the economic and social development between the capital city and the other administrative-territorial units.

Keywords: territorial disproportion in development, boom in housing construction, excessive territorial concentration of buildings, unbalanced territorial development.

Materiale și metode

Pentru cercetarea fenomenului concentrării construcțiilor locative în municipiul Chișinău în perioada celor aproape două decenii (1999 – 2017), au fost utilizate datele anualelor statistice pe anii respectivi și a rezultatelor obținute prin prelucrarea lor, prezentate în două tabele. În baza analizei acestor date și luării în calcul a influenței multifactoriale asupra caracterului evoluării teritoriale a aglomerației orașului Chișinău, au fost conturate unele concluzii, cu aprecieri generale pe termeni lungi asupra corectitudinii formării, extinderii ei, sporirea densității construcțiilor în perimetrul orașului – capitală și în localitățile lui suburbane din aria municipiului și dinafara lui. În analizele actualei teme sunt utilizate metodele tradiționale: statistica, comparativă, a analogiei, precum și a uneia mai noi, cum ar fi metoda aprecierii impactului factorial.

Introducere

Printre puținele ramuri sau subramuri ale producției materiale din R.Moldova care înregistrează anumite succese cum ar fi producerea vinurilor, extragerea materialelor de construcții, se numără și construcția de locuințe pentru populație. În fond, construcția de locuințe întotdeauna a fost și este un indice însemnat al bunăstării ei. Partea problematică a acestei activități este concentrarea excesivă a construcțiilor de acest fel în municipiul Chișinău, fapt care crează nu numai condiții bune de trăi pentru cetățeni, ci și unele dificultăți în evoluarea economică și socială în scară națională. O atare concentrare a fost / este susținută nu numai de “factorul capitalei” cu atractivitățile sale, ci și de extinderea teritorială semnificativă a municipiului, care include încă alte 34 de localități suburbane, precum și zeci de masive ale întovărășirilor pomicole de aici, care au devenit localități neoficiale rural-urbane, toate cu un număr total al populației, care se apropie de un milion.

Discuții asupra problemei abordate

O statistică mai sigură privind volumul construcțiilor caselor de locuit în republică, inclusiv și în municipiul Chișinău, există de la 1999 încoace. Prelucrarea și periodizarea lor, prezentate în tab.1, demonstrează că în anii 2006 – 2012 și 2013 – 2017, volumul total al construcțiilor locative, atât în ansamblu pe republică, cât și în special în municipiul Chișinău, a sporit mult, cu o ascensiune accentuată pentru agenții economici și a micșorării respective pentru beneficiarii individuali. Dacă în perioada anilor 1999 – 2005 cotă parte a beneficiarilor individuali în construcții a constituit pe republică 76,9 %, apoi în anii 2013-2017 ea a scăzut până la 28,9%. Pe municipiul Chișinău acești indici au fost ceva mai modești – respectiv 69.8% și 23,0% . Prioritatea continuă a construcțiilor locative de către agenții economici, care ridică case cu multe nivele, poate fi explicată, în primul rând, prin faptul că numărul cetățenilor care doresc să-și edifice locuințe individuale (vile) mai costisitoare, s-a micșorat cu mult față de perioadă inițială indicată, datorită intensificării ulterioare a emigrării peste hotare familiilor întregi, cu stabilirea lor definitivă cu traiul în alte state (preponderent în cele ale Uniunii Europene), cauzată de stagnarea îndelungată a economiei republicii și de instabilitatea guvernărilor, care se schimbă des, fără a înregistra rezultate apreciable în dezvoltarea statului.

Tabelul 1. Darea în folosință a caselor de locuit în R.Moldova (mii m² de suprafață totală) în perioada 1999-2017 cu evidențierea volumului construcțiilor de acest fel în municipiul Chișinău. *

Indicatori	Perioada anilor			
	1999-2005	2006-2012	2013-2017	Total 1999-2017
În ansamblu R.Moldova	2146.4	3956.8	2837.9	8941.1
Media anuală	306.6	565.3	567.7	470.6
Din suprafețele totale – beneficiarii individuali	1650.1	2122.9	818.9	4591.9
Media anuală	235.7	303.3	163.8	241.7
Din totalul pe R.Moldova – municipiul Chișinău	1369.9	2947	2178.3	6495.2
Media anuală	195.7	421	435.7	341.8
Din suprafața totală pe mun.Chișinău – beneficiari individuali	955.6	1280	500.8	2736.4
Media anuală	136.5	182.9	100.2	144.0
Procentajul dării în folosință a caselor de locuit în mun. Chișinău din totalul pe R.Moldova	63.8	74.5	76.8	72.6
Procentajul dării în folosință a caselor de locuit de către beneficiarii individuali în mun. Chișinău din totalul acestor beneficiari pe R.Moldova.	57.9	60.3	61.2	59.6

**Datele obținute prin prelucrarea indicilor statistici din anuarele statistice ale R.Moldova din perioadele respective.*

Un dezechilibru social alarmant în construcțiile locative este provocat de concentrarea lor excesivă în municipiul Chișinău. Dacă în anii 1999-2005 procentajul volumului dării în folosință a caselor de locuit după metraj în municipiul capitalei față de întregul pe republică constituia 63,8%, apoi în perioada 2006 – 2012 – 74,5%, în cea din anii 2013 – 2017 – 76,8%. Predomină municipiul capitalei și în construcțiile spațiului locativ și de către beneficiarii individuali luați în parte, fapt explicat și degradarea demografică și economică a mediului rural. Disproporțiile absolut anormale în construcțiile locative între municipiul Chișinău și restul unităților administrativ-teritoriale, menționate în tab.2, pedeples confirmă această degradare, care în ultimii 17-18 ani s-a accentuat. Dacă în anul 2000 volumul construcțiilor locative raportat la 1000 locuitori în municipiul Chișinău era aproape de 5 ori mai mare decât în restul teritoriului republicii, apoi către anul 2005 el a sporit până la 9,1 ori, m 2011 – până la 9.8 ori, în 2015 – până la 11.4 ori , și în 2017 – până la 12,8 ori.

Însă boom-ul construcțiilor locative în municipiul capitalei în perioada celor 19 ani examinați, nu are o justificare nici economică, nici socială. Acest boom nu a fost însoțit de o dezvoltare economică a municipiului, cu crearea aici a unui număr respectiv de locuri de muncă. Pentru tineretul din republică Chișinăul este mai mult o ”poartă de trecere”, pentru a emigra peste hotare, iar mulți tineri și persoane adulte stabilite în municipiu, muncesc peste hotare și numărul populației lui are un spor cu mult mai mic decât s-ar putea aștepta. Aceasta poate fi demonstrat prin decalajul între volumul metrajului construit al locuințelor în municipiu și numărul populației lui.

Tabelul 2. Disproporțiile create în construcția locuințelor pentru populație între municipiul Chișinău și restul unităților administrativ-teritoriale din republică*.

Indicatori	Anii				
	2000	2005	2011	2015	2017
<i>Darea în folosință a caselor de locuit mii m²</i>					
<i>inclusiv: mun. Chisinau</i>	122,2	327,3	434,0	469,6	556,3
<i>restul unităților administrative - teritoriale</i>	91,6	133,8	155,3	140,1	144,1
<i>Numărul populației, mii oameni</i>					
<i>inclusiv: mun. Chisinau</i>	780,7	716,7	789,5	809,6	820,5
<i>restul unităților administrative - teritoriale</i>	2862,6	2669,3	2770,9	2745,6	2730,4
<i>Suprafața caselor de locuit construite, raportată la 1000 locuitori,m²</i>					
<i>inclusiv: mun. Chisinau</i>	156,5	456,7	549,7	580,0	678,0
<i>restul unităților administrative - teritoriale</i>	32,0	50,1	56,0	51,0	52,8
<i>Raportul suprafețelor construite la 1000 locuitori între mun.Chisinau și restul unităților administrativ- teritoriale</i>	4,9:1	9,1:1	9,8:1	11,4:1	12,8:1

*Datele obținute prin prelucrarea indicilor statistici din anuarele statistice ale R.Moldova din perioadele respective.

Primul indice a avansat cu mult mai rapid decât cel de al doilea. Cei 3758,8 mii m² de suprafață a locuințelor construită aici de către agenții economici în case cu multe nivele, în perioada menționată ar însemna 94 mii de apartamente convenționale cu o suprafață medie de 40 m² fiecare, în care ar putea locui 282 mii de persoane, în cazul când s-ar admite că fiecare familie care a cumpărat apartament are un singur copil și 376 mii în cazul când fiecare din aceste familii sunt compuse din 4 persoane (părinții

și doi copii). Dacă se admite că jumătate din familii au doar câte un copil, iar celelalte jumătate câte doi copii, ceea ce este mai real, numărul apartamentelor menționate ar fi suficiente pentru 329 mii de oameni (adulți și copii). Suprafața de 2736,4 mii m² de spațiu al caselor de locuit construit de beneficiarii individuali, ar fi suficientă pentru 18242 vile, cu o suprafață medie de 150 m² fiecare în care ar putea locui cel puțin vreo 73 mii de persoane, din contul că în fiecare vilă ar locui 4 persoane (părinții și doi copii). Astfel, întregul spațiu locativ construit în cele aproape două decenii, ar fi suficient pentru cel puțin 400 mii de persoane de diferite vârste.

Așadar, dacă s-ar admite că la cei 780,7 mii de locuitori ai municipiului Chișinău din anul 2000 s-ar fi adăugat încă 400 mii de oameni locatari ai noilor apartamente construite în perioada menționată, astăzi municipiul ar avea aproape 1,2 mil. de locuitori. Însă conform statisticii oficiale, în municipiul capitalei locuiesc doar sub 850 mii locuitori. Aceasta înseamnă că, în primul rând, în municipiu există vreo 50 mii de familii bogate și înstărite, care dispun de un mare surplus de spațiu locativ, preponderent în construcții individuale. În al doilea rând, zeci de mii de apartamente construite de către agenții economici nu sunt realizate și rămân nelocuite, oferta întrecând cu mult cerințele populației care poate procura o locuință la etaj. În al treilea rând, există mii de apartamente, vile și case simple de locuit scoase la vânzare de către persoanele care au părăsit republică, stabilindu-se cu traiul definitiv în alte state, în care condițiile și nivelul de trai sunt mai bune decât în R. Moldova.

Concluzii și sugestii

Din cele menționate, se poate concluziona, că construcțiile locative în municipiul Chișinău se desfășoară haotic, fără careva reglementări de ordin cantitativ și teritorial în cadrul perimetrului lui, cu neglijarea totală a consecințelor economice și sociale pentru prezentul și viitorul municipiului capitalei și a întregii republici. Aceste îngrijorări au următoarele explicații.

- Republica Moldova are un teritoriu comparativ mic cu o densitate mare a așezărilor umane și a populației, înzestrat în fond, cu scunde resurse naturale, care nu crează premise economice și sociale de a crea aglomerații imense de felul celei a municipiului Chișinăului, care în afară de capitală include aproape 50 de localități din suburbiile lui, consolidate prin alte zeci de localități, apărute pe masivele întovășirilor pomicole situate pe moșiile primelor, care luate în ansamblu contribuie la irosirea unor imense terenuri agricole, prefăcute în cele cu altă destinație pentru a fi înstrăinate și utilizate în alte scopuri, concomitent agravând considerabil bunăstarea mediului și biodiversitatea lui.

- Concentrarea populației în capitală și în zona lui suburbană, pe contul imigrării încoace a populației din raioane, stimulată și de boom-ul construcțiilor locative din aglomerația capitalei, are un impact demografic devastator în raioane cu soldarea scăderii continuie a sporului natural al populației și depopularea majorității localităților rurale și urbane din spațiile lor. O atare stare a lucrurilor a creat un mare deficit de forță de muncă în raioane, fapt care afectează chiar și dezvoltarea normală a sectorului agrar.

- Stimularea nedeclarată a extinderii și consolidării aglomerației Chișinăului și degradării economice și demografice a majorității raioanelor, contravine totalmente prevederilor dezvoltării regionale din Legea privind dezvoltarea regională a Republicii Moldova adoptată de Guvern în anul 2007 [1] și Strategiei Naționale de Dezvoltare Regională aprobată de același Guvern în 2010 [2]. Aglomerația capitalei în evoluarea ei descrisă, a curmat din start preconizata planificare și realizarea unei dezvoltări

teritoriale echilibrate pe întreg teritoriul republicii, cu sprijinirea nemijlocită a dezvoltării social-economice a zonelor defavorizate, prevăzută în actele legislative menționate.

Cele relatate, ar sugera ideea că susținerea evoluării extensive în continuare, ca pe vremuri, a capitalei RM și aglomerației ei, inclusiv și prin boom-ul construcțiilor locative, fără suporturi economice și sociale în detrimentul unei dezvoltări teritoriale echilibrate a republicii, se admite de către guvernanți în scopul creării condițiilor mai favorabile de imigrarea masivă încoace a forței de muncă de peste hotare. Este o idee năstrușnică, însă ea se poate realiza. O mostră de modalități prin care s-ar putea realiza imigrarea este scoaterea la mezinat a cetățeniei Republicii Moldova.

În anul 2018 Partidul Democrat aflat la guvernare a adoptat un program privind atragerea în R.Moldova a investitorilor străini contra oferirii acestora cetățeniei moldovenești. Acest program prevede atragerea în următorii 5 ani în republică 1,3 mld. de euro. Conform programului, investitorul străin poate obține cetățenia R.Moldova, dacă el transferă în Fondul dezvoltării pe termen lung, minimum 100 mii euro sau investește 250 mii euro în sfera strategică a businessului. Se afirmă că deja sunt determinate proiecte de acest fel, care vor atrage 400 mil. euro investiții directe, cu crearea a 10 mii de locuri de muncă [3].

- În mass-media (la o emisiune TV de limbă rusă din martie 2019) s-a vorbit că doar în anul 2018 dorința de a se stabili cu traiul în R.Moldova au manifestat peste 21 mii de străini, cei mai mulți din Turcia. În emisiune nu s-a precizat dacă e vorba de investitori

(despre o atare avalanșă a acestora nici nu poate fi vorba), ci că imigranților le-ar prii condițiile climatice ale republicii. Evident că pe turci și pe arabii din Orientul Apropiat nu-i atrage încoace condițiile climatice ale R.M., care în statele lor nu sunt mai rele, ci zondarea posibilității de a exporta încoace forța lor de muncă. Dacă se va lua în calcul că numărul populației Turciei întrece 80 de mill. de oameni și că sporul natural al populației din statele arabe limitrofe este foarte mult, pericolul invaziei străinilor în R.Moldova (stat cu un număr al populației sub 3 mill.de oameni) este unul real. Din altă parte nu e totuna să ai investitori străini fără cetățenie moldovenească sau investitori care își cumpără cetățenia prin investiții. Cumpărând cetățenia, aceștia din urmă au și alte interese, care nu vor coincide cu cele ale statului R.M. Să ne întrebăm : ce se va întâmpla când noii cetățeni ai republicii bogați, folosindu-se de prețurile existente la noi comparativ mici, vor începe să cumpere tot mai mult obiectele imobiliare de însemnătate strategică a statului, cum sunt pământul, întreprinderile de bază, căile de comunicație, casele de locuit cu multe nivele etc. Ei vor atrage încoace forța de muncă din statele de unde au venit, oferindu-le concetățenilor lor apartamente pe prețuri convenabile în municipiul Chișinău. În acest caz ei vor deveni stăpâni adevărați ai acestui stat. Cu astfel de investiții securitatea statului se poate surpa definitiv.

În privința oferirii cetățeniei moldovenești investitorilor străini, se cuvine de consultat practicile altor state. De exemplu, SUA oferă cetățenie investitorilor cu următoarele condiții: suma investițiilor de un investitor să fie nu mai mică de 1 mil. de dolari (1) cetățenia se acordă după o perioadă de 7 ani de adaptare la viața din SUA (2), cetățenia se acordă în condiții de informare publică.

Insecuritățile evoluării R. Moldova în primele trei decenii ale independenței sale, demonstrează că ele nu se micșorează, ci se înmulțesc. La insecuritățile create mai vechi, cum ar fi cele create de stagnarea economiei, emigrația excesivă a forței de muncă, imitării dezvoltării regionale, amânării la nesfârșit a reformării învățământului universitar și a cercetării, nemaivorbind de cele de ordin geopolitic, sau mai adăugat și altele noi, cum ar fi cele cu tangențe la furtul "miliardului", de atragerea investițiilor

străine contra oferirii investitorilor cetățenia republicii, cu perspective de a importa forța de muncă din statele sărace, ceea ce crează statului o adevărată incertitudine în dezvoltare. Toate acestea demonstrează că viabilitatea acestui stat se poate reduce la 0, el cazând benevol într-o nouă stăpânire străină. Clasa politică trebuie odată și o dată să-și dea seama de toate acestea și să facă concluziile necesare, învățând din greșeli și eșecuri.

Referințe bibliografice

1. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.21-24 (2008-2011) din 16.02.2007, p.9-11
2. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.34 (3567) din 09.03.2010, p. 9-15
3. Инфотаг. Новые граждане пополнили бюджет. Экономическое обозрение. «Логос пресс», 9 августа 2019. N 30, p.8.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТРАН ЦВЕ

Нели ДИЛАН

Государственный Университет Молдовы

Abstract

The article discloses the processes of economic differentiation among countries of Central-Eastern Europe. The divergence of main macroeconomic indexes, which testify maintaining heterogeneity of these region countries from social-economic standpoint, is showed.

Keywords: *differentiation of CEE countries, post-crisis recovery, economic heterogeneity.*

Развитие стран такого региона мира, как Центральная и Восточная Европа (ЦВЕ), на современном этапе характеризуется наличием множества разнородных проблем в социально-экономической и трудовой сферах (низкой в сравнении со среднеевропейским уровнем производительности труда), преодоление которых обретает для стран данного региона высокую актуальность в свете их стратегического курса на сближение по уровню экономического развития с западноевропейскими государствами, принятого в целях углубления общеевропейской интеграции. Внутри данного региона наблюдается большая вариативность уровней жизни и экономического развития.

Благодаря усилиям ЕС удалось добиться заметного единства его членов в общем понимании так называемых общеевропейских ценностей, в проведении скоординированной внешней политики, в создании общего рынка товаров, услуг и капитала, в расширении взаимных торгово-экономических связей. Страны Центрально-Восточной Европы отличались друг от друга по своему экономическому потенциалу ещё в тот период, когда все они были социалистическими государствами. Более высокий уровень развития имели тогда Чехословакия, несколько меньший – Венгрия.

С процессом сближения государств ЦВЕ в рамках Европейского Союза проявились тенденции их дифференциации, которая обуславливает нынешнюю гетерогенность экономического состояния стран этого региона.

Условно можно выделить два направления дифференциации:

- минимальное сокращение различий Центральной и Восточной Европы, интегрирующийся в рамках Евросоюза, от Западной;
- дифференциация внутри восточноевропейского пространства, выражающаяся в существенных различиях между интегрирующимися странами;

Разноуровневым остается положение восточноевропейских стран в сравнении с их западными соседями. Через почти 30-летний период после начала социально-экономических трансформаций страны ЦВЕ не только сохраняют отставание от среднеевропейского уровня ВВП на душу населения, но и различаются (тоже весьма существенно) между собой. Румыния, Болгария и Хорватия сильно отличаются по этому показателю от Чехии, Польши и Словении.

По данным Евростата, совокупный ВВП трансформируемых стран ЦВЕ составил 8,5% от ВВП Евросоюза на 2017г. Наибольший вклад в совокупный ВВП ЕС из стран ЦВЕ отмечен у Польши – 3%, Чехии – 1,3%, Румынии – 1,2%, Венгрии – 0,8%, что в целом составляют две трети

общего ВВП ЦВЕ. Остальные экономики данного региона отмечаются долями в общем ВВП ЕС: Словакия – 0,6%, Словения, Болгария, Хорватия и Литва по 0,3%, Латвия и Эстония по 0,2%.

В отношении массовой **миграции** рабочей силы из стран ЦВЕ в западные страны ЕС, весьма неопределенными считались её возможные последствия.

Таблица 1. Динамика миграции рабочей силы из стран ЦВЕ, тыс. чел.

	2002	2007	2012	2017	Численность населения на 2018 г., млн.
Болгария	-85,500.0	-83,742.0	-24,472.0	-24,001.0	7,024,216.0
Чехия	47,402.0	250,889.0	59,997.0	59,997.0	10,625,695.0
Эстония	-18,406.0	-15,151.0	-10,516.0	-4,999.0	1,320,884.0
Венгрия	61,589.0	25,150.0	29,999.0	29,999.0	9,768,785.0
Литва	-99,104.0	-150,930.0	-146,217.0	-25,000.0	2,789,533.0
Латвия	-72,490.0	-86,594.0	-83,325.0	-50,000.0	1,926,542.0
Польша	-183,471.0	-178,456.0	-73,997.0	-50,002.0	37,978,548.0
Румыния	-468,204.0	-774,651.0	-299,997.0	-150,000.0	19,473,936.0
Словакия	1,199.0	-8,855.0	11,346.0	4,999.0	5,447,011.0
Словения	14,998.0	39,348.0	16,571.0	6,002.0	2,067,372.0
Еврозона	6,731,514.0	4,671,862.0	1,929,664.0	3,318,998.0	341,783,171.0
Хорватия	-2,580.0	-10,499.0	-32,772.0	-40,000.0	4,089,400.0

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка <http://www.worldbank.org>

Краткосрочные прогнозы определяли миграцию рабочей силы с востока на запад Европы в объеме на уровне 300—350 тыс. чел. в первые годы расширения. По долгосрочным прогнозам, общий объем миграции рабочей силы оценивался в пределах 3 млн. чел., то есть всего в 1,2% трудоспособного населения Еврозоны в 2020 году, но этот прогноз далёк от истины, если основываться на данные Всемирного банка (таб. 1.). Уже первые годы членства ЦВЕ показали, что процент рабочей силы из них на рынках ЕС-15 стабильно увеличивается, в особенности после сдерживающего трёхлетнего переходного периода, обозначенного некоторыми западноевропейскими странами: Великобританией, Австрией и Ирландией.

Максимальный отток рабочей силы (чуть меньше 775 тыс. чел) был отмечен в Румынии в 2007 г., в год присоединения страны к ЕС. В последующие годы эмиграция из Румынии уменьшилась, но удерживает страну в позиции лидера по данному показателю в регионе (таб.1.). Существенный отток населения отмечается и странах Балтии, в особенности в Литве и Латвии, если брать за основу анализ общей численности населения этих стран (таб.1.). Такая ситуация отмечается не во всех странах данного региона. Привлекательными для миграции рабочей силы из европейских трансформирующихся стран стали Чехия, Венгрия, Словения, Словакия. В Польше отмечается постепенно уменьшающийся отток трудовых ресурсов, если в 2002 г. эмигрировало более 183 тыс. чел. за год, то 2017 году этот показатель опустился до 50 тыс. чел (таб. 1.).

Однако объем трудовой миграции из ЦВЕ недостаточен, чтобы существенно повлиять на структуру и уровни заработной платы на рынках рабочей силы ЕС. В большинстве стран региона трудовые ресурсы сокращаются в связи со старением, но также и вследствие миграционного

оттока. С течением времени растущее число пенсионеров и сокращающиеся трудовые ресурсы приведут к снижению темпов экономического роста и увеличению бюджетных дефицитов.

Большую обеспокоенность в европейских странах-реципиентах вызывает миграция из третьих стран. На современном этапе население Евросоюза растет за счёт притока из третьих стран, в среднем на 1 млн. чел. в год. Отмечается дифференциация и по показателям уровня безработицы. Но в данном случае уровень безработицы в странах ЦВЕ ниже, чем в среднем по Евросоюзу. По данным Евростата, на июнь 2019г. уровень безработицы по ЕС составлял 6,3%, в Германии 3,1%. Это самый низкий показатель с июня 2008г. В трансформируемых странах ЦВЕ безработица достигает в Чехии 2,2%, в Венгрии, Польше и Румынии более 3%, в странах Балтии около 6%, в Хорватии 7%. Тогда как в Еврозоне этот показатель выше не только в сравнении со странами ЦВЕ, но и в целом по Евросоюзу, достигая 7,5%. Тем не менее, это самый низкий уровень безработицы в Еврозоне с мая 2008 года. Евростат отмечает, что безработица среди молодежи сильнее: в ЕС — 14,2 %, а в Еврозоне — 15,4 %.

Все страны ЦВЕ без исключения пострадали от мирового финансового экономического кризиса в 2008г., который был далеко не одинаков для них и усилил их дальнейшую дифференциацию. Кризис оказал негативное влияние на воспроизводственные процессы стран ЦВЕ. Главной причиной замедления реального производства в кризисный период стал недостаток инвестиционного капитала. Это отразилось на снижении добавленной стоимости всех трех секторов экономики, но потери были неравномерными по странам. В целом следствием кризисных явлений стало увеличение дивергенции экономического развития стран ЕС.

Процесс дифференциации продолжался и в период послекризисного восстановления, которое проходило с разной скоростью в отдельных странах. В 2017 г. почти все страны ЦВЕ превысили по уровню ВВП докризисный уровень (таб.2.).

Таблица 2. Динамика роста ВВП стран ЦВЕ и Еврозоны, (%)

	2004	2005	2008	2009	2012	2013	2017	2018
Чехия	4,9	6,5	2,7	-4,8	-0,8	-0,5	4,4	2,9
Венгрия	5,1	4,4	0,9	-6,6	-1,6	2,1	4,1	4,9
Польша	5,1	3,5	4,2	2,8	1,6	1,4	4,8	5,1
Словения	4,4	4	3,3	-7,8	-2,7	-1,1	4,9	4,5
Словакия	5,3	6,8	5,6	-5,4	1,7	1,5	3,2	4,1
Румыния	10,4	4,7	9,3	-5,5	2,1	3,5	7	4,1
Болгария	6,4	7,1	6	-3,6	0	0,5	3,8	3,1
Хорватия	3,9	4,1	2	-7,3	-2,3	-0,5	2,9	2,6
Латвия	8,3	10,7	-3,5	-14,4	4	2,4	4,6	4,8
Литва	6,6	7,7	2,6	-14,8	3,8	3,5	4,1	3,5
Эстония	6,3	9,4	-5,4	-14,7	4,3	1,9	4,9	3,9
Еврозона	2,3	1,7	0,5	-4,5	-0,9	-0,2	2,4	1,9

Источник: составлено автором на основе данных <http://www.worldbank.org>

Польша была единственной страной, не испытавшей рецессию в 2009 г. и показавшей поступательный экономический рост на протяжении последних лет. Очевидно, что Польша в этот период опережала другие государства региона в достижении более высокого уровня экономического развития благодаря относительно солидным темпам роста своего ВВП.

Разная динамика экономического роста в основном зависит от внутренних накоплений, благодаря которым происходит расширенное воспроизводство в стране. Следовательно, уровень экономической развитости стран ЦВЕ во многом определяется величиной нормы инвестирования, которая влияет и на последующую экономическую и социальную динамику. В ближайшей перспективе дальнейшая дифференциация стран во многом будет зависеть не только от их нормы внутреннего накопления и притока иностранных средств, но и от набранного каждой из них хода развития. Несмотря на относительную экономическую активность в регионе, конвергенция между Западной и Центральной Европой займёт больше времени, чем предполагалось. Это происходит потому, что в более долгосрочной перспективе потенциал роста (максимально приемлемый рост производства, ожидаемый в экономике) в большинстве стран Центральной и Восточной Европы по-прежнему значительно ниже, чем до мирового финансового кризиса 2008г.(таб.2.).

Итак, чисто количественные данные свидетельствуют о том, что по разным важнейшим показателям постоянно идет процесс дифференциации стран ЦВЕ. Одни государства временно обгоняют другие, затем замедляют свой рост, другие же стабильно ускоряют экономическое развитие. При этом более благоприятная стартовая позиция не всегда гарантирует дальнейшего успеха. Практика показывает, что страны с большим производственным потенциалом, как правило, добиваются лучших результатов. Это можно сказать о Чехии и Словении, но не о Венгрии, в которой наблюдалась деградация сельского хозяйства и частично промышленности.

Между ними усиливается дифференциация по причине разной приспособляемости к общеевропейским условиям хозяйствования и недостаточной конкурентоспособности.

Современный сценарий допускает существование концепций «концентрических кругов» или «Европы разных скоростей», то есть выбор каждой страной степени форсирования дальнейшей интеграции. Дифференциация стран ЦВЕ будет проходить и в дальнейшем не только из-за разных уровней их развитости, но и вследствие особенностей культур, менталитетов, традиций, социальных отношений.

В преддверии очередного планового периода 2021–2027 гг. Еврокомиссией подготовлена новая программа ассигнований, названная «Сплочение и ценности». Планируется изменить систему распределения между странами средств из фондов ЕС. Предполагается применять разветвленную систему критериев, учитывающих, в частности, норму безработицы среди молодежи, состояние образования, охрану окружающей среды, миграцию, инновации, борьбу с коррупцией. Длительный процесс интеграции стран Центрально-Восточной Европы в Европейский союз далек от завершения. Он протекает в сложной международной обстановке, в условиях нестабильности в Европе и предчувствия новой волны глобального кризиса.

Библиография

1. Центральная и Восточная Европа. Уроки мирового кризиса / Отв. ред. Н.В. Куликова. СПб.: Алетей. 2011.
2. Князев Ю., Лобанов М. О значении рыночных реформ в странах ЦВЕ // Мир перемен. 2016. № 2.
3. Eurostat electronic database [Electronic resource] URL – <http://ec.europa.eu/eurostat>.
4. World Bank Group/ Всемирный банк <http://www.worldbank.org>

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

Марина ДУБОВКА

Государственный университет Молдовы,

Abstract

An effective marketing strategy defines a product promotion vector that maximizes the long-term profit of the enterprise. Each stage of the product life cycle requires a special marketing strategy.

Keywords: *marketing strategy, advertising, stages of the product life cycle.*

Реклама – это удивительный предмет, это одновременно и наука, и искусство. Она является важнейшим звеном интегрированных маркетинговых коммуникаций. Известно, что успех в бизнесе во многом зависит от того, как относятся потребители к фирме и её товару. Формирование, развитие, укрепление и поддержание этих отношений в значительной мере осуществляется при помощи рекламы. [1]

Реклама знакомит потенциального потребителя с новыми товарами и услугами, разъясняет их суть, содействует узнаваемости товара и побуждает к покупке; она укрепляет репутацию фирмы и расширяет представления о ней.

Известно, что любому виду деятельности, а предпринимательской - в особенности, должно предшествовать планирование. Рекламная деятельность в данном контексте не составляет исключения. [1]

Как известно, все категории товаров имеют определенный срок «жизни», различные этапы своего развития. В зависимости от фазы жизненного цикла товара меняется и маркетинговая стратегия предприятия, рассмотрим конкретные примеры. Итак, начальным этапом является «стадия разработки товара», далее следует этап «вывода на рынок», «этап роста», «этап зрелости» и «старения». Возьмём для примера появления жалюзи на рынках стран бывшего СССР. Первоначально был этап вывода на наш «безжалюзийный рынок». После некоторых задержек последовал этап бурного роста, которые ознаменовался появлением огромного количества фирм, предлагающих «вертикальные и горизонтальные» жалюзи. Сейчас наступил этап насыщения рынка, «этап зрелости». Причём маркетинговая политика фирм, предлагающих данный товар, менялась на протяжении всего периода. Компания «Johnson & Johnson» добилась одного из самых значительных успехов в создании нового класса потребителей детского шампуня. Демографические прогнозы говорили о будущем уменьшении объемов рынка в связи с низкой рождаемостью. Маркетологи компании заметили, что детский шампунь нередко используют и взрослые, и создали рекламную компанию, ориентированную на взрослых потребителей. Через некоторое время детский шампунь этой фирмы стал ведущей маркой на рынке шампуней.

На этапе вывода новых товаров на рынок маркетинговая задача состоит в следующем: 1) необходимо проинформировать потенциальных потребителей о появлении нового товара (услуги), 2) побудить к опробованию товара и 3) создать каналы распределения. И для информирования, и для побуждения к апробации требуется большое количество рекламных контактов. Поэтому, если финансирование рекламной компании ограничено, то товар может

«умереть, не родившись». Если товар «пришелся по вкусу» потребителям, то рано или поздно наступает пора бурного роста (обычно к этому времени освоено уже 10 – 15 % рынка). Но как только компания начинает предвкушать будущие грядущие доходы, на рынок тут же устремляется огромное количество конкурентов в надежде получения высоких доходов. Маркетинговая стратегия этого этапа – всеми способами растянуть этот период, необходимо повышать качество товаров (услуг), снижать постепенно цены, использовать новые каналы сбыта и т.д. Но рано или поздно неизбежно приходит момент, когда темпы роста замедляются, и наступает этап «зрелости». Следует отметить, что этап «зрелости» характерен для большинства западных рынков. После того, как большая часть потребителей познакомилась с новинками, рынок начинает истощаться, а борьба с конкурентами становится более острой. У многих накопились товарные запасы, все ищут пути сбыта, а наиболее слабые фирмы уходят с рынка. Конкуренты снижают цены, стараются сделать максимально привлекательным именно своё предложение. Опять же, возрастают затраты на рекламу и стимулирование сбыта.

Большинство компаний работают на «зрелых рынках», поэтому следует помнить, что главными маркетинговыми задачами этого этапа являются: 1) создание имиджа фирмы, 2) чёткое позиционирование своего товара и «отмежевание» от аналогичной продукции конкурентов, 3) по возможности захват лидирующих позиций, 4) улучшения качества обслуживания. Важно помнить, что для победы в конкурентной борьбе нужно постоянно внедрять новые методы использования рынка и модификации товара (услуги). Например, фирма «Coca-Cola» в летний период для стимулирования сбыта снижает цены на свою продукцию. Это привлекает дополнительных покупателей, объёмы продаж растут. Также фирма постоянно стремится обновить свой ассортимент – она периодически внедряет новые виды напитков (яблочная фанта, 100% натуральный сок), изменяет объём бутылок. Даже придумала ненавязчивую рекламу: «0,33 выпей до одна, 0,5 – возьми с собой, 2 л – выпей вместе с друзьями». Стремясь быть ближе к потребителю, фирма использует передвижные автоматы по продаже газированных напитков на разлив.

Расширение рынка можно осуществить за счёт: 1) новых покупателей, 2) новых способов потребления, 3) более интенсивного потребления. Практически в любом классе продуктов можно привлечь новых покупателей. Классическим примером этого стала компания «Johnson & Johnson», которая привлекла новых потребителей детского шампуня, когда эксперты прогнозировали уменьшение рынка. Ещё один способ расширения существующего рынка – нахождение новых способов применения уже хорошо известного товара. Классическим примером является изобретатель нейлона компании «Du Pont». Каждый раз, когда рынок нейлона достигал зрелости, она находила новые способы его использования (парашюты, дамские чулки, блузки, автомобильные покрышки, ковровые покрытия). Каждый новый способ применения открывал новый жизненный цикл продукта. Когда потребители перестают покупать товар, то наступает «этап упадка». Появляются новые товары, и потребители начинают покупать их. Рынок меняется, и, если не будут найдены новые способы использования товара он «умрёт», покинет рынок. Следует отметить, что этап «упадка» может длиться довольно долго. Классическим является пример с компании «Arm & Hammer» и пищевой содой, которую она выпускала. Объёмы сбыта данного товара сокращались течение 125 лет. И хотя потребители использовали её очень разными способами, ни один из них не рекламировался. Потом маркетологи компании заметили, что ряд

потребителей покупает соду не пачками, а ящиками, и решили узнать этому причину. Дополнительные исследования показали, что некоторые покупатели вовсе не готовят с её помощью пищу. Они использовали её для чистки зубов, в качестве освежителя воздуха в холодильнике, для мытья ковров, посуды, и даже вместо дезодоранта для тела. Первая же рекламная кампания, посвящённая устранению запахов в холодильнике, превзошла все ожидания.

Выводы:

Итак, каждая стадия жизненного цикла товара требует специальной стратегии маркетинга. В период внедрения у фирмы наблюдается слабый сбыт продукта, прибыль ничтожно мала, а то и вообще отсутствует, потребители продукты – новаторы в основной своей массе, число конкурентов небольшое. Компании следует выбрать следующую стратегию: расширять рынок, тратя большие деньги на маркетинг, следует делать акцент на создании у потребителей осведомлённости о продукте, устанавливая на основной продукт высокую цену.

В период роста увеличивается сбыт продукции, прибыль максимальна, имеет место ориентир на массовый рынок, растёт число конкурентов, затраты на маркетинг снижать не следует, необходимо сфокусировать внимание на создании предпочтения торговой марки, распределение товара должно быть интенсивным, цена высокой на усовершенствованный товар.

На этапе зрелости наблюдается медленный рост сбыта товара, прибыль падает. В этих условиях необходимо сохранять свою долю рынка, сокращать затраты на маркетинг, сконцентрировать усилия на создание приверженности торговой марки, интенсивно распределять дифференцированный товар по самой низкой цене. На этапе насыщения сбыт находится на постоянном уровне, прибыль быстро падает. В этих условиях фирме целесообразно повысить рентабельность производства, существенно сокращать затраты на маркетинг, распределения товара должно быть снижающимся, также на товары повышенной рентабельности следует установить низкую цену.

В период упадка сбыт продукции падает, прибыль равна нулю. В этот период следует повышать рентабельность производства, установить низкие затраты на маркетинг.

Библиография

1. Балынски А. Рекламный менеджмент фирмы Кишинэу. 2001
2. Cossa.ru
3. Marketing Media Review.ua (MMR)
4. Marketolog.info
5. Rusability.ru
6. Sostav.ru

ASPECTE TEORETICE PRIVIND ECONOMIA SUSTENABILĂ

Cristina LACHI

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The author in this article has set out to explore the concepts of developing a sustainable economy with its effects on the socio-natural environment and the growth of the economy being a complex and very important mechanism for both the population, the economic agents and the natural environment. It can halt or accelerate the economic growth and prosperity of the entire population.

Therefore, any reform needs to be properly analyzed and compared to the effects that will be in society.

Keywords: durability, efficiency, investment, resources, strategy, sustainability.

Omul, mediul și economia formează un sistem unitar la funcționarea armonioasă al căruia trebuie să vegheze întreaga societate umană. Ca urmare, legăturile și relațiile complexe care au loc în economie, cum sunt relațiile economie-om-mediul urmăresc să prevină efectele negative rezultate din valorificarea resurselor în scopuri economice, să permită o dezvoltare echilibrată a sistemelor social-economice și ecologice încât să asigure existența nu numai a generațiilor actuale, ci și a celor viitoare.

Conceptul de dezvoltare sustenabilă cunoaște o largă utilizare iar în zilele noastre, aproape totul se desfășoară sub sigla dezvoltării durabile: societatea se dezvoltă prin aplicarea dezvoltării durabile; învățământul trebuie să devină durabil; industria sau agricultura se dezvoltă durabil; cercetarea trebuie să susțină dezvoltarea durabilă; resursele de apă sau de alt fel trebuie utilizate durabil, etc. În acest context este necesar de definit termenii de sustenabilitate și durabilitate. Conform dicționarului explicativ al limbii române termenul de sustenabilitate poate fi definit în felul următor: calitate a unei activități antropice de a se desfășura fără a epuiza resursele disponibile și fără a distruge mediul, deci fără a compromite posibilitățile de satisfacere a nevoilor generațiilor următoare, iar termenul de durabilitate reprezintă calitate a ceea ce este durabil, rezistență, trăinicie, viabilitate.

Noțiunea “Dezvoltarea sustenabilă” reflectă traducerea mot a mot din engleză “Sustainable development”. În literatura de specialitate inclusiv și în documentele oficiale ale Uniunii Europene se practică noțiunea „dezvoltarea durabilă” (traducerea din franceză) de exemplu: strategia de dezvoltarea durabilă a Uniunii Europene (SDD a UE) .

Dezvoltarea durabilă urmărește și încearcă să găsească un cadru teoretic stabil pentru luarea deciziilor în orice situație în care se regăsește un raport de tipul om - mediu, fie că e vorba de mediul înconjurător, mediul economic sau mediul social. Ideea dataa a fost lansată de [Comisia Mondială pentru Mediu și Dezvoltare](#) (WCED) în raportul „Viitorul nostru comun”, (1987) cunoscut și sub numele de [Raportul Brundtland](#) (Gro Harlem Brundtland ex- ministru al mediului înconjurător între 1974–1979, și prima femeie prim-ministru din [Norvegia](#) februarie–octombrie 1981)[2] .

Raportul Brundtland a subliniat două aspecte majore: dezvoltarea nu înseamnă doar profituri mai mari și standarde mai înalte de trai pentru un mic procent din populație, ci creșterea nivelului de trai al tuturor, dezvoltarea nu ar trebui să determine degradarea sau folosirea fără măsură a resurselor naturale și nici poluarea mediului ambiant.

Remarcăm faptul că termenul de dezvoltare durabilă a început să devină foarte cunoscut în urma Conferinței privind Mediul și Dezvoltarea, organizată de Națiunile Unite la Rio de Janeiro în 1992,

cunoscută sub numele de “Summit-ul Pământului”, prin opțiunile de asigurare a unui echilibru dinamic dintre componentele capitalului natural, pe de o parte și sistemelor socio- economice pe de altă parte.[9]

Această mare Conferință a Națiunilor Unite pentru Mediu și Dezvoltare marchează o revoluție în abordarea problemelor dezvoltării omenirii. Planul de Acțiuni la nivel mondial pentru al III- mileniu, cunoscut sub denumirea Agenda 21, cuprinde obligațiile politice ale statelor în domeniul dezvoltării, ale colaborării economice pe termen lung.

Semnînd Declarația Națiunilor Unite pentru Mediu și Dezvoltare de la Rio de Janeiro din 1992, Președintele Petru Lucinschi a subliniat că Republica Moldova și-a manifestat voința și și-a asumat obligația de a se integra în procesul global de tranziție la modelul de dezvoltare durabilă și, prin urmare, de a elabora Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă și planul de acțiuni corespunzătoare acestei opțiuni.[10]

Adunarea generală a Organizației Națiunilor Unite a organizat în iunie 2012 o nouă conferință mondială pentru evaluarea progreselor înregistrate în materie de dezvoltare durabilă pe parcursul celor douăzeci de ani ce au trecut de la Summitul Pământului, care a avut loc la Rio de Janeiro în 1992. La două decenii de la primul Summit, cu toate că s-au făcut progrese bune în ceea ce privește eradicarea sărăciei și soluționarea degradării mediului, rămân încă probleme considerabile la nivel global. În acest context, liderii mondiali ce s-au reunit, cu ocazia celui de-al patrulea Summit al Pământului au marcat cea de-a 20-a aniversare a Conferinței ONU privind mediul și dezvoltarea, care a avut loc la Rio de Janeiro în 1992, și cea de-a 10-a aniversare a Summitului mondial privind dezvoltarea durabilă, care a avut loc la Johannesburg în 2002.

Conferința, cunoscută sub denumirea de Rio+20 propune să asigure reînnoirea angajamentelor politice în favoarea dezvoltării durabile, care subliniază rolul-cheie pe care autoritățile locale îl realizează în aplicarea Agendei 21, adoptată de țările semnatare a declarației menționate.

În contextual strategiilor globale și dezvoltării durabile Uniunea Europeană a integrat obiectivul dezvoltării durabile într-o gamă largă de politici și a ocupat, rolul de lider la nivel internațional în lupta împotriva schimbărilor climatice și s-a angajat să promoveze o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, bazată pe cunoaștere și eficiență din punct de vedere al utilizării resurselor.

În literatura de specialitate întâlnim numeroase definiții ale termenului de durabilitate care este folosit ca fiind sinonim cu termenul de sustenabilitate. Pornind de la această idee, vom prezenta câteva definiții ale acestor termeni date de specialiști notorii în domeniul economic.

Conform celor expuse mai sus putem defini economia sustenabilă ca o totalitate de forme și metode de dezvoltare socio-economică care se axează pe asigurarea unui echilibru între aspectele economice, sociale și ecologice.

Ca principiu, dezvoltarea sustenabilă este necesară a fi aplicată în toate domeniile de activitate, în scopul satisfacerii nevoilor materiale de bază, pentru a oferi resursele de optimizare a calității vieții în ceea ce privește sănătatea și educația. Dezvoltarea economică în special, ca orice alt tip de dezvoltare, necesită măsuri de eficientizare a resursei umane în special, dar și a altor tipuri de resurse, în general. „Una dintre provocările majore ale dezvoltării durabile este de a găsi căi de încurajare a activităților economice prietenoase pentru mediul înconjurător și a descuraja activitățile care provoacă deteriorări ale mediului, cum ar fi poluarea aerului, apelor și solului, respectiv subsolului.” [4]

D. William

- „Durabilitatea este doctrina de urgență prin care dezvoltarea și progresul economic trebuie să aibă loc și să se mențină de-a lungul timpului, în limitele stabilite de ecologie în sensul cel mai larg - prin interdependența ființelor umane și slujbelor lor, biosferei și legilor fizicii și chimiei care o guvernează...Rezultă că protecția mediului și dezvoltarea economică sunt întradevăr procese antagonice”

G. Robert

- Sustenabilitatea reprezintă „capacitatea unei societăți, ecosistem, sau orice asemenea sistem existent de a funcționa continuu într-un viitor nedefinit fără a ajunge la epuizarea resurselor cheie. [1].

Ursul A., Rusandu I., Capcelea A.

- „Asigurarea dezvoltării durabile este un imperativ nu numai pentru o țară sau pentru un grup de țări, ci pentru toate statele lumii, deoarece problemele actuale cu care se confruntă umanitatea au tot mai mult un caracter regional și global, nu doar local, de aceea sunt necesare acțiuni comune pentru înlăturarea fenomenelor, care pun în pericol dezvoltarea sau chiar existența societății.”

Figura 1. (Elaborat de autor în baza cercetării efectuate)

Dezvoltarea durabilă vizează eliminarea disparităților în accesul la resurse, atât pentru comunitățile sărace ori marginalizate, cât și pentru generațiile viitoare, încercând să asigure fiecărei națiuni oportunitatea de a se dezvolta conform propriilor valori sociale și culturale, fără a nega altor națiuni ori generațiilor viitoare acest drept. Așadar, dezvoltarea economiei sustenabile nu se referă doar la schimbarea comportamentului întreprinderii cu privire la mediul înconjurător, ci și la schimbarea concepției cu privire la economie, societate și politică a întregii societăți. Din punct de vedere economic, aspectele esențiale ale economiei sustenabile sunt reprezentate de reducerea poluării mediului și productivitatea resurselor naturale utilizate în procesul de producere, comercializare sau prestarea serviciilor, adică mai multe bunuri și servicii pe unitatea de natură consumată.

Sub aspectul social, economia sustenabilă vizează distribuția justă a oportunităților între generații. Un nivel ridicat al ocupării și locuri de muncă de calitate, reprezintă legătura dintre dimensiunea economică și cea socială a dezvoltării durabile. Legat domeniul politic, este nevoie de cele mai multe schimbări: formularea obiectivelor, luarea de măsuri pentru transpunerea acestora în practică, stabilirea pașilor pentru implementare, cu luarea în considerare a persoanelor, grupărilor, asociațiilor etc. Politica durabilității ne cere tuturor să ne gândim fără egoism ce am putea realiza dacă interesele noastre personale ar coincide întru totul cu interesele societății în ansablul ei. Ideea durabilității ne conduce astfel, într-un salt calitativ, spre participare civilă și, până la urmă, la o modernizare a democrației.

Pentru asigurarea compatibilității între sistemul economic, uman și tehnologic se impune stimularea progresului tuturor acestor dimensiuni. Protecția mediului se afirmă din ce în ce mai mult nu doar ca o problemă a umanității, ci mai ales ca o problemă economică cu enorme implicații nu numai în relațiile economice internaționale, dar și în schimbarea mediului la scară globală.

Belostecinic Gh. a menționat , că “în Republica Moldova promovarea dezvoltării durabile presupune integrarea creșterii economice cu ameliorarea calității vieții și sănătății, educației, dezvoltării sociale și protecției mediului natural” [2].

Scopul general al dezvoltării durabile globale constă în îmbunătățirea vieții oamenilor și în asigurarea condițiilor necesare pentru ca oamenii să se poată realiza la potențialul lor integral. În prezent există un consens general asupra faptului că atingerea acestui scop global necesită realizarea următoarelor patru obiective:

- o dezvoltare economică sănătoasă, bazată pe transformări structurale;
- distribuirea la nivelul întregii populații a beneficiilor dezvoltării economice;
- realizarea unei guvernări eficiente, adică dezvoltarea unui sistem politic care să asigure respectarea drepturilor și libertăților oamenilor;
- implementarea unei politici economice consistente cu apărarea mediului înconjurător.

Actuala criză economică și financiară a arătat că dezvoltarea durabilă reprezintă totodată un factor-cheie pentru economie în general, dar și pentru sistemele financiare în special. Criza sistemică afectează toate sectoarele economiei, gospodăriile, întreprinderile mici și mijlocii și locurile de muncă. Cele mai recente date arată că piețele muncii din Uniunea Europeană continuă să se degradeze sub efectul crizei economice. Șomajul este în creștere, numărul posturilor vacante continuă să scadă, iar întreprinderile anunță în continuare reduceri de personal substanțiale în mai multe sectoare. Categoriile de forță de muncă cele mai vulnerabile sunt cel mai grav afectate. Este esențial ca măsurile de sprijinire a economiei reale și de reducere a impactului social a actualei crize să fie compatibile cu obiectivele de dezvoltare durabilă pe termen lung.[12]

Conform celor expuse mai sus subliniem că Uniunea Europeană ar trebui să transforme criza într-o oportunitate pentru a aborda dezvoltarea durabilă din punct de vedere economic, financiar și ecologic și pentru a dezvolta o societate dinamică, bazată, pe utilizarea eficientă a resurselor, pe cunoaștere și incluziune socială. Uniunea Europeană și-a demonstrat angajamentul clar în favoarea dezvoltării durabile și a integrat cu succes această dimensiune în numeroase domenii: schimbările climatice și energia ecologică, transportul durabil, consumul și producția durabilă, conservarea și gestionarea resurselor naturale, sanatare publică, incluziune socială și demografie, provocări globale legate de sărăcie și dezvoltarea durabilă, educație și formare, cercetarea și dezvoltare.

În vederea realizării obiectivelor propuse, Strategia stabilește următoarele principii directoare:

- solidaritatea în interiorul generațiilor și între generații;
- cultivarea unei societăți deschise și democratice;
- informarea și implicarea activă a cetățenilor în procesul decizional;
- implicarea mediului de afaceri și a partenerilor sociali;
- coerența politicilor și calitatea guvernării la nivel local, regional, național și global;
- integrarea politicilor economice, sociale și de mediu prin evaluări de impact și
- folosirea cunoștințelor moderne pentru asigurarea eficienței economice și investiționale;

- aplicarea principiului „poluatorul plătește”.

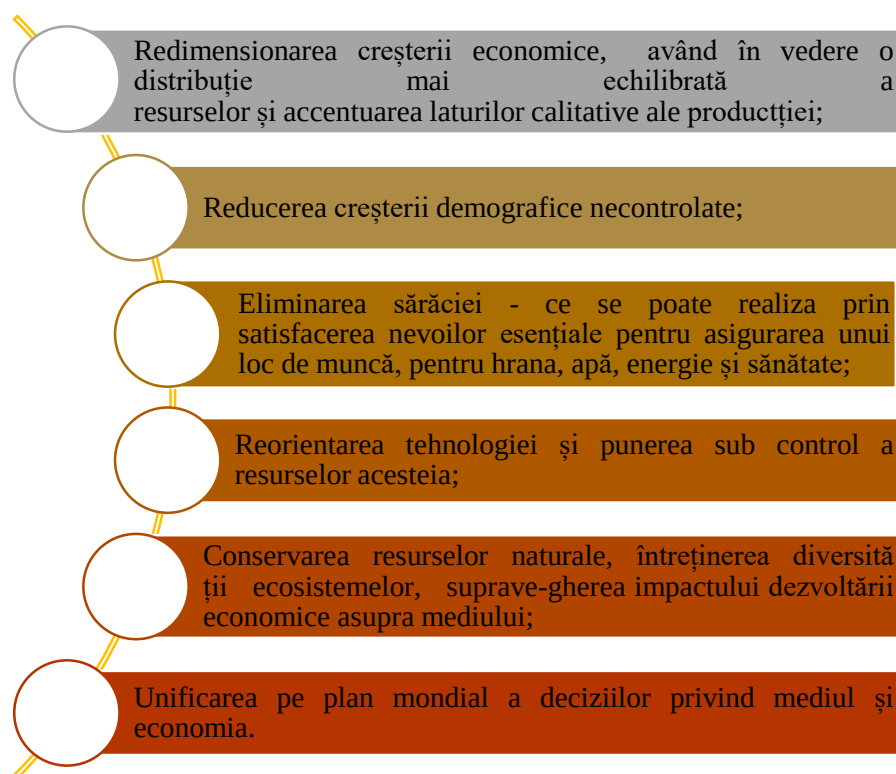


Figura 2. (Elaborat de autor în baza cercetării efectuate)

Ideea dependenței calității mediului și a resurselor sale de nivelul de dezvoltare economică a apărut în urmă cu 35 de ani, când economistul Simon Kuznets a lansat ipoteza conform căreia disparitățile cresc la începutul procesului economic aflat în ascensiune, pentru ca pe parcurs ele să se reducă. Kuznets susținea faptul că la începutul procesului de dezvoltare economică are loc accelerarea exploatarei resurselor naturale și se face simțit un fenomen de acumulare a poluanților odată ce este depășită capacitatea de absorbție a mediului natural. În acest context dezvoltarea sustenabilă sau dezvoltarea durabilă trebuie privită ca fiind singura modalitate de soluționare și ameliorare a crizelor economice în care deteriorarea mediului și criza ecologică au efecte directe, atât asupra economiei, cât și a societății umane. Astfel indiferent de domeniul la care se referă această criză, la nivel microeconomic sau la nivel macroeconomic, la nivel de producere sau de prestare a serviciilor, este necesar de a asigura un echilibru între satisfacerea nevoilor și resursele disponibile la un moment dat, nevoile fiind ierarhizate în dependență de gradul de importanță. Pentru asigurarea acestui echilibru, este necesar de a fi respectate următoarele cerințe pentru realizarea unei dezvoltări sustenabile.[7]

Realizarea la un nivel optim a unei cerințe formulate mai sus, presupune asumarea unor responsabilități majore, dar și respectarea unor principii generale și a unor cerințe printre care, mai importante sunt următoarele:



Asigurarea sustenabilității în timp a creșterii economice pentru toate țările. Pentru cele dezvoltate cu reconsiderarea condițiilor de desfășurare a ei în vederea asigurării calității mediului și a calității vieții, în general. Pentru cele slab dezvoltate la care creșterea, în ritmuri accelerate reprezintă o

necesitate vitală, singura cale de a ieși din criza economică și socială în care se află, cu condiția ca tipul de creștere ales să nu devină un dușman al mediului și al omului.

 Asigurarea progresului, procesul dezvoltării durabile plecând de la premisa intercondiționării elementelor ce țin de dezvoltarea tehnologiei, ținându-se seama că sănătatea populației și a mediului sunt surse ale câștigurilor de productivitate, întrucât creșterea nivelului de productivitate prevede eliberarea de fonduri necesare luptei împotriva poluării și sărăciei.

În contextual strategiilor globale și dezvoltării durabile, Uniunea Europeană a integrat obiectivul dezvoltării durabile într-o gamă largă de politici și a ocupat, rolul de lider la nivel internațional în lupta împotriva schimbărilor climatice și s-a angajat să promoveze o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, bazată pe cunoaștere și eficientă din punct de vedere al utilizării resurselor.[6] În același timp, persistă tendințe nedurabile în mai multe domenii, în ciuda numeroaselor evoluții pozitive ale politicilor. Cererea de resurse naturale a cunoscut o creștere rapidă, depășind capacitățile Terrei pe termen lung. Biodiversitatea se degradează în toată lumea, inclusiv și Europa, iar principalele ecosisteme sunt supuse unei presiuni din ce în ce mai mari. Consumul de energie în sectorul transporturilor crește în continuare. Sărăcia persistă la nivel mondial și european, sunt necesare eforturi considerabile pentru a îndeplini obiectivele de dezvoltare ale Mileniului.[8]

Strategia de dezvoltare durabilă a Uniunii Europene include planul de redresare și planurile naționale corespunzătoare, ce conțin deja mai multe inițiative care sprijină aceste obiective. Se depun în continuare eforturi pentru a depăși criza, în special în contextul Strategiei de la Lisabona pentru creștere economică și ocuparea forței de muncă, punând accentul pe creșterea ecologică. Pe termen scurt, măsurile de ecologizare contribuie la redresarea economiei și la crearea de locuri de muncă. Pe termen mediu și lung, acestea stimulează implementarea noilor tehnologii și reducerea impactului asupra schimbărilor climatice, epuizării resurselor naturale și degradării ecosistemelor. La nivelul Uniunii Europene, dezvoltarea durabilă este promovată și monitorizată în primul rând în contextul politicilor individuale, iar Strategia Dezvoltării Durabile joacă un rol principal în promovarea obiectivului general.

Strategia a reprezentat, de asemenea, un instrument care a permis elaborarea unor acțiuni strategice de dezvoltare durabilă la nivel național, regional, ramural și funcțional. În prezent, aproape toate statele membre ale Uniunii Europene dispun de propriile strategii naționale de dezvoltare durabilă (SNDD), în conformitate cu recomandările de bune practice de la nivel internațional.[5].

Este necesar de menționat că și în Strategia Națională pentru Dezvoltarea Durabilă “Moldova XXI” au fost prevăzute un șir de acțiuni privind creșterea economică, bunăstării întregului popor precum și prosperitatea generațiilor următoare. Obiectivele strategice au fondat direcții generale de dezvoltare: politica macroeconomică, fiscală, monetar-creditară, energetică, dezvoltarea agriculturii, transporturile, comunicațiile, informatizarea, politica educațională, sănătate, cultură, turism, politica socială ș.a.

În planul de acțiuni pentru implementarea Strategiei sunt stabiliți termenii de realizare 2001-2020. În documentul dat au fost prezentate perspectivele dezvoltării durabile a țării noastre pe parcursul anilor, dar cu regret, problematica dezvoltării durabile sub toate aspectele a fost abordată în condiții marcate de o serie de constrângeri și restricții.

Dezvoltarea durabilă are la bază trei piloni care reprezintă un set de valori care ar trebui să ghideze procesul de schimbare și dezvoltare. Acest set de valori ar trebui extins astfel încât să includă și alte valori precum educație, oferirea de putere decizională diverselor grupuri din societate etc. Într-o

perspectivă ecologică, dezvoltarea durabilă presupune că valorile economice reprezintă doar un sub-set al valorilor ecologice și sociale cu o sferă de cuprindere mai mare.[11]

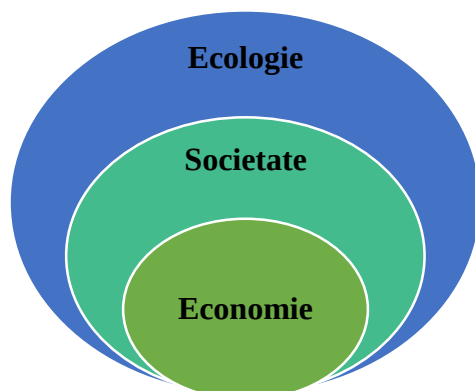


Figura 3. (Elaborat de autor în baza cercetării efectuate)

În legătură cu actuala criză economică, principiile de dezvoltare durabilă trebuie să fie integrate în politica și acțiunile social-economice, întrucât astăzi performanța unei întreprinderi sau a unui domeniu de activitate se apreciază numai prin prisma indicatorilor economico-financiarilor. Cu cât indicatorii au valori mai mari cu atât este mai apreciată, dar puțini se întreabă care este impactul acestora asupra mediului natural și social. Dezvoltarea durabilă trebuie concepută ca o parte componentă a culturii manageriale, și nu ca ceva opțional. Personalul trebuie să fie instruit pentru a înțelege mai bine care sunt principiile generale de dezvoltare durabilă, iar ulterior - învățat să implementeze aceste principii în activitățile zilnice. Trebuie să fie luate în considerație și alte probleme, cum ar fi cumpărarea produselor „ecologice” sau locale, reducerea consumului de energie, monitorizarea ecologică, evitarea unor situații periculoase legate de deșeuri sau de folosirea unor substanțe chimice nocive, cum ar fi pesticidele.

Concluzie

În concluzie putem spune că, actualmente dezvoltarea durabilă poate fi asigurată prin asigurarea **echilibrului între sistemele socio-economice și potențialul natural**. Pentru dezvoltarea durabilă a economiei, dar și a societății, considerăm că nu poate fi ignorat factorul investițiilor străine directe, care conduc la obținerea fondurilor pentru soluționarea problemelor de ordin social, instruirea cadrelor, accesul la noi tehnologii. Un rol important al investițiilor în dezvoltarea economică, au specificat Cojocaru M., Ulian G., și Davidov C. „investițiile sunt motorul creșterii economice, iar investițiile în inovații sunt catalizator al creșterii economice durabile. Efectul multiplicator al investițiilor este mai mare, dacă se investește în inovații, cunoștințe. Racordarea la cunoaștere este vitală pentru dezvoltare.”

În acest context rolul guvernului devine foarte important în activitatea de elaborare a regulamentelor și politicilor cu privire la investițiile străine. Este semnificativ rolul statului în asigurarea protecției mediului înconjurător, direcție prioritară a dezvoltării durabile, instituțiile statului având în acest caz misiunea de a elabora și a adopta legi și acte normative referitor la protecția mediului înconjurător.

De aceea luând în considerare dorința de aderare la Uniunea Europeană, țara noastră trebuie să asigure existența unei economii de piață funcțională și sustenabilă, să demonstreze capacitatea de a face

față presiunii concurențiale și forțelor pieței, să atragă atenție mai mare raportului “competitivitate națională– competitivitate la nivelul Uniunii Europene”.Dezvoltarea sustenabilă este necesară a fi aplicată în toate domeniile de activitate, în scopul satisfacerii nevoilor materiale de bază, pentru a oferi resursele de optimizare a calității vieții în ceea ce privește sănătatea și educația și a descuraja activitățile care provoacă degradarea mediului, cum ar fi poluarea aerului, apelor, solului, respectiv subsolului.

Bibliografie

1. Angheluță V., Costel N., Petru L.“Dezvoltarea durabilă, teorie și practică, mecanisme și instrumente” volumul II, -, p.28.
2. Belostecnic Gr., Guțu C. Competitivitatea economică în contextul dezvoltării durabile a Republicii Moldova. În: *Economica*, 2008, nr.2., p.73-87.
3. Cojocaru M.,Ulian G., Davidov C. Investițiile în inovații: catalizator al creșterii economice durabile. În:[Paradigme moderne ale economiei și antreprenoriatului inovativ](#). Materialele conf. științifice internaționale. Chișinău: USM, 2018, p.104-110.
4. Gheorghe Z., Zenovic G., Criterii și principii ale dezvoltării durabile din punct de vedere al resuselor acesteia, *Buletinul AGIR* nr. 4 / 2006 – octombrie – decembrie, p. 137
5. Integrarea dezvoltării durabile în politicile UE: raport de analiză pe anul 2009 a Strategiei de dezvoltare durabilă a Uniunii Europene. Comunicare a comisiei către Parlamentul European , Consiliul , Comitetul Economic Social European și Comitetul Regiunilor , 24.7.2009, COM (2009) 400 final.
<file:///D:/Users/Desktop/documente%20teza%20Documente/DOCUMENTE%20EUROPENE/COM%253A2009%253A0400%253AFIN%253ARO%253ATXT.pdf> (vizitat 23.02.2019).
6. Kuznets, S. (1972), *Croissance et structure economique*, Ed. Calman Levy, p.231.
7. Constantinescu N.N., Protecția mediului natural – cerință intrinsecă a unei dezvoltări moderne, *rev. Economistul*, nr. 180/1992, pag.5.
8. Petr-le-Huerou Ch. *Le marketing du tourisme*: . Paris: Dunod, 2010.110p
9. Stănciulescu G.: *Managementul operațiunilor de turism*. București:ALL BECK,2003.448p.
10. Ulian G.,Castraveț L. Identification des besoins de formation dans le champ du management de l’activite hoteliere en Republique de Moldavie: approche methodologique.În: *Studia Universitatis (Seria Științe Exacte și Economice)*, 2015, nr. 2(82), p.109-114.
11. United Nations Conference on Environment & Development. 3- 14 June 1992, Rio de Janerio, Brazil. <https://sustainabledevelopment.un.org/outcomedocuments/agenda21> (vizitat 15.09.2019).
12. United Nations Conference on Sustainable Development1 (UNCSD or "Rio+20"), 20-22 june 2012 ,Rio de Janeiro, Brazil. <https://sustainabledevelopment.un.org/rio20>(vizitat 23.09.2019).

ПРОДВИЖЕНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ

Марина ДУБОВКА

Государственный университет Молдовы,

Abstract

Over the past twenty years the global market for organic products has been booming and has become a popular alternative to the consumption of harmful and environmentally unsafe products. In this regard the issue of marketing strategy for promoting organic products on the market is becoming particularly relevant.

Keywords: organic products, market, promotion, organic products

В последние два десятилетия мировой рынок экологически чистых продуктов питания (ЭЧП) бурно развивается и становится популярной альтернативой потреблению вредных и экологически небезопасных продуктов. В 2003-м году его мировой объем составил 25 млрд долларов, а ежегодные темпы роста в развитых странах составляют 20 – 30 %. Основные причины этого явления кроются в следующем:

- 1) экологические пищевые кризисы последних десяти лет (эпидемия коровьего бешенства, птичий грипп) и рост недоверия к обычным продуктам;
- 2) общественные волнения по поводу вреда генно – модифицированных компонентов, содержащихся в продуктах питания. [2]

Экологически чистое производство пользуется активной поддержкой в экологически развитых странах, поскольку способствует решению эколого-экономических проблем, росту экспорта и укреплению внутреннего рынка. На сегодняшний день 32 страны мира имеют полностью утверждённые стандарты на экологически чистую продукцию.

Идея экологически чистых продуктов родилась в США в 60-х годах XX века. Изначально это была своего рода антикультура, протест против загрязнения планеты, злоупотребление природой. [2]

Однако постепенно всё большее число потребителей стали осознавать пагубное воздействие на организм обычных продуктов, напичканных химией и консервантами, и обращать свои взоры в сторону экологически чистой продукции. Основными каналами продаж ЭЧП в США являются специализированные магазины, традиционные магазины и сельхозрынки. Компания «Whole Foods Market» создала самую крупную в США сеть розничной торговли органикой. Сегодня в сеть WFM входят 130 супермаркетов [1]. Они предлагают потребителям более 1200 наименований продукции только в четырёх линиях собственных марок. Таким образом, экологически чистая продукция сегодня привлекает всё больший поток покупателей. В настоящее время в США 25 % населения употребляют ЭЧП.

Для увеличения потребления органических продуктов необходимо развитие данного рынка, развитие потребительского спроса и, соответственно, популяризация органической продукции у населения и совершенствование инструментария её продвижения на рынки.

Оборот мирового рынка органической продукции составляет порядка 36,4 млрд евро, а средний годовой прирост колеблется у цифры порядка 4 млрд евро. Несмотря на кризисные явления в мировой экономике, в европейских странах с 2008 г. появился 10 % рост продаж органической продукции.

По размерам рынка однозначными лидерами в настоящее время представляются такие европейские страны, как: Германия, Франция, Великобритания. В целом, доля органических продуктов в Европе составляет около 4 % сельхоз площадей – 7,39 млн га, в том числе 3 млн – биопашни и 3,2 млн – пастбища.

По площадям распределения лидеров иное, чем по размеру рынка. Так наибольшее количество площадей, отведённых под органическую продукцию находится в Италии (1,15 млн га), далее, в Испании (1 млн) и замыкает тройку лидеров по этому показателю Германия (0,87 млн).

Для повышения интереса потребителей к органической продукции в передовых европейских странах осуществляют немало усилий: в части использования инструментария продвижения органической продукции на рынке можно выделить следующие направления:

1) Проведение специализированных выставок биопродукции. Одним из самых известных среди подобных мероприятий является выставка BioFach, в рамках которой демонстрируются основные органические продукты питания и сырье, фрукты, овощи, пряности, мясные изделия, мясо птицы, рыба, молоко, яйца, хлебобулочные и кондитерские изделия. В рамках выставок проводятся также обеды – дегустации ОЧП.

Целевая аудитория этих выставок - предприятия общественного питания, предприятия оптовой и розничной торговли продуктами питания, а также конечные потребители органической продукции.

2) Проведение международных конкурсов органической продукции наиболее известные из подобных мероприятий является конкурс на получение Международной Органической Винной Премии в Германии под эгидой Международной организации винограда и вина.

3) Активное продвижение органической продукции через розничную торговую сеть. Этому способствует открытие специализированных магазинов от производителя, а также такой формат торговли, как дискаунтеры.

4) Государственная помощь развитию органического сельского хозяйства в стране, которая осуществляется в форме субсидий и выплат на проведение научных исследований спецорганизациями; также активно реализуются программы финансирования разработок по активизации инструментария продвижения оргпродукции на потребительские рынки.

5) Расширение целевой аудитории потенциальных потребителей. В связи с этим в США активно пропагандируется здоровый образ жизни, обязательным атрибутом которого является здоровое питание.

6) Доставка экологически чистой продукции конечным потребителям от производителя.

В Молдове, несмотря на интерес, к вопросу здорового образа жизни и оздоровлению нации, ситуация на рынке органически чистой продукции оставляет желать лучшего. Основная проблема развития рынка оргпродукции в национальных условиях – это отсутствие массового потребительского спроса.

Наибольший процент среди потребителей ЭЧП в Молдове составляют молодые мамы, стремящиеся оградить своих детей от вредных химических ингредиентов. На втором месте – приверженцев здорового образа жизни – люди, увлечённые йогой, вегетарианцы. На третьем месте – люди, кто по состоянию здоровья вынужден питаться здоровой пищей (аллергики, диабетики и т.д.).

Согласно опросам, 58 % граждан РМ готовы покупать экологически чистые продукты питания, даже по более высокой цене. В настоящее время рынок органической продукции в Молдове представлен скудно – этот сегмент рынка ещё ждёт своего предпринимателя.

Молдова уже много лет позиционирует себя как страна с огромным потенциалом для производства экологически чистых продуктов животноводства и земледелия. Все больше хозяйств в последнее время переходит к органическим технологиям производства.

Из года в год растёт количество отправленных отправляемых за рубеж экологически чистых зерновых, эфирно-масленичных культур, грецких орехов, фундука, ежевики. На севере Молдовы в Бричанском и Дондюшанском районах есть яблоневые сады, где давно уже не используют ядохимикаты для защиты от вредителей. Также активно развивается эко-направление в виноделии. Множество разнообразной органической продукции можно приобрести через интернет ресурс gastronom.md.

На сайте огромное внимание уделяется растительным высококачественным сырым маслам и специям; есть в продаже также домашняя выпечка без дрожжей, натуральные молочные продукты и органические овощи.

Выводы:

В современных экономических условиях, когда население земли превысило 7 млрд, одной из глобальных проблем современной цивилизации является обеспечение продовольственной безопасности населения планеты и сохранения здорового генофонда наций. В настоящий момент эту задачу способно решить производство экологически чистых продуктов питания.

В Молдове ещё полностью не сформирован рынок экологически чистой продукции по причине отсутствия устойчивого спроса на неё, но перспективы его становления и развития оцениваются положительно. В республике неуклонно растёт интерес к органическим продуктам питания и у потребителей, и у производителей.

Библиография

1. Аналитический отчёт РБК. Рынок биопродукции М., 2009
2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» №6 М., 2004
3. URL: <https://www.ama.org>

SPECIFICUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL CU PRODUSE AL REPUBLICII MOLDOVA

Sergiu GARȘTEA

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

To be a prosperous country, a single desire is not enough. You must have a clear strategy, a developed economy and a positive trade balance. And, in turn, it implies the existence of an internal production that produces competitive goods, including for export. World trade is traditional, historically the first and now one of the main forms of international economic relations. Trade serves as a quantitative expression of the international division of labor, whose advantages are associated with increasing production efficiency, reducing production costs and finding the best satisfaction of economic interests. When exporting, a country benefits from the difference between a higher world price and a lower domestic price. On importation, there is an internal cost economy based on the rejection of national production of one or another type of product, because the prices of goods imported from abroad are lower compared to the costs of their production in the country. For 1980-2005 the value of world exports increased from 2.03 billion. \$ 11.98 trillion or, at times, the volume of world imports from \$ 2.07 billion. \$ 12.2 trillion dollars

Keywords: trade, export, products, advantages, competitiveness, export vector

Introducere. La începutul anului 2019, Moldova a înregistrat un deficit semnificativ în comerțul exterior, importurile aproape că au dublat exporturile. Potrivit datelor publicate de la Biroul Național de Statistică, în ianuarie-februarie 2019, exporturile de mărfuri s-au ridicat la 475,7 milioane de dolari SUA, ceea ce înseamnă cu 9,1% mai mult decât în perioada corespunzătoare din 2018. În același timp, importurile de bunuri s-au ridicat la 831,8 milioane dolari, ceea ce înseamnă cu 3,7% mai mult decât în aceeași perioadă din 2018. Astfel, deficitul de comerț exterior din primele două luni din 2019 s-a ridicat la 356,1 milioane USD.

Scopul cercetării constă în investigarea practicii de export și orientarea vectorului comerțului internațional al republicii Moldova.

Rezultate și analize. Ponderea reexportului este încă mare. Exporturile totale au crescut cu 7,8%, potrivit agenției de statistică. În același timp, ponderea reexportului rămâne ridicată. Volumul producției interne s-a ridicat la 335,5 milioane dolari (70,5% din total), în timp ce reexportul bunurilor străine s-a ridicat la 140,3 milioane dolari sau 29,5% din totalul exportului. Dintre acestea, 21,6% sunt mărfuri produse din materii prime „cu taxare”, iar 7,9% sunt reexporturi nete [2].

Există o deficiență în comerțul cu UE. Exporturile către țările Uniunii Europene în ianuarie-februarie au crescut cu 4,6% și s-au ridicat la 306,6 milioane dolari. Aceasta reprezintă 64,5% din totalul exporturilor, ceea ce arată o ușoară scădere față de începutul anului trecut (67,2% în ianuarie-februarie 2018). Importurile din țările UE au însumat 387,7 milioane de dolari SUA sau 46,6% din totalul importurilor. Astfel, în comerțul cu țările Uniunii Europene, rămâne un deficit al balanței comerciale externe de 81,1 milioane USD (cu 14% mai puțin decât în ianuarie - februarie anul trecut).

Tabelul 1. Exportul Republicii Moldova în 2014 și 2018[2]

Nr. Ord	Denumirea țării	2014		Denumirea țării	2018	
		mii USD	%		mii USD	%
1.	România	434,042.1	18.55	România	792,137.26	29.27
2.	Federația Rusă	423,717.6	18.11	Italia	309,606.99	11.44
3.	Italia	243,407.4	10.40	Germania	219,902.74	8.13
4.	Germania	137,525.2	5.88	Federația Rusă	218,571.10	8.08
5.	Belarus	134,694.2	5.76	Turcia	107,124.80	3.96
6.	Ucraina	109,226.8	4.67	Polonia	98,055.76	3.62
7.	Marea Britanie și Irlanda de Nord	108,170.5	4.62	Belarus	87,234.06	3.22
8.	Turcia	104,668.6	4.47	Ucraina	80,275.94	2.97
9.	Polonia	64,433.4	2.75	Marii Britanii și Irlandei de Nord	78,819.45	2.91
10.	Elveția	49,237.1	2.10	Elveția	60,114.77	2.22
11.	TOTAL TOP 10	1,809,122.9	77.33	TOTAL TOP 10	2,051,842.86	75.82
12.	TOTAL EXPORT RM	2,339,529.6	100	TOTAL EXPORT RM	2,706,173.30	100

Importurile din țările CSI cresc, exporturile scad. Țările CSI au reprezentat 13,6% din exporturile Moldovei (16,2% în ianuarie-februarie 2018), ceea ce corespunde la 64,7 milioane de dolari SUA. Exportul de mărfuri în aceste țări a scăzut cu 8,5%, comparativ cu ianuarie-februarie 2018. În același timp, importurile din țările CSI sunt mai mari decât în același timp anul trecut. Din țările CSI, au fost importate bunuri în valoare de 225,7 milioane USD sau 27,1% din totalul importurilor (24,8% în ianuarie-februarie 2018). Odată cu țările Uniunii Europene, soldul comercial s-a dezvoltat cu un deficit de 81,1 milioane dolari, iar cu țările CSI - 161 milioane dolari, care este cu 14,0% mai puțin și cu 26,1% mai mult față de ianuarie-februarie 2018 [1].

Comerțul bilateral cu UE în 2018 a ajuns la 4 miliarde de euro. Bilanțul comercial al produselor agricole, în special nuca, floarea soarelui și vinul, s-a îmbunătățit semnificativ în favoarea Moldovei. Exportul de legume în ultimii 2 ani aproape că s-a dublat și a ajuns la 406 milioane EUR. Pe lângă agricultură, comerțul a crescut semnificativ în domeniile de materiale plastice, textile, metal, automobile, precum și ceramică și jucării. În plus, UE a devenit o piață importantă pentru serviciile IT din Moldova. Potrivit Biroului Național de Statistică, exporturile în România s-au ridicat la 792,3 milioane dolari (+ 32%), urmate de Italia - 309,6 milioane dolari (+ 31,2%) și Germania - 219,9 milioane dolari (+ 32,3%). Exportul de bunuri moldovenești în Federația Rusă a scăzut cu mai mult de 14%, până la 218,6 milioane dolari, ceea ce este, în general, un rezultat logic în condițiile în care economia este dens amestecată cu politica și fiecare articol tarifar este supus negocierii acerbe la nivel prezidențial. Și chiar dacă este posibil să se obțină desființarea taxelor, deși pentru o perioadă scurtă de timp, atunci se intervin interdicții de tranzit sau alte bariere netarifare. Problema este că exporturile (exportate) în Rusia, Belarus, Kazahstan

și alte țări ale EAEU mărfurile tradiționale cu valoare adăugată ridicată, cultivate și prelucrate pe teritoriul Moldovei, sunt tradiționale pentru economia Moldovei: produse agricole proaspete; vin și alte băuturi alcoolice; fructe și legume conserve [3].

În general, în 2018, exportul de bunuri s-a ridicat la 2,7 miliarde de dolari, adică cu 11,6% mai mult decât în 2017. Exporturile de mărfuri interne au crescut la 1,8 miliarde de dolari (68,4% din totalul exporturilor), ceea ce reprezintă cu 12,9% mai mult decât în 2017. Reexport - 0,9 miliarde USD (31,6% din totalul exporturilor), care este cu 9% mai mult decât în 2017. La sfârșitul anului 2018, importurile totale de bunuri s-au ridicat la 5,8 miliarde de dolari, adică cu 19,3% mai mult decât în 2017. Cei mai mari furnizori de bunuri în Moldova rămân România - 838,2 milioane USD (+ 20,6%) și Rusia - 720,8 milioane USD (+ 26%). China a ieșit pe locul trei cu 600,3 milioane USD (+ 18,8%), mutând Ucraina pe locul patru cu 577,1 milioane USD (+ 12,9%). Volumul exporturilor moldovenești în România în primul trimestru al anului 2019 a crescut cu 17,8%, comparativ cu aceeași perioadă din 2018, însumând 195,5 milioane USD [5].

Creșterea mai mare a importurilor față de exporturi a afectat creșterea deficitului comercial al Moldovei, care a ajuns la 3,1 miliarde de dolari, adică 651,1 milioane USD sau cu 27,1% mai mult decât în 2017. Soldul negativ, întrucât nu este greu de observat, depășește întregul volum de export de produse moldovenești.

Creșterea deficitului este o tendință constantă, care în ultimii ani a fost parțial blocată de transferurile migranților care lucrează în străinătate. Cu toate acestea, aceste transferuri nu respectă în mod evident creșterea importurilor, ceea ce ar putea conduce (există deja semne, spun unii economiști) la o lipsă de valută în Moldova. Cu consecințe negative corespunzătoare.

Piața UE, a cărei pondere în exporturile moldovenești a ajuns anul trecut la 68,8% (cu 16,6% mai mult decât în 2017) și s-a ridicat la 1,9 miliarde de dolari, în ciuda tuturor contingentelor existente, unele tipuri tradiționale de produse moldovenești încă iau suficient greu. Singurul grup de mărfuri cu vânzarea cărora producătorii moldoveni nu au probleme sunt cerealele. La poziția tarifară, grâul, făina de grâu și granulele au exportat 381,34 mii tone (de cinci ori mai mult decât cota stabilită la 75 mii tone); porumb, făină de porumb și granule - 456,8 mii tone (351% din cota de 130 mii tone); orz, făină de orz și granule - 59,4 mii tone (85% din cota de 70 mii tone); porumb dulce - 4,57 mii tone cu o cotă de 1,5 mii tone (305%). De asemenea, cerealele procesate, care au fost livrate către UE-28, 9,7 mii tone (388% din cota admisă de 2,5 mii tone) [4].

Zahărul a fost destul de bun anul trecut, exportul său în țările UE s-a ridicat la 27,9 mii tone sau 75% din cota de 37,4 mii tone. Deși, în general, a fost exportat cu 25% mai puțin decât un an mai devreme. Din produsele proaspete, cotele au fost complet alese pentru un singur tip de mărfuri din șase: Moldova a expedit 10 mii de tone de struguri de masă către UE, exact suma care poate fi livrată fără a achita taxe. Și o cotă de descărcare de 99.881 tone din 10.000 a fost aleasă la 99%. Din alte poziții, anul trecut Moldova a crescut și exportul de cireșe dulci (în toate direcțiile) la 11,6 mii tone (în 2017 - 9,9 mii tone), cireșe - 2,1 mii tone (1,1 mii tone), iar piersica - 5,7 mii tone (4,3 mii tone). În grupul fructelor, în 2018, doar livrările externe de caise au scăzut - 1,9 mii tone, comparativ cu 3 mii de tone cu anul precedent. Având în vedere aceste date, la sfârșitul anului trecut, Moldova a solicitat UE să crească contingentele tarifare pentru strugurii proaspeți de masă până la 25 de mii de tone, pentru prunele proaspete de până la 20 de mii de tone și pentru cireșele dulci până la 2 mii de tone. În plus, Chișinăul ar dori să crească cotele pentru grâu (de la 75 mii tone la 250 mii tone); orz (de la 70 mii tone la 100 mii);

porumb (de la 130 mii tone la 250 mii); zahăr (de la 37,4 mii tone la 50 mii), precum și cereale prelucrate (alcooli) - de la 2,5 mii la 15 mii tone. Pentru alte produse alimentare, cotele au fost alese cu cel mult 5%. De exemplu, din cele 40 de mii de tone de mere proaspete admise pentru livrarea fără taxe vamale, au fost exportate doar 1.859 de tone, ceea ce reprezintă mai puțin de 5% din cotă. Și aceasta reprezintă doar 0,3% din recolta de mere record în Moldova anul trecut, care s-a ridicat la 600 de mii de tone. Din o cotă de 2 mii de tone, doar 40 de tone au fost exportate de roșii [3]. Cotele pentru usturoi și suc de struguri de 220, respectiv 500 de tone au rămas nedevelopate. Pentru alte articole (nuci, miere etc.) anul trecut s-au dovedit, de asemenea, amestecate. Miere, pe care Moldova o exportă în general exclusiv.

Tabelul 2. Exportul Republicii Moldova cu principiile produse, 2014, 2018[2]

Nr. ord.	Produse	2014		Produse	2018	
		mii USD	%		mii USD	%
1.	Produse ale regnului vegetal	549,667.3	23.49	Produse ale regnului vegetal	686,769.75	25.38
2.	Produse alimentare; băuturi alcoolice, fără alcool oțet; tutun	378,428.7	16.18	Mașini și aparate, echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imaginile	564,499.59	20.86
3.	Materiale textile și articole din aceste materiale	330,135.1	14.11	Materiale textile și articole din aceste materiale	368,753.95	13.63
4.	Mașini și aparate, echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imaginile	309,407.0	13.23	Produse alimentare; băuturi alcoolice, fără alcool oțet; tutun	368,175.00	13.61
5.	Produse ale industriei chimice sau ale industriilor conexe	168,270.2	7.19	Produse ale industriei chimice sau ale industriilor conexe	101,757.17	3.76
6.	Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor; grăsimi alimentare prelucrate; ceară de origine animală sau vegetală	77,522.5	3.31	Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor; grăsimi alimentare prelucrate; ceară de origine animală sau vegetală	66,852.14	2.47
7.	Animale vii și produse ale regnului animal	59,732.5	2.55	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică sau din materiale similare; produse ceramice; sticlă și articole din sticlă	56,284.84	2.08
8.	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică sau din materiale similare; produse ceramice; sticlă și articole din sticlă	58,670.5	2.51	Metale comune și articole din metale comune	47,064.68	1.74

9.	Metale comune și articole din metale comune	55,139.5	2.36	Animale vii și produse ale regnului animal	45,519.83	1.68
10.	Materiale plastice și articole din acestea; cauciuc și articole din cauciuc	45,617.4	1.95	Materiale plastice și articole din acestea; cauciuc și articole din cauciuc	41,443.28	1.53
11.	Total TOP 10 produse	2,032,590.7	86.88		1,398,314.05	51.67
12.	EXPORT – total al RM	2,339,529.6			2,706,173.30	100

Tabelul 3. Comerțul cu principalii parteneri ai Republicii Moldova, 2014-2018[2]

Indicatori	2014	2015	2016	2017	2018
Export – total	2,339,529.6	1,966,837.2	2,044,610.76	2,424,972.03	2,706,173.30
Import – total	5,316,958.9	3,986,820.3	4,020,356.96	4,831,335.29	5,760,057.05
Balanța comercială – total	-2,977,429.3	-2,019,983.1	-1,975,746.20	-2,406,363.26	-3,053,883.75
Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi – total, %	44.0	49.3	50.86	50.19	46.98

Concluzii. Cea mai importantă sarcină a afacerilor din Republica Moldova constă în diversificarea fluxurilor de export. În acest sens, trebuie dezvoltat comerțul cu UE, țările din est, China, India și alte țări. Treptat, exportatorii autohtoni reușesc să se reorienteze de pe piețele CSI spre cele din vestul Europei. Statisticile arată că ponderea exporturilor către țările CSI este în scădere. Dacă în ianuarie-iunie 2017 a reprezentat 21,1% din exporturi, atunci în prima jumătate a anului 2018 a scăzut la 15,8%. Aceste date ne permit să determinăm dinamica pozitivă a cifrei de afaceri din Moldova cu comerțul exterior cu UE. Pentru a înțelege dacă structura comerțului exterior este optimă din punctul de vedere al factorului geografic, este necesar să se ia în considerare structura exporturilor și a importurilor pe categorii cu principalii parteneri, deoarece sectoarele care conțin valoare adăugată sunt cele mai promițătoare pentru export. Orientarea exporturilor către grupul „Produse alimentare și agricole” rămâne și grupul „Mașini, aparate, echipamente” crește, în timp ce nevoia de import a tehnologiilor înalte crește. În această privință, este recomandabil să se consolideze legăturile cu țările producătoare de tehnologii înalte (SUA și țările Europei de Vest), dar și să nu uităm de partenerii tradiționali (CSI). Moldova încearcă să implementeze reforme legate de Acordul de Liber Schimb.

Bibliografie

1. Comerțul exterior cu mărfuri din Republica Moldova, 2018. [Accesat 27.08.2019] Disponibil: <http://statistica.gov.md/libview.php?l=ru&id=5193&idc=168>
2. Comerțul exterior. [Accesat 27.08.2019] Disponibil: <http://statistica.gov.md/map.php?l=ro&idc=34>
3. Exporturile moldovenești în România. [Accesat 27.08.2019] Disponibil: <https://point.md/novosti/ekonomika/obem-moldavskogo-eksporta-v-rumyniiu-vyros-v-2019-godu-na-17-8>
4. Gribincea A. Utilizarea optima a materiei prime agricole: aspect metodologic. Scientific Journal: EcoSoEn, 2018, Nr.1, 2, p.155-161
5. Gribincea A., Garștea S. Direcții de dezvoltare a economiei mondiale în contextul procesului de redresare economică generală. În: revista *Economie și Sociologie*, 2016, nr.4, p.34-42

IMPLICAȚIILE RELAȚIILOR FUNCiare ÎN DEZVOLTAREA GOSPODĂRIILOR ȚĂRĂNEȘTI (DE FERMIER)

Silvia ZAHARCO

Universitatea de Stat din Moldova

Efim ZUBCO

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract

This paper provides an analysis of the land relations through the structural changes made as a result of the agricultural reforms. Particular attention is paid to the results of privatization in agriculture, but also to the peculiarities and relative trends of peasant (farming) households in the Republic of Moldova. The structure of the land fund is analyzed according to the categories of the land owners, as well as to the size of the areas owned by them. Also, the evolution of the peasant (farming) households that received agricultural land for the quota of equivalent land was studied.

Key words: agriculture, peasant (farming) households, land fund, privatization, land relation.

În perioada privatizării sectorului agrar au fost comise erori grave, care au compromis parțial reformele în agricultură. În primul rând a fost utilizat greșit principiul echității sociale de împrumutări cu pământ, care a fost compromis din start. De asemenea, metoda de privatizare aleasă a generat problemele legate de parcelarea excesivă a loturilor, care nu pot fi soluționate nici în prezent. Privatizarea întreprinderilor colective și de stat s-a produs cu întârziere, iar în foarte multe cazuri, cu grave abateri de la reglementările legale. În afară de aceasta, datorită lipsei de transparență în procesul de privatizare, a legislației părtinitoare și a unor interese de grup, o bună parte a capitalului a fost distrus. Acești factori au influențat decisiv lichidarea unor întreprinderi ce puteau fi restructurate și privatizate [6].

Cota valorică a devenit proprietate mai mult declarativ. O bună parte din proprietarii cotelor valorice nici până în prezent nu cunosc proprietatea lor adevărată. De asemenea, tot în mod declarativ, această cotă valorică este transmisă cu drept de folosință fondatorilor societăților cu răspundere limitată. Astfel, la un moment dat, conducătorii societăților cu răspundere limitată au căpătat toate drepturile reale asupra bunurilor incluse în cotele valorice.

Deficiențele mecanismului de împrumutări a țăranilor au dezorganizat sectorul agrar și și-au lăsat amprenta pentru mulți ani înainte. Dimensiunile reduse ale terenurilor agricole, fărâmițarea internă a terenurilor agricole în cadrul acestor entități economice, caracterul comercial restrâns al producției agricole influențează semnificativ până în prezent veniturile producătorilor agricoli, puterea de cumpărare și capacitatea acestora de a investi în sectorul real al economiei rurale.

În cadrul procesului de privatizare și imediat după finalizarea reformei funciare, o bună parte din întreprinderile cooperatiste s-au transformat în societăți pe acțiuni, cooperative agricole, societăți cu răspundere limitată, gospodării țărănești (de fermier). Spre deosebire de întreprinderile corporative, gospodăriile țărănești (de fermier) prelucrează preponderent terenurile proprii. Întreprinderile mici au o semnificație deosebită pentru economia rurală. Acestea generează venituri pentru cea mai mare parte a populației rurale și au un rol demonopolizator în structura agenților economici din agricultură. Astfel, în anul 2018, reprezentanții acestei grupe de entități dețineau terenuri agricole cu o suprafață de 619,8 mii ha.

Orice reformă, orientată spre schimbări radicale ale relațiilor de proprietate, este considerată fundamentală. Specificul general al reformei, prin care trece în perioada actuală Republica Moldova, se

referă atât la forma, cât și la conținutul elementului principal al relațiilor economice – proprietatea funciară.

În conformitate cu Strategia națională de dezvoltare agricolă și rurală a Republicii Moldova pentru anii 2014-2020, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 409 din 04 iunie 2014, dezvoltarea relațiilor funciare e considerată una dintre prioritățile naționale strategice, avându-se în vedere condițiile specifice favorabile ale țării - cadrul natural și socioeconomic, tradițiile istorice și experiența populației rurale [2]. Politicile funciare reprezintă un complex de modalități de soluționare a unor probleme și situații care au loc în sistemul relațiilor funciare și sunt necesare pentru reorientarea acestui sector spre modernizare și eficiență. În nicio țară nu există relații funciare fără elemente regulatorii, fără elaborarea și aplicarea practică a unor politici funciare.

Relațiile funciare actuale își au începutul în ultimul deceniu din secolul trecut. Însă până în prezent, bazele teoretice și metodologice ale acestora au rămas la etapa incipientă. Nu se dezvoltă în ritmuri necesare cadrul legislativ autohton. Codul Funciar, adoptat în 1991, care a avut scopul implementării proprietății private asupra terenului, relațiile funciare bazate pe proprietatea privată, au rămas în vigoare până în prezent, în condițiile când forma proprietății funciare practic, deja s-a schimbat radical [1].

În situația creată este necesară o concepție nouă privind relațiile funciare, care ar lua în calcul totalitatea formelor organizatorice și a celor de proprietate asupra terenului în scopul administrării sociale, economice, ecologice, în interesul societății și al proprietarilor actuali, precum și al generațiilor viitoare de cetățeni ai Republicii Moldova. Soluționarea acestei probleme necesită studii fundamentale în aspect conceptual, metodologic și instituțional.

Indiferent de situațiile concrete, relațiile funciare nu vor apărea în condițiile în care va lipsi interesul socioeconomic privat - al fiecărei persoane, familii, comune etc. [5]. În aceste condiții, stimularea interesului se poate transforma într-un mod de influență asupra subiectului relațiilor funciare. În Republica Moldova, oricât de profund ar fi argumentată necesitatea facilitării procesului de dezvoltare a resurselor funciare, totuși trebuie să remarcăm că posibilitățile financiare ale bugetului de stat sunt limitate. În acest context, se cer stabilite prioritățile și modelul de politică funciară care ar susține evoluția ascendentă a relațiilor funciare fără ca să fie atrase cheltuieli suplimentare din partea statului. Totodată, se poate afirma că, în cazul unei politici de liberalizare fără intervenția statului, sectorul dat, cu specificul său, este sortit regresului. Pentru fiecare direcție, în ordinea priorităților, este necesar să se elaboreze programe de acțiuni, care să se realizeze integral și să genereze rezultate.

O analiză corectă a potențialului de producție a gospodăriilor țărănești poate fi efectuată în caz că condițiile de formare și activitate, supuse analizei, sunt comparabile. La etapa inițială a reformei funciare, a formării întreprinderilor agricole, în calitate de condiții de comparație pot fi considerate: suprafețele optime de teren; dimensiunile bazei tehnico-materiale implicate în procesul de producție; suportul financiar, politica de subvenționare, accesibilă pentru toate întreprinderile; suportul juridic, organizațional etc.

Un rol important pentru dezvoltarea agriculturii în ansamblu are suportul financiar (politica fiscală, de subvenționare etc.). Gospodăriile țărănești nu dispun de obiecte ademenitoare gajului. Dar și nivelul ratei dobânzilor nu este pe măsura gospodăriilor țărănești. Totodată una dintre cele mai importante particularități ale etapei inițiale de dezvoltare a gospodăriilor țărănești (de fermier) și

individuale în ansamblu a fost nivelul foarte scăzut al cunoștințelor teoretice și competențelor practice în domeniu, lipsa asistenței organizatorice, metodologice, juridice etc.

Gospodăriile țărănești (de fermier) constituie la momentul actual aproximativ 28% din suprafața totală a terenurilor destinate agriculturii. Totodată, dinamica suprafețelor gospodăriilor țărănești se află în diminuare. Pe parcursul anilor 2014-2018 suprafața acestora s-a diminuat cu 34,7 mii ha sau cu 5,3 %. Cel mai semnificativ s-au redus suprafețele gospodăriilor țărănești cu suprafața medie a terenului mai mică de 10 ha, respectiv cu 10,2% (tabelul 1).

Tabelul 1. Dinamica terenurilor agricole după categoriile deținătorilor de teren, mii ha

Deținătorii de teren	2014	2015	2016	2017	2018
Întreprinderi și organizații	881,3	884,0	884,0	886,9	900,1
Gospodării țărănești (de fermier)	654,5	645,0	645,0	637,5	619,8
inclusiv:					
• cu suprafața medie a terenului mai mică de 50 ha	567,8	554,4	554,4	524,6	521,2
• cu suprafața medie a terenului mai mică de 10 ha	523,6	508,4	508,4	479,7	470,0
Gospodăriile populației (loturi pe lângă casă și grădini)	316,0	323,0	323,0	329,1	331,2
Alți deținători de terenuri	383,7	383,4	383,4	382,1	381,3
Total	2 235,5	2 235,4	2 235,4	2 235,6	2 232,4

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică [3].

Condițiile de activitate a gospodăriilor țărănești, suportul financiar nesatisfăcător, politica bugetar-fiscală practică, cadrul legislativ neadecvat la etapa inițială a formării lor nu puteau să nu aibă un impact negativ. Multe gospodării țărănești (de fermier) au dat faliment [4, 5]. O parte din terenuri au fost vândute, altele sunt utilizate în calitate de terenuri individuale. Proprietarii terenurilor gospodăriilor falimentate au aderat la alte domenii de activitate.

Principiul echității sociale aplicat în procesul de privatizare desfășurat în Republica Moldova presupunea că fiecare cetățean care va dispune de dreptul asupra terenurilor agricole va obține o suprafață egală. Pentru soluționarea acestei probleme a fost aplicată formula „cotei de teren echivalent”. Fiecare cetățean a dobândit în proprietate un teren care include un număr egal de grad/hectare. La etapa respectivă s-a constatat că un număr egal de grad/hectare va respecta principiul echității sociale. În continuare, însă, s-a demonstrat că prin aplicarea acestui principiu nu s-a atins scopul preconizat. Motivele sunt diferite. Mai importante sunt:

- fiecare localitate din republică deținea un fond funciar pentru privatizare, după suprafață, diferit;
- egalitatea numărului de grad/hectare a terenurilor atribuite nu poate fi considerată ca egalitate din punct de vedere economic.

Cota de teren echivalent este racordată la calitatea solului. Cu alte cuvinte, suprafața fizică a terenului ce urmează a fi atribuit în proprietate va fi cu atât mai mică cu cât mai mare va fi gradul de fertilitate a solului. Cota de teren echivalent reprezintă un produs (rezultat al înmulțirii) dintre suprafața fizică și gradul de fertilitate. Fiecare cetățean din cadrul unei localități care dispunea de dreptul la cota

de teren echivalent, a obținut o cotă (un produs) egală pentru toți. Una dintre cele mai importante și costisitoare acțiuni care au fost întreprinse în procesul de privatizare a fost proiectarea și stabilirea în natură a terenurilor dobândite în proprietate.

Conform datelor statistice, în anul 2015 din numărul cetățenilor cărora le-au fost atribuite sectoare de pământ în contul cotelor de teren echivalent, au fost formate și înregistrate peste 289 mii gospodării țărănești (de fermier). Din acestea, 99% revin gospodăriilor țărănești (de fermier) cu suprafața terenurilor agricole de peste 10 ha și doar 1% celor cu suprafața terenurilor agricole până la 10 ha. Analiza în dinamică a gospodăriilor țărănești (de fermier) care au primit teren agricol în contul cotelor de teren echivalent denotă o reducere a suprafeței acestora cu 24% în anul 2018 față de 2015. În special s-au redus suprafețele de teren agricol deținute de gospodăriile țărănești (de fermier) cu suprafața terenurilor agricole până la 10 ha (figura 1).

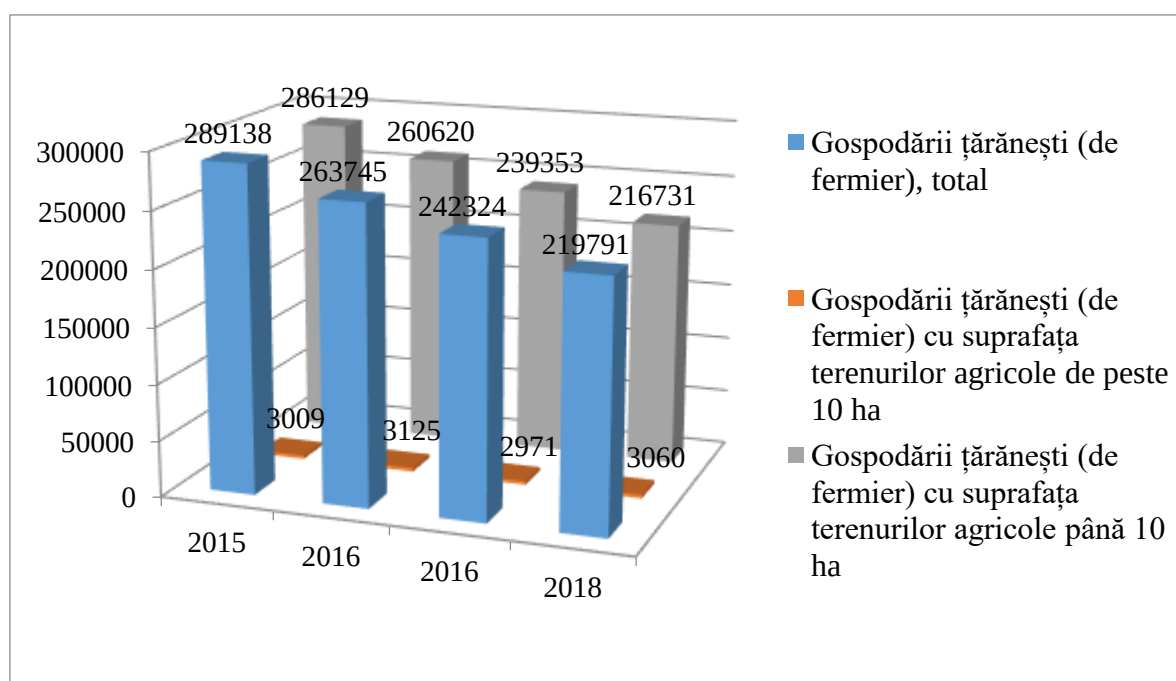


Figura 1. Evoluția gospodăriilor țărănești (de fermier) care au primit teren agricol în contul cotelor de teren echivalent, unități

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică [3].

Astfel, în baza rezultatelor obținute vizând tendințele de dezvoltare a gospodăriilor țărănești (de fermier) putem concluziona că relațiile funciare au o influență sporită asupra dimensiunilor optime ale gospodăriilor respective. De asemenea reprezintă factori ce influențează nivelul de dezvoltare atât a gospodăriilor țărănești (de fermier), cât și a agriculturii în ansamblu.

Prin faptul că sunt cele mai vechi, relațiile funciare de drept mai sunt recunoscute sociale și formează nucleul relațiilor funciare în ansamblu. În lipsa relațiilor de drept nu vor apărea relații economice de producție. Anume relațiile de drept, formularea și respectarea lor determină garanția subiectului asupra proprietății, încrederea că activitatea lui de producere prin implicarea terenului va fi recunoscută de alți subiecți.

Concluzii: Privatizarea pământului în Republica Moldova a determinat o structură nefavorabilă a agriculturii, cu prezența multiplă a exploatațiilor agricole de subzistență. Deși, inițial, privatizarea pământului era preconizată să rezulte în apariția rapidă a unui sector agricol emergent dominat de exploatații agricole familiale, în realitate s-a ajuns la o structură destul de fragmentată a terenurilor.

Schimbările structurale și consolidarea pământului sunt extrem de încete. Gospodăriile țărănești (de fermier) mici (cu suprafața de până la 10 ha) atestă chiar o tendință de reducere a mărimii exploatației și retragere din activitățile comerciale.

Republica Moldova trebuie să utilizeze mai bine potențialul său agricol prin crearea unor condiții adecvate care să permită gospodăriilor țărănești (de fermier) să realizeze activități de comercializare și să-și intensifice activitățile agricole în mod durabil.

Bibliografie:

1. Codul funciar nr.828 din 25.12.1991, publicat în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 107 din 04.09.2001.
2. Strategia națională de dezvoltare agricolă și rurală pentru anii 2014-2020, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 152 din 10.06.2014.
3. Activitatea agricolă a micilor producători agricoli în Republica Moldova în 2018: rezultatele cercetării statistice. Chișinău: Biroul Național de Statistică a Moldovei, 2019. 36 p.
4. Botnarenco, I., Zubco, E. Vânzarea-cumpărarea terenurilor destinate agriculturii (aspecte economice, juridice, politice). În: Lucrări științifice, UASM, vol. 30, 2011. p. 122-128. ISBN 978-9975-64-215-8.
5. Botnarenco, I., Zubco, E. Rolul gospodăriilor țărănești (de fermier) în economia Moldovei. În: Știința agricolă, nr. 1, 2012. p. 60-64. ISSN 1857-0003.
6. Chivriga, V. Evoluția pieței funciare agricole în Republica Moldova. Chișinău: IDIS "Viitorul". Politici publice. Nr. 4, 2009. 48 p. ISBN 978-9975-4007-4-9.

IMPACTUL FACTORILOR VARIATIILOR INTERCULTURALE GLOBALE ÎN ELABORAREA STRATEGIEI DE MARKETING

Maria HĂMURARU, Viorelia ZAHARCO

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

In this article, has been analyzed conceptually the behavior of consumers from the perspective of cultural and global implications. In developing a marketing strategy, the economic entity must take into account the specificity of the culture of the company and, consequently, the consumer's behavior in the conditions of globalization.

Keywords: consumer, culture, globalization, variation, international, marketing, entity, segment.

Introducere. Mediul de afaceri național este influențat de implicațiile culturale multinaționale, care la rândul său determină capacitatea entității de a se poziționa pe piață globală.

Cultura este un factor important de succes în marketingul îmbrăcăminte, alimentelor și băuturilor, al ospitalității și show business-ului, al aparatelor de uz casnic, al produselor sanitare, al parfumurilor și al multor alte produse, servicii și idei. Strategiile de marketing pot utiliza ambele, adică reflectă valorile segmentului de consum și modifică aceste valori pentru a extinde posibilitățile de consum ale produsului comercializabil [1, p.52].

Scopul lucrării constă în analiza influenței factorului cultură asupra activității de marketing al entităților economice în contextul globalizării. Cercetarea comportamentului consumatorilor prin prisma implicațiilor culturale și globale este o temă cuprinzătoare și interdisciplinară.

Diversitatea accepțiunilor privind conceptul „cultură” arată omniprezența sa în societate, intensificând necesitatea cunoașterii în profunzime a dimensiunii influențelor culturii asupra fiecărui individ și grupurilor umane. În această ordine de idei, Hazel R. Markus și Shinobu Kitayama demonstrează că mai frecvent trebuie de înțeles interdependența intereselor, decât independentul „Eu” al consumatorului. În continuarea acestei idei, J.Engel, R.Blackwell, P.Miniard [3] arată că în economia globală importanța cunoașterii influenței grupurilor sociale (valorilor acestora) asupra deciziilor individuale este determinată de faptul că cca 70% din consumatori se caracterizează mai degrabă printr-o cultură a colectivismului, decât a individualismului. În același timp, se observă o schimbare în atitudinea oamenilor atât pe plan global, cât și local, și anume: crește individualismul în defavoarea colectivismului, se mărește decalajul în relațiile dintre angajat și conducerea organizației, dintre omul de rând și conducerea statului. Aceste schimbări impun implementarea managementului participativ, inițierea unor eforturi în scopul stimulării inițiativei individuale pentru susținerea unor proiecte colective și soluționarea problemelor societății.

Procesul de globalizare a piețelor ridică în fața marketingului probleme legate atât de procurarea și armonizarea informațiilor de piață, cât și de “modelarea” politicilor mixului de marketing. În raport cu structurile organizatorice pentru care optează, pe baza uneia dintre orientările activității sale de piață, enumerate mai înainte, firma își va diferenția munca de cercetare-dezvoltare a produselor și serviciilor, strategiile în materie de preț, logistica comercială sau activitatea promoțională, urmărind drept finalitate maximizarea profitului global la nivel internațional [5].

Companiile globale – de producție a băuturilor, a gumei de mestecat și a unor alimente (chipsuri, ciocolate) a făcut de exemplu, din societatea rusă mult mai tolerantă față de „mâncatul” în mișcare și în

locuri care nu au fost rezervate în mod specific pentru acest lucru (pe stradă, în birouri, prin transport). Pentru aceasta, au fost folosite publicitate puternică de televiziune, plasarea de produse în programe de film și evenimente speciale.

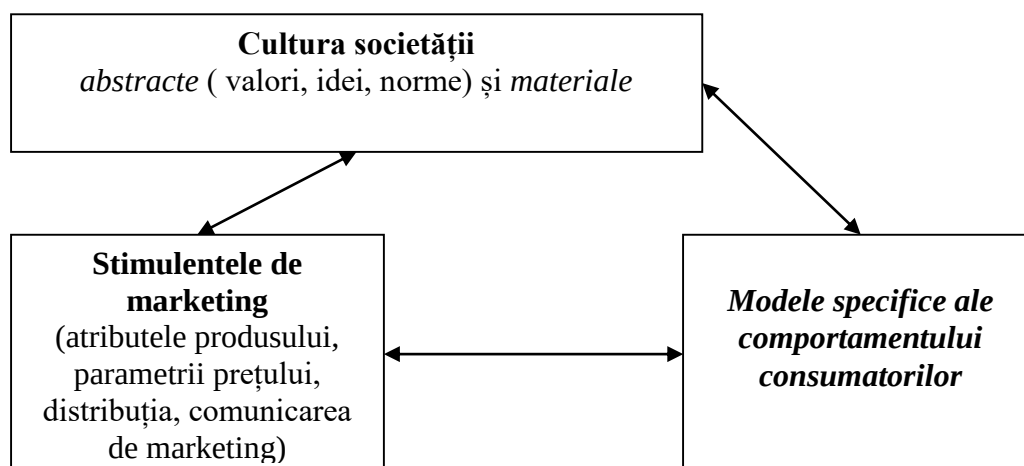


Figura 1. Cultura și comportamentul consumatorului

Sursa: [2, p.78]

Figura de mai sus demonstrează relația dintre cultură, specificul comportamentului consumatorului și deciziile de marketing. Marketingul reprezintă stimulente care afectează în special participanții la piață și consumatorii. Această diagramă arată că:

- *stimulentele de marketing* (cei 4 P) ar trebui să reflecte valorile culturale, utilizarea și luarea acestora în considerare. De exemplu, pentru o țară musulmană, nu se puteau exporta galoși cu tălpile din pânză verde, deoarece pentru ei culoarea verde are o semnificație deosebită. Cu toate acestea, marketingul afectează adesea cultura societății, transformând-o și schimbând-o;
- *stimulente de marketing prezentate consumatorului* - mijloace de realizare a unor obiective, motive, modele de comportament ale consumatorilor, inclusiv consumul. De exemplu, camera Polaroid a avut la un moment dat un mare succes neașteptat în țările arabe, deoarece a făcut posibilă evitarea dezvoltării negative într-un laborator fotografic. Cultura țărilor musulmane, unde femeile ocupă o poziție specifică în societate, nu permite unui străin, nici măcar unui fotograf, să vadă chipul soției sau fiicei cuiva;
- *Modele specifice ale comportamentului consumatorilor* reprezintă un mijloc sau un instrument de realizare a valorilor culturale ale societății. Astfel, modelele de consum (fotografia neexploată) sunt instrumentale (adică utilizate ca mijloace) în atingerea valorilor și normelor culturale (un om străin nu ar trebui să vadă chipul femeii). Modelele de consum sunt doar o legătură de mediere între stimulente (attribute de produs, comunicări) și valori realizabile. De exemplu, un consumator în societatea căruia valoarea culturală a perfecțiunii fizice este semnificativă, caută un astfel de atribut ca conținut scăzut de grăsimi în alimentație, încercând să realizeze un scop specific al consumului.

Specificul culturii societății și, în consecință, comportamentul consumatorului afectează activitățile de marketing, cum ar fi cercetarea de marketing. De exemplu, în Asia, cercetarea de marketing nu este la fel de dezvoltată și familiară ca în Statele Unite sau Europa. Respondenții asiatici nu pot percepe (la comportament) un sondaj direct (stimulent de marketing) la telefon, la fel de natural ca și

anglo-saxonii. Parțial pentru că instalarea telefonică a gospodăriilor în unele regiuni din Asia este relativ scăzută, iar comunicațiile personale sunt mai frecvente și comune decât cele de comunicații telefonice. Prin urmare, interviurile față-în-față în societățile asiatice pot fi mai acceptabile și mai productive decât un studiu telefonic [6].

Specificul cultural poate fi un factor în fiabilitatea unei metode de colectare a informațiilor, cum ar fi focus-grupurile. Se știe că valorile națiunii americane - libertatea de exprimare, individualismul și egalitarismul - determină exprimarea liberă și independentă a opiniilor într-un grup. Cu toate acestea, în culturile orientale, participanții focus-grupurilor oferă informații, care deja au fost exprimate de către participanții focus-grupurilor anterioare (mai în vârstă), astfel încât libertatea de opinie este limitată. În China și Japonia, tradițiile de respect pentru bătrâni și poziții, tradițiile de nivelare personală în favoarea afilierii la grup își lasă amprenta asupra rezultatelor focus-grupurilor și, prin urmare, asupra utilizării lor în cercetarea de marketing.

Un lanț care leagă stimulentele de marketing, modelele comportamentului consumatorilor și scopurile (valorile) finale ale consumatorilor este folosit pentru a dezvolta o strategie de marketing printr-un proces numit „*laddering*”, adică „crearea în scări”.

Identificarea conexiunilor permite, în special, optimizarea atributelor produsului, firul poziționării acestuia pe piață. De exemplu, pentru a defini legăturile dintre atributele de produs, obiectivele consumului și valorile culturale, *laddering*-ul poate utiliza o serie de interviuri cu consumatorii. Studiul începe cu atribute specifice de produs, apoi dezvăluie obiectivele de consum și valorile culturale mai abstracte. Pentru a poziționa produsul pe piață, relația dintre valorile pieței țintă și atributele produsului este analizată prin obiectivele consumului.

Atributele de produs care nu respectă orientările de valoare ale pieței țintă nu pot argumenta eforturile comerciantului sau ale resurselor consumatorului și, prin urmare, pot fi abandonate fără compromiterea succesului pe piață.

Marketerii pot folosi aceste trei componente ale lanțului „*obiective - stimulente - mijloace pentru a atinge obiective*” în construirea unei scări pentru a dezvolta următoarele elemente ale unei strategii de marketing:

- elemente de comunicare: atribute specifice de produs care ar trebui comunicate (transmise) în publicitate. De exemplu, publicitate cu conținut scăzut de grăsime, umplutură naturală de fructe, gust excelent și aromă pentru iaurt;
- beneficii, avantaje pentru consumator. Este important să se arate consecințele pozitive ale utilizării produsului pentru consumator. Este important să asociați atributele produsului - gust delicat și aromă cu avantajele controlului greutateii;
- punct al pârgheii. O asociație în atributele publicitare și avantajele cu valori culturale finite pentru a le activa. Publicitatea ar trebui să demonstreze că greutatea redusă și cifra elegantă sunt rezultatul consumului, ceea ce sporește stima de sine și atracția vizuală a consumatorului. Pentru aceasta, un consumator poate fi arătat că a devenit mai confident și atractiv pentru ceilalți, ca urmare a consumului produsului publicitar.

Importanța culturii în comportamentul consumatorului și dinamismul său, dezvoltarea continuă a impus cercetarea continuă a valorilor culturale. Printre metodele de cercetare utilizate:

➤ **evaluarea valorilor culturale.** De exemplu, metoda LOV (lista de valori) - o listă de valori include un set de nouă valori:

- auto-realizare;
- excitare (activare);
- un sentiment de realizare;
- stima de sine;
- sentimentul de apartenență;
- respectul de către alte persoane;
- securitatea;
- distracție și plăcere;
- relații calde cu ceilalți.

Am văzut deja cum obiectivele specifice ale consumului îi orientează pe consumatori în alegerea atributelor produselor care contribuie la realizarea sistemelor de valori culturale relevante;

➤ **sondajele respondenților.** Una dintre serviciile furnizate cu regularitate în acest domeniu în SUA este Serviciul Monitor. Acesta este un sondaj anual de 2500 de respondenți selectați aleatoriu, pentru a identifica schimbările în valorile societății pe baza unei serii de întrebări cu răspunsuri multiple. Peste 115 companii sunt abonați la acest serviciu, inclusiv General Electric, CBS. Studiul relevă tendințele culturale care afectează în mod direct activitățile acestor companii - de exemplu, valoarea tot mai mare a îngrijirii frumuseții și a mediului, dezvoltarea creativă a îmbunătățirii fizice și individuale.

➤ **analiza conținutului.** Această metodă măsoară valorile culturale reflectate în comunicarea în masă și în literatura unei culturi date. Cercetătorii examinează aceste surse pentru a identifica subiecte repetate, frecvent întâlnite. De exemplu, o analiză a temelor poveștilor pentru copii oferă informații despre gradul de motivație pentru o cultură a realizării. Analiza conținutului de benzi desenate poate dezvălui orientarea materialistă a culturii. Atunci când compania americană NCR a intrat pe piața rusă, a efectuat o analiză de conținut a presei rusești pentru a identifica, a cerceta și a utiliza poveștile de succes ale predecesorilor săi care intră pe piața rusă. Analiza de conținut a mediilor de Internet se realizează, folosind software special și motoare de căutare.

Valorile culturale reprezintă un factor semnificativ în răspunsul consumatorilor la stimulentele de marketing [7, p.24]. Realizarea unei reacții specifice sau comportamentul dorit al consumatorului implică cunoașterea specificității valorilor culturale și a capacității de utilizare a acestora. Valorile care afectează consumul sunt destul de diferite, societatea are un set propriu de valori și priorități. Hawkins, Best, Coney clasifică valorile în funcție de criteriul de orientare.

În fig. 2 se prezintă influența celor trei grupe de valori culturale - orientate spre alții, orientate spre mediu și orientate spre auto-orientare.

Valorile culturale care au cel mai mare impact asupra comportamentului consumatorilor pot fi determinați în funcție de următorii factori:

- **Orientate spre alții** (spre valorile altor persoane), reflectă opiniile societății asupra relațiilor relevante dintre indivizi și grupuri din societate. Aceste relații au un impact semnificativ asupra practicilor de marketing. De exemplu, dacă societatea își apreciază activitățile colective, consumatorii se vor uita la alții pentru orientare în decizia de cumpărare și nu vor răspunde favorabil mesajului de promovare „fii individual”.

- **Valorile orientate spre mediu** prescriu atitudinea societății față de mediul său economic, tehnic și fizic. Programe de marketing, fiind dezvoltate pentru societate subliniază rezolvarea problemelor,

asumarea riscurilor, iar performanța diferă de programele de marketing pentru o societate fatalistă, orientată spre securitate și orientată spre statut.

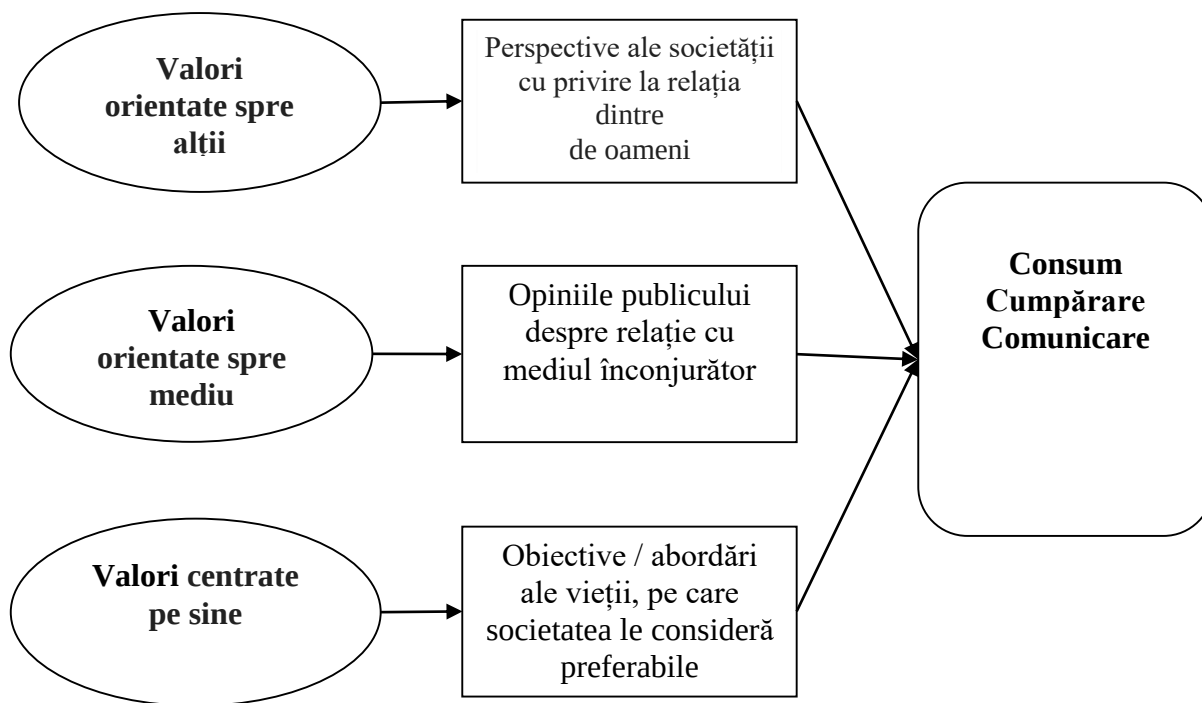


Figura 2 Impactul valorilor culturale asupra comportamentul consumatorului

Sursa: [2, p.84]

• **Valorile centrate pe sine** (auto-orientare) reflectă valorile și atitudinile față de viață pe care membrii individuali ai societății le consideră preferabile. Aceste valori sunt, de asemenea, semnificative pentru marketing. De exemplu, acceptarea și utilizarea creditului este determinată în mare măsură de poziția societății cu privire la valoarea satisfacției amânate sau imediate.

În majoritatea cazurilor, culturile țărilor industrializate sunt caracterizate de 18 valori semnificative, care sunt prezentate dihotomic: „material versus imaterial”. Pentru fiecare societate sunt specifice preponderența anumitor fațete ale acestor valori. Iar marketerii trebuie cunoască specificul multiculturalității fiecărei țări, dacă doresc să-și promoveze produsele/serviciile pe piețele respective.

Concluzii. Studiind implicațiile culturale asupra comportamentul consumatorilor în contextul globalizării se pot formula următoarele concluzii:

- Globalizarea presupune o piață gigantică constituită din piețe interconectate, dar diferite din punct de vedere cultural, cu aceleași nevoi și dorințe, care creează un liant între afacerile de pe plan mondial.
- Cultura corporativă a companiilor actuale de succes, promovează cultura corporativă globală, prin orientarea spre piețe și clienți globali. Cultura reprezintă ceea ce rămâne în spirit și sensibilitate, durabil și eficace, un fel de metodă și obișnuință pentru a ne conduce în viață, aceasta fiind o abordare a lui R. Kaes, pe care o împărtășește și autorul.
- Dimensiunile care formează un model de cultură reliefează: *un set de valori culturale* (pentru SUA - individualism, realizări, informalitate, egalitate, progres, materialism); *mediul material*

(dezvoltarea economică, caracteristicile geografice, resursele naturale, nivelul tehnic / științific); *mediul instituțional/social* (juridic, politic, de afaceri, religios, subculturi).

Tabelul 1. Valori culturale legate de comportamentul consumatorilor

<i>Orientate spre alții</i>	<i>Orientate spre mediu</i>	<i>Auto-orientare</i>
• individualismul / colectivismul; • ierarhizarea / rețeaua; • subordonarea/parteneriate; • disciplina / independența; • orientarea romantică; • matur/copil; • masculin/feminin; • concurența/cooperarea; • tinerețea/bătrânețea.	• curățenia; • execuție/statut; • tradiție/schimbare; • asumarea riscului/securitate; • soluționarea problemelor/fatalism; • natura.	• Activ/pasiv; • Material/imaterial; • Muncă fizică/muncă intelectuală • amânarea satisfacției/satisfacție imediată; • sentimentul de satisfacție/reținerea de la satisfacție; • umor/seriozitate.

Sursa: elaborat de autori în baza [2, p.89]

- Considerând cultura ca un factor extern al comportamentului consumatorului, observăm următoarele trăsături: -*cultura este dobândită*; -*cultura rareori oferă o descriere detaliată a comportamentului adecvat*, datorită complexității înalte a societăților moderne; - *influența culturii nu este adesea recunoscută*; - *cultura este adaptivă*.
- Factorii variațiilor interculturale globale sunt: **valorile orientate spre alții** (spre valorile altor persoane), reflectă opiniile societății asupra relațiilor relevante dintre indivizi și grupuri din societate; **valorile orientate spre mediu** prescriu atitudinea societății față de mediul său economic, tehnic și fizic; **valorile centrate pe sine** (auto-orientare) reflectă valorile și atitudinile față de viață pe care membrii individuali ai societății le consideră preferabile.

Cultura influențează structura consumului, comunicarea de marketing privind produsele și serviciile. De asemenea, cultura afectează modul în care cumpărătorii fac alegerea și iau decizii de cumpărare în concordanță cu concepția lor de viață. Însă, sub impactul globalizării sunt posibile modificări rapide în valorile culturale ale societății. Iar specialiștii de marketing trebuie să cunoască atât valorile culturale existente, cât și valorile culturale emergente ale societăților pe care le deservesc.

Bibliografie:

1. Moldoveanu Maria. Marketingul și cultura consumului. București: Expert, 1997, 225 p.
2. Алешина И. В. Поведение потребителей. Москва: Экономист, 2006. 528 с.
3. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел, Д. Поведение потребителей. Спб.: Питер, 2002. 378 с.
4. Дубровин И. А. Поведение потребителей. Москва, 2012. 312 с.
5. Remeșovschi Natalia. Abordarea comportamentului consumatorului prin prisma schimbărilor globale ale pieții. În: Creșterea economică sustenabilă în condițiile contemporane. - 2017. p. 116-122.
6. Magenta Consulting <http://consulting.md/rom/metode-calitative> [accesat 16.03.2019]
7. Management și Marketing <http://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/58.pdf> [accesat: 23.02.2019]

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Даниела БУМБАК

Universitatea de Stat din Moldova

Марчел БУМБАК

Бюро по Миграции и Беженцам

Abstract

In the context of global migration processes development, merging national employment markets into a sin-gle global market, the issue of international labor migration is becoming more relevant for the host country. In this paper, the essence and main aspects of population migration are re-identified. The main aspects of the positive and negative impact of migration on the countries involved in this process are highlighted.

Keywords: *international labor migration, migration structure, effects of migration, host country migration strategy, migration optimization*

В настоящее время развитие мировой экономики невозможно представить без трудовой миграции, количество которых в условиях глобализации мирохозяйственных связей и интеграции экономических отношений устойчиво растет. Под миграцией населения понимают перемещение населения по территории разных стран (механическое движение), под влиянием множества факторов (экономических, политических, религиозных, этнических, экологических и др.). Миграция это, с одной стороны, составная часть общественных отношений, а с другой, индикатор состояния экономического развития стран.

Трудовая миграция имеет важное социально-экономическое и социально-культурное значение для развития экономики и обусловлена потребностью в научном обоснований эффективности регулирования миграционных процессов в целях обеспечения стабильного развития региона. Согласно критериям ООН, миграция считается международной, если срок пребывания мигранта за рубежом превышает 1 год.

В 2017 г. число международных мигрантов по всему миру было рекордным и составило 258 млн чел. (по сравнению с 244 млн в 2015 г.). Из них 57% были выходцами из развитых стран и, соответственно, 43% – из стран развивающихся. В 2017 г. миграционные потоки Юг – Юг (между развивающимися странами) составили 37% от общего потока мигрантов, превывсив потоки Юг – Север (из развивающихся стран в развитые) на 3% [1].

Люди переселяются в силу различных причин. Их можно разделить на четыре группы: экономические, социальные, политические и экологические [2].

- ✓ Экономическая миграция подразумевает изменение местоположения в связи с поиском работы или продвижением по службе.
- ✓ Социальная миграция возникает, когда люди переезжают в поисках лучших условий проживания или следуют за своими родственниками или друзьями.
- ✓ О политической миграции говорят, если люди бегут от жестокого политического режима, политических волнений, угнетений, революции или войны в стране гражданской принадлежности.
- ✓ Экологическую миграцию вызывают различные природные катастрофы: ураганы, потопа, землетрясения, цунами, засуха, извержения вулканов и т. д.

Миграция способна отразиться на благосостоянии как самих мигрантов, так и принимающей и отправляющей стран. Эти эффекты составляют положительные и отрицательные последствия миграции для обозначенных субъектов. Общее влияние миграции на отправляющую страну обычно оценивается как позитивное. Однако некоторые эффекты на определенные секторы экономики, сегменты рабочей силы или географические регионы могут быть негативными. Для начала рассмотрим положительные последствия миграции. Основная часть преимуществ международной миграции приходится на самих мигрантов, так как, во-первых, значительно увеличивается их доход (приблизительно в 15 раз). Кроме того, после переезда из развивающихся стран зачисление в школы в среднем увеличивается в два раза, а детская смертность уменьшается в 16 раз. Однако польза от миграции может быть оценена не только с экономической точки зрения, но и с социальной: миграция расширяет возможности мигрантов (особенно женщин), избавляя их от противоправных действий, имевших место в стране гражданской принадлежности [3, с.2].

Преимущества миграции для страны-импортера включают повышение предложения труда и культурного разнообразия, приток дешевой и квалифицированной рабочей силы, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, формирование научно-технического потенциала страны, а также решение демографического вопроса. Миграция способствует решению проблемы дефицита труда на рынках как дешевой, так и квалифицированной рабочей силы. Хотя миграция не всегда вызвана дефицитом рабочей силы на рынке труда, иммигранты играют важную роль в быстро развивающихся секторах экономики. Например, иммигранты составили соответственно 22 и 15% всех занятых в стабильно развивающихся отраслях США и Европы: здравоохранение и точные науки (англ., STEM: Science Technology Engineering Mathematics). Кроме этого иммигранты не избегают работы, которая считается непривлекательной для местных жителей; так, международные мигранты составляют 24 и 28% занятых в сокращающихся отраслях экономики соответственно Европы и США (работа в сфере производства, его поддержание и обслуживание) [3, с.2].

Кроме этого многие мигранты обычно готовы работать за более низкую заработную плату, чем местные жители, что повышает конкурентоспособность производимой в стране продукции, так как сокращаются издержки производства. Поэтому привлечение иностранной рабочей силы стимулирует рост производительности труда и эффективность производства в стране. В то же время высококвалифицированная рабочая сила вносит значительный вклад в развитие научно-технического, экономического и культурного потенциала принимающей страны. Экономики многих индустриально развитых стран (например, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Израиля) были созданы исключительно за счет притока массовой рабочей силы из-за границы. Нельзя переоценить вклад иммигрантов в экономическое развитие США, ЮАР и Аргентины. Это одна из причин, почему их иммиграция сталкивается с меньшим сопротивлением.

Некоторые авторы считают, что иммигранты способны улучшить демографическую ситуацию в развитых странах с низкой рождаемостью и высокой долей пожилого населения. Это характерно для множества стран Западной Европы: Германии, Люксембурга, Франции, Швейцарии, Швеции, а также России. Лишь из-за того, что Россия с 1990-х гг. является крупным центром притяжения мигрантов, получилось в определенной степени компенсировать резкое ухудшение демографической ситуации. По прогнозам ООН, число россиян к 2050 г. может

сократиться до 121 млн чел. В этих условиях, чтобы сохранить численность населения на уровне примерно 145 млн чел., необходимо, чтобы въезжало не менее 700 тыс. чел. в год [4].

Позитивное влияние миграции на страну-экспортера заключается в получении крупных денежных переводов, лучших предложениях работы для местного населения, импорте передовых технологий и увеличении инвестиций. Известно, что мигранты пересылают множество денег своим семьям. Это представляет собой массовый поток иностранной валюты, который местные правительства и семьи мигрантов могут использовать для ускорения экономического развития. В 2017 г. денежные переводы в развивающиеся страны составили 457 млрд долл., что в три раза превысило размеры официальных государственных трансфертов. Кроме того, объем денежных переводов оказался значительно больше прямых иностранных инвестиций в страны с низким и средним уровнями дохода (кроме Китая). В 2017 г. главными реципиентами денежных переводов (в долларовом исчислении) стали Индия, Китай, Филиппины, Мексика, Нигерия и Египет. А в большинстве островных стран и небольших государств, таких как Таджикистан, Непал, Гаити и Тонга, денежные переводы составляют практически 1/3 ВВП. Если рост международных денежных переводов сохранится на текущем уровне, то ожидается, что их объем в страны с низким и средним уровнями дохода составит 485 млрд долл. в 2018 г. [5, с.5]. В отличие от официальных правительственных трансфертов (дотаций, субвенций, субсидий), денежные переводы направляются напрямую к семьям мигрантов, что позволяет считать их более эффективными в плане удовлетворения потребностей реципиентов. Денежные переводы позволяют распределять богатство между различными местами. Многочисленные исследования показывают, что денежные переводы мигрантов увеличивают уровень потребления, сбережений и инвестиций и снижают уровень бедности домохозяйств родственников и друзей мигрантов.

Межстрановый анализ 71 развивающегося государства показал, что 10%-е увеличение размеров денежных переводов на душу населения приводит к сокращению доли населения, живущего за чертой бедности, на 3,5% [3, с.3]. В то время как денежные переводы расходуются преимущественно на потребление, они также могут стать основой формирования финансовых ресурсов для стимулирования образования, здравоохранения и инвестиций во многих беднейших странах. Нельзя, однако, отрицать, что трудовые мигранты либо занимают невостребованные ниши на рынке труда, либо создают конкуренцию гражданам страны. По данным анализа больше всего мигрантов – это рабочие, занятые на горных, горно-капитальных, строительно-монтажных и ремонтно-строительных работах (27 %), а также неквалифицированные рабочие, общие для всех отраслей экономики (21 %). В 2016 г. значительно снизилось количество разрешений, выданных квалифицированным специалистам. Местному населению не всегда легко выдержать конкуренцию с миграционными трудовыми ресурсами по ряду экономических причин. Таким образом, неофициальное использование труда мигрантов позволяет работодателям значительно экономить денежные средства на заработной плате, удешевляя выпуск товара [6, с.5]. Более того, когда молодежь уезжает за границу, уменьшается напряжение на рынке труда, что облегчает поиск работы для местных жителей. Если говорить о потоке знаний и навыков (особенно в отношении кратковременной и сезонной миграции), то мигранты часто возвращаются на родину с новыми идеями, знаниями, которые они приобрели в иностранном государстве. Речь идет о бесплатном для страны-экспортера обучении работников новым профессиональным навыкам, приобщении к передовой организации труда. За многими предприятиями, фермерскими

хозяйствами и стартап-проектами стоят люди, приобретшие необходимые знания в течение миграционного опыта. Они охотнее, чем какие-либо другие инвесторы в этих странах, готовы принимать инвестиционные риски, так как способны лучше их оценить, и обладают связями, которые могут ускорить сам инвестиционный процесс. Примерами экономик, которые опираются на свою диаспору как основной источник знаний, являются Япония, Республика Корея, Китай, Тайвань. Таким образом, диаспоры становятся главным источником идей и социального капитала, особенно в рамках процесса демократизации и повышения открытости экономики [3, с.4].

Миграция оказывает на участников миграционного процесса не только позитивное, но и негативное влияние. Прежде всего, переезд в другую страну неминуемо связан со значительным психологическим потрясением для самих мигрантов. Во-вторых, негативные последствия сказываются не только на мигрантах, но и на их семьях, которые остаются (часто) без опоры, а разлучение с родителями может иметь долгосрочные негативные последствия для жизни детей. Кроме того, мигранты могут столкнуться со значительными рисками личного характера: путешествие может быть опасным, связанным с рисками для физического и психологического здоровья; мигранты могут стать жертвой торговцев людьми или эксплуататоров; также они могут быть вынуждены вернуться на родину вследствие экономического кризиса в стране пребывания или депортации.

Несмотря на преимущества привлечения рабочей силы из-за границы, много политиков и местных жителей в странах-центрах мировой иммиграции рассматривают миграцию как экономическое бремя. Недостатки миграции для страны-импортера следующие: потенциальная угроза роста безработицы, акты дискриминации или расизма, социальное напряжение, болезни (поскольку люди перемещаются с места на место, появляется существенный риск распространения опасных заболеваний), упадок национальной культуры или традиций. Иммигранты иногда становятся причиной напряженного рынка труда, так как местные жители могут потерять работу вследствие появления более дешевой рабочей силы. Иммиграция может разжигать акты расизма или дискриминации против иностранной рабочей силы. Иммигранты, которые не знают национальный язык страны пребывания или принятые в ней правила поведения, становятся аутсайдерами в местных сообществах. Жилье, медицинские, образовательные и другие услуги могут также пострадать вследствие избыточного использования, которое превышает запланированные объемы потребления. Такая ситуация может стать толчком к повышению цен на услуги этой инфраструктуры, оплата которых вызовет трудности для многих пользователей. Культурное разнообразие способно негативно сказаться на уникальных национальных традициях и культурных обычаях. Иногда рост преступности привязывают к увеличению иммиграции.

Недостатки миграции для отправляющей страны включают «утечку мозгов», потерю квалифицированной рабочей силы, негативное воздействие на население, рынки и институт семьи. «Утечка мозгов» является наиболее обсуждаемым негативным эффектом международной миграции населения на отправляющие страны, так как происходит потеря квалифицированной рабочей силы, что наносит стране-экспортеру прямой экономический ущерб. Отъезд таких работников из развивающихся стран в развитые приводит к тому, что общий объем капитала (в частности, человеческого) последней увеличивается за счет первой. Около 20%

квалифицированных рабочих из стран с низким уровнем дохода и более 40% из небольших островных государств эмигрировали в страны с высоким уровнем дохода. Ущерб от «утечки умов» трудно оценить количественно, но, по некоторым оценкам, он достигает 10% национального дохода стран – отправителей рабочей силы [7, с.8].

Таким образом, исследование показало, что международная миграция имеет положительные и отрицательные аспекты влияния на социально-экономическую ситуацию принимающей стороны. К положительным относятся стимулирование экономики, демографический (омоложение населения) и культурный (приобщение к культуре других стран) эффекты; к отрицательным – отток капитала, отсутствие стимула проводить модернизацию, возрастание конкуренции на рынке труда для местного населения, криминогенные факторы, в том числе рост преступности, низкая социальная защищенность мигрантов. Для сглаживания отрицательных моментов необходима активная миграционная политика государства, позволяющая использовать возможности международной трудовой миграции для социально-экономического развития страны и повышения уровня жизни граждан.

Список литературы:

1. International Migration Report 2017. <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017.pdf>
2. Crawford M. H., Campbell B. C. Causes and Consequences of Human Migration // An Evolutionary Perspective. – 2012. <http://www.paleoanthro.org/media/journal/content/PA20150075.pdf>.
3. Лозунова Ю. А. Социально-экономические последствия международной миграции населения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 10 (октябрь). – 0,5 п. л. – URL: <http://e-kon-cept.ru/2018/183066.htm>.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения. Практикум. – С. 237–238.
5. Migration and Remittances. Recent Developments and Outlook. Special Topic: Transit Migration. – 2018. – April. <http://www.knomad.org/sites/default/files/2018-04/Migration%20and%20Development%20Brief%2029.pdf>
6. Шевелева Н.П. Влияние международной трудовой миграций на социально-экономическое развитие принимающей страны, http://dom-hors.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/spp/2018/4/sociology/sheveleva-savkina-panarina.pdf
7. Artuc E., Docquier F., Özden Ç., Parsons C. A global assessment of human capital mobility: The role of non-OECD destinations // World Development. – 2015. – 65.– <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X1400103X?via%3Dihub>
8. Зайончковская Ж., Молодикова И., Мукомель В. Методология и методы изучения миграционных процессов: Междисциплинарное учебное пособие. – М.: Центр миграционных исследований, 2007. – 370 с.

SECTION IV

Modern ways of achieving managerial performance

SECȚIUNEA IV

**Modalități moderne de atingere a performanței
manageriale**

PERFORMANȚA PREGĂTIRII PROFESIONALE CA FACTOR AL INTEGRĂRII SPECIALIȘTILOR ÎN CÂMPUL MUNCII

Alina CARADJA

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract

La performance de la formation professionnelle représente un élément essentiel dans l'intégration des spécialistes dans l'emploi. Étant donné que, dans le processus d'emploi des spécialistes de l'enseignement supérieur, la qualité des études est fortement influencée, les institutions de la République de Moldova s'efforcent de structurer leurs programmes d'études et d'organiser les relations université-étudiant / absolvent-employeur. Les enquêtes dans le domaine de l'éducation montrent qu'il existe effectivement un lien étroit entre le niveau d'éducation et la productivité du travail. La formation professionnelle de haut niveau doit donc devenir la principale directive de l'État, avec la mission de former des diplômés capables, qui peuvent être rapidement intégrés au marché du travail.

L'article présente une étude réalisée auprès de 189 absolvents des spécialités agricoles occupant des postes de direction dans différentes entreprises, effectuée dans le but de diagnostiquer la performance de la formation professionnelle.

Mots-clés: domaine d'activité, performance, formation professionnelle, spécialistes.

Introducere

Performanța este un concept abstract multidimensional, a cărui măsurare depinde de o mare varietate de factori, susține Armstrong [1, p.422]. La general, performanța reprezintă o noțiune multidimensională care implică trei tipuri de semnificații: de succes, de rezultate măsurabile și de proces organizațional, care permite să se ajungă la rezultatele dorite [2, p.18]. La nivel individual însă, performanța reprezintă o nominalizare a ceea ce a realizat o anumită persoană. Prin investigarea abordărilor în ansamblu, constatăm că prin performanță se desemnează atât acțiuni, comportamente, cât și rezultatele efectiv obținute, exprimate prin termenii: succes, competitivitate, reușită, optimizarea prezentului [6, p.12; 9, p.8].

Fiind preluat de sistemul de învățământ profesional, conceptul de performanță presupune, în primul rând, calitatea pregătirii specialiștilor și măsura în care aceasta satisface exigențele mediului de afaceri. Implicit, performanța pregătirii profesionale reprezintă un element primordial în cadrul integrării specialiștilor în câmpul muncii. Astfel, o direcție prioritară a învățământului profesional este pregătirea profesională a viitorilor specialiști astfel încât aceștia să fie capabili să asigure satisfacerea cerințelor pieței muncii la momentul finalizării studiilor [11, p.68], urmând să demonstreze competență și performanță, grad înalt al măiestriei profesionale și creative [7, p.62].

Dezvoltarea performanțelor, cât și evoluția profesionalismului necesită diferențierea și individualizarea instruirii și poate fi realizată prin următoarele forme:

- ✓ Participarea la cursuri de formare profesională,
- ✓ Adaptarea profesională la cerințele locurilor de muncă,
- ✓ Practica de specializare,
- ✓ Formarea individualizată,
- ✓ Participarea în cadrul concursurilor de profesionalism [7, p.63].

Efectele acestor activități se regăsesc în performanțele sectoarelor unde vor ajunge absolvenții programelor de formare profesională. Astfel, cercetările efectuate privind impactului pregătirii profesionale asupra performanțelor sectoarelor economice au reliefat legătura între nivelul, calitatea instruirii profesionale și productivitatea muncii. Fiind efectuate observații la o serie de întreprinderi, s-a

ajuns la concluzia că la majoritatea muncitorilor procentul îndeplinirii normelor de lucru crește proporțional cu sporirea nivelului de studii. Concomitent, odată cu creșterea nivelului de instruire al muncitorilor, se reduce simțitor și numărul de defecțiuni. Un alt aspect important identificat este cel al legăturii directe între nivelul de cunoștințe al muncitorilor și timpul necesar pentru însușirea noilor categorii de lucrări [4, p.80].

Referindu-ne la situația actuală în Republica Moldova cu privire la aspectul vizat, constatăm că numeroase studii au scos în evidență decalaje mari între aspirațiile angajatorilor și nivelul de pregătire profesională oferit de către instituțiile de învățământ [5; 10, p.73; 8, p.9-10; 3, p.4], fiind evidențiată discrepanța substanțială între competențele necesare sectoarelor și cele demonstrate de tinerii specialiști.

Astfel, un studiu realizat recent pe un eșantion de peste 300 respondenți a scos în evidență faptul că nivelul de satisfacție al angajatorilor este sub limita așteptărilor la cele mai multe din cele 20 programe vizate. În cadrul acestei cercetări s-au vizat 6 domenii de pregătire profesională inițială și continuă:

- ✓ Fitotehnie;
- ✓ Horticultură;
- ✓ Pedologie și protecția solului;
- ✓ Producția culturilor agricole și creșterea animalelor;
- ✓ Zootehnie și medicină veterinară;
- ✓ Tehnologia produselor de origine vegetală [10, p.67-68].

În același timp, au fost menționate de către angajatori o serie de competențe care necesită o atenție prioritară în procesul pregătirii profesionale, și anume: competențele de aplicare a tehnologiilor noi, mai avansate, de efectuare a cercetărilor de marketing și chiar de comunicare într-o limbă de circulație internațională.

Pe de altă parte, fiind identificat un număr considerabil de absolvenți care nu activează conform calificării obținute, există o cerere mare nesatisfăcută de specialiști (mai mult de 7 companii din 10 susțin că au un deficit acut de forță de muncă calificată) [8, p.10].

În temeiul celor expuse, este evident că, performanța pregătirii profesionale reprezintă un factor decisiv al performanței sectoarelor aferente domeniilor de pregătire. Integrarea în câmpul muncii a absolvenților programelor de formare profesională, la rândul său, va depinde de măsura în care aceștia vor fi apti să contribuie la sporirea performanței sectoarelor respective, acesta constituind un remediu pentru echilibrarea cererii și ofertei de forță de muncă calificată nu doar în aspect cantitativ, dar și calitativ.

Rezultate și discuții

În vederea efectuării unei diagnoze a problemei menționate, a fost realizat un sondaj de opinie pe un eșantion de 189 de absolvenți ai specialităților agrare care activează în funcții manageriale la diverse întreprinderi de pe teritoriul Republicii Moldova. Componenta respondenților a fost următoarea: din numărul total, 29 au fost femei. Vârsta respondenților este cuprinsă în limitele 21-69 ani. Vechimea în muncă variază între 1 și 48 ani, prevalând ponderea persoanelor cu vechimea în muncă de la 2 la 10 ani de activitate în domeniul agricol. Respondenții sunt absolvenți în perioada 1975-2018 ai următoarelor instituții: Centrul de Excelență în Viticultură și Vinificație din Chișinău, Colegiul Tehnic Agricol din Soroca, Colegiul de Zootehnie și Medicină Veterinară din Brătușeni, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Universitatea de Stat din Comrat, Universitatea de Stat din Moldova, Universitatea Tehnică a Moldovei.

Printre specialitățile vizate se enumeră: Agronomie, Horticultură, Silvicultură și grădini publice, Pomicultură, Viticultură și vinificație, Ecologie, Selecția și genetica culturilor agricole, Tehnologia păstrării și prelucrării fructelor și legumelor, Agroecologie, Protecția integrată a agroecosistemelor, Selecție și genetică, Protecția plantelor, Științe agricole, Medicină veterinară.

Persoanelor anchetate li s-a propus să aprecieze măsura în care competențele obținute în procesul educației profesionale i-au ajutat să realizeze un șir de sarcini, rezultatele fiind prezentate în figura 1.

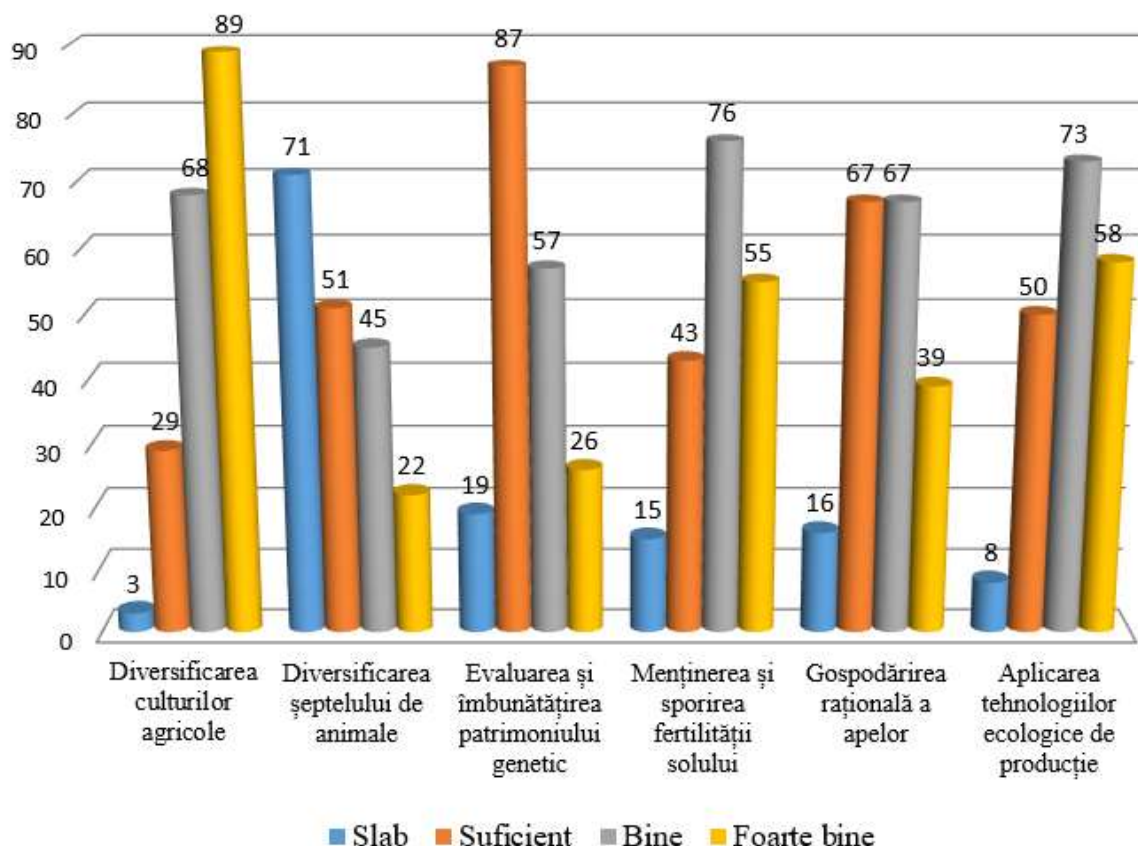


Figura 1. Măsura în care competențele obținute în procesul educației profesionale au ajutat la realizarea sarcinilor privind dezvoltarea durabilă a mediului de producție (ecologică)

Sursa: elaborată de autor

În urma analizei rezultatelor, constatăm că competențele obținute în procesul educației profesionale agrare au ajutat "foarte bine" cel mai mult privind "Diversificarea culturilor agricole", fiind bifat de 89 persoane, reprezentând 47 % din totalul persoanele chestionate. Cele mai puține calificative de "foarte bine" a obținut "Diversificarea șeptelului de animale" - 12 %, cu 22 răspunsuri.

Calificativul "bine" a fost cel mai des utilizat ca răspuns în totalul răspunsurilor obținute la toți parametrii analizați - 386 ori, fiind bifat în mediu de 64 de ori la competență anchetată.

"Suficient" au fost influențate persoanele respondente privind "Evaluarea și îmbunătățirea patrimoniului genetic", acumulând tocmai 87 răspunsuri (46 %). Cilați parametric analizați au obținut în mediu a cât 48 voturi.

Cei mai mulți din respondenții consideră că cel mai ”slab” i-a ajutat în aplicare practică competențele obținute privind ”Diversificarea șeptelului de animale”, tocmai 71 persoane (38 %), restul competențelor obținând în mediu câte 12 bifări.

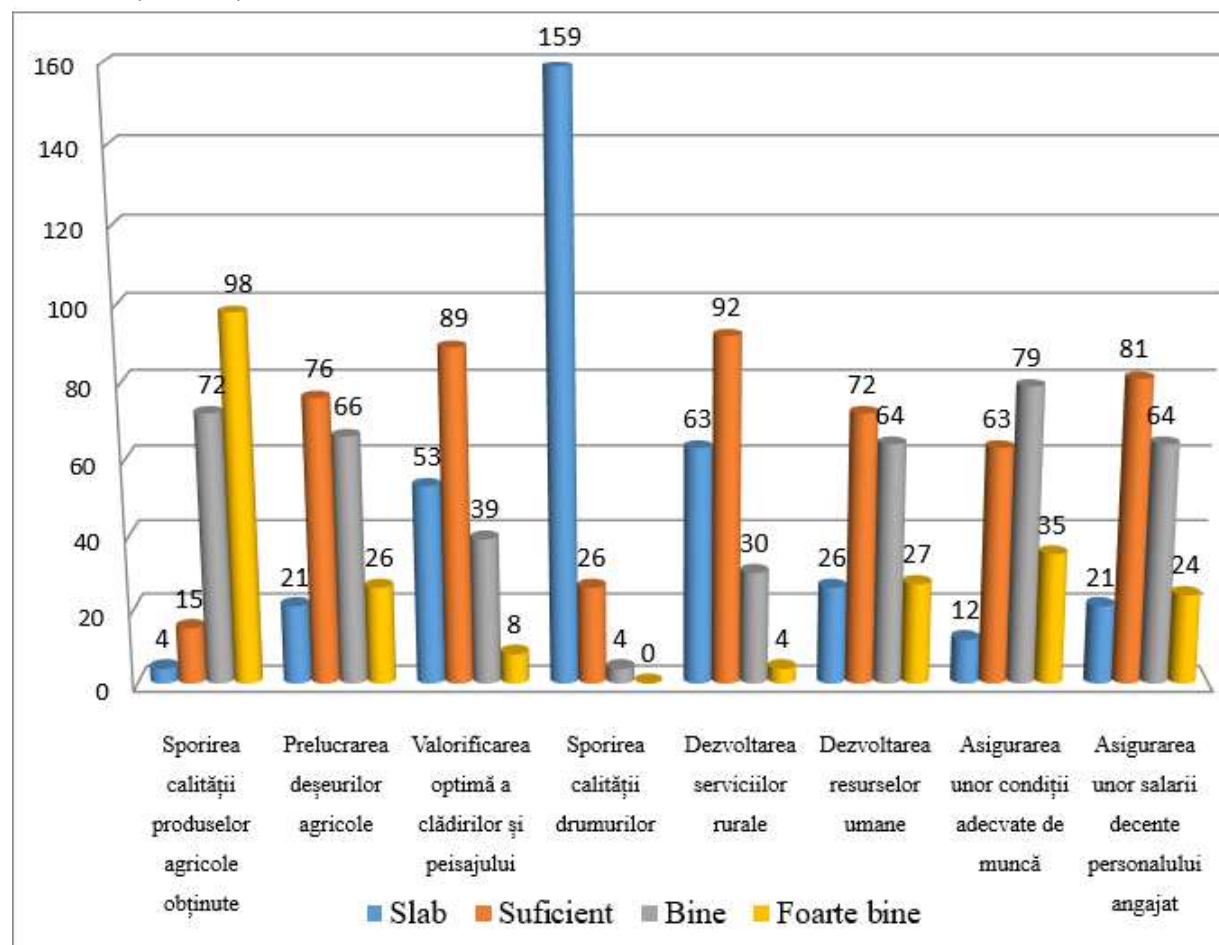


Figura 2. Măsura în care competențele obținute în procesul educației profesionale au ajutat la realizarea sarcinilor privind dezvoltarea durabilă socială și economică

Sursa: elaborată de autor

În urma analizei datelor obținute constatăm că, dintre cele 189 de persoane anchetate, o bună parte sunt foarte mulțumite de capacitățile acaparate privind diversificarea culturilor genetice, însă nu și pentru diversificarea șeptelului de animale și evaluarea și îmbunătățirea patrimoniului genetic. Menționăm că este necesar un aport în plus din partea universităților în scopul pregătirii calitative a studenților, întrucât capacitățile acestora după absolvire să satisfacă la un nivel mai înalt cerințele mediului de producție (ecologic).

În continuare vom analiza influența competențelor obținute în procesul educației profesionale la realizarea sarcinilor privind dezvoltarea durabilă socială și economică (figura 2):

În urma analizei răspunurilor reflectate în figura 2, deduce că ”Foarte bine” le-au fost utile competențele obținute în cadrul educației profesionale agrare la tocmai 52 % din totalul respondenților (98 de persoane) în ceea ce privește ”Sporirea calității produselor agricole obținute”. Situația este mai puțin bună la capitolul competențe privind dezvoltarea calității drumurilor, serviciilor rurale, și a

valorificării optime a clădirilor și peisajelor. La aceste compartimente s-au obținut în mediu doar 4 răspunsuri care au menționat că cunoștințele acaparate le-au fost foarte utile.

La o privire mai amplă, observăm că marea majoritate a persoanelor au răspuns cu calificativul ”bine”, și ”suficient”. De calificativul ”bine” s-au bucurat toate competențele propuse spre anchetare, obținând în mediu a câte 59 bifări fiecare, cu excepția sporirii calității drumurilor, unde și de astă dată sa obținut minimum solicitări - doar 4 răspunsuri. Calificativul ”suficient” în cadrul anchetării aportului competențelor obținute în procesul educației profesionale la realizarea sarcinilor privind dezvoltarea durabilă socială și economică a fost cel mai des bifat, de tocmai 514 ori.

Persoanele s-au dovedit a fi ”suficient” de satisfăcute privind competențele acaparate vizând aproape toate activitățile (în mediu a câte 71 bifări), în urmă rămânând ”Sporirea calității produselor agricole obținute” (15 răspunsuri). Observăm probleme majore privind ”Sporirea calității drumurilor”, unde 84 % din totalul respondenților (159 răspunsuri) au considerat că competențele au avut o ”slabă” influență în activitatea practică la acest compartiment.

Menționăm că fiecărei sarcini i s-a putut atribui doar unul din cele 4 calificative: ”slab”, ”suficient”, ”bine” și ”foarte bine”.

Concluzionăm că, chiar dacă în cadrul educației profesionale se obține un volum foarte mare de cunoștințe pe diverse domenii, o bună parte din informația acaparată nu este utilizată în practică. Astfel, constatăm că în procesul de pregătirea profesională sunt o mulțime de deficiențe, astfel încât, este necesară o investigare profundă a programelor de formare profesională în scopul adaptării lor, pentru ca acestea să garanteze realizarea sarcinilor privind dezvoltarea durabilă socială și economică.

Concluzii

Prin sinteza studiilor efectuate asupra calității pregătirii specialiștilor vizavi de cerințele pieței muncii constatăm existența unor discrepanțe substanțiale între competențele solicitate de angajatori și cele oferite de instituțiile de învățământ profesional. Acest fapt constituie un factor perturbator al integrării tinerilor pe piața muncii, fiind identificată o pondere considerabilă a tinerilor care nu activează conform calificării obținute, precum și existența unei cereri mari nesatisfăcute de specialiști calificați pe piața muncii în sectorul agrar.

Propria investigație realizată pe un eșantion de 189 de absolvenți ai specialităților agrare a permis de a constata existența în continuare a problemei unor competențe insuficiente, problemă recunoscută chiar de absolvenții care actualmente activează în diverse posturi manageriale.

În temeiul celor expuse, este evidentă necesitatea unor eforturi mai mari în vederea racordării ofertei educației profesionale agrare la necesitățile pieței muncii, astfel putând fi create premise reale pentru sporirea performanței educației profesionale și transpunerea acesteia în performanțele sectoarelor aferente.

Bibliografie:

1. ARMSTRONG, M., Managementul resurselor umane, manual practice, Codecs, București, 2003.
2. BOURGUIGNON, A., Definir la performance: une simple gestion de vocabulaire?, Economica, Paris, 1996.
3. BUCIUCEANU-VRABIE, M., GAGAUZ O., Tinerii pe piața muncii din Republica Moldova: competențe și aspirații, UNDP, Chișinău, 2017.

4. CODIȚA, N., RUSU, G., Aspecte privind pregătirea cadrelor cu profil agriocol în RSS Moldovenească, Lumina, Chișinău, 1981.
5. Concepția privind restructurarea sistemului de cercetare-inovare, educație și extensiune rurală în domeniul agroalimentar.
https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/document/attachments/proiectul_158.pdf ,
Accesat: 25.09.2019.
6. DĂNILĂ, A., Performanța financiară a întreprinderii, Universitaria, Craiova, 2014.
7. DESEATNICOV, O., MATRIUC, N., MORARI, L., Eficientizarea performanțelor practice – etapă cheie în învățământul profesional tehnic. În: Calitatea învățământului profesional tehnic și cerințele pieței muncii, Materialele Conferinței Științifice Internaționale, Chișinău, 26-27 Octombrie 2007.
8. GARBUS, V., Autoreferatul tezei de doctor: Perfecționarea procesului de integrare a tinerilor specialist cu studii superioare pe piața muncii din Republica Moldova, Chișinău, 2018.
9. NOR, D., Valorile performanței în pedagogia universitară. CEP, USM, Chișinău, 2015.
10. PRISĂCARU, V., BALTAG, G., ȘEVCIUC. T., Raport cu privire la rezultatele identificării cererii pieței muncii pe termen mediu pentru învățământul superior și profesional tehnic în domeniile: fitotehnie, horticultură, pedologie și protecția solului, producția culturilor agricole și creșterea animalelor, zootehnie și medicină veterinară, tehnologia produselor de origine vegetală, ProDidactica, Chișinău, 2019.
11. VASCAN, T., Integrarea competențelor – factor de asigurarea a calității pregătirii profesionale a absolvenților universitari. În: Studia Universitatis Moldaviae, nr. 5(95), USM, Chișinău, 2016.

EFICIENȚA CONDUCERII UNEI INSTITUȚII DE ÎNVĂȚĂMÂNT

Ala GARȘTEA

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

An efficacy of higher institute education management, it's division on internal and external parts, as social and economic aspects were shown. The system of efficacy characteristics divides on private rates. The private rates reflect some dependence between managing and manageable systems and indices, characterizing this system of managements.

Keywords: efficiency, performance indicators, university management

Cercetările în știința generală a managementului au confirmat că sfera sa de cuprindere este vastă, conducerea fiind un atribut al oricărei activități conștiente. Prioritățile s-au conturat mai ales în zonele: economică, social-politică, administrativă, științifică, învățământ, cultură, apărare, familie. Învățământul superior constituie un factor-cheie pentru dezvoltarea culturală, economică, socială a societății bazate pe cunoaștere și un promotor al drepturilor omului, dezvoltării durabile, democrației, păcii și justiției.

Instituțiile de învățământ reprezintă organizații manageriale, care necesită un management performant. Eficiența conducerii instituției de învățământ superior trebuie tratată în contextul sistemului educațional național.

Managementul educațional devine eficient și efice printr-o abordare globală optimă, strategică a activității educaționale, utilizare corectă a unui ansamblu de principii și funcții, metode și tehnici de conducere.

Managementul învățământului superior se axează pe următoarele principii:

- Principiul autonomiei universitare și libertății academice;
- Principiul responsabilității publice;
- Principiul conducerii strategice;
- Principiul gestionării eficiente și transparente.

Eficiența conducerii unei instituții de învățământ superior este principalul indicator al performanței în managementul instituției de învățământ, determinată prin compararea indicatorilor de performanță al aparatului de management și eficacitatea influenței sale asupra obiectelor de management caracterizate prin rezultatele finale ale activităților lor.

Eficiența managementului universitar poate fi privită prin următoarele aspecte: identificarea utilizării economice raționale a resurselor alocate din bugetul de stat pentru formarea specialiștilor de înaltă calificare și eficiența economică a procesului educațional în sensul rentabilității investițiilor în formarea specialiștilor.

În conformitate cu aceasta, atunci când analizăm eficiența conducerii unei instituții de învățământ superior, putem efectua distincția între eficiența internă și cea externă. Prin eficiența internă a managementului universitar putem înțelege un set de indicatori de performanță al aparatului de management, care se caracterizează prin principalele sale sarcini de asigurare a funcționării sistemului de învățământ superior ținând cont de dezvoltarea unei instituții de învățământ cu utilizarea minimă de resurse alocate. Prin eficiența externă a managementului universitar, subînțelegem eficacitatea influenței sale asupra instituției de învățământ gestionate, caracterizată prin rezultate finale, atât în general, cât și

în anumite domenii ale activităților lor. Eficiența externă poate fi considerată din punct de vedere individual și social. Din punct de vedere individual, educația este eficientă, atunci când studiile efectuate pentru obținerea unei calificări îi aduc fiecărei persoane satisfacție, atât morală, cât și materială, atunci când educația îl face mobil atât profesional, cât și social.

Din punct de vedere social, eficiența externă a managementului universitar constă în contribuția educației la creșterea economică.

O evaluare practică a eficacității externe implică o analiză a raportului dintre cheltuieli și rezultate, metode de finanțare, modalități de reducere a cheltuielilor și este importantă prin legătura dintre instituția de învățământ și mediul de afaceri.

Efectul direct - reprezintă volumul direct al serviciilor de învățământ superior și constă în creșterea cantității și îmbunătățirea calității serviciilor educaționale. Efectul indirect - rezultatele funcționării altor domenii și reprezintă o creștere a producției de bunuri materiale

prin utilizarea forței de muncă a specialiștilor de înaltă calificare competitivi pe piața națională și internațională a muncii, adică, constă în creșterea producției în domeniul producției de materiale datorită creșterii nivelului educațional al personalului angajat în domeniu.

Eficiența managementului universitar are două aspecte: social și economic. Aspectul social presupune considerarea și evaluarea gradului de influență asupra nivelului de viață, satisfacția necesității de cunoaștere a populației, progresul social. Eficiența socială este exprimată prin obținerea unor rezultate de îmbunătățire a relațiilor sociale, a condițiilor de viață, a educației, păstrarea, dezvoltarea și promovarea valorilor naționale cultural-istorice.

Specificul aspectului social al eficienței pentru analiza dezvoltării economice a învățământului superior constă în identificarea raționalității cheltuielilor, ținând cont de consecințele sociale în alegerea opțiunilor.

Aspectul economic implică luarea în considerare a rezultatelor instituției, adică, „returnarea” economică a investițiilor de fonduri și forței de muncă în domeniul educației.

Efectul economic se manifestă prin furnizarea unei baze de resurse pentru atingerea aspectului social al eficienței și constă din economii directe de resurse a instituției, din venituri provenite din servicii prestate contra plată a unor servicii educaționale, din venituri provenite din comercializarea articolelor confecționate în procesul de studii (atelier experimentale, gospodării didactice) sau pot fi granturi, sponsorizări și donații.

Eficiența generală a managementului universitar se caracterizează prin diverse criterii și indicatori legați de aspectul intern și extern.

Criteriile și indicatorii de performanță ai managementului universitar, pot fi divizați în indicatori generalizatori (nivel de eficacitate generală) și indicatori interni (indicatori care reflectă relațiile individuale între sistemele gestionate și cele de gestionare și indicatori care caracterizează sistemul propriu de control).

Eficiența generală este combinația celor două componente ale acesteia: eficiența internă și externă. Eficiența internă - eficiență în ceea ce privește utilizarea capacităților interne ale instituției sau în ceea ce privește gestionarea resurselor interne. Eficiență externă - eficiență din punct de vedere al utilizării capacităților externe ale instituției.

La rândul lor, indicatorii interni pot fi divizați în indicatori care reflectă relațiile individuale între sistemele gestionate și cele de gestionare și indicatori care caracterizează sistemul de management în sine.

Ca indicatori de performanță a instituției pot fi considerați indicatorii eficienței economice a managementului universitar, precum: veniturile din prestarea de servicii educaționale; distribuirea cheltuielilor pe tipuri de cheltuieli (raportul dintre articolele de cheltuieli și valoarea totală a veniturilor); volumul finanțării pentru cercetarea științifică pe unitatea de personal didactic (raportul dintre totalul finanțării și numărul total de cadre didactice); indicator de performanță a investițiilor - raportul dintre valoarea medie anuală a mijloacelor fixe și volumul vânzărilor de servicii educaționale.

În calitate de indicatori de performanță socială a managementului universitar putem considera - suportul documentar al procesului educațional (programe de formare profesională și recalificare, programe curriculare); indicatorul satisfacerii cererii populației în specialități noi (raportul dintre numărul de noi specialități introduse într-un an universitar și numărul total de specialități la universitate); indicatorul competitivității absolvenților pe piață (raportul dintre numărul total de absolvenți al instituției și numărul de absolvenți angajați după finisarea studiilor); proporția absolvenților angajați în conformitate cu calificarea obținută.

Indicatori, care reflectă dependențele individuale dintre sistemele gestionate și cele de gestionare, pot fi clasificați astfel:

În calitate de parametri a procesului educațional pot fi considerați: indicatorul performanței studenților (raportul dintre numărul total de candidați la universități și absolvenți); indicatorul de calitate al instruirii (după rezultatele finale - raportul dintre numărul de studenți care au obținut note bune și note excelente și numărul total de studenți admiși la examenul de licență); personalul didactico-științific și didactic calificat; sprijinul informațional al procesului educațional; indicatorul de rentabilitate pentru instruirea unui specialist (raportul dintre veniturile totale și costurile totale pe specialist); raportul dintre costurile de instruire și costurile de management.

În calitate de parametri a sistemului de control: - indicatorul raportului numărului personalului din management și de lucrători tehnici ai instituției; - indicator al raportului dintre salarizarea personalului de conducere și total fondul de salarizare; - indicator al conflictului în instituție (climatul socio-psihologic al echipei) - raportul dintre numărul total de conflicte și numărul de conflicte rezolvate; - indicator al raportului dintre personalul de conducere și studenții universității; - indicator al raportului dintre costul mijloacelor fixe ale sistemului de management și al universității în ansamblu.

Indicatorii care caracterizează sistemul de management în sine sunt împărțiți în:

- Indicatori care caracterizează structura de management: - numărul de etape de control; - un indicator al respectării structurii reale și a numărului de personal de conducere reglementări.
- Indicatori care caracterizează metodele de management: - flexibilitatea modalităților utilizate în sistemul universitar de a influența obiectul gestionat.
- Indicatori care caracterizează tehnica de control: - indicator al nivelului echipamentului de lucru managerial cu mijloace de computerizare; - gradul de utilizare a mijloacelor tehnice.
- Indicatori care caracterizează personalul administrativ: - nivelul de calificare a angajaților de conducere; - un indicator al stabilității personalului;

- Indicatorii care caracterizează standardele de management: - indicator al asigurării protecției juridice a activităților universității; - indicator al utilizării timpului de lucru.
- Indicatori care caracterizează factorii importanți ai managementului: - nivelul echipamentului tehnic; - eficacitatea tehnologiilor utilizate; - raportul forței de muncă; - organizarea muncii etc.
- Indicatorii care caracterizează factorii de management al resurselor umane: - structura personalului; - instruire și dezvoltare profesională; - nivelul de conștientizare; - nivelul proprietății intelectuale etc.

Deci, eficiența managementului extern, se constituie din indicatorii de performanță ai universității și o parte a indicatorilor care reflectă relațiile individuale dintre sistemele gestionate și cele de management, în special parametrii procesului educațional. Eficiența managementului intern constă din indicatorii care reflectă dependențele individuale între sistemele administrate și cele de gestionare, în special parametrii sistemului de management și indicatori care caracterizează sistemul de management în sine.

În general, pentru a fi eficient, managementul trebuie să fie flexibil, să poată fi adaptat continuu la schimbările mediului. În particular, eficiența managementului instituțiilor de învățământ superior constă în dezvoltarea și consolidarea relațiilor cu piața muncii și mediul de afaceri. Totodată, eficiența managerială trebuie fundamentată pe teoria științei managementului și pe competențele multidimensionale ale managerului, ceea ce permite mobilizarea tuturor resurselor: umane, financiare, informaționale, materiale pentru realizarea obiectivelor propuse.

Bibliografie:

1. Cojocaru V., Calitatea în educație. Managementul calității, Î.S.F.E.P Tipografia Centrală, Chișinău, 2007
2. Jalencu M., Niculiță A., Paladi F., Sistemul inovativ al universității: antreprenoriatul mediului universitar (pe exemplul Universității de Stat din Moldova), CEP USM, Chișinău, 2015
3. Joița E., Management educațional. Profesorul-manager: roluri și metodologie, Polirom, Iași, 2000
4. Țurcan R., Bugaian L., Restructurarea, raționalizarea și modernizarea sectorului învățământului superior în Republica Moldova, Cuvîntul ABC, 2015(Tip. Cavaoli)

INCUBATORUL DE CERCETARE - O ABORDARE INOVATIVĂ ÎN PROCESUL DE FORMARE A COMPETENȚELOR DE CERCETARE LA VIITORII SPECIALIȘTI

Veronica PRISĂCARU
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The present investigation elucidates the need and significance of scientific research as a component of vocational education, as well as some possible directions for enhancing the quality of vocational training programs by using an effective educational tool - the research hatchery. In order to achieve the stated objectives, the results of the opinion survey were used (on a sample of 310 respondents) carried out within the activities of the European Union project "Rural Development Areas of the Republic of Moldova" implemented by the Austrian Development Cooperation in partnership with CE PRO DIDACTICA and Donau Soja, the findings made during the work of the commissions for evaluating a series of vocational programs, and the synthesis of some available publications reflecting the creation and functioning of research hatcheries in some universities.

Keywords: skills, research incubator, specialist, real sector

Necătând la conștientizarea tot mai profundă a semnificației cercetării științifice ca parte integrantă a procesului educației profesionale, acest aspect al pregătirii profesionale rămâne a fi unul din cele mai vulnerabile în pregătirea profesională realizată la toate nivelurile. Prin examinarea calității programelor de formare profesională se constată existența unei serii de deficiențe în formarea competențelor de cercetare la viitorii specialiști: reflectarea insuficientă în curriculum-urile unităților de curs a rezultatelor cercetărilor în domeniu; antrenarea elevilor și studenților în activități de cercetare într-un regim aleatoriu (de la caz la caz, fiind vizate unele aspecte înguste în cadrul cercurilor științifice) și absența unei abordări sistematice, bazate pe stabilirea unor sarcini concrete elevului/studentului în strânsă corelație cu competențele preconizate de a fi obținute de acesta și având continuitate în timp; lipsa unei conexiuni a activităților de cercetare a elevilor/studenților cu necesitățile sectorului real sau calitatea redusă a acesteia; motivarea insuficientă a elevilor/studenților pentru activități de cercetare etc. [1]

Pe de altă parte, necesitatea oferirii competențelor de cercetare devine tot mai stringentă, fiind confirmată și în cadrul sondajului de opinie al angajatorilor realizat în cadrul activităților proiectului Uniunii Europene "Dezvoltarea Zonelor Rurale ale Republicii Moldova" implementat de Cooperarea Austriacă pentru Dezvoltare în parteneriat cu C.E. PRO DIDACTICA și Donau Soja. Fiind examinate doleanțele a 310 angajatori ai absolvenților a 20 programe de studii (inclusiv 10 de nivelele 3 și 4 și 10 de nivelele 6 și 7) s-a constatat că cea mai mare parte de recomandările cu privire la competențele necesare de a fi oferite se axează pe o integrare mai eficace a cercetării în formarea profesională. Astfel, prin examinarea rezultatelor sondajului, constatăm că la peste 50% din programele de nivelele 3 și 4 se solicită competențe de aplicare a unor abordări inovative în activitatea profesională (tabelul 1).

Tabelul 1. Competențe solicitate de angajatorii absolvenților programelor investigate de nivelul 3-4

Denumirea programului de studii	Competențe suplimentare necesare conform necesităților angajatorilor
Cultivator de legume și fructe (nivelul 3)	• Experimentarea tehnologiilor noi, selectarea variantelor optime în baza criteriilor economico-ecologice; • Aplicarea tehnologiilor moderne de producere a materialului săditor și răsadului; • Abilități practice în producerea legumelor în teren protejat.

Silvicultor (nivelul 3)	• Cunoașterea legislației de mediu; • Cunoașterea speciilor de vânat și biologia lor; • Realizarea unei comunicări eficiente; • Cunoașterea calculatorului.
Apicultor (nivelul 3)	• Ameliorarea și reproducerea albinelor; • Comunicarea eficientă; • Diversificarea bazei melifere; • Cunoașterea avantajelor asocierii apicultorilor; • Responsabilitate pentru deciziile adoptate și activitățile întreprinse.
Agronomie (nivelul 4)	• Experimentarea tehnologiilor noi, selectarea variantelor optime în baza criteriilor economico-ecologice; • Aplicarea tehnologiilor agricole conservative; • Aplicarea agriculturii ecologice.
Legumicultură și pomicultură (nivelul 4)	• Efectuarea cercetărilor de marketing agricol; • Identificarea și evaluarea soiurilor contemporane de pomi; • Aplicarea tehnologiilor moderne de producere a materialului săditor pomicol.
Amenajarea parcurilor și grădinilor publice (nivelul 4)	• Operarea cu programul GPS; • Prelucrarea datelor preluate din teren în programele MapSource, MapInfo; • Analiza aprofundată a modului de gospodărire cinegetică; • Cunoașterea legislației în vigoare; • Cunoașterea calculatorului; • Cunoașterea dendrologiei; • Aplicarea tratamentelor silvice în arborete tinere.
Silvicultură și grădini publice (nivelul 4)	• Operarea cu programul GPS; • Prelucrarea datelor preluate din teren în programele MapSource, MapInfo; • Cunoașterea legislației în vigoare; • Cunoașterea calculatorului.
Ecologia și protecția mediului (nivelul 4)	• Analiza solului; • Cunoașterea preparării reactivilor, soluțiilor; • Menținerea aparatelor și instalațiilor.
Medicină veterinară (nivelul 4)	• Cunoașterea și utilizarea preparatelor farmaceutice veterinare de ultimă oră; • Abilități practice privind perfectarea documentației primare veterinare și raportarea acestora; • Deprinderi practice la lucrări de necropsie; • Cunoașterea asistenței veterinare de urgență.
Tehnologia produselor de origine vegetală (nivelul 4)	• Cunoașterea și aplicarea tehnologiilor avansate în domeniu; • Menținerea utilajului de producere; • Abilități practice privind efectuarea calculelor necesare procesului tehnologic.

Sursă: [3]

Cu referire la programele de nivelele 6-7 constatăm că doleanțele angajatorilor de a fi oferite competențe de aplicare a unor abordări inovaționale se regăsesc la peste 80% din programe (tabelul 2). De rând cu acestea, au fost solicitate frecvent competențe mai avansate de colectare și sistematizare a datelor, de efectuare a cercetărilor de marketing, precum și de abordare inovațională în managementul proceselor de producție, competențe ce pot fi, de asemenea, obținute prin activități de cercetare.

Tabelul 2. Competențe solicitate de angajatorii absolvenților programelor investigate de nivelul 6-7

Denumirea programului de studii	Competențe suplimentare necesare conform necesităților angajatorilor
Agronomie (nivelul 6)	• Experimentarea tehnologiilor noi, selectarea variantelor optime în baza criteriilor economico –ecologice.
Selecție și genetică (nivelul 6)	• Experimentarea tehnologiilor noi, selectarea variantelor optime în baza criteriilor economico –ecologice.
Horticultură (nivelul 6)	• Cunoașterea avantajelor și metodelor de asociere în organizarea producerii; • Adaptarea tehnologiilor de producție la condițiile de schimbări climatice; • Efectuarea cercetărilor de marketing agricol; • Cunoașterea limbilor moderne; • Experimentarea tehnologiilor noi, selectarea variantelor optime în baza criteriilor economico-ecologice.
Silvicultură și grădini publice (nivelul 6)	• Managementul gospodăririi cinegetice; • Gestionarea obținerii produselor auxiliare și prelucrării lemnului; • Gestionarea grădinilor publice și pepinierelor silvice.
Ecologie (nivelul 6)	• Planificarea și organizarea măsurilor ecologice de gestionare a resurselor și de protecție a mediului.
Ingineria mediului (nivelul 6)	• Aplicarea tehnologiilor moderne în domeniul ingineriei mediului, îmbunătățirilor funciare, recultivării terenurilor și ocrotirii resurselor de apă.
Zootehnie (nivelul 6)	• Aplicarea tehnologiilor de producție ecologică; • Efectuarea cercetărilor de marketing agricol; • Cunoașterea și aplicarea tehnologiilor performante de producție animalieră; • Obținerea bazei melifere diversificate; • Cunoașterea și aplicarea tehnologiilor performante de reproducere a suinilor.
Biotehnologii agricole (nivelul 6)	• Producerea materialului seminal; • Cunoașterea și aplicarea tehnologiei pregătirii furajelor mixte.

Tehnologia produselor alimentare (nivelul 6)	• Cunoașterea și aplicarea tehnologiilor avansate în domeniu.
Medicină veterinară (nivelul 7)	• Aplicarea mijloacelor de siguranță a alimentelor și asigurare a bunăstării și sănătății animalelor; • Cunoașterea medicamentelor noi; • Examinarea radiografică.

Sursă: [3]

În contextul celor expuse, este evident că sunt necesare instrumente didactice mai eficace care ar permite integrarea cercetării științifice ca componentă indispensabilă a educației profesionale. Cu alte cuvinte, este necesară o trecere mai intensă la învățarea prin investigație științifică care, la rândul său, și-a găsit expresie în incubatoarele de cercetare.

Incubatoarele de cercetare reprezintă, prin esența sa, o metodă educațională de cercetare, dezvoltare și inovare și își are originea în anul 2004 la Universitatea de Științe Aplicative din Turku (Finlanda) fiind concepută, iar ulterior preluată de alte universități. Conceptul de incubator de cercetare semnifică o îmbinare a învățării, inovării și cercetării. Obiectivul de bază al incubatorului este de a îngusta decalajul dintre nevoia de abilități profesionale și nivelul abilităților obținute de studenți în clasele de studii. Scopul constă în combinarea predării și învățării cu activitățile de cercetare și dezvoltare, precum și de a satisface exigențele sectorului real față de competențele profesionale ale viitorilor specialiști [2].

Activitatea într-un incubator de cercetare reprezintă un proces complex, realizat pe etape, după cum se expune în tabelul 3.

Tabelul 3. Conținutul fazelor aferente incubatorului de cercetare

Denumirea fazei	Activitățile de bază specifice fiecărei faze
Faza de planificare	Definirea subiectului cercetării, crearea echipei.
Faza de inițiere	Familiarizarea studenților cu tema și metodele de cercetare, stabilirea regulilor de bază pentru lucru (procedurile aferente reuniunilor, frecvența și raportarea orelor de lucru). La un nivel mai specific, studenții își organizează și programează munca proprie, astfel învățând managementul timpului.
Faza de lucru	Realizarea sarcinilor asumate, fiind aplicate diverse căi de organizare a muncii. Profesorul nu participă direct în lucrul grupului, dar are un rol important de sprijin atunci când apar probleme, fiind mai mult un facilitator și oferind cadrele necesare proiectului, precum și oferind ajutor la necesitate. Se pune un accent deosebit pe lucrul în grup. Un rol esențial are calitatea comunicării.
Faza de încheiere	Prezentarea rezultatelor și discuțiile pe marginea acestora. La reuniunile de prezentare este oportun să fie invitați și clienții (beneficiarii rezultatelor cercetării).

Sursă: elaborat de autor în baza: [4, p.20-38].

Încă la faza planificării este important să fie definite rolurile și responsabilitățile preliminare ale persoanelor – cheie, resursele necesare, orele de lucru, ajustându-le în conformitate cu cadrul de timp și sarcina de lucru ale temei selectate (figura 1).

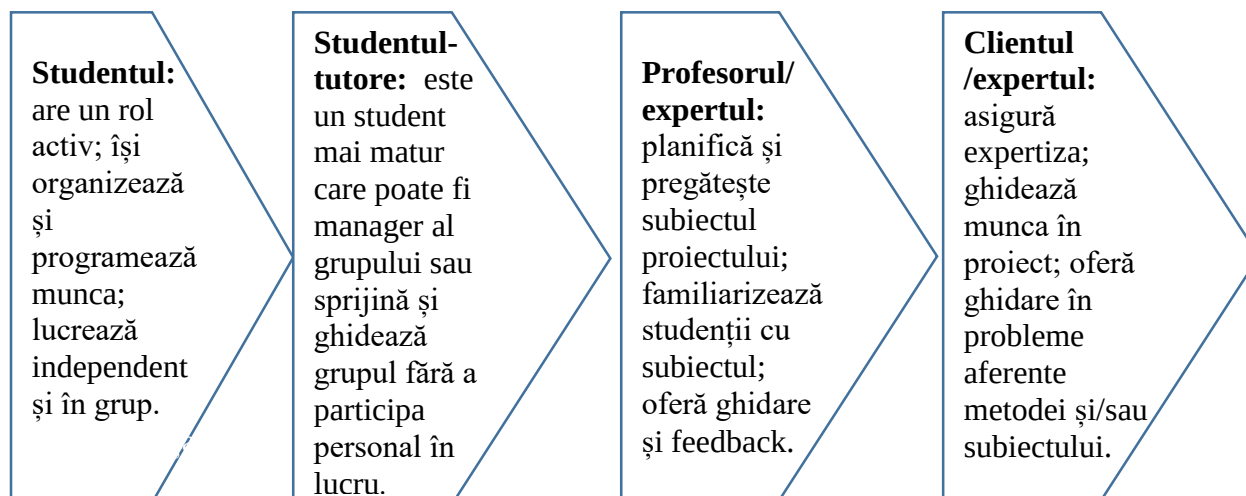


Figura 1. Rolurile participanților într-un incubator de afaceri

Sursă: [4, p.22]

Un avantaj semnificativ al metodei incubatorului de cercetare constă în faptul că, pe lângă obiectivele specifice temei, aceasta permite și formarea la studenți a unor competențe generale de ordin individual, interpersonal și de lucru în rețea [5, p.6034].

Bunele practici de aplicare a incubatorului de cercetare denotă faptul că **METODA RESPECTIVĂ APROPRIE PROCESUL DE ÎNVĂȚARE DE VIAȚA REALĂ, ASTFEL OFERIND STUDENȚILOR POSIBILITATEA DE A OBTINE COMPETENȚELE SOLICITATE DE ACTIVITATEA DE MUNCĂ**. Mai mult decât atât, rezultatele interviuării studenților – participanți într-un incubator de cercetare au scos în evidență faptul că aceleași elemente sunt necesare în procesul lucrului în incubator și în crearea inovațiilor: claritatea scopului; lucrul într-o manieră structurată; atmosferă liberă; respect și profesionalism; implicare totală; diversificare; libertate în a face greșeli; timp suficient; competențe de a dialoga; insuflarea încrederii unui număr mare de oameni în forțele proprii; sprijinul și încrederea oamenilor în tine [4, p.42].

Concluzii

În condițiile actuale, când preocuparea pentru racordarea optimă a ofertei educaționale la necesitățile sectorului real devine tot mai proeminentă, este necesar de a identifica și valorifica instrumentele cele mai eficace de sporire a calității pregătirii specialiștilor în cadrul instituțiilor de învățământ profesional de toate nivelurile. Incubatoarele de cercetare se prezintă ca o abordare inovațională de formare a competențelor de cercetare la viitorii specialiști. Organizarea activităților de cercetare a elevilor și studenților în cadrul unor astfel de formațiuni ar permite de a conferi activităților investigative un caracter sistemic, precum și a orienta activitățile de cercetare la atingerea unor obiective adecvate necesităților sectorului real. În acest mod, s-ar extinde spectrul și ar spori calitatea competențelor de cercetare oferite elevilor și studenților, în corespundere cu necesităților mediului de afaceri, iar cercurile științifice care funcționează actualmente în instituțiile de învățământ ar fi înlocuite cu unități mult mai eficace și motivante pentru elevi și studenți.

Bibliografie

1. Agenția Națională de Asigurare a Calității în Educație și Cercetare. Rapoarte de evaluare externă pe ani. [Accesat 09.09.2019] Disponibil: <http://www.anacip.md/index.php/ro/transparenta/rapoarte-de-evaluare-externa>
2. Kanerva-Lehto, H., Lehtonen, J., Jolkkonen, A. & Riihiranta, J. Research Hatchery – a Concept for Combining Learning, Development and Research. In: Towards Innovation pedagogy. A new approach to teaching and learning in universities of applied sciences. Turku: Turku University of Applied Sciences. 2011. [Accesat 09.09.2019] Disponibil: <http://www.iiis.org/Kettunen.pdf>.
3. Prisăcaru, V., Baltag, G., Șevciuc, T., Raport cu privire la rezultatele identificării cererii pieței muncii pe termen mediu pentru învățământul superior și profesional tehnic în domeniile: fitotehnie, horticultură, pedologie și protecția solului, producția culturilor agricole și creșterea animalelor, zootehnie și medicină veterinară, tehnologia produselor de origine vegetală, ProDidactica, Chișinău, 2019.
4. Rasanen, M., Kyllonen, A. Research hatchery as a cradle for new innovators. Handbook for implementation. Turku: Turku University of Applied Sciences, 2013. 52 p. [Accesat 09.09.2019] Disponibil: https://www.researchgate.net/publication/265794152_Research_Hatchery_as_a_Cradle_for_New_innovators
5. Watts, F., Aznar-Mas, L.E., Penttilä, T., Kairisto-Mertanen, L., Stange, C., H. Helker, H., 2013. Innovation Competency Development and Assessment in Higher Education. In: Proceedings of INTED Conference. 2013, 4th-6th March, Valencia, Spain, p. 6033-6041. [Accesat 06.09.2019] Disponibil: <http://www.upv.es/diaal/publicaciones/821%20INTED%202013.pdf>

ABORDĂRI METODICE PENTRU SOLUȚIONAREA LIMITELOR ALEGERII STRATEGIEI OPERAȚIONALE ÎN CONDIȚII DE INCERTITUDINE

Vasilică RUSU

Universitatea Liberă Internațională din Moldova

Abstract

The company's operational strategy changes every decade, according to the changes that take place in the production management, focusing first on productivity and scale economies, quality, ensuring the flexibility of the production from the production planning context, customer orientation, and next - on the economy of speed, innovation and knowledge, skills and cooperation. For these reason, one of the managerial problems is the choice of the operational strategy. The selection methodology proposed in the article implies the comparison and selection of an operational strategy from a set of alternatives according to the achievable indicators in the medium and long term. All indicators are transformed into indices on a comparison base of their values after and until the implementation of the strategy. The strategy with the highest general index will be considered the best option.

Keywords: alternatives, decisions, enterprise, indicators, operational strategy

Fără îndoială putem afirma că factorii ce influențează eficiența activităților operaționale, sunt diverși, ceea ce determină multicriterialitatea alegerii strategiei operaționale optime. Cojocaru M. [2, p.69] a remarcat faptul că la alegerea strategiei operaționale sunt utilizate modele, unde, drept criteriu de optimizare sunt utilizate dimensiunile financiare care sunt direct legate de profit și derivații acestuia.

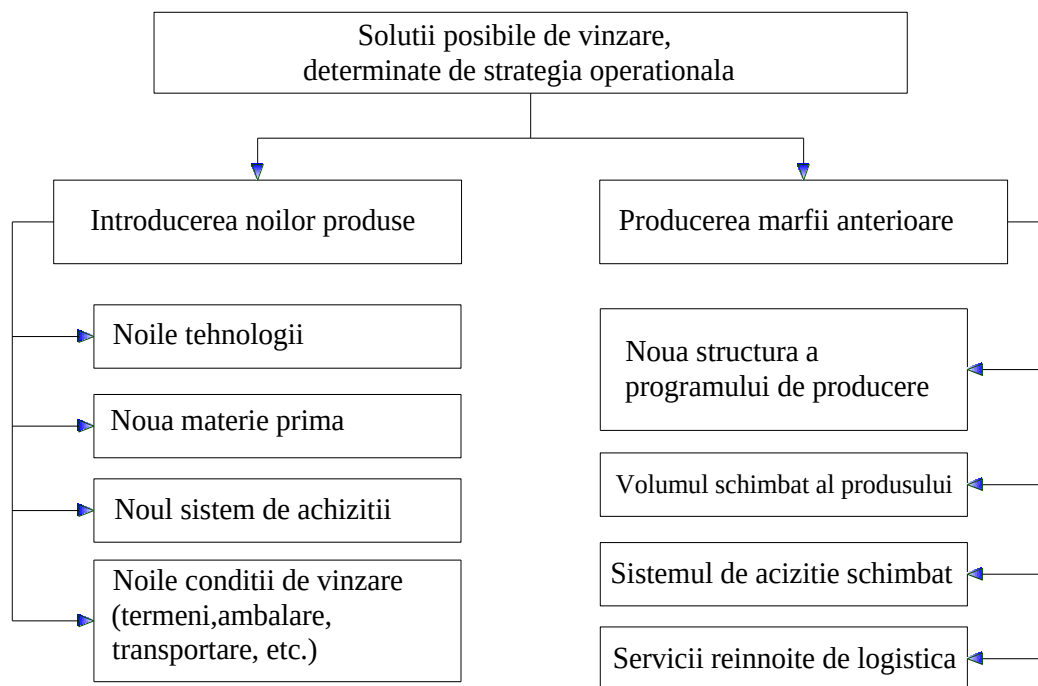


Fig. 1. Alternativele prescrise în strategia operațională a întreprinderii

Sursa: [2, p. 88]

Totuși, compararea și selectarea strategiei operaționale dintr-o serie de alternative ar trebui efectuată în funcție de indicatori (criterii) care pot fi realizați în decurs de 3-5 ani (și uneori chiar mai mult în funcție de ciclul operațional al industriei). Reieșind din faptul că multitudinea criteriilor de selecție nu sunt pe deplin reprezentați în literatura de specialitate, considerăm că este necesar să se definească criteriile de selecție, indicatorii corespunzători și valorile lor, prin care se va justifica

necesitatea implementării unor schimbări tehnologice. Alternativele decizionale preconizate în strategia operațională sunt prezentate în figura 1.

Soluționarea problemei comparării diferitor strategii operaționale este posibilă numai în baza indicilor relativi, iar strategia cu cel mai înalt indice poate fi considerată cea mai optimă. În cele din urmă, în prezenta cercetare vom lua în considerare criteriile-cheie pentru alegerea unei strategii operaționale [3, p. 309-313]:

1. Încărcarea capacităților de producție. Orice decizie operațională conduce la o modificare a producției planificate, astfel încât valoarea indicatorului de utilizare a capacității de producție a întreprinderii variază. Coeficientul de folosire a capacității de producție (K_{fcp}) pentru o întreprindere care produce marfă de un anumit tip, va fi estimat din formula clasică:

$$K_{fcp} = \frac{Pr}{CP_{med}}, \quad (1)$$

unde Pr este producția anuală efectivă în exprimare naturală ;

CP_{med} - capacitatea medie anuală de producție în aceleași unități de măsură.

Coeficientul de folosire a capacității de producție (K_{fcp}) pentru o întreprindere care produce o gamă diversificată de produse, poate fi calculat folosind indici particulari de utilizare a capacității pentru liniile de producere separate și măsurarea lor prin parametrii de cost al vânzărilor:

$$K_{fcp}^{med} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{fcp1} \cdot V_1}{V} \quad (2)$$

unde K_{fcp1} - factor de utilizare a capacității de producție pe tipul de produs i , $i=1, \dots, n$;

V_1 - venitul efectiv din emisiunea producției de tip i ;

V - venitul total al întreprinderii;

n - numărul de marfă produsă.

Pentru compararea strategiilor operaționale cu criteriul folosirii capacității se propune utilizarea indicelui:

$$I_1 = \frac{K_{fcp}^{dupa}}{K_{fcp}^{pina}} \text{ sau } I_1 = \frac{K_{fcp}^{med\,dupa}}{K_{fcp}^{med\,pina}} \quad (3)$$

în care K_{fcp}^{dupa} , $K_{fcp}^{med\,dupa}$ - coeficienții de folosirea capacității de producție, respectiv, pentru mono- și multiproducție, după implementarea strategiei operaționale;

K_{fcp}^{pina} , $K_{fcp}^{med\,pina}$ coeficienți de folosire a capacității de producție, respectiv, pentru fabricarea mono- și multiproductelor, înainte de realizarea strategiei operaționale.

2. Gradul de utilizare a forței de muncă în diferite perioade ale intervalului intra-anual. Multe întreprinderi produc marfă sezonieră. Strategia operațională este concepută pentru a echilibra utilizarea resurselor productive și a veniturilor financiare în cursul anului. Prin urmare, este important ca noile soluții operaționale să conducă la o îmbunătățire a structurii de încărcare a tuturor factorilor de producție. Cu toate acestea, pentru evaluare, considerăm că este suficient să se calculeze indicatorul stabilității numărului de angajați pe parcursul anului. Aceasta, în opinia noastră, reflectă persistența sezonieră a folosirii utilajului. Indicatorul stabilității anuale a numărului de angajați are forma [3, p. 314]:

$$I_{SN} = \frac{\sum_{g=1}^m \left| \frac{Ng}{N_{med/per}} - 1 \right|}{m} \quad (4)$$

unde N - este numărul de angajați în perioada g , $g=1,...,m$; $N_{med/per}$ perioada medie (trimestrial, mediu lunar, etc.) a numărului de angajați a întreprinderii; m este numărul de perioade cu o durată egală într-un an.

După cum se poate observa, cu cât I_{SN} este mai aproape de unu, cu atât mai stabile sunt activitățile operaționale privind implicarea angajaților în întreprinderii.

Pentru comparația strategiilor operaționale cu criteriul uniformității încărcării personalului pe parcursul unui an, se oferă utilizarea următorului indicator:

$$I_2 = \frac{I_{SN}^{pina}}{I_{SN}^{dupa}} \quad (5)$$

unde I_{SN}^{pina} , I_{SN}^{dupa} - indicatori ai stabilității numărului de angajați înainte și după implementarea unei strategii operaționale specifice.

Să atragem atenția la faptul că, la găsirea acestui indice, este necesar de corelat un indicator inițial "înainte de realizarea strategiei" cu un indicator "după", deoarece I_{SN} se referă la indicatorii inverși, adică la cei a căror valoare e mai bună, cu cât sunt mai mici.

3. Corespunderea nevoilor pieței. Fiecare produs are un anumit grad de conformitate cu necesitățile "deschise" (nesatisfăcute), pe care le determină indicatori de piață, cel mai important fiind cota de piață. Pe diferite piețe, întreprinderea poate avea cote diferite, de aceea, după părerea noastră, este necesar să se determine cota medie pe piețele de desfacere:

$$C_{med} = \frac{\sum_{j=1}^k C_j \cdot V_j}{V} \quad (6)$$

unde C_j - reprezintă cota j a întreprinderii pe piața de cercetare; $j = 1, ..., k$; k - numărul de piețe de desfacere ale întreprinderii; V - veniturile din vânzări pe piața de desfacere j .

Pentru compararea strategiilor operaționale cu criteriul conformității cu nevoile pieței, se calculează următorul indice:

$$I_3 = \frac{C_{med}^{pina}}{C_{med}^{dupa}} \quad (7)$$

unde C_{med}^{pina} , C_{med}^{dupa} - cota medie pe toate piețele de vânzări ale întreprinderii după și înainte de punerea în aplicare a strategiei operaționale.

4. Impactul strategiei operaționale asupra performanței întreprinderii poate fi reflectată prin rentabilitatea producției [4, p.63-65]:

$$R = \frac{V \cdot 100}{C} \quad (8)$$

unde V - venitul total din producerea și vânzarea produselor; C - costurile totale pentru producerea și vânzarea producției întreprinderii.

Pentru compararea strategiilor operaționale cu criteriul veniturilor, se calculează următorul indice:

$$I_4 = \frac{R^{dupa}}{R^{pina}} \quad (9)$$

unde R^{dupa} , R^{pina} - indici de rentabilitatea producerii înainte și după realizarea strategiei operaționale specifice.

5. Gradul de echilibru sezonier al producției. Acest criteriu este important să se ia în considerare atât din punctul de vedere al încasărilor financiare, cât și din punct de vedere al uniformității utilizării canalelor de distribuție. Stabilitatea funcționării întreprinderii este asociată cu evoluția progresivă și

absența unor salturi puternice în productivitate. Pentru a ține cont de această componentă a evaluării strategiilor operaționale, se propune calcularea indicatorului de stabilitate a vânzărilor (I_{SV}):

$$I_{SV} = \frac{\sum_{g=1}^m \left| \frac{V_g}{V_{med/per}} - 1 \right|}{m} \quad (10)$$

unde V_g - venitul întreprinderii în perioada g , $g = 1, \dots, t$; $V_{med/per}$ - perioada medie (trimestrial, mediu lunar, etc.) a întreprinderii; m este numărul de perioade cu o durată egală într-un an.

Similar cu parametrul I_{SN} , putem concluziona că cu cât este mai apropiat I_{SV} față de unu, cu atât mai stabilă este activitatea operațională a întreprinderii din punctul de vedere al ritmului de producție. Pentru a compara strategiile operaționale cu criteriul balanței sezoniere a producției pe parcursul anului, se recomandă utilizarea următorului indicator al indicelui:

$$I_5 = \frac{I_{SV}^{pina}}{I_{SV}^{dupa}} \quad (11)$$

unde I_{SV}^{pina} , I_{SV}^{dupa} - indicatorii de stabilitate a vânzărilor înainte și după implementarea strategiei operaționale concrete.

Trebuie remarcat faptul că la calcularea acestui indice, este necesar de corelat indicatorul inițial "înainte de implementarea strategiei" cu indicatorul "după" [1, p. 301].

Selectarea finală a strategiei operaționale în condiții de incertitudine (atunci când nu sunt cunoscute toate criteriile de evaluare) se poate face pe baza unei abordări decizionale compensatorii, sau necompensatorii. Compensatorii sunt considerate deciziile, în care deficiențele strategiei la un criteriu, sunt compensate cu punctele forte ale altor criterii. Aceste reguli de optimizare a deciziilor sunt utilizate în cazurile în care există constrângeri de timp. Există două tipuri de reguli compensatorii: sumarea simplă ($I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5$) și ponderată. De obicei, suma simplă, trebuie utilizată atunci când decidentul nu poate determina importanța criteriilor, sau când fiecare criteriu e important pentru el, tabelul 1.

Tabelul 1. Exemplu de funcționare a regulii de sumare simplă, aplicate selecției strategiei operaționale a întreprinderii

Criterii	Valorile indicilor (I) pentru strategiile operaționale corespunzătoare (SO)			Selecția
	SO 1	SO 2	SO 3	
1	1,10	1,21	25	SO 2
2	1,13	0,93	0,85	
3	0,95	1,24	0,91	
4	0,86	1,16	1,05	
5	0,98	0,85	1,23	
Suma	5,02	5,39	5,29	

Sursa: Elaborat de autor

Regula deciziei ponderate permite luarea în considerare a unui grad diferit de importanță a criteriilor separate pentru optimizarea deciziilor, tabelul 2 Scorul total este suma produselor valorii criteriului corespunzător cu valoarea indicelui său pentru strategia operațională dată.

Tabelul 2. Exemplu de regulă a deciziei ponderată, aplicată pentru selecția strategiei operaționale a întreprinderii

Criterii	Ponderea criteriului	Valorile indicilor pentru strategiile operaționale corespunzătoare (SO)			Alegerea
		SO 1	SO 2	SO 3	
1	0,2	1,10	1,21	1,25	SO 3
2	0,3	1,13	0,93	0,85	
3	0,1	0,95	1,24	0,91	
4	0,1	0,86	1,16	1,05	
5	0,3	0,98	0,85	1,23	
Suma		1,034	1,016	1,07	

Sursa: Elaborat de autor

Soluții necompensatorii, sunt acele soluții în care un anumit neajuns al strategiei operaționale nu este compensat prin punctele forte ale altor criterii. În cazul alegerii unei strategii, putem utiliza una dintre mai multe reguli.

Tabelul 3. Un exemplu de aplicare a regulii lexicografice în raport cu selecția strategiei operaționale a întreprinderii

Criterii	Ponderea criteriului	Valorile indicilor pentru strategiile operaționale corespunzătoare (SO)			Alegerea
		SO 1	SO 2	SO 3	
5	0,3	1,10	1,21	1,25	SO 1
2	0,3	1,13	0,93	0,85	
1	0,2	0,95	1,24	0,91	
4	0,1	0,86	1,16	1,05	
3	0,1	0,98	0,85	1,23	

Sursa: Elaborat de autor

În regula lexicografică, persoana decidentă clasifică criteriile de selecție, iar strategiile sunt evaluate în funcție de importanța acestor criterii. În primul rând, sunt stabilite cele mai bune criterii pentru cea mai importantă proprietate a strategiei operaționale. Dacă, după criteriul cel mai important, una dintre strategii este clasată mai sus decât celelalte, atunci se oprește selecția. Dacă mai multe strategii au aceleași valori criteriale, atunci se ia în considerare al doilea criteriu, etc., vezi tabelul 4.

În exemplul din tabel persoana decidentă selectează strategia operațională SO1, deoarece primul, cel mai important criteriu (echilibrarea sezonier al producției), este valoarea indicelui I₅ care corespunde SO 3, iar al doilea criteriu de aceeași importanță corespunde SO 1. Pentru a selecta între strategiile operaționale SO1 și SO3 se ia în calcul următorul criteriu după cel mai semnificativ, în baza căruia este aleasă strategia SO1 deoarece valoarea acesteia este mai mare decât la SO 3. Cu alte cuvinte, în regula lexicografică este selectată strategia cu cea mai bună expresie a celui mai important criteriu.

Regula conjunctivă (joint) implică stabilirea unui nivel minim acceptabil pentru fiecare indice, utilizat caracterizarea criteriilor de selecție a strategiilor. Spre deosebire de regula precedentă, alegerea nu este executată consecvent pe fiecare criteriu ranjat în ordinea importanței, ci în funcție de toate criteriile. Valoarea minimă admisibilă a indicelui / (propunem ca valoare minimă pentru toți indicii să fie luată „mai mare de 1“, deoarece simbolizează faptul că utilizarea strategiei operaționale

îmbunătățește starea întreprinderii) este utilizată ca prag, iar strategiile operaționale care nu au trecut acest prag, se elimină [4, p.154].

Această regulă selectează strategii care îndeplinesc un set minim de cerințe pentru toate criteriile, tabelul 4. Ea poate fi utilizată în situații în care strategiile operaționale considerate sunt asociate cu modificări minore ale procesului de producție. Selectarea strategiei operaționale în exemplul dat, se bazează pe faptul că aceasta satisface valoarea minimă necesară a indicelui, care caracterizează fiecare dintre cele cinci criterii propuse. Menționăm că valoarea minimă admisibilă a indicelui poate fi oricare, în funcție de situația în care se află factorul de decizie.

Tabelul 4. Exemplu de acțiune a regulii conjunctive aplicate la selectarea strategiei operaționale a întreprinderii

Criterii	Valoarea indicilor pentru strategiile operaționale corespunzătoare(SO)			Minimum necesar	Satisfacă condiția	Alegerea
	SO 1	SO 2	SO3			
1	1,1	1,21	1,25	> 1	SO 1,SO 2, SO3	SO3
2	1,13	0,93	0,85	> 1	SO 1	
3	0,95	1,24	0,91	> 1	SO 2, SO 3	
4	0,86	1,16	1,05	> 1	SO 2, SO 3	
5	0,98	0,85	1,23	> 1	SO3	

Sursa: Elaborat de autor

Alegerea variantei se efectuează, de regulă, în funcție de situație. În unele cazuri, regulile pot fi utilizate în mod consecvent până la luarea unei decizii finale.

Concluzii

Generalizarea opțiunilor pentru a optimiza deciziile operaționale strategice a făcut posibilă determinarea faptului că acestea se referă la introducerea de noi produse, sau fabricarea producției existente. Soluționarea problemei comparării diferitor strategii operaționale alternative este posibilă numai în baza indicilor relativi, iar strategia cu cel mai înalt indice poate fi considerată cea mai optimă. Alegerea finală a strategiei operaționale în condiții de incertitudine (atunci când nu sunt cunoscute toate criteriile de evaluare) se poate face în baza unei reguli de decizie compensatorii sau necompensatorii.

Bibliografie:

1. Barton T., Shenkir W., Walker P. Making enterprise risk management pay of. Prentice Hall, London, 2002. 240 p.
2. Cojocaru M. Managementul operațiunilor. Editura Universității din București, București, 2015. 210 p.
3. Hill T. Manufacturing Strategy: Text and Cases. Palgrave, London, 2014. 652 p.
4. Kenett R.S. Shelemyahu Z., Amberti D. Modern Industrial Statistics. Wiley Edition, Chichester, 2014. 592 p.
5. Ștefanescu R. Management operațional al producției. Fundația România de mâine, București, 2007. 264 p

PARTICULARITĂȚILE UNIUNILOR MONETARE – ISTORICUL EVOLUȚIEI, EXPERIENȚA ȘI PREMISELE PENTRU CREAREA ACTUALEI UNIUNI ECONOMICE

Veaceslav BÂRDAN

Universitatea Tehnică a Moldovei

Alexandru SCUTARU

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Integrarea economică deplină, după cum arată practica vieții integraționiste, este imposibil de realizat fără constituirea unei Uniuni Economice și Monetare (UEM). Din toate grupările integraționiste existente pe Glob, la moment, doar Uniunea Europeană realizează o UEM. Această Uniune a fost constituită cu mari eforturi, trecând printr-o serie de eșecuri și nereușite. În acest articol ne-am propus să examinăm Uniunile monetare care au existat pe continentul european în secolele XIX-XX care au precedat actuala UEM. Cunoașterea și evitarea greșelilor comise în constituirea acestor Uniuni ar facilita drumul spre UEM la care râvnesc așa grupări ca MERCOSUR, UEEA și ASEAN.

Cuvinte cheie: monedă comună, integrare monetară, Uniunea Economică și Monetară

Integrarea monetară europeană este considerat de drept una din cele mai remarcabile realizări ale fondatorilor Europei unite și a continuatorilor lor [1, p. 188]. Uniunea Economică și Monetară (UEM) constituită în cadrul statelor din Uniunea Europeană odată cu intrarea în vigoare a Tratatului de la Maastricht la 1 noiembrie 1993, a stârnit admirația întregii comunități mondiale, iar pe alocuri chiar și invidia unora. Aceasta din urmă a alimentat diferitele analize, scenarii și prognoze privind evoluția de mai departe a acestei Uniuni monetare, mai ales după Brexit. În acest articol ne-am propus să analizăm suportul economic și logic al afirmațiilor adversarilor UEM inclusiv a laureatului premiului Nobel pentru economie Joseph Stiglitz, care consideră că Italia și alte state vor ieși din zona euro în următorii ani și că vina pentru problemele economice ale Europei revine politicilor de austeritate promovate de Germania. Totodată se mai întreabă dacă va mai exista o zonă euro peste 10 ani și cum va arăta ea? Este foarte puțin probabil că ea va mai avea 19 state membre și este dificil de spus cine va mai face parte, a spus Stiglitz.

Noțiunea de integrare monetară a apărut aproximativ la mijlocul secolului al XIX-lea, când au fost create mai multe uniuni monetare multinaționale bazate pe o monedă comună, în timp ce fiecare din țările membre avea propria bancă centrală. La acel moment în calitate de mijloace de plată se foloseau monedele de argint și din aur, iar scopul creării acestor uniuni monetare consta în asigurarea unei omogenități în baterea monedelor, coordonarea masei monetare emise și pusă în circulație.

Primele tentative de creare a Uniunilor monetare

Tendențele de unificare a sistemelor monetare au apărut practic concomitent cu apariția monedelor. Se consideră că primele monede au apărut în Lidia (în Asia Mică) în secolul VII până la Christos, iar peste un secol unele orașe-state ale Greciei antice au început să încheie între ele uniuni, înțelegându-se despre libera circulație pe teritoriile controlate de ei a monedelor emise de fiecare dintre orașele-state.

În perioada Evului Mediu cea mai cunoscută tentativă de a crea bani colectivi este cea din cadrul Uniunii Hansa – o grupare politică și comercială a orașelor baltice din secolele XIII – XVI, în care, la diferite perioade, intrau de la 70 la 170 de orașe. Deoarece schimburile comerciale între multitudinea de orașe, cnezate și ducate erau foarte scumpe (chiar și cele mai mici formațiuni statale aveau propriile

monede), în anul 1379 a fost creată o Uniune monetară în cadrul căreia se bateau monede de modele unice (zexling-uri, drailing-uri ș. a.), care erau acceptate în principalele orașe hansiene ca Lubek, Hamburg, Rostok, Köln, în întreaga Scandinavie, la fel în Novgorod și Pskov. Participanții la această înțelegere controlau volumul și modul de circulație a banilor pe teritoriul Hansa. Această Uniune a existat, din păcate, doar câteva decenii și s-a destrămat din cauza decăderii însăși a Uniunii Hansa.

Din punct de vedere istoric, un grup mare de state constituite din diferite chezate independente, unite formal sub puterea monarhului, dispun de monede proprii. Datorită anumitor acorduri, unele dintre ele circulau pe întreg teritoriul imperiului. Un astfel de exemplu ar putea servi Sfântul Imperiu Roman de Națiune Germană cu capitala la Viena în componența căruia intrau peste 300 de diferite state și formațiuni statale. Acesta reprezenta un imperiu fărâmițat și destul de amorf, în care regii și ducii luptau între ei în permanență, cu toate acestea imperiul a existat peste 800 de ani până când Otto von Bismarck, cu o mână de fier, a unit o parte considerabilă a acestor stătuțe sub puterea Prusiei.

Un alt exemplu – Uniunea Monetară Britanică în componența Angliei, Scoției²⁰, Wales și Irlanda de Nord. În secolul al XIX-lea au apărut câteva uniuni monetare: în Italia în perioada când era fragmentată și pe teritoriul ei erau peste 10 state (1861), în Germania (anul 1875), în SUA (1789-1892). Acestea erau uniuni monetare naționale dintre diferite formațiuni statale și state din America de Nord, care erau administrate de autoritățile coloniale britanice. Uniunile monetare multinaționale, care au apărut în secolul al XIX-lea, sunt Uniunea Monetară Latină (1865) și Uniunea Monetară Scandinavă (1873-1875). Aceste două Uniuni s-au dovedit a fi cele mai stabile, și probabil, ar fi avut altă soartă dacă nu era Primul război mondial [1, p.188].

De-a lungul timpului, uniunile monetare s-au caracterizat printr-o monedă unică ce avea funcția de uniate monetară, mijloc de schimb și de teaurizare. Astfel, o unitate monetară presupune existența unui curs de schimb unic față de restul lumii pentru toate statele membre. Este esențial, în acest punct de vedere, să facem o distincție între uniunile monetare naționale și cele multinaționale.

Funcționarea unei uniuni monetare multinaționale este efectivă din momentul în care, orice monedă a unui stat membru este pe deplin convertibilă în moneda altui stat membru la un curs de schimb fix. Apogeul unei astfel de uniuni ar fi ca toate statele membre să folosească aceeași monedă. Funcționarea acestei uniuni nu se bazează pe existența unei autorități monetare comune tuturor statelor membre. Drept exemplu ar servi Uniunea scandinavă, formată din trei state: Suedia, Norvegia și Danemarca, care folosesc aceeași monedă (coroana scandinavă). Fiecare membru și-a păstrat propria bancă centrală, dar au acceptat coroana drept monedă, aceasta putând circula liber în cadrul uniunii. Cursul de schimb a rămas de 1 la 1 pe toată durata existenței Uniunii.

Uniunile monetare au apărut nu doar în regiunile dominate de colonizatori. Uneori câteva state organizau spații monetare comune pentru depășirea obstacolelor vamale și comerciale. Un exemplu elocvent l-ar reprezenta Germania încă neunificată din secolul al XIX-lea. Majoritatea stătuțelor de pe acest teritoriu au aderat la Uniunea vamală germană care a abolit toate obstacolele în calea comercianților ce-și duceau mărfurile peste hotare. În pofida simplificării exporturilor fiecare stat își menținea propria monedă, care astfel îngreuna și complica mult relațiile comerciale. Soluționarea problemei s-a văzut odată cu semnarea Acordului monetar de la München în anul 1837, în rezultatul căruia a fost introdus în circulație guldenul.

²⁰ Scoția până în prezent emite propriile bancnote care pot fi schimbate reciproc pe bancnotele emise de Banca Angliei.

Majoritatea statelor germane care nu s-au alăturat acestei Uniuni, printre acestea principalul fiind Prusia, peste un an în 1838, au semnat Convenția monetară de la Dresden, prin care a avut loc unificarea sistemelor lor monetare. Aici principala unitate monetară a devenit tallerul. Astfel, pe teritoriul actualei Germanii, au început să funcționeze două sisteme monetare unice.

Încă una din cele mai puternice Uniuni monetare, formată până la cel de-al doilea război mondial, a fost gruparea statelor în jurul coroanei austro-ungare. Această monedă a fost în circulație încă o perioadă îndelungată după destrămarea acestui imperiu în 1918.

Situație similară celei de mai sus s-a remarcat și pe alte continente. Astfel în 1974 autoritățile Republicii Africa de Sud, Namibia, Swaziland și Lesotho și-au unit monedele și au început să folosească rand-ul sud-african (moneda națională a RAS din 1961). De facto fiecare stat și-a păstrat propria monedă, însă cursul de schimb a fost legat de rand.

Aceiași situație s-a creat în cadrul acordului încheiat în 1974 între India, Nepal și Buthan. Două state mici au propria monedă, însă cursul lor este ancorat de rupia indiană. Acest acord nu este oficial.

Printre primele Uniuni monetare create în Europa a fost Uniunea Germano-Austriacă, care a fost funcțională din 1857 până în 1866. În 1857 Austria a semnat un acord cu membrii ce făceau parte din Uniunea vamală germană, în cadrul acesteia circulând trei monede absolut diferite, dar legate între ele printr-o unitate de cont comună și un curs de schimb stabilit, care se dorea a fi permanent. Totodată emiterea unei monede comune pentru aceste țări nu se preconiza, principala cauză fiind absența unui organ supranațional și a unei metodologii de elaborare a acordurilor capabile de a soluționa eventualele conflicte în cazul când una din părți nu-și îndeplinește angajamentele. Pe fundalul absenței procesului de integrare a sistemelor monetare și bancare, soarta unei astfel de Uniuni era sortită de a îndeplini angajamente formale de menținere a unor cursuri de schimb stabilite. În urma conflictului politic care a apărut între Austria și Prusia în 1866 și a degenerat în acțiuni militare, evident că această Uniune s-a dezmembrat.

Uniunea Monetară Latină (UML)

La 23 decembrie 1865 Franța, Belgia, Italia și Elveția formează Uniunea Monetară Latină constituită pe baza francului francez în calitate de principal etalon al valorii. În circulație erau puse monede de argint de aceeași greutate (francii francezi, belgieni, elvețieni, lirele italiene și drahmele grecești). La scurt timp Uniunii i sa alăturat Regiunea Papală și Grecia. În 1867 între toate aceste state a fost semnat *Acordul privind sistemul de funcționare a Uniunii*, la baza căruia a fost pus standardul în aur. Conform prevederilor inițiale Uniunea era creată pentru o perioadă de 15 ani până la 1 ianuarie 1880 (activitatea căreia era prolongată de convențiile din 1878, 1885, 1892 și 1908).

Spre deosebire de perioada premergătoare, când în multe state europene baza sistemului financiar o constituia „standardul în aur”, la baza UML a fost pus bimetalismul. Stabilirea sistemului monetar bimetalic în statele UML era dictat în mare parte de faptul că au fost găsite noi zăcămintele de aur, iar prețul acestuia în raport cu argintul a început să scadă riscând să fie scoase din circulație monedele de argint. Părtașii bimetalismului considerau că o astfel de sistemă monetară va contribui la păstrarea în circulație a ambelor metale.

Această convenție a prevăzut ca reper sistemul monetar metric francez: monedele de aur aveau valoarea nominală de 5, 10, 20, 50 și 100 de franci și moneda de 5 franci din argint de proba 900, la fel și monedele de schimb de 0,2, 0,5, 1 și 2 franci din argint de proba 835. Totodată fiecare țară și-a păstrat

denumirea națională a monedelor. Monedele din aur și argint ale tuturor statelor din Uniune circulau liber și erau acceptate în calitate de mijloc legal de plată în fiecare din aceste țări. Pentru emiterea liberă a monedei de argint (de 5 franci) și a monedelor de aur era introdusă „baterea liberă”, adică fiecare stat putea emite monede nelimitat cu singura condiție de a respecta raportul dintre aur și argint (1:15,5). Emiterea monedelor de schimb era limitată la 6 franci pentru un locuitor al țării (după Convenția din 1908 această sumă a fost mărită până la 16 franci). Astfel toate monedele statelor ce intrau în această Uniune aveau aceeași greutate, probă, material și aceeași valoare nominală, iar conținut de metal – 0,29 grame de aur pur și 4,5 grame de argint pur.

Pe lângă toate cele menționate statele participante la acest Acord aveau obligațiunea de a accepta nelimitat toate monedele (de aur și cele de argint de 5 franci) emise de orice țară a Uniunii, iar moneda de schimb era acceptată în sumă nu mai mare de 100 de franci (de la proprii cetățeni monedele erau acceptate în sumă nelimitată).

Un sistem monetar analog era folosit de Bulgaria, România, Spania și Finlanda, care de fapt nu intrau în UML [1, p. 188].

Fondatorii UML și-au pus multe speranțe în această Uniune și presupuneau că ea va servi în calitate de reglator în circulația monetară dintre statele participante la această Uniune. Însă din primii ani de creare a Uniunii monetare s-a observat un decalaj între cursurile de schimb în țările participante. Astfel în 1870 în timpul războiului ruso-prusac francul francez era cotelat în Elveția la cursul de 96, iar în 1893 lira italiană echivala în Elveția doar 85,7 franci.

Pe lângă devalorizarea monedelor, încă un obstacol în îndeplinirea funcțiilor Uniunii o avea și fluctuațiile prețurilor metalelor prețioase. Până în 1867 argintul costa mai scump decât coraportul dintre metalele prețioase stabilit în Uniune și treptat a început să fie strâmtorat din circulație de către aur. Însă din 1870 prețul de piață a argintului a început să scadă catastrofal (pe piața internațională o uncie de argint a scăzut de la 60,3 pence până la 51,2 pence) și o mare cantitate a fost folosită la baterea de monede, astfel UML a fost invadată cu monede de argint. Monedele de aur, însă, au început rapid să dispară din circulație. În astfel de situație statelor din Uniune le era convenabil să accepte pe teritoriul țării monedele de argint ale altor state ce se devalorizau continuu. Din această cauză în începând cu 1878 a fost sistată baterea monedelor de argint, iar monedele de 5 franci au rămas în calitate de mijloace legale de plată. Astfel UML a trecut de la bimetalism la așa-numita „monedă schioapă”.

Soarta de mai departe a UML era determinată de influența debaterilor despre modul eventualei lichidări a Uniunii, provocată de devalorizarea continuă a argintului și trecerea statelor dezvoltate, unul după altul, la monometalismul în aur. Odată cu aceasta cele mai mari probleme apărute erau legate de problema responsabilității fiecărui stat pentru monedele din argint de 5 franci emise de ele. Neînțelegerea consta în faptul că fiecare țară, promovând diferite politici monetar-creditare, au emis diferite cantități de monede, și în special, de argint. În afară de aceasta, cu toate că statele-membre ale Uniunii își ofereau reciproc date privind volumul emisiilor, volumul comerțului dintre ele era diferit, iar în rezultat în diferite state se aflau în circulație cantități neegale de monede „străine”. De exemplu, în 1883 ponderea monedelor țărilor-partenere în valoarea totală a banlior aflați în circulație constituiau în Italia – 26%, în Franța – 46%, în Belgia – 58% și în Elveția – 88%. Monolitul UML a mai fost afectat de unele norme ale legislației financiare ale unor state. De exemplu, în Elveția moneda Greciei de 5 franci din argint era lipsită de cursul legal, spre deosebire de monedele altor state ale Uniunii. Pe lângă aceasta între unele state

membre ale Uniunii erau încheiate acorduri separate: Italia și Grecia au „naționalizat” monedele lor de schimb, adică le-au scos din circulația din alte țări ale Uniunii achitându-le cu aur și tratte.

Belgia se împotriva cel mai mult lichidării UML, deoarece emițând o cantitate enormă de monede de argint, nu dorea să suporte pierderi legate de plata în aur sau cu mărfuri pentru scoaterea din circulație a banilor devalorizați. În rezultat a fost acceptată soluția de compromis propusă de Franța, care prevedea stabilirea unor privilegii pentru Belgia în eventuala lichidare a Uniunii, dar care a pus la bază principiul de răscumpărare de către state a propriilor monede de 5 franci prin achitarea cu alte state în aur sau cu creanțe.

Uniunea Latină a avut nu numai importanță economică. Franța în calitate de lider și cea mai puternică țară din grupare, a dezvoltat în Europa o adevărată campanie de introducere în alte state a sistemului monetar francez, dorind în acest fel să extindă esențial zona francului. La sfârșitul secolului al XIX-lea, în afară de statele membre ale Uniunii, încă 18 state aveau unități monetare echivalente cu francul. Exceptând Spania, toate aceste state erau mici – Serbia, România, Bulgaria, Luxemburg, San-Marino și Andorra. La aceste țări se atribuia și Finlanda care intra în componența Imperiului Rus, însă dispunea de un sistem financiar autonom. Însuși Imperiul Rus, începând cu 1885, a avut unele tipuri de monede ce corespundeau cu cele latine: monede de aur de 5 și 10 ruble (jumătate de imperial și un imperial), care corespundeau cu 20 sau 40 de franci, din argint - jumătatea și sfertul (50 și 25 de copeici adică „полтина” și „четвертак”), care echivalau cu 2 franci și 1 franc corespunzător. Această coincidență se datora formării Uniunii politice dintre Franța și Rusia.

La sfârșitul secolului al XIX-lea Uniunea Latină nu mai putea primi noi membri deoarece se începuse a ruina pe interior. Situația era provocată de faptul că acordurile unionale nu vizau circuitul banilor de hârtie, iar până când Franța era preocupată de proiectele de unificare, Italia tipărea necontrolat bancnote alimentându-și visteria din contul partenerilor. Deoarece participanții la Uniunea latină nu considerau necesară coordonarea politicilor lor privind ratele dobânzilor și politicile bugetare, atunci când s-a declanșat Primul război mondial, monedele statelor-membre ale Uniunii au început, cu diferite tempouri, să-și piardă din puterea de cumpărare. Acesta și a reprezentat începutul sfârșitului Uniunii.

Războiul din 1866 a impus Italia să emită un surplus de bani de hârtie fapt ce a generat dispute dintre Paris și Roma. După aceasta Franța, în perioada războiului franco-prusac în 1870, singură a pornit pe această cale. Uniunea a fost distrusă definitiv după prăbușirea prețului la argint, care a avut loc la scurt timp după încheierea războiului franco-prusac. Atunci Germania și Olanda au scos la vânzare în aur o cantitate enormă de monede de argint ale țărilor Uniunii monetare, cumpărate în întreaga Europă. În legătură cu scăderea prețului de piață a argintului, începând cu 1873, baterea monedelor de argint a fost limitată, iar ulterior încetată. Guvernele statelor-membre s-au adresat Franței cu cerința de a le garanta restituirea macar a conținutului în aur a monedelor de argint. Franța le-a răspuns prin refuz și în 1890 Uniunea și-a încetat existența de-facto, cu toate că formal a existat până la sfârșitul lui 1926.

Sfârșitul argintului

Cu începutul celui de-al doilea război mondial toate statele UML, cu excepția Elveției, au scos din circulație aurul și argintul trecând la banii de hârtie. Monedele practic au dispărut din circulație. În Elveția, însă, se semna un aflus enorm de monede de argint din alte state ale Uniunii latine, deoarece ca urmare a devalorizării a monedelor franceze, belgiene și italiene era mai rentabil de le schimbat pe franci elvețieni, care avea un curs foarte ridicat. O asemenea invazie de monedă devalorizată din argint

prezenta un foarte mare pericol pentru țară, și din octombrie 1920 aducerea și punerea în circulație a monedelor de argint emise la monetăriile partenere din Uniune a fost declarată ilegală.

După scoaterea din circulație a monedelor „interzise”, pentru care au fost acordate 3 luni, Elveția a devenit deținătoare a 225 milioane franci de argint în monede franceze, italiene, belgiene și grecești în plus la acel argint pe care țara deja îl avea în banca națională.

În 1921 la Conferința statelor-membre a Uniunii Latine Elveției ia fost acordat dreptul de a reemite monedele străine din argint în sumă de 65,7 milioane franci în monedă elvețiană. Restul monedelor de argint în sumă de 59,4 milioane franci trebuiau, începând cu 15 ianuarie 1927, să fie restituite acelor țări care le-au emis, iar plata pentru ele trebuia să fie făcută timp de 5 ani din momentul predării lor. Pentru a completa golul format în circulația banilor în Elveția, ca urmare a scoaterii monedelor străine, guvernul elvețian a primit dreptul de a majora cantitatea emisă de monede de 5 franci de argint până la 80 milioane de franci (până atunci această cantitate constituia 10,63 milioane franci).

Oficial Uniunea a încetat să mai existe la 31 decembrie 1926.

În pofida dificultăților ce apăreau permanent în funcționarea sistemului financiar unic al UML, unele din elementele acesteia, și în primul rând, unificarea de fapt a monedelor, a devenit viabilă și rezonabilă, astfel, în viitor, acestea au fost utilizate fără careva schimbări.

Uniunea Monetară Scandinavă (UMS)

Uniunea scandinavă a existat în perioada dintre 1875 și până în 1917. Crearea acesteia a rezultat din acordul dintre Suedia, Norvegia și Danemarca. Scopul acestei Uniuni era de a emite monede omogene. Convenția, însă, nu conținea reglementări privind procedurile de circulație a bancnotelor, cu toate că în aceste țări bancnotele se foloseau demult și pe larg. Cu toate acestea la scurt timp Băncile Centrale au început să accepte bancnotele statelor din Uniune și să le folosească pentru transferuri și credite susținute de toate băncile. Băncile economiseau pe operațiunile cu monede de aur creând astfel un mecanism de clearing destul de eficient la scară internațională. Această Uniune și-a continuat existența de succes până la Primul război mondial, care a perturbat sistemele financiare și economice ce s-au format între statele scandinave. Neconcordanța în structura prețurilor din aceste țări, la fel și „afluxul de aur” considerabil au dus la consecințe devastatoare pentru cursurile relative de schimb ale monedelor statelor. Deja în 1917 la achitățile reciproce au început să folosească aurul, ceea ce și a distrus definitiv Uniunea. La acel moment ideia integrării monetare căpătase o amploare mondială. La aceasta a contribuit creșterea volumului comerțului mondial și a economiei multor state. La această etapă era nevoie de a stabili o ordine în achitățile reciproce, de a alege din toate monedele un etalon acceptat la nivel internațional, la care s-ar fi aliniat toate monedele naționale. Aceste împrejurări au și reprezentat premisele pentru crearea primului sistem mondial de reglementare valutară. În mare parte aceasta s-a realizat stihiiic. Baza pentru crearea acesteia în perioada revoluției industriale a fost standardul monetar în aur. Din punct de vedere juridic aceasta a fost perfectat ca un acord interguvernamental în timpul Conferinței de la Paris din anul 1867, unde aurul a fost recunoscut ca unica formă globală a banilor. Sistemul de la Paris se baza pe următoarele principii:

1. Baza acesteia o reprezenta standardul în aur;
2. Fiecare monedă națională avea un conținut de aur (Marea Britanie – din 1816, Germania – din 1875, SUA – din 1837, Franța – din 1878, Rusia – din 1895-1897);
3. În conformitate cu conținutul în aur al monedelor se stabileau și paritățile lor în aur;

4. Monedele naționale puteau fi liber convertite în aur.

Aurul era acceptat în calitate de mijloc de plată peste tot în lume. Astfel a fost stabilit cursul flotant al monedelor naționale, care ținea cont de cererea și oferta pe piață, limitele cărora le reprezenta cantitățile existente de aur. La căderea cotației de piață mai jos decât paritatea, care se baza pe conținutul în aur, debitorii preferau achitățile obligațiunilor internaționale să se facă în aur, și nu în valutele străine aflate pe teritoriul lor. Peste o anumită perioadă standardul monetar în aur și-a pierdut din actualitate din cauza necorespunderii proporțiilor de creștere a relațiilor economice, deasemenea în condițiile unei economii de piață reglementate. Criza primului sistem valutar a apărut în timpul Primului război mondial, atunci când funcționalitatea standardului în aur ca unitate valutară și monetară s-a epuizat. La Conferința pentru economie de la Genova din 1922 s-a ajuns la o înțelegere și s-a perfectat juridic un acord privind cea de a doua sistemă mondială de reglementare valutară.

Sistemul valutar de la Genova a funcționat după următoarele principii:

1. Fundamentul acesteia îl reprezenta aurul, la fel și devizele în valute străine;
2. În această perioadă în 30 de țări ale lumii sistemele monetare se bazau pe standardul aur-devize, totodată mijloacele de creditare naționale au început să fie folosite în calitate de mijloace de plată și rezervă la scară internațională. În perioada dintre războaie, însă, nicio țară membră a acestei asociații nu și-a fixat în calitate de valută de rezervă nicio monedă a țărilor din asociație, cu toate că dolarul american și lira sterlină a Marii Britanii disputau între ele întâietatea în acest domeniu;
3. A avut loc păstrarea parităților în aur. S-a început conversia valutară în aur nu doar nemijlocit (SUA, Franța, Marea Britanie), dar și indirectă prin valutele altor țări (Germania și alte circa 30 de țări);
4. A fost restabilit regimul de flotare liberă a cursurilor valutare;
5. Reglementarea valutilor avea loc printr-o formă activă a politicii valutare, consfătuiri, conferințe internaționale.

Cel de-al doilea război mondial a aprofundat criza în ascensiune a sistemului de la Genova. Totodată elaborarea unui proiect mai nou al sistemului internațional de reglementare valutară s-a început încă în anii de război (în aprilie 1943), deoarece statele erau îngrijorate de diferite perturbări similare crizei valutare survenite după primul război mondial și care a mai avut loc în anii '30. Experții americani și englezi, care lucrau asupra proiectului din anul 1941, din start respingeau ideia reînțoarcerii la standardul în aur. Toate năzuințele lor erau orientate către elaborarea noilor principii de reglementare a valutilor sub forma unei sisteme care ar fi capabilă să asigure o creștere economică concomitent cu diminuarea posibilelor consecințe social-economice negative rezultate de crizele în economie. Aspirațiile SUA de a determina o poziție dominantă a monedei sale – dolarul american, la scara sistemului valutar internațional, au fost reflectate în planul lui Harry Dexter White (șeful secției cercetări valutare din cadrul ministerului finanțelor a SUA). În rezultatul dezbaterilor îndelungate asupra planurilor lui John Maynard Keynes și Harry Dexter White, victoria formală a fost obținută de proiectul american, dar totodată ideile consistente ale lui Keynes la fel au fost folosite la baza constituirii sistemului de la Bretton Woods.

În timpul conferinței pe probleme valutar-financiare în cadrul ONU, care a avut loc în 1944 la Bretton Woods (SUA), au fost stabilite și aprobate regulile generale privind organizarea comerțului internațional, a relațiilor creditare, valutare și financiare și a avut loc perfectarea documentală a celei de a treia sisteme valutare mondiale. În cadrul Conferinței Articolele aprobate (care au devenit Statutul FMI) au și determinat mai apoi următoarele principii de funcționare a sistemului valutar de la Bretton Woods:

1. A avut loc introducerea standardului de devize în aur și încă două monede de rezervă – lira sterlină și dolarul american;

2. Prin Acordul de la Bretton Woods au fost prevăzute patru forme de utilizare a aurului în calitate de bază pentru sistemul valutar internațional:

- a) au fost fixate paritățile anterioare în aur ale monedelor și a avut loc fixarea lor la FMI;
- b) aurul era folosit în continuare în calitate de mijloc internațional de plată și ca mijloc de teaurizare;
- c) SUA întărindu-se prin creșterea potențialului său economico-monetar și a rezervelor de aur, au echivalat dolarul cu aurul, pentru a-și întări statutul de principală valută de rezervă;
- d) Urmând acest scop trezoreria SUA schimba dolarul pe aur guvernelor și băncilor centrale străine după prețul oficial stabilit în 1934 reieșind din conținutul de aur stabilit pentru moneda sa națională (35 dolari pentru 1 uncie traiană, care este egală cu 31,1035 gr.).

3. Era prevăzut implementarea procesului de circulație și convertire reciprocă a valutilor.

Restricțiile valutare existente urmau să fie anulate treptat, iar pentru introducerea lor, la fel era nevoie de acordul FMI. Convertirea valutilor și paritatea între ele au început să fie introduse în baza parităților fixe stabilite dintre valute, fiind exprimate în dolari. Devalorizările ce depășeau 10% erau acceptate doar cu permisiunea FMI. A avut loc stabilirea regimului de fixare a cursurilor valutare, fluctuațiile de la cursul de piață al valutilor erau stabilite în limite înguste ($\pm 1\%$ - după Statutul FMI, deasemenea $\pm 0,75\%$ - conform Acordului european). Pentru respectarea limitelor de fluctuație valutară băncile centrale trebuiau să facă intervenții în dolari.

Tot în această perioadă au fost create primele instituții creditar-valutare internaționale: BIRD și FMI. Astfel FMI poate acorda credite în valută necesare pentru acoperirea deficitelor balanței de plăți, la fel și pentru susținerea monedelor instabile. În funcțiile FMI mai intră controlul respectării de către țările-membre a principiilor sistemului monetar internațional și asigurarea cooperării valutare dintre țări. La sfârșitul anilor '60 a avut loc criza sistemului de la Bretton Woods, iar cauza principală acesteia a constat în faptul că principiile structurale, puse la bază în 1944, nu mai satisfăceau condițiile de producere, volumul și regulile comerțului mondial, dar și datorită modificării coraportului de forțe în lume.

Marea Britanie a reprezentat cel mai impunător imperiu colonial din lume din secolele XIX-XX. Între metropolă și posesiunile teritoriale în anul 1931 s-a constituit așa numita zonă sterlină, unde domina lira sterlină. Acel spațiu a reprezentat cea mai mare Uniune monetară atât după suprafață, cât și după numărul de state-membre. Suprafața totală a zonei ocupa circa 1/6 din întreaga planetă, iar numărul populației ce utilizau moneda engleză constituia circa un miliard de locuitori. Totodată pentru posesiunile sale din Africa de Est Marea Britanie a introdus o monedă aparte – shilingul est-african, iar în Africa de Vest – lira vest-africană.

Aproximativ în aceeași perioadă cu zona sterlină, dar pe baza coloniilor franceze s-a format zona francului. Formarea acestui spațiu monetar unic este datorat începutului emiterii de bani speciali de către băncile particulare franceze pentru teritoriile dependente din a doua jumătate a secolului al XIX-lea. Zona s-a conturat definitiv în anul 1939. Pentru cele mai importante colonii și protectorate de pe peninsula Indochina francezii au introdus o monedă aparte – piastra indochineză, care s-a aflat în circulație între 1896-1954. Mai mult ca atât, acești bani au continuat să se afle în circulație în Vietnam, Laos și Cambogia și după proclamarea independenței de către aceste state, adevăru-i că nu pentru o perioadă îndelungată.

În relațiile cu coloniile sale de pe continentul african Franța a hotărât să procedeze la fel ca și Marea Britanie. În anul 1945 în calitate de unitate monetară pentru posesiunile coloniale din Africa ecuatorială și de Vest a fost introdus francul CFA (fr. colonies françaises d’Afrique – francul coloniilor franceze din Africa). Astăzi această monedă circulă în 14 state de pe cel mai cald continent al lumii.

În afară de statele africane, în spațiul monetar comun, unde într-un fel sau altul dominant era francul, au rămas și o serie de state din Oceania.

Criza sistemului de la Bretton Woods a creat premise pentru o mulțime de proiecte de reformă valutară: de la proiectul emiterii unei monede internaționale unice, crearea unei monede de rezervă colective, până la întoarcerea la standardul în aur. La mijlocul anilor 1970 o alternativă sistemului de la Bretton Woods a devenit sistemul monetar Jamaican prevederile căruia sunt valabile până astăzi.

Acest acord a fost stabilit inițial în ianuarie 1976 de către statele-membre ale FMI la Kingston (Jamaica) și a fost ratificată de către toate statele-membre în aprilie 1978. A doua modificare a Statutului FMI a formulat principiile celui de-al patrulea sistem mondial: standardul de aur devize a fost înlocuit cu standardul DST (Drepturi Speciale de Tragere); a avut loc demonetizarea juridică a aurului: a fost anulat prețul lui oficial, paritățile în aur, s-a încetat schimbarea dolarilor pe aur. Acordul jamaican a stabilit că aurul nu mai trebuie să servească în calitate de măsură a valorii și punct de reper pentru calculul cursurilor valutare. Statele au căpătat dreptul de a-și alege regimul cursului valutar. FMI, care s-a păstrat pe ruinele sistemului de la Bretton Woods, a devenit gardian al reglementărilor valutare între state. Dezvoltarea economiilor și a relațiilor comerciale au fost motivele și premisele creării și dezvoltării ulterioare a integrării monetare dintre state.

După destrămarea sistemului colonial crearea Uniunilor monetare n-a mai reprezentat o prerogativă a statelor înalt dezvoltate. Cu proclamarea independenței tot mai multe state fac tentative de a crea spații monetare unice.

În a doua jumătate a secolului al XX-lea concurența și globalizarea au ajuns la un așa nivel încât creșterea economică individuală a statelor a devenit destul de complicată, iar uneori chiar imposibilă.

Bibliografie

1. Моисеев С. Р., Международные валютно-кредитные отношения, Москва, Издательство Дело и Сервис, 2003. 576 с. 188;
2. Моисеев С. Р., Валютная интеграция: создание и распад союзов, Деньги и кредит № 10-2015, Москва, Издательский дом „Финансы и кредит” с. 15-19;
3. Bârdan V., Integrare economică și economie europeană. – Chișinău: Editura „Tehnica-UTM” 2014, 344 p.; ISBN 978-9975-45-333-2.;

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

СЛЮСАРЕВА Людмила,

Университет Государственной Фискальной Службы Украины

ЖМАЙЛОВА Ольга

Сумской Национальный Аграрный Университет

Abstract

The article is devoted to the definition of social entrepreneurship and social responsibility of business. It is determined that one of the promising directions is social entrepreneurship, which combines commercial and social components, which helps to mitigate the negative impact of market relations. Analyzed and systematized the factors of the development of social entrepreneurship in a changing environment. The global experience of social entrepreneurship was summarized and the main factors hindering the activation of social entrepreneurship in Ukraine have been identified Outlined the basic elements of social entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship model, social entrepreneurship, social enterprise, social value, sustainable development.

Социальное предпринимательство во многих экономически развитых странах мира на протяжении последних десятилетий используется как эффективный долгосрочный инструмент решения актуальных общественных проблем. В Украине в 2000-х годах идеи социального бизнеса актуализировались, культура социальной предпринимательской деятельности ежегодно активно развивается и все большее количество компаний интегрируют составляющую социальной ответственности в свою деятельность.

Тематика социального предпринимательства является достаточно новой для мировой и отечественной науки. Весомый вклад в исследование проблемы сделали такие зарубежные ученые: М. МакЛин, П. Мерфи, А. Передо, А. Фоулер, Э. Шоу и другие [1-4]. Украинских публикаций по социальному предпринимательству, к сожалению, еще не так много, но среди ученых, изучающих это направление можно выделить: А. Андриющенка, В. Назарука [7], И. Руду, А. Свинчука, К. Смаглия, А. Сотула и других [8].

Главной целью данного исследования является изучение роли социального предпринимательства в контексте устойчивого развития Украины.

В Украине отождествляют, иногда, понятия корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства. На наш взгляд, это два разных явления: основная цель социально ответственного бизнеса – создание продукта или услуги и получение прибыли, при этом социальный эффект является дополнительным аспектом, деятельность которого определяется решением руководства, в то же время для социального предприятия социальный эффект – это его обязательная составляющая.

В таблице 1 представлены определения, которые отражают разные подходы к пониманию категории «социальное предпринимательство».

Обобщая определения авторов [1-4], можно говорить о неоднозначности понимания термина «социальное предпринимательство». Однако, как видим, общими признаками всех определений является создание определенных социальных результатов (социальной ценности) с использованием различных предпринимательских механизмов. То есть, цель деятельности

социальных предприятий состоит не в генерировании прибыли, а в решении определенных социальных проблем.

Таблица 1 – Основные подходы к трактованию понятия «социальное предпринимательство»

Автор	Определение
Мерфи П. и Кумбз С.	эффективный механизм создания ценности в социальной и экономической формах, что является продолжением социальной ответственности бизнеса [1].
Фоулер А.	создание значимых социо-экономических структур, взаимосвязей, инструкций, организаций и практик, которые создают и поддерживают социальные преимущества [2].
Передо А. и МакЛин М.	взаимодействие личности или групп личностей для создания социальной ценности, которая происходит с использованием возможностей, инноваций, принятием рисков и в условиях ограниченных ресурсов[3].
Шоу Э. и Картер С.	деятельность в рамках волонтерских, неприбыльных организаций или частных фирм, организованная не с целью получения прибыли, а ради социальных результатов [4].

По мнению авторов, социальное предпринимательство – это инновационный вид деятельности в виде неприбыльных или прибыльных организаций, заданием которых является создание измеримой социальной ценности.

Поскольку социальное предпринимательство еще не получило масштабного развития (как вид деятельности) в Украине, необходимо определить причины этого явления. Так, на наш взгляд, одной из причин такой ситуации является недостаточный уровень знаний в общественном, государственном и бизнес-секторах о сущности социального предпринимательства, его отличии от других форм предпринимательства, роли в развитии общества и местной общественности. Кроме того, в Украине отсутствуют законодательно утвержденные понятия «социальное предпринимательство», «социальное предприятие», «предприятия социальной экономики». Как результат, деятельность социальных предприятий регулируется действующими законами, касающимися существующих разных организационных и организационно-правовых форм предприятий (организаций или учреждений), поэтому часто «социальные предприятия» не отличают от благотворительных фондов, либо же, от предпринимательства в классическом его понимании, хотя они и представляют собой деятельность, связанную с производством общественно значимого товара или услуги.

Практический мировой опыт подтверждает, что сейчас существует две основные модели социального предпринимательства: американская и европейская. Социальные предприятия в США начали активно развиваться из-за отсутствия полноценной социальной политики со стороны государства и с целью получения денег некоммерческими предприятиями для обеспечения собственных инициатив. Поэтому, основной акцент делался на том, что эти предприятия должны быть самокупаемыми и инновационными. В отличие от американских, в европейских странах развитие социального предпринимательства происходило под влиянием

модели социальной защиты, проблем с повышением уровня безработицы, увеличением нагрузки на государственный бюджет. Поэтому, европейские социальные бизнесмены основывают свои проекты, скорее, для решения социальных проблем, а вопросы самоокупаемости для них не являются первоочередными.

Исходя из данных исследований [6], сегодня в Европе существует около 2 миллионов социальных предприятий, на которых работают более 11 миллионов сотрудников – это приблизительно 10% от всего бизнеса. Так, только в Великобритании в 2017 году работали более 470000 социальных предприятий разного масштаба. Ими были трудоустроены более 2 миллионов людей, которые обеспечили национальный валовой внутренний продукт в объеме 60 миллиардов фунтов стерлингов, что составляет 3% от общего валового внутреннего продукта и в три раза превышает вклад, к примеру, аграрного сектора в экономику страны. В Германии насчитывается около 100 тысяч социальных предприятий, на которых работают более 2,5 миллионов сотрудников, что в три раза превышает численность работников сферы производства авто, где работают 750 тысяч человек. Как считают исследователи Thomson Reuters Foundation [5], наиболее популярными странами для социального предпринимательства являются США, Канада, Великобритания, Сингапур, Израиль, Южная Корея, Малайзия, Франция, Швейцария, Германия, Италия и Гонконг.

Следует отметить, что внедрение социального предпринимательства в Украине связывают с началом 2000-х годов. Словосочетание «социальное предпринимательство» стало использоваться в стране, после проведения серии тренингов с экспертами США о создании социальных предприятий общественными организациями. Так, в период с 2004 по 2007 г.г. на территории Украины поддержку получили 28 проектов создания социальных предприятий.

Отсутствие государственного регулирования в Украине не позволяет, к сожалению, оперировать сегодня официальными статистическими данными о количестве социальных предприятий и объемах их предпринимательской деятельности. Поэтому, ссылаясь на информацию грантового проекта «Социальные предприятия в Украине», можно констатировать, что их количество в Украине в 2017 году составляло 150 объектов, в то же время данные 2013 года свидетельствовали о функционировании 46 таких предприятий. Однако, по мнению менеджера программы социального инвестирования Western NIS Enterprise Fund В. Назарука, реальная цифра может достигать тысячи таких предприятий [7]

В соответствии с исследованиями фонда «Евразия» [8], известно, что основными субъектами социальных предприятий Украины являются: общественная организация «плюс» – физическое лицо предприниматель – 28% предприятий; общественная организация – 26%; физическое лицо-предприниматель – 15%; ООО – 13%; предприятие как объединение граждан – 13%; благотворительный фонд – 2,5% и частные предприятия – 2,5%. При этом, 30% украинских социальных предприятий являются бизнес-организациями, 60% – неприбыльные организации и почти 10% - объединение неприбыльной организации и предприятия.

Деятельность 67% отечественных социальных предприятий сосредоточена в сфере услуг (образование, спорт, туризм и т. д.), т. е. сфере, которая не требует значительных финансовых инвестиций при учреждении; 26% предприятий – объединение производства и предоставления услуг (психологическая помощь на производстве, производство сувенирной продукции, профессионально-техническое образование, подготовка водителей транспортных средств,

предоставление социальной помощи инвалидам). Производственной деятельностью занимаются лишь 7% предприятий (сфера общественного питания, сельское хозяйство, полиграфия). К тому же, большинство социальных предприятий (около 60%) ориентированы на повышение качества уровня жизни представителей социально незащищенных групп населения (людей с инвалидностью, женщин, молодежи, т.п.), развитие местной общественности, изменение сознания ее членов и формирование здорового образа жизни.

Что же касается затратных составляющих социальных предприятий, то исходя из данных исследований 2016 года, можно констатировать об использовании ими наибольшей доли прибыли на реинвестиции и оплату труда. Среди действующих систем налогообложения, чаще всего, используется общая система налогообложения, единый налог третьей группы и юридические лица, у которых есть статус «неприбыльных организаций». Политика распределения прибыли социальных предприятий достаточно разнообразна, где на социальные цели и реинвестиции выделяется в пределах от 5%; 10% до 100% прибыли.

Источником финансового обеспечения практически половины исследованных социальных предприятий в Украине были средства их коммерческой деятельности. Менее 50% осуществляли свою деятельность за счет различных программ и грантов, у 20% предприятий среди источников формирования ресурсов были кредиты (от 2% до 62% от объемов финансирования); практически 25% предприятий финансировались из единственного источника – личных средств учредителей.

Таким образом, изложенные выше причины являются основными барьерами и ограничениями, которые препятствуют развитию социального предпринимательства в Украине. Главными среди них можно отметить: неоднозначное понимание концепции социального предпринимательства (в Украине понятие «социальное предприятие» общественность ассоциирует с благотворительной деятельностью и социальными услугами, а не предпринимательством); отсутствие специализированных услуг по поддержке развития социального бизнеса (таких, как инкубаторы); недостаточное законодательное сопровождение, отсутствие нормативно-законодательной базы о социальных предприятиях Украины усложняет получение финансовой поддержки и фискальных стимулов для социального предпринимательства; проблемы с доступом социальных предприятий к рынкам и финансам из основных и дополнительных источников, а также отсутствие в Украине общих механизмов (методологии и практики (или отчетности) измерения влияния социальных предприятий на устойчивость экономического развития страны.

Выводы.

Развитие социального предпринимательства в Украине – довольно перспективный и сложный процесс. Рассмотренные выше причины должны стать предметом детальнейшего анализа, а практический опыт ведения социального предпринимательства (от которого зависит успешное развитие социального бизнеса), требует реализации мер в следующих направлениях: 1. Разработки концепции социального предприятия. 2. Определения оптимальной организационно-правовой формы для регистрации социального предприятия и ее эффективной структуры. 3. Достаточного внимания бизнес-планированию; формированию социальной стратегии; стратегии маркетинговых коммуникаций; мониторингу возможностей финансовой поддержки социального предпринимательства в Украине. 4. Постоянного обучения и совершенствования навыков исследования позитивного и негативного опыта коллег. 5. Инвестиций в привлечение

коммерческих консультантов. 6. Совершенствования методики измерения социального влияния и результатов деятельности предприятия по определенным критериям и показателям. 7. Определения механизмов учреждения партнерств и внедрения практики публичной отчетности.

Бібліографія:

1. Murphy, Patrick J. A model of social entrepreneurial discovery./ Murphy, Patrick J., Susan M. Coombes./ Journal of business ethics. – 2009. – 87.3. – p. 325-336.
2. Fowler, Alan. NGDOs as a moment in history: beyond aid to social entrepreneurship or civic innovation? / Fowler, Alan. // Third world quarterl. – 2000. – 21.4 – p. 637-654.
3. Peredo, Ana Maria. Social entrepreneurship: A critical review of the concept./ Peredo, Ana Maria, Murdith McLean. //Journal of world business. – 2006. – 41.1 – p. 56-65.
4. Shaw, Eleanor. Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes/ Shaw, Eleanor, and Sara Carter.// Journal of small business and enterprise development. – 2007. – 14.3 – p. 418-434.
5. The best countries to be a social entrepreneur [Електронний ресурс]: Режим доступа: <http://socialxchange.org/en/2017/03/08/the-best-countries-to-be-a-social-entrepreneur-2016/>
6. Social entrepreneurship development factors in Europe. [Електронний ресурс]: Режим доступа: https://lufb.llu.lv/conference/economic_science_rural/2017/Latvia_ESRD_46_2017-158-165.pdf
7. Назарук В. Соціальне підприємство – новий тренд в Україні [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/opinion/sotsialni-pidprijemstva-novij-trend-v-ukrajini-338577.html>
8. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін: [посібник] / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. – К.: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017. – 144с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

БАРФИЕВ К.Х.

Таджикский национальный университет

ХАСАНОВА Н.Дж.

Худжандский государственный университет имени академика Б.Гафурова

Abstract

This article discusses the features of management of the agricultural enterprises of the Republic of Tajikistan. The theoretical provisions and development of practical recommendations on risk management with the aim of ensuring the effective functioning of agricultural enterprises are studied.

Keywords: *agro-industrial complex, risk management, risk analysis, agrarian sector, natural and climatic, risk control, management risk, risk factors, external factors, internal factors.*

Вследствие формирования рыночных отношений имела место потеря управляемости национальной экономики, что особенно негативно сказалось на агропромышленном комплексе как наиболее сложной системе, функционирование которой происходит под влиянием закономерностей экономического, социального и природно-климатического характера. На актуальном этапе в условиях функционирования конкурентной рыночной экономики руководителям аграрных предприятий необходимо совершенствование моделей и концепций управления производством посредством изучения рыночных потребностей и их структуры, а также разработки мероприятий по оперативному «подстраиванию» возможностей аграрных предприятий к быстро изменяющимся условиям внешней среды, или «окружения», поскольку эти факторы приводят к резкому возрастанию значения стратегического управления в современных аграрных предприятиях.

Полное отсутствие стратегического управления, как и недостаточное его внедрение на хозяйственном уровне является одной из причин низкой эффективности аграрного производства. Потребность стратегического управления в сфере аграрных предприятий возрастает в условиях нестабильной внешней среды, роста конкуренции, дефицита финансовых ресурсов, слабой инфраструктуры, ориентированной на обслуживание хозяйств, критическом состоянии материально - технической базы. Суть стратегического управления в аграрном секторе страны - это учет совокупности воздействующих рисков на эффективность функционирования предприятий.

В агропромышленном комплексе всесторонний и объективный учет рисков имеет принципиальное значение, поскольку зависимость условий и результатов хозяйственной деятельности от случайных, прежде всего, погодных факторов здесь особенно велика. В связи с тем, что деятельность аграрных товаропроизводителей объективно связана с множеством рисков, то научное обоснование теоретических положений и разработка практических рекомендаций по управлению рисками с целью обеспечения эффективного функционирования аграрных предприятий является весьма актуальным вопросом в исследовании.

Анализ экономической литературы, посвященной проблеме управления рисками [1] показывает, что среди перечисленных исследователей нет единого толкования риска. В

«Энциклопедии финансового риск-менеджмента» дается следующее определение: «Риск (в экономике и предпринимательстве) - неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени».[2] Одна группа ученых определяет риск как «образ действия в неясной, неопределенной обстановке (наудачу)» и как «деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанную с преодолением неопределенности».[3]

Отсутствие однозначного толкования рисков объясняется, главным образом, сложностью и многогранностью данного явления, использованием его для обозначения различных экономических понятий. Наличие риска, сопровождающее деятельность субъекта рынка, не является недостатком рыночной экономики. Более того, отсутствие риска, опасности возникновения непредсказуемых и нежелательных для предприятия последствий его собственных действий, как правило, вредит экономике, поскольку подрывает ее динамичность и эффективность.

Риск, вытекающий из неопределенности, у разных авторов толкуется по-разному. С.Ожегов определяет риск как: «возможность опасности», или «действие на удачу в надежде на счастливый исход».[4] В. Севрук дает следующее определение риска: «Риск - это ситуативная характеристика деятельности любого производителя, отображающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха».[5]

Все приведенные выше определения имеют ряд недостатков. Основным из них является то, что все они связывают риск лишь с возможностью неуспеха, то есть с потерей части своих ресурсов, появлением дополнительных расходов и получением в конечном итоге определенного убытка. На взгляд автора, риск в принципе оказывает конструктивное влияние, если его положительное воздействие не блокируется другими факторами. При отсутствии риска для субъекта, принимающего решение, нет необходимости совершенствовать систему организации, управления и планирования, задумываться о недостатках, критически мыслить, меняться к лучшему. Ведь он ничем не рискует, поэтому склонен к самоуспокоенности, к творчески мыслящим людям и, как следствие, к остановке в развитии. При появлении риска, напротив, жесткие условия среды, неопределенность вынуждают предпринимателя постоянно находиться в поиске новых возможностей, средств, условий предотвращения возможных неудач, способов установления контроля над обстоятельствами, их тенденциями, закономерностями; побуждают стремиться к выбору наилучшего из вариантов решения, т.е. среда обязывает экономического субъекта непрерывно совершенствоваться.

Аграрный сектор относится к системам повышенного риска и, тем не менее, обеспечивает свою эффективность в нормальных условиях, выживает в кризисных ситуациях, следовательно, обладает некоторым внутренним механизмом адаптации, позволяющим компенсировать потери от риска или снизить его уровень.

Проведя анализ различных высказываний о риске как экономической категории, автор считает целесообразным в соответствии с целями и задачами исследования уточнить определение риска. На взгляд автора, риск в аграрном секторе - это вероятностная характеристика результирующего влияния управленческих решений на целевые показатели деятельности аграрных предприятий под воздействием природноклиматических, биологических, социальных факторов и конкурентного окружения в условиях неопределенности экономической, финансовой и других сфер.

Риск представляет собой единство объективного и субъективного начал. Он порождается объективными обстоятельствами, которые не зависят от хозяйствующего субъекта. Риск существует независимо от того, осознают его наличие или нет, учитывают или игнорируют. Субъективная сторона риска связана с выбором лица, принимающего решение, определенных альтернатив. Управляющие неодинаково воспринимают одну и ту же величину риска в силу многообразных различий. Каждый из них имеет свои собственные предпочтения, осознанно связанные с рисками, и выявляет те из них, которым может быть подвержен объект управления, решает, какой уровень риска для него приемлем и ищет способы его уменьшения или недопущения. Выбор варианта действия в рискованных ситуациях в той или иной степени несет в себе печать индивидуальности, психологического склада, зависит от мотива.

Риск подразделяется на два типа - динамический и статический. Динамический риск - это риск непредвиденных изменений вследствие принятия управленческих решений или непредвиденных изменений рыночных или политических обстоятельств. Такие изменения могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам. Статический риск - это риск потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности, а также потерь дохода из-за недееспособности организации. Данный тип риска может привести только к дополнительным потерям».[6]

Управление рисками, так же, как и управление любой деятельностью, предполагает комплекс мероприятий, который состоит из определения цели, выбора управленческого решения, оценки риска, определения результата управленческих решений. Риском можно управлять, то есть использовать различные мероприятия, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Можно избежать риска, отказавшись от мероприятия связанного с риском. Наличие адекватной модели объекта управления обеспечит принятие обоснованных управленческих решений.

Некоторые авторы, занимающиеся исследованием проблемы риск-менеджмента, утверждают, что процесс управления рисками начинается с выявления предполагаемых рисков, минуя этап определения целей управления рисками.[7] На наш взгляд, это важное упущение, так как определение цели управления рисками предполагает определение объекта управления, а также обозначение конечного результата.

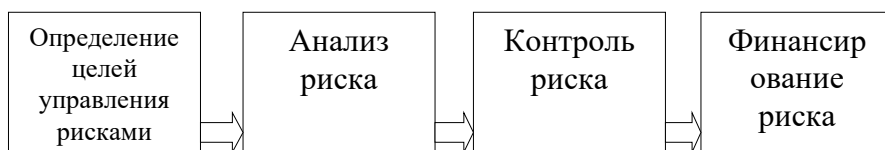


Рис. 1. Этапы управления риском в аграрном секторе

Первым этапом организации риск - менеджмента является определение цели риска или цели рискованной операции. Цель риска - это результат, который необходимо получить в результате рискованной операции.

Анализ риска включает две составные части: определение и оценка риска. Определение риска является базой управления рисками. Необходимо выяснить, каким образом предприниматель аграрного сектора может недополучить прибыль и каковы возможные причины этого. Поэтому требуется четкое понимание самой специфики предприятия, задач его

деятельности, методов работы, его позиций на рынке и т.п. Оценка риска включает в себя оценку экономических и организационных последствий уже произошедших событий. Анализ риска осуществляется с учетом его функций, объекта риска и определения допустимых границ. Этапы анализа риска предусматривают сравнение характеристик и вероятностей риска, выявление альтернатив, в которых его величина остается приемлемой, установление на этой основе приоритетов и круга проблем, требующих первоочередного внимания. Анализ рисков обычно подразделяют на два вида: качественный и количественный [8].

Качественный анализ представляет собой идентификацию всех возможных рисков, его главная задача - определить факторы риска, этапы работы, при выполнении которых он возникает. Количественный анализ - численное определение размера конкретных видов риска, как по отдельности, так и в совокупности. В основе количественной оценки любого риска должна лежать зависимость между определенными размерами потерь и вероятностью их возникновения.

Методы оценки определенного вида риска бывают субъективными и объективными. Объективные методы осуществления количественного анализа базируются на определении вероятности наступления события на основе исчисления частоты, с которой оно происходит. В основу субъективного метода положено использование субъективных критериев, которые основываются на различных предположениях.

Количественная мера риска в аграрном производстве может определяться абсолютным и относительным уровнями потерь или экономической выгоды, образующихся при осуществлении предпринимательской деятельности. В абсолютном выражении риск оценивается в материально-вещественном или стоимостном измерении. В относительном выражении его величина определяется как возможные потери или возможный дополнительный доход, отнесенные к какому-либо, базовому уровню хозяйственной деятельности. В специальной литературе предлагается использовать различные методы количественного анализа риска. В качестве наиболее распространенных методов выделяют следующие: статистический; анализ целесообразности затрат; метод экспертных оценок; расчетно-аналитический метод.

После качественной и количественной оценки риска необходимо принимать конкретное управленческое решение. Выделяется несколько вариантов управления рисками в условиях неопределенности:

1. Избегание риска. Фактически это предполагает стагнацию предпринимательской деятельности на достигнутом уровне прибылей без дополнительных усилий не представляется оптимальным в долгосрочном и перспективном аспектах предпринимательской деятельности. Поэтому, говоря об избегании риска, необходимо подразумевать отказ от предпринимательской деятельности.
2. Принятие риска. В этой ситуации предприятие сознательно идет на риск и ведет свою деятельность в условиях риска. Основные просчеты в данном случае - отсутствие соответствующего анализа состояния рынка и его динамики.
3. Управление риском, т.е. его выявление и оценка, а также разработка и внедрение мер по снижению, снижению и передаче риска.

Стратегическое управление рисками предполагает подход к риску не как статичному и неизменному фактору, а как к управляемому параметру, на уровень которого возможно и нужно оказывать воздействие с целью его минимизации или компенсации.

Специфика рисков, сопровождающих производство в аграрном секторе, обусловлена

спецификой самого сектора. Особенности аграрного сектора как сектора материального производства связаны, прежде всего, с природно-биологическими факторами, спецификой производства.

Значительное влияние на результаты воспроизводства в аграрном секторе оказывают природно-климатические условия (повышенная влажность, сильные морозы, град, засуха, наводнения и т.д.). Воздействие природно-климатических факторов на результаты хозяйствования носит вероятностный характер. Источником риска для аграрного производства является наличие большого временного лага между вложениями начальных затрат и выпуском продукции. Фактор времени приводит к усилению рыночного риска.

Анализ особенностей аграрного производства позволил выявить особенности рисков. Рыночный риск во многом обусловлен и высокой эластичностью цен на рынке продовольствия. Цены на аграрную продукцию подвержены большим колебаниям. В первую очередь это связано с сокращением платежеспособного спроса населения на продовольствие. Снижение потребления продуктов питания происходит на фоне высокой доли импорта аграрной продукции.

Одним из источников отраслевого риска в аграрном секторе является сохранение монополизированной структуры промышленного сектора АПК и отсутствие рыночных механизмов, регулирующих ценовые взаимоотношения сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-закупочных и ресурсопроизводящих предприятий. В результате резко возросшего ценового диспаритета и соответствующего ухудшения финансово-стоимостных пропорций межотраслевого обмена, которые сопровождали либерализацию цен, сформировался дисбаланс между доходами и затратами предприятий аграрного сектора. Также источником финансового риска в аграрном секторе является рост заемного капитала, непредвиденное движение денежных средств, которые создают угрозу невозможности выплат по всем обязательствам. Наличие факторов риска усложняет процесс реформирования и хозяйствования, а отсутствие правильной оценки рисков и системы управления ими способствует росту удельного веса убыточных хозяйств.

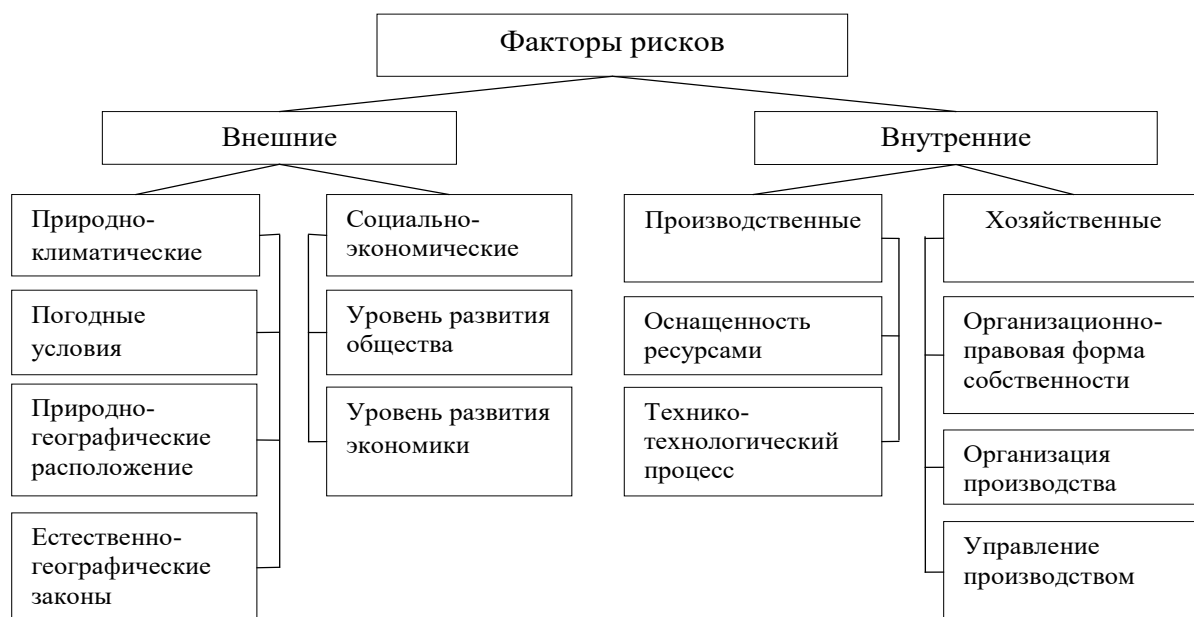


Рис. 2. Классификация факторов рисков производства продукции в аграрном секторе

В аграрном секторе, кроме характерных для любой отрасли национальной экономики рисков, существуют специфические причины появления рисков: сезонность производства, зависимость от погодных условий, естественно-биологические законы производства и другие причины. Учитывая специфику аграрного производства, считаем целесообразным классифицировать факторы рисков аграрного сектора экономики по факторам возникновения и выделить два основных блока: внешние факторы и внутренние факторы. К внешним отнесем факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, а внутренние напрямую зависят от собственных действий. В целях разработки и реализации управленческих решений для предприятий аграрного сектора экономики определена классификация факторов риска производства предприятий, которая включает в себя факторы, возникающие независимо от деятельности предприятий - «внешние» и «внутренние» факторы, возникающие в результате деятельности самого предприятия. Кроме того, по факторам возникновения рисков производства предприятий аграрного сектора экономики были выделены следующие основные группы факторов рисков производства сельскохозяйственных предприятий: природно-климатические, социально-экономические, производственные и хозяйственные.

Анализируя все выше изложенное, можно отметить, что риск в аграрном секторе экономики - это вероятностная величина, отражающая отношение управленческих решений и результата деятельности предприятий аграрного сектора экономики, которое зависит от воздействия природно-климатических, социально-экономических, производственных и хозяйственных условий. Процесс стратегического управления рисками базируется на анализе самих рисков, является непрерывным и осуществляется с помощью мониторинга развития ситуации и необходимых корректирующих воздействий. Применение стратегического управления является необходимостью в условиях, когда влияние факторов оказывает негативное воздействие на производство в аграрном секторе.

Библиографический список

1. Абчук В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге.//Москва: Изд. Михайлова В.А., 2006. 480 с.
2. Энциклопедия финансового риска менеджмента.// Под. ред. к.э.н. Лобанова А.А. и Чугунова А.В. 4-е изд. испр. и доп. Москва 2009. 932с.
3. Абчук В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге.//Москва: Изд. Михайлова В.А., 2006. 480 с.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 57000 слов.// Под. ред. д.ф.н. Шведовой Н.Ю. Москва, 1984. 796 с.
5. Севрук В.Т. Банковские риски.// Москва: Дело ЛТД. 1994. 72 с.
6. Гронотуров В.М. Экономические риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие.// Москва: Дело и сервис, 1999. 112 с.
7. Крылатых Э. Экономические риски в агропромышленном комплексе.// В: АПК: экономика, управление. 1999. №7 С. 3-14.
8. Салова М.О. Оценка экономического риска в сельскохозяйственном производстве.// Молодой ученый СГАУ. им. Н.И. Василова. Саратов 2001. С. 66-69.

9. Лялин В. А., Воробьев П. В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы).// Санкт-Петербург: Юность, 1994. 356 с.

CREȘTEREA PERFORMANȚEI MANAGERIALE PRIN IMPLIMENTAREA MODELULUI SCHIMBĂRII ORGANIZAȚIONALE AL LUI JOHN KOTTER

Natalia STEFANCO

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Change is a permanence and a reality of our daily lives. Whether we like it or not, change occurs at the individual or organizational level. Some companies perceive change as a natural evolution, they are used to it. But others perceive it as a threat and do not respond in a timely manner to survive an increasingly turbulent environment. People and organizations need time to get used to change, but at the moment the pace of change is so fast that companies face permanent changes and no longer have to remain inactive, inflexible. Companies today need a dynamic structure that can adapt and evolve continuously, an structure that can generate new projects, which can grow and can be divided into new categories and areas, which can recover after failures and can evolve. In one of his latest works "Accelerated: Building Strategic Agility for a Faster-Moving World" (2014) Kotter extends the idea of the 8-step model of organizational change, presented in 1996 by making improvements. These changes lead to increase managerial performance in terms of how to implement changes within the organization, in order to quickly adapt the management system to the transformations they have outside, in order to maximize all opportunities and avoid eminent dangers.

Keywords: management, model, performance, change, system, transformation.

INTRODUCERE.

Complexitatea crescândă a activităților de conducere și ritmul actual al schimbărilor fac necesară analiza întreprinderilor din punct de vedere al managementului sub toate aspectele acestuia.

Pentru a menține o organizație într-o stare de funcționare eficientă și, cu atât mai mult, pentru o creștere a performanțelor, este necesară o adaptare a acesteia la schimbările care au loc în cadrul mediului extern în care funcționează. Managerii din toată lumea se confruntă cu astfel de probleme de adaptare a organizațiilor pe care le conduc la noile exigențe ale mediului, ceea ce presupune efectuarea de permanente schimbări, care trebuie prevăzute, cunoscute și conduse [1, pag.11].

Plecând de la ideea de bază că în practica managerială se urmărește optimizarea dinamică a tuturor resurselor umane, materiale și financiare, în vederea atingerii obiectivelor stabilite pentru fiecare societate în parte, se consideră că, prin esența și natura sa, activitatea practică a managerilor nu se poate desfășura la întâmplare fiind necesară soluționarea situațiilor ridicate de viața managerială pe baze științifice. În practica managerială trebuie promovată știința, iar managerii trebuie să elimine empirismul și să se sprijine în activitatea lor pe știința managerială și recomandările acesteia.

De o importanță deosebită sunt formele de manifestare ale performanțelor manageriale, respectiv indicatorii (criteriile) de performanță, specifici fiecărui subsistem al managementului: metodologic, decizional, informațional și organizatoric.

Performanțele manageriale sunt generate și se obțin la nivelul managerilor, adică la nivelul celor care exercită procese de management (previzionează, organizează, coordonează, antrenează, controlează și evaluează).

Orice schimbare trebuie să creeze îmbunătățirea performanțelor manageriale și organizaționale. Din acest punct de vedere managementul schimbării presupune prevederea, organizarea și controlul desfășurării activității de introducere a noului până la funcționarea sistemului în noua sa stare.

CONȚINUT. Analizînd procesul de schimbare timp de 30 de ani, John Kotter este de părerea că există diferențe critice între eforturile de schimbare ce au avut succes și cele care au eșuat. [3, pag.25]

În 1995 John Kotter a publicat un articol în revista Harvard Business Review (HBR) cu titlul ["Leading Change: Why Transformation Efforts Fail"](#) în care Kotter analizează opt erori pe care le fac organizațiile și care conduc respectiv la implimentarea fără succes a schimbărilor.[4]

Modelul lui Kotter presupune parcurgerea a opt etape, din care primele patru se axează pe dezghețare, următoarele trei etape fac ca schimbarea să se realizeze, în timp ce ultima etapă presupune înghețarea, ancorarea schimbărilor în cultura organizațională.

Modelul celor 8 pași a unei schimbări efective a lui John Kotter

1. Sporirea urgenței
 - **Examinarea pieții și a relațiilor competitive.**
 - **Identificarea și discuția potențialelor crize sau oportunități.**
 - **Prezentarea unor evidențe din afară că schimbarea este necesară.**
2. Crearea echipei de ghidare
 - **Convocarea unui grup cu puteri suficiente pentru a conduce efortul de schimbare.**
 - **Găsirea persoanelor potrivite.**
 - **Crearea încrederii și crearea unui scop comun.**
 - **Atragerea liderilor cheie ai schimbării și încurajarea membrilor echipei de a lucra împreună.**
3. Dezvoltarea unei viziuni clare
 - **Crearea viziunii care să ajute la direcționarea eforturilor de schimbare.**
 - **Dezvoltarea strategiilor necesare atingerii viziunii.**
4. Comunicarea viziunii
 - **Folosirea oricărei metode posibile pentru a comunica noua viziune și strategie.**
 - **Formarea unei concepții comune despre scopul și căile de atingere a acestuia care vor fi comunicate angajaților.**
5. Împuternicirea angajaților
 - **Eliminarea obstacolelor schimbării.**
 - **Modificarea sistemelor și structurilor ce compromit viziunea de schimbare.**
 - **Încurajarea asumării de riscuri, a ideilor, activităților și acțiunilor netradiționale.**
6. Crearea câștigurilor pe termen scurt
 - **Planificarea și obținerea unor îmbunătățiri ale performanței vizibile.**
 - **Recompensarea celor implicați în realizarea îmbunătățirilor.**
7. Consolidarea succeselor obținute și continuarea procesului de implimentare a schimbărilor

- **Utilizarea credibilității sporite pentru a schimba toate sistemele, structurile, și politicile ce nu se potrivesc și nu promovează viziunea de schimbare.**
- **Angajarea, promovarea și dezvoltarea angajaților ce pot implimenta viziunea de schimbare.**
- **Lărgirea ariei schimbărilor cu noi proiecte, idei și agenți de schimbare.**

8. Ancorarea schimbărilor în cultura organizațiilor

- **Crearea unei performanțe superioare prin consumatori comportament orientat spre productivitate, leadership mai eficient și mai promițător, și un management mult mai efektiv.**
- **Articularea conexiunilor dintre noile comportamente și succesul organizației.**
- **Liderii dau instrucțiuni verbale și își manifestă sprijinul față de angajați .**

Sursa: Elaborat de autor în baza surselor [2, pag.7; 3, pag.26; 4]

Dacă schimbarea este o constantă, atunci singurul avantaj competitiv sustenabil este de a fi capabil să crești și să evoluezi în permanență pentru a rămâne în fruntea competitorilor.

Companiile au nevoie astăzi de o organizare dinamică, care să se poate adapta și evolua continuu, o organizare care poate genera noi proiecte, care poate crește și se poate diviza în noi categorii și domenii, care-și poate reveni după eșecuri și poate evolua.

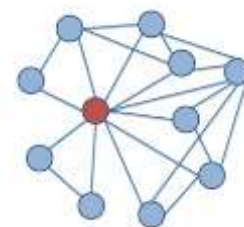
În una din ultimile sale lucrări „[Accelerate: Building Strategic Agility for a Faster-Moving World](#)” (2014) Kotter extinde ideea modelului celor 8 pași prezentați în 1996 prin efectuarea unor îmbunătățiri.

Aceste perfectări țin de faptul că organizațiile moderne trebuie să monitorizeze continuu pericolele și oportunitățile ce vin din afară și să reacționeze imediat. Schimbarea fiind constantă, organizațiile trebuie să fie flexibile și pregătite pentru a acționa în orice moment. Această realitate l-a orientat pe Kotter spre ideea că structurile organizațiilor moderne nu le permit gestionarea schimbării mai rapid, fiind prea rigide.

Potrivit lui John Kotter organizațiile stabile sunt restricționate de structurile ierarhice ce limitează mobilitatea acestora. Ierarhiile susțin de obicei procedurile organizaționale care sunt efective, însă rigide, ceea ce limitează gestionarea schimbărilor cu viteza necesară.

Aceste organizații încearcă să valorifice oportunitățile și să răspundă la amenințările din afară, la adresa afaceii, lent. J. Kotter menționează că majoritatea afacerilor își încep activitatea ca un mecanism destul de flexibil, care odată cu trecerea timpului, dezvoltă o structură ierarhică în vederea gestionării creșterii și asigurării eficienței.

Noul model al lui J. Kotter al schimbării organizaționale propune un sistem dual compus din structura ierarhică axistentă și dintr-un al doilea sistem operațional, care ar fi capabil să răspundă rapid la schimbări și oportunități.



Rețeaua propusă de Kotter este al doilea sistem ce complimentează structura existentă și ajută compania să-și atingă obiectivele pe calea cea mai eficientă.

Acest sistem complementar se focusează pe evaluarea continuă, reflectarea companiei în ecosistemul său existent, abilitatea de a rămâne destul de mobilă pentru a reacționa rapid și cu creativitate la schimbările și oportunitățile din sfera sa [4].

Structura de bază este destul de simplă: structura ierarhică pe de o parte și rețeaua pe de altă parte.

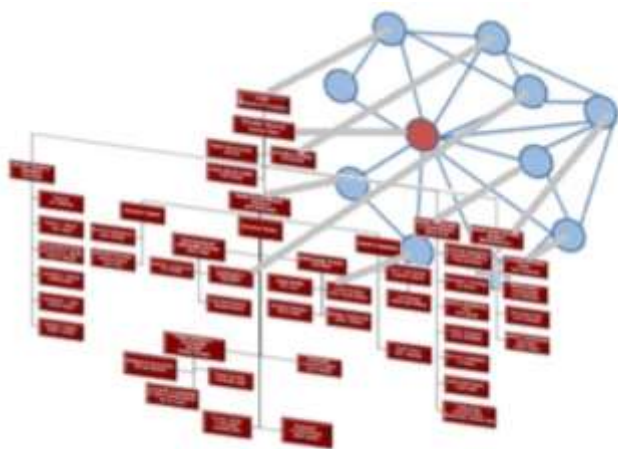
Rețeaua mimează întreprinderile de succes în faza lor antreprenorială, înainte să existe organigrame care să prezinte relații de autoritate, descrieri oficiale de posturi de muncă și nivele de ierarhice.

La baza noului model al lui Kotter stă ideea a cinci principii de bază, formulate de Kotter, care conduc la comasarea perfectă a acestor două sisteme.

1. Mulți oameni pot conduce schimbarea, nu doar cei ce sunt numiți de obicei. Ideea lui Kotter este să atragă „o armată de voluntari” de angajați din cadrul ierarhiei care vor fi gata să abordeze schimbarea și să fie implicați totalmente în acest proces.
2. abordare „vom realiza”, și nu una „trebuie să realizăm”. Oamenii trebuie să-și dorească să devină agenți ai schimbării și să aibă aprobarea de a o face. Energia asociată voluntarilor este esențială și poate fi utilizată doar dacă oamenii simt că aceasta este ceea ce ei pot face, nu ce ei trebuie să facă.
3. Acțiuni conduse de rațiune și emoții, nu doar de rațiune. Kotter menționează că este important să prezentăm interes sporit și pentru emoțiile oamenilor dacă ne dorim ca aceștea să contribuie la o schimbare autentică.
4. Mai mult leadership, nu doar management. Rețeaua este inspirată de lideri, nu de manageri. Managerii sunt baza unei structuri ierarhice de succes, însă rețeaua necesită un leadership vizionar chemat să caute oportunități și să ia măsuri rapide.
5. Două sisteme, o singură organizație. Rețeaua și organizarea ierarhică sînt într-un parteneriat imperativ, cu toate că operează prin diferite metode. Informația circulă între ele și voluntarii din cadrul rețelei au posturi oficiale în cadrul ierarhiei [4].

Concluzie: Necesitatea imperioasă de schimbare din zilele noastre apare ca răspuns la un cumul de evenimente. Trecerea de la societatea industrială, în care tehnologia de vîrf impresiona prin grandioarea și complexitatea ei, la societatea informațională, în care tehnologia de vîrf este utilizată în mod curent și într-o manieră personalizată, a însemnat o mare provocare pentru indivizi, organizații și societate.

Creșterea performanței manageriale poate fi atinsă doar prin implementarea unor tehnici și metode de management științifice moderne. Valorificarea oportunităților externe organizației, nu mai poate fi efectuată prin metode empirice, odată ce schimbările din afară ating un ritm alert și care impun organizațiile de a se adapta acestora, cu viteze la fel de sporite, pentru a atinge rezultate optime.



Bibliografie:

1. Eugen BURDUȘ, Gheorghița CĂPRĂRESCU, Armenia ANDRONICEANU. Managementul schimbării organizaționale. București: Editura Economică, 2008.
2. Mariana Șendrea. Managenetul schimbării: Note de curs. Chișinău: ASEM, 2015
3. Daniela Brăduțanu. Studiu comparativ a două modele de schimbare organizațională. Universitatea de vest din Timișoara. mi.seaopenresearch.eu. accesat 1.06.19
4. Mark Connelly. John Kotter 8-Step Process Of Change. 17 September 2015. <https://www.change-management-coach.com/john-kotter.html> (accesat 2.10.10)

EVOLUTIA PERFORMANTEI COMPANIILOR DE APA DIN REPUBLICA MOLDOVA

Ana TIMUS

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

Topicality of the theme: The performance of the water companies in the Republic of Moldova, which operates under natural monopoly conditions, is a top priority because the efficiency of the management of the public water supply services influences the standard of living and the health of the population, the activity of the budgetary institutions and the economic agents in the area of services.

The purpose of the article is to analyze the evolution of the basic indicators, that best reflect the performance of the water companies, as well as the proposal of additional indicators that would reflect the components of the global performance.

Research methods: case study, quantitative and qualitative analysis, comparison, statistical groups, induction and deduction. Basic results refer to: analysis and evaluation of the evolution of financial and technical performance indicators for urban companies over the last 10 years. The performance indicators for 6 water companies were studied before and after the implementation of the National Water Supply and Sewerage Program. It has been proposed a series of actions and / or indicators to be implemented and monitored respectively in order to obtain the overall performance of a water company.

Keywords: water company, efficiency, performance indicators, investments, performance, profit, result, water supply services, public service, tariff.

Serviciul public de alimentare cu apă reprezintă un domeniu important în economia națională deoarece este o baza pentru dezvoltarea altor ramuri ale economiei și are influență directă asupra confortului, sănătății și nivelului de trai al populației. Performanța companiilor de apă este important de a fi analizată deoarece ea permite evaluarea rezultatelor, și orientarea companiei spre dezvoltare. Performanța companiilor de apă este un indicator a calitatii serviciilor publice de alimentare cu apă, eficiența gestionării mijloacelor fixe de o valoare enormă, a relației dintre managementul companiei de apă și administrația publică locală- proprietarii infrastructurii, gradul de satisfacție a clienților- care sunt toți locuitori din zona vizată.

Cercetări a noțiunii de performanță au fost efectuate de Alexandra Dănilă și Claudiu Marian care fac referire la mai multe definiții și anume: la nivel microeconomic, este propusă de G. Lavalette și M. Niculescu, care *caracterizează performanța ca fiind o stare de competitivitate a entității economice, atinsă printr-un nivel de productivitate și eficacitate care-i asigură o prezență durabilă pe piață.* [1, p.7]. Pentru companiile de apă evaluarea performanței prin competitivitate nu este posibilă deoarece companiile activează în condiții de monopol natural. În domeniul dat este mai potrivit benchmarkingul.

Performanța poate fi considerate, după Verboncu și Zalman, ca fiind *un rezultat deosebit obținut în domeniul managementului, cel economic, comercial etc. ce implică eficiența, eficacitatea și competitivitatea companiilor și comportamentele lor procesuale și structurale.* Nu este suficient pentru companie să fie performantă într-o anumită direcție ci este necesar un rezultat bun în toate activitățile deoarece fiecare dintre ele are influență asupra performanței globale. Se evidențiază aici deosebirea dintre noțiunile de performanță și rezultat. Astfel performanța este o mărime relativă deoarece se determină prin comparații cu alte mărimi (obiective, rezultatele obținute de concurenți), în timp ce rezultatul apare ca o noțiune absolută. După alți autori, performanța companiei arată capacitatea ei de a progresa grație eforturilor constante. Noțiunea de performanță este asociată unei ideologii de progres, de efort, de a face întotdeauna mai bine. Această este o abordare dinamică legând performanța de acțiune, de un anumit comportament, și nu doar de un rezultat (viziune statică).

Profesorii C Bărbulescu și C. Băgu afirmă că performanța este reprezentată nivelul celor mai bune rezultate obținute. Aceiași autori prezintă și un model al unei companii de înaltă performanță care are la bază următorii factori:

- resursele necesare producției (tehnice, energetice, materiale, umane, financiare);
- procesele de muncă efectuate în cadrul companiei;
- latura organizatorică a întreprinderii (structura organizatorică și cultura companiei);
- beneficiarii afacerii (stakeholders).

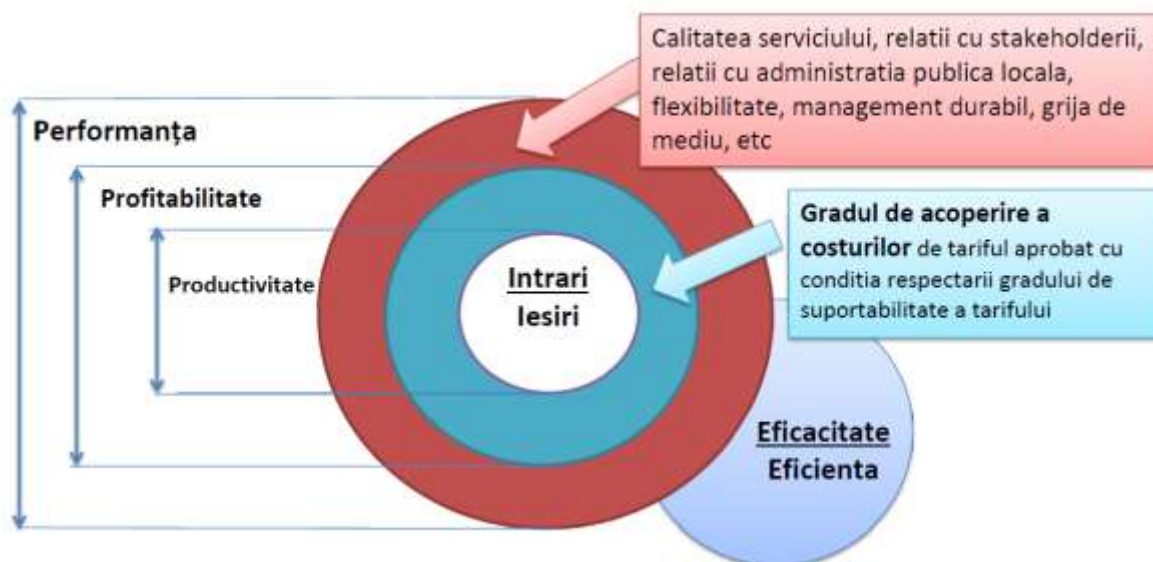


Figura nr. 1. „Modelul celor 3 P” (Productivitate, Profitabilitate și Performanță) adaptat pentru companiile de apă

Sursa: adaptat de autor în baza [2, p.11]

În concluzie se poate afirma că noțiunea de performanță la nivel microeconomic este strâns legată de alte concepte cum sunt: productivitatea, eficiența, eficacitate, economicitate și rentabilitate. Prin urmare este necesară studierea aprofundarea acestora. [2, p.245]

Pentru o mai bună înțelegere, legătura dintre productivitate, rentabilitate și performanță se poate reprezentate grafic sub forma *Modelului celor 3 P* (Figura nr. 1).

Legătura dintre cele 3 mărimi este evidentă, dar există și anumite diferențe. Eficacitatea și eficiența vizează atât productivitatea cât și celelalte laturi ale performanței fiind general aplicabile tuturor obiectivelor pe care compania le are de atins. *Modelul celor trei P* ne prezintă o abordare integrativă a elementelor performanței, ce ne ajută să înțelegem de unde pornește, cum se formează performanța companiei și care sunt principalii factori care o influențează. Aspectele importante pentru o companie de apă și ceea ce o diferențiază de alte companii este faptul că pentru acestea, care activează în condițiile de monopol natural, regulile concurenței nu se aplică. Deasemenea tarifele nu sunt stabilite de piață, dar sunt aprobate de administrația publică locală și/sau de Agenția Națională de Reglementare în Energetică. Singura reglementare este necesitatea respectării gradului de suportabilitate pentru clienții din zona deservită, acest aspect se referă la *profitabilitatea* prezentată în figura 1. Ceea ce tine de *performanță*, prezintă o serie de elemente ce se refera la calitatea serviciilor prin satisfacerea necesităților clienților, relații bune cu stakeholderii, management durabil și grijă de mediu.

Politica asigurării cu apă și canalizare în Republica Moldova reprezintă unul dintre domeniile prioritare pe termen lung, iar obținerea unor rezultate relevante depinde de continuitatea și coerența măsurilor luate de toți actorii implicați în acest proces [3, p.3].

Serviciile publice de alimentare cu apă și canalizare au un rol decisiv pentru îmbunătățirea calității vieții tuturor cetățenilor și pentru evitarea excluderii sociale și izolării. Ținând cont de importanța lor pentru economie și pentru producerea de alte bunuri și servicii, eficiența și calitatea acestora constituie un factor de competitivitate și de cea mai mare coeziune, în special datorită faptului că permit atragerea investițiilor în regiuni mai puțin favorizate. Furnizarea de servicii publice de alimentare cu apă și sanitație într-o manieră performantă și nediscriminatorie constituie, la rândul său, o condiție pentru o mai bună integrare economică în UE.

Dezvoltarea serviciului de alimentare cu apă se face în baza *Strategiei de alimentare cu apă și sanitație pentru 2014-2028*. Obiectivul general al Strategiei, îl constituie asigurarea graduală a accesului la apă sigură și sanitație adecvată pentru toate localitățile și populația Republicii Moldova, contribuind astfel la îmbunătățirea sănătății, demnității și calității vieții și la dezvoltarea economică a țării. Obiectivul general al Strategiei poate fi atins prin punerea în practică a următoarelor obiective specifice:

- 1) descentralizarea serviciilor publice de alimentare cu apă și sanitație
- 2) extinderea sistemelor centralizate de alimentare cu apă și sanitație și creșterea gradului de acces al populației la aceste servicii
- 3) promovarea principiilor economiei de piață și atragerea capitalului privat. [4, p.14]

Pentru a analiza evoluția performanței în domeniu, în ultimii 10 ani, se prezintă următoarii indicatorilor de bază pentru companiile de apă, membre ale Asociației "Moldova Apă-Canal". Aceste companii deservesc 48,5% din populația Republicii Moldova. Venitul din vânzări pentru aceste companii în 2018 a constituit 0,58% din Produsul Intern Brut al Republicii Moldova.

Tabel nr. 1. Evoluția indicatorilor de baza ai activității companiilor de apă din Republica Moldova, 2009-2013

Indicatorul de baza	um	2009	2010	2011	2012	2013
Volumul apei captată	mii m ³ /an	106 054	102 392	104 212	99 105	97 209
Volumul de apă facturat total	mii m ³ /an	61 708	58 667	57 722	57 865	58 393
Volumul de apă uzată facturat total	mii m ³ /an	53 150	51 558	50 793	50 027	50 838
Venituri din vânzări	mil.lei	704,9	855,8	863,9	914,9	937,1
Cheltuieli total	mil.lei	785,1	858,4	897,5	951,3	1 049,6
Profit (pierdere) din activitatea operațională	mii lei	-69 438	17 430	8 985	11 312	-90 679
Profit (pierdere) până la impozitare	mii lei	-64 184	53 458	42 985	22 784	-56 055
Numarul angajaților	pers.	5 326	5 318	5 248	5 318	5 120

Sursa: elaborate de autor în baza [6, p.11, 10, p.10]

Tabel nr.2.Evoluția indicatorilor de baza ai activității companiilor de apă din Republica Moldova, 2014-2018

Indicatorul de baza	um	2014	2015	2016	2017	2018
Volumul apei captată	mii m ³ /an	97 209	99 756	104 727	102 149	101 245
Volumul de apă facturat total	mii m ³ /an	57 387	58 194	58 952	59 036	60 515
Volumul de apă uzată facturat total	mii m ³ /an	49 601	49 535	50 595	50 813	52 290
Venituri din vânzări	mil.lei	940,3	964,6	961,6	1 039,4	1 116,9
Cheltuieli total	mil.lei	1 118,4	1 195,4	1 178,7	1 129,1	1 169,3
Profit (pierdere) din activitatea operațională	mii lei	-146 847	-217 687	-169 476	-54 245	-10 919
Profit (pierdere) până la impozitare	mii lei	-161 795	-275 322	-131 494	-9 962	12 109
Numarul angajaților	pers.	5 093	5 035	4 831	4 651	4 714

Sursa: elaborate de autor în baza [6, p.11, 10, p.10]

O caracteristică generală a companiilor din domeniu este faptul că, în general activează în pierderi, tariful pentru serviciile publice nu acoperă cheltuielile suportate, activele prezintă un grad avansat de uzura fizică și morală, lipsă de investiții în comparație cu necesitățile, cheltuielile efectuate nu acoperă toate necesitățile, din lipsa mijloacelor financiare unele activități prevăzute de normative și legislație nu se efectuează, personalul are o vârstă medie înaintată, iar salariul mediu nu este motivant pentru tineri.

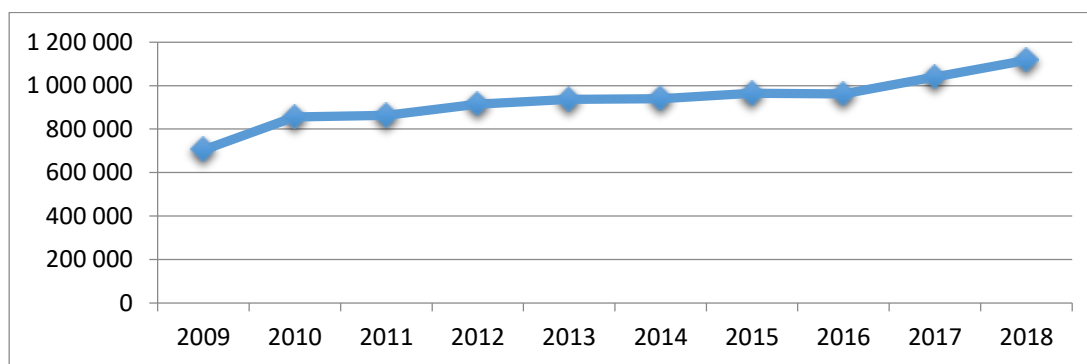


Figura nr. 1. Evoluția Veniturilor din vânzări, mii lei

Sursa: elaborate de autor în baza [6, p.11, 10, p.10]

Veniturile din vânzări, în perioada analizată, au avut o tendință de creștere de la 704 milioane lei în 2009 la 1116,9 milioane lei în 2018, de 1,58 ori sau în mediu cu 17,6% anual. Cu toate acestea nu s-au acoperit cheltuielile totale ale companiilor. Creșterea veniturilor, s-a datorat în special creșterii tarifelor pentru servicii, deoarece volumul de servicii nu a avut creșteri importante.

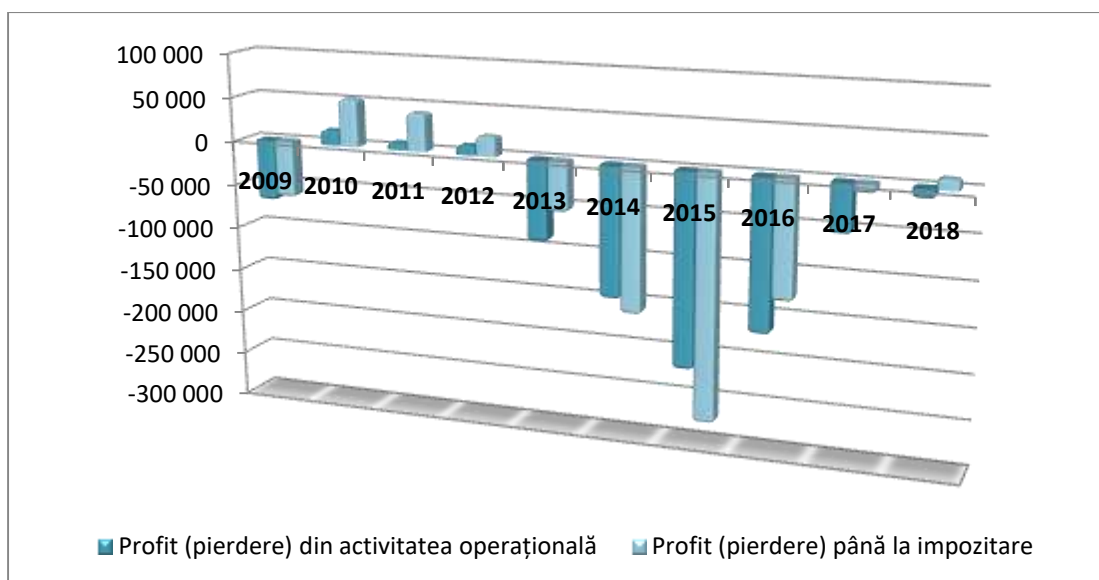


Figura nr. 2. Evoluția rezultatelor economico-financiare, mii lei

Sursa: elaborate de autor în baza [6, p.11, 10, p.10]

Rezultatele activității economico-financiare în mare parte au fost negative cu excepția anilor 2010, 2011, 2012 și 2018. Rezultatele pozitive în anii 2010-2012 se datorează în special rezultatelor înregistrate de cele mai mari companii din domeniu: SA "Apă-Canal" Chișinău și Întreprinderea Municipală Regia "Apă-Canal Bălți". Dacă se exclud valorile indicatorului pentru aceste 2 companii rezultatele financiare vor fi negative. În anul 2018 rezultatele activității economico-financiare au fost pozitive datorită influenței rezultatelor înregistrate de SA "Apă-Canal" Chișinău.

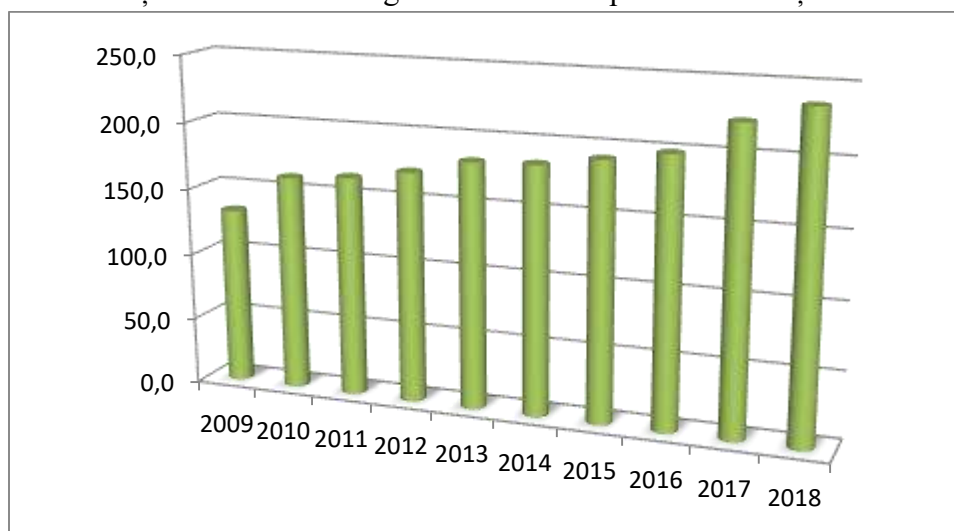


Figura nr. 3. Evoluția Venitului din vânzări per 1 angajat, mii lei/pers

Sursa: elaborate de autor în baza [6, p.11, 10, p.10]

Venitul din vânzări per angajat a avut o tendință de creștere, în special datorită creșterii tarifului pentru servicii, reducerii treptate a numărului de angajați, din companiile de apă, și creșterii consumului de servicii de apă per angajat, ceea ce e prezentat în figura 4.

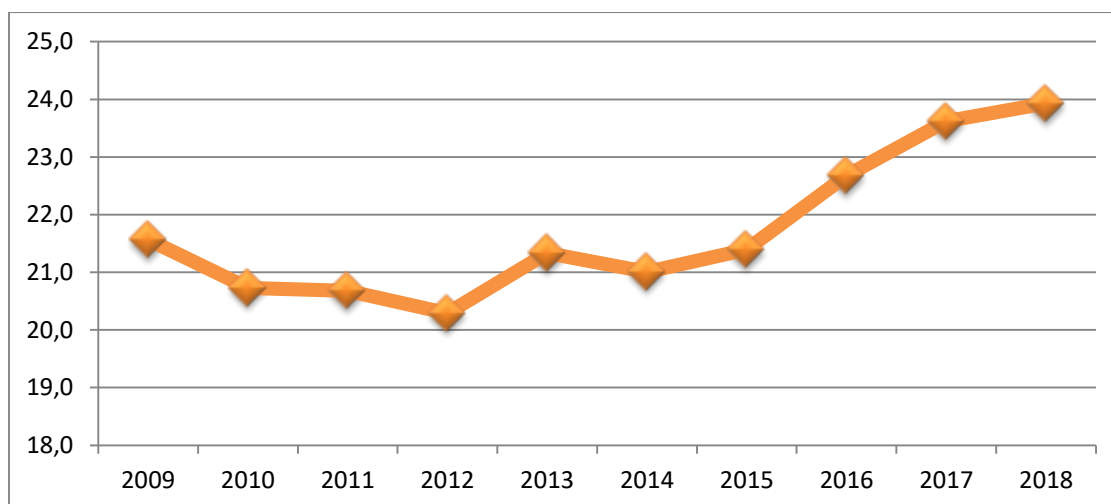


Figura nr. 4. Evoluția Volumului de servicii de alimentare cu apă facturate per 1 angajat, mii m³/pers

Sursa: elaborate de autor în baza [6, p.11, 10, p.10]

Volumul de servicii de alimentare cu apă facturate per angajat, este un indicator care influențează și indicatorul precedent prezentat în figura 3. Acesta a evoluat fără o linie clară de creștere, tendința rămânând una de ascensiune. Un factor important ce explică această evoluție este și reducerea treptată a numărului de angajați din companiile de apă, în 2018 cu 11,5% față de 2009.

Performanța companiilor de apă este în strânsă legătură cu investițiile implementate, ce influențează gradul de uzura a mijloacelor fixe, gradul de acoperire cu servicii de alimentare cu apă, eficiența procesului de operare, dotarea companiei cu echipamente și mecanisme moderne etc. Companiile de apă din Republica Moldova nu beneficiază de investiții majore din bugetul național. Tarifele pentru serviciile de alimentare cu apă nu acopera cheltuielile companiilor și de aici rezultă faptul că investiții finanțate din surse interne nu există sau sunt minore. O sursă importantă de finanțare a investițiilor în infrastructura de apă sunt mijloace financiare oferite de diverși donatori.

Unul din cele mai importante proiecte investiționale din domeniu a fost „Programul de Dezvoltare a Companiilor de Aprovizionare cu Apă și Canalizare”, care a avut drept obiectiv îmbunătățirea și extinderea sistemelor existente de alimentare cu apă și canalizare, de implementarea căruia a fost responsabil Ministerul Mediului. Pentru finanțarea proiectului au fost contractate mijloace financiare în sumă de 30,0 milioane euro, dintre care 20,0 milioane euro - sub formă de credit de la Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare și Banca Europeană de Investiții, și, respectiv, 10,0 milioane euro - grant de la Fondul de Investiții de Vecinătate. Beneficiarii proiectului au fost companiile de apă din 6 localități selectate din Republica Moldova (Leova, Ceadâr-Lunga, Orhei, Hîncești, Florești și Soroca), care și-au asumat responsabilitatea de a regionaliza serviciile de alimentare cu apă și canalizare prin extinderea activității operatorilor apă-canal în localitățile beneficiare de proiect. Perioada de implementare 2011-2014. În paralel cu construcția infrastructurii de alimentare cu apă în cadrul proiectului s-au pus și obiective de creștere a performanței companiilor vizate. În scopul atingerii obiectivelor de performanță, s-a prevăzut necesitatea elaborării de către fiecare companie de apă a Planului de afaceri, care va stabili activități pentru: performanța operațională, controlul costurilor, programe de investiții, evoluția tarifelor pentru consumatorii casnici și industriali, nivelul și utilizarea

contului serviciului datoriei, calitatea serviciilor și protecția mediului. La fel s-au stabilit și standarde de guvernanta corporativă în activitatea operatorilor de servicii de alimentare cu apă prin transformarea întreprinderilor municipale în societăți pe acțiuni.

Pentru conformarea cerințelor Acordului de Finanțare, 5 întreprinderi municipale au fost reorganizate și transformate în societăți pe acțiuni (S.A. „Apă- Canal Leova” în data de 11.03.2011; S.A. „Regia Apă- Canal Soroca” în data de 03.04.2012, S.A. „Regia Apă- Canal Orhei” în data de 06.07.2012, S.A. „Apă-Termo” Ceadăr-Lunga în data de 24.11.2010 și S.C. „Amen Ver” S.A. (Hîncești) în data de 19.05.2011). Respectiv, la data contractării creditului, S.A. „Servicii Comunale Florești” deja avea statut de Societate pe acțiuni (din 02.05.2001). Unicii fondatori ai companiilor de apă au fost consiliile locale. [3, p.7].

Reorganizarea operatorilor apă-canal în societăți pe acțiuni a avut drept scop regionalizarea serviciilor de alimentare cu apă prin extinderea ariei de gestiune a serviciilor în unele localități rurale limitrofe orașelor, prin semnarea contractelor de delegare a serviciilor. În tabelul 3 sunt prezentate pentru fiecare companie numărul de localități ai căror system de alimentare cu apă a fost preluat în gestiune.

Orice performanța poate fi evaluate utilizând indicatori de performanță. În continuare se prezintă o succintă analiză a indicatorilor de bază, pentru companiile de apă participante în „Programul de Dezvoltare a Companiilor de Aprovizionare cu Apă și Canalizare”, înainte de implementarea proiectului investițional - 2010 și după - perioada 2014-2018.

Tabel nr. 3. Evoluția Lungimii rețelelor de alimentare cu apă, gestionate de companie, km

Denumirea companiei	Numărul localităților preluate în gestiune	2010		2014	2015	2016	2017	2018
S.A. „Apă- Canal Leova”	2	40,6		41,6	41,6	41,6	48,8	55,6
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	5	74,9		75,3	75,3	75,3	75,3	119,5
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	5	201,4		210,2	291,8	292	292	293,9
S.A. „Apă-Termo” Ceadăr-Lunga	4	160,5		160,5	160,5	160,5	160,5	248,7
SC "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	5	61,0		65,3	121,8	133	133	133
S.A. „Servicii Comunale Florești”	9	178,2		262,8	262,8	290,3	315,9	339,6

Sursa: elaborate de autor în baza [5, p.13; 6,p.13;7,p.13;7,p.13; 8, p.13; 9, p.13;10,p.13, 3,p.8]

Unul din scopurile de bază a Programului a fost extinderea rețelelor de alimentare cu apă și preluarea în gestiune a sistemelor de alimentare cu apă din localitățile rurale limitrofe, acest scop se cuantifică prin *Lungimea rețelelor de alimentare cu apă*. În toate cazurile indicatorul a avut o creștere. Pentru unele companii cum ar fi cazul SC "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti S.A. și Regia Apă-Canal Orhei” creșterea cea mai mare s-a produs imediat după finalizarea proiectului în 2015. Pentru S.A.

„Apă-Canal Leova”, creșterea importantă s-a produs în 2017-2018, deoarece în cadrul programului au fost renovate rețelele, iar extinderile s-au produs în cadrul altui proiect.

Tabel nr. 4. Evoluția Procentului apei ce nu aduce venituri, %

Denumirea companiei	2010		2014	2015	2016	2017	2018
S.A. „Apă- Canal Leova”	11,4		20,1	19,9	22	34,0	32,9
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	59,1		51,1	50,9	52,9	49,6	48,2
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	46,3		39,3	34,8	36	38,2	36,8
S.A. „Apă-Termo” Ceadăr-Lunga	41,5		34,7	33	37,6	40,7	46,8
SC "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	11,7		27,6	33,7	36,3	37,7	41,7
S.A. „Servicii Comunale Florești”	46,7		30,8	31,9	35,1	34,3	28,8

Sursa: elaborate de autor în baza [5, p.19; 6, p.19; 7, p.19; 7, p.19; 8, p.19; 9, p.19; 10, p.19]

Procentul apei ce nu aduce venituri, se referă la raportul dintre volumul de apă pierdută și volumul de apă captată /dobândită. O evoluție descendentă s-a observat la S.A. „Regia Apă- Canal Soroca” S.A. de la valoarea de 59,1% în 2010 la 48,2% în 2018, la „Regia Apă- Canal Orhei” de la 46,3% în 2010 la 36,8% în 2018 și S.A. „Servicii Comunale Florești” de la 46,7% în 2010 la 28,8% în 2018.

Tabel nr. 5. Evoluția Volumului de apă facturată, mii m³

Denumirea companiei	2010		2014	2015	2016	2017	2018
S.A. „Apă- Canal Leova”	167,5		152,1	212,7	216,2	210,2	230,6
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	614,2		608,3	656,3	701,6	730,1	782,7
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	654,8		720,6	819,0	822,9	879,9	947,4
S.A. „Apă-Termo” Ceadăr-Lunga	253,6		280,4	300,5	297,7	315,8	361,9
SC "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	225,2		247,4	289,1	287,4	310,5	323,5
S.A. „Servicii Comunale Florești”	368,8		381,3	439,4	453,3	498,2	535,2

Sursa: elaborate de autor în baza [5, p.15, 6, p.15, 7, p.15, 7, p.15, 8, p.15, 9, p.15, 10, p.15]

Indicatorul Volumul apei facturate, este la fel important deoarece indica volumul serviciilor prestate și influențează direct cifra de afaceri. În toate cazurile valoarea indicatorului este în creștere. Această creștere este condiționată de 2 factori: numărul de client și consumul specific de apă, persoană zi.

Tabel nr. 6. Evoluția Consumului mediu de apă (consumatori casnici), litri/persoană/zi

Denumirea companiei	2010		2014	2015	2016	2017	2018
S.A. „Apă- Canal Leova”	40,5		36,9	52,2	52,5	44,3	48,7
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	37,9		38,5	41,5	45	44,8	47,3
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	46,1		48,3	54,8	59,4	64,8	66
S.A. „Apă-Termo” Ceadăr-Lunga	29,0		31,6	34	35,5	39,6	31,6

SA "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	34,9		36,5	42,5	26,9	64,4	72,4
S.A. „Servicii Comunale Florești”	32,6		27,3	45,2	31,4	44,7	45,3

Sursa: elaborate de autor în baza [5, p.23; 6, p.23; 7, p.23; 7, p.23; 8, p.23; 9, p.23; 10, p.23]

Indicatorul *Consumul mediu de apă pentru consumatori casnici*, a avut o creștere în cazul tuturor companiilor. Cea mai mare creștere a indicatorului s-a înregistrat la SA "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti de la 34,9litri/persoană/zi în 2010 până la 72,4litri/persoană/zi în 2018, sau de 2,2ori. Cea mai mică creștere s-a înregistrat pentru S.A. „Apă-Termo” Ceadâr-Lunga de la 29,0litri/persoană/zi în 2010 la 45,3litri/persoană/zi în 2018, sau de 1,56ori. *Consumul mediu de apă pentru consumatori casnici* depinde în mare parte și de dotările sanitare pe care le deține consumatorul, de capacitatea de plata, de continuitatea serviciul de alimentare cu apă etc.

Tabel nr. 7. Evoluția Rata de acoperire a costurilor de tarif pentru serviciul de alimentare cu apă, raport

Denumirea companiei	2010		2014	2015	2016	2017	2018
S.A. „Apă- Canal Leova”	0,9		0,92	0,89	0,84	0,76	0,77
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	0,77		0,93	0,97	0,79	0,85	0,91
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	0,86		1,17	1,11	1,10	1,18	1,17
S.A. „Apă-Termo” Ceadâr-Lunga	0,63		0,64	0,71	0,67	0,67	0,70
S.A. "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	0,58		0,86	0,91	0,85	0,82	0,86
S.A. „Servicii Comunale Florești”	0,86		0,77	0,77	0,64	0,61	0,59

Sursa: elaborate de autor în baza [5, p.75; 6, p.75; 7, p.75; 7, p.75; 8, p.75; 9, p.75; 10, p.75]

Un indicator important pentru companiile de apă este *Rata de acoperire a costurilor de tarif pentru serviciul de alimentare cu apă*, acesta vizualizează valoarea tarifului raportat la costuri pentru o unitate de producție - m³. O valoare țintă a acestui indicator este 1,2-1,3, deoarece companiile de apă trebuie să-și acopere cheltuielile și să acumuleze o anumită sumă pentru dezvoltare. Din toate cele 6 companii participante în Program doar S.A. „Regia Apă-Canal Orhei”, a reușit în perioada 2014-2018 să acopere cheltuielile prin tarif. Celelalte companii au înregistrat cheltuieli mai mari comparativ cu tariful, cea mai mică valoare a indicatorului în 2018 s-a înregistrat la S.A. „Servicii Comunale Florești” 0,59, și acesta a avut o scădere de la 0,86 în 2010. Creșterea tarifului în perioada de implementare a Programului a fost o cerință contractuală. Astfel toate companiile au avut creștere de tarif în baza programului anexat la Acordul de finanțare a Programului.

O tendință ce se observa în cazul celor 6 companii este faptul că după finalizarea Programului tarifele nu au fost actualizate. După cum se observă în tabelul 8, deciziile consiliului local sunt din anii 2011-2014.

Tabel nr. 8. Evoluția *Tarifului pentru servicii de alimentare cu apă, populație lei/m³*

Denumirea companiei	2018			
	Tariful mediu, lei/m ³	Tariful pentru consumatori casnici, lei/m ³	Tariful pentru alți consumatori, lei/m ³	Decizia Consiliului Orașenesc
S.A. „Apă- Canal Leova”	21,03	16,03	34,82	Nr 3/16 din 27.05.2013
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	15,28	10,9/15,3	35,2/40,94	Nr.4/8 din 15.09.2011 Nr. 20/2 din 01.11.2012 Nr.26/10 din 06.03.2013
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	15,7	16,2	26,1	N4.4.2.2 din 08.04.2011 (conform graficului din 01.01.2013)
S.A. „Apă-Termo” Ceadăr-Lunga	18,76	16,2	40,0	Nr.10/8 din 17.10.2012 Nr. 14/1 din 09.11.2012 Nr. 10/1 din 08.10.2015
SC "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	22,07	18,4	50,4	Nr. 09/03 din 26.06.2012
S.A. „Servicii Comunale Florești”	21,16	19,4	35,09/32,28	Nr. 04/03 din 17.04.2014

Sursa: elaborate de autor în baza [10, p.71]

Tarifele pentru serviciile de alimentare cu apă trebuie analizate din prisma *Gradului de suportabilitate a tarifului*, care este un indicator extrem de important în estimarea capacității de plată a consumatorilor.

$$GST = \frac{Cmlg \times Ts}{Vmlf} \times 100\% \quad (1)$$

Unde:

GST=gradul de suportabilitate a tarifului, %

Cmlg=consum mediu lunar per gospogărie, m³/lună

Ts= tariful pentru servicii, lei/m³;

Vmlg= venitul mediu lunar per familie, lei/lună/familie;

Conform aliniatului capitolului VI al *Strategiei de alimentare cu apă și sanitație*, la stabilirea tarifelor serviciilor de alimentare cu apă și sanitație, se va lua în considerare *capacitatea de plată a consumatorilor*, cu un reper de 3-5% din venitul mediu al unei gospodării. Deoarece 5% din bugetul gospodăriilor casnice se situează la limita superioară a capacității de plată a unei familii în țările în curs de dezvoltare, există preocuparea că în Republica Moldova furnizarea unor servicii la un standard minim de calitate s-ar putea să nu poată fi suportată financiar de o mare parte a populației.[4, p.22]

Calcularea Gradului de suportabilitate a tarifului a identificat faptul, că pentru toate companiile valoarea indicatorului s-a încadrat în intervalul 1,1%-2,8%, respectiv nu este depășită limita stabilită de 3-5%. Cea mai mare valoare a fost înregistrată pentru S.A. „Regia Apă- Canal Orhei” cu o creștere de la 1,9% în

2010 la 2,3% în 2018, cele mai mici valori s-au înregistrat pentru S.A. „Regia Apă- Canal Soroca” cu valori de 1,2% în 2010 și 1,1% în 2018.

Tabel nr. 9. Evoluția Profitului/ pierderii din activitatea operațională, mii lei

Denumirea companiei	2010		2014	2015	2016	2017	2018
S.A. „Apă- Canal Leova”	-79,0		-514,1	-310,1	-202,6	-1 873,2	-2 354,9
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	-3002,2		-1 255,1	-1 396,9	-7 453,0	-5 016,4	-178,7
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	-2504,4		1 670,2	-4 062,9	-7 585,9	-5 754,3	-3 639,4
S.A. „Apă-Termo” Ceadâr-Lunga	-2305,6		date indisponibile	662,4	-4 104,3	-4 274,2	-3 162,9
S.A."Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	-478,9		530,8	488,2	-62,9	78,0	68,4
S.A. „Servicii Comunale Florești”	-2600,8		-310,9	-1 092,3	-3 318,2	-1 409,6	-788,7

Sursa: elaborate de autor în baza [5, p.39; 6, p.39; 7, p.39; 7, p.39; 8, p.39; 9, p.39; 10, p.39]

Un scop al Programului a fost și creșterea profitabilității companiilor de apă, astfel în tabelul 9, se prezintă rezultatele activității operaționale până la implementarea Programului și după. Cu regret în perioada analizată s-au înregistrat, în mare parte, pierderi, cu excepția SA "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti, care în 2014, 2015, 2017 și 2018 a înregistrat profit neesențial.

Tabel nr. 10. Evoluția Valorii investițiilor, mii lei

Denumirea companiei	2010		2014	2015	2016	2017	2018
S.A. „Apă- Canal Leova”	0,0		28 216,1	10 791,1	0,0	38 486,0	0,0
S.A. „Regia Apă- Canal Soroca”	44,0		31 027,5	12 007,0	113,7	25,2	0,0
S.A. „Regia Apă- Canal Orhei”	1 823,0		68 499,1	33 468,7	1 651,1	823,2	731,6
S.A. „Apă-Termo” Ceadâr-Lunga	82,8		278,2	140 971,1	104,2	74,0	833,0
SC "Operator Regional Apa-Canal" Hincesti	772,5		19 504,8	2 679,0	395,0	1 153,4	72,7
S.A. „Servicii Comunale Florești”	4 291,9		33 028,4	2 969,1	52,1	597,7	573,6

Sursa: elaborate de autor în baza [5, p.107; 6, p.107; 7, p.107; 7, p.107; 8, p.107; 9, p.107; 10, p.107]

Investițiile reprezintă un factor de dezvoltare a companiilor de apă, care în mod direct duce la creșterea performanței. Datele din tabelul 10, prezintă *Valoarea investițiilor* în perioada analizată. Valori mari ale acestui indicator s-au înregistrat în 2014 și 2015, cele mai importante sursele de finanțare a respectivelor investiții au fost creditele și instituțiile financiare din străinătate. S.A. „Apă- Canal Leova” a beneficiat de finanțări și de la bugetul de stat.

Suplimentar la indicatorii de performanță cuantificabili care au fost analizați, performanța companiilor de apă trebuie evaluată și din prisma componentelor de bază ale performanței. În figura 2 se prezintă cele mai importante componente ale performanței globale a companiilor de apă.



Figura nr. 5. Componentele performanței globale companiilor de alimentare cu apă

Sursa: elaborate de autor în baza [11, p.69]

Deoarece companiile din domeniul vizat activează în condiții de monopol natural, respectiv nu au concurenți, în comparație cu care ar trebui să fie competitive, responsabilitatea monitorizării performanței rămâne pe seama proprietarilor – adică a administrației publice locale. Pentru dezvoltarea companiilor de apă se propun spre monitorizare următoarele aspecte- componente a performanței globale:

1. Componenta managerială:

Performanța managerială presupune elaborarea și implementarea prevederilor *Planului de afaceri*, aprobat de administrația publică locală, în cazul societăților pe acțiuni aceasta deține acțiunile companiei. Trebuie să fie specificate direcțiile de bază în evoluția companiei în următorii 5 ani, precum și obiectivele strategice. La fel urmărirea executării Planului și raportarea către proprietari- administrația publică locală.

Raport anual de evaluare a executării contractului de delegare, este documentul în care se analizează și prezintă modul în care compania de apă își respectă obligațiunile contractului de delegare

în raport cu administrația publică locală, în aria administrativă a căreia gestionează sistemul de alimentare cu apă. La fel gradul de atingere a indicatorilor de performanță anexați la contractul de delegare.

Raport anual de activitate al directorului general al companiei de apă, cu specificarea realizărilor de bază și obiectivelor în anul de gestiune. Raportare către administrația publică locală.

2. **Componenta de gestiune a resurselor:**

Presupune analiza și urmărirea utilizării resurselor, cum ar fi volumul de apă ce nu aduce venituri, energie electrică consumată în procesul de furnizare a apei, combustibilul utilizat, productivitatea muncii, gradul de utilizare a mecanismelor și utilajelor existente, etc.

3. **Componenta de personal:**

Performanța personalului presupune egalitatea tratamentelor, condiții bune de muncă, respectarea drepturilor omului, diminuarea posibilităților de apariție a grevelor, analiza productivității muncii, corespunderii studiilor postului ocupat, existența fluxului normal de personal, instruirea personalului, motivarea personalului etc

4. **Componenta tehnico-tehnologică:**

Performanța tehnico-tehnologică presupune:

- Program de întreținere și reparație bine stabilit, care va permite prevenirea întreruperilor în prestarea serviciilor clienților.
- Respectarea tuturor normativelor tehnice, inclusiv normativelor de sănătate și securitate la locul de muncă;
- Urmărirea calității apei potabile furnizate clienților precum și a calității apei evacuate în emisar.
- Continuitatea de prestare a serviciilor de alimentare cu apă, respectiv tendința în reducerea duratei de lichidare a avariilor;
- Reducerea volumului ape ce nu aduce venituri;
- Utilizarea tehnologiilor cu consum eficient de energie electrică.

5. **Componenta de relații cu clienții:**

Performanța procesului de relații cu clienții presupune reducerea duratei de întreruperi în furnizarea serviciilor, informarea promptă a clienților despre întreruperi în furnizarea serviciilor și ora aproximativă de revenire la regimul normal, rapiditate în prestarea serviciilor auxiliare, în elaborarea documentelor solicitate de client, informarea eficientă a clienților și analiza capacității de plată a clienților etc.

6. **Componenta economico-financiară:**

Performanța economico-financiară a companiilor de apă, pe lângă indicatorii practicați de orice agent economic, presupune calcularea, respectiv aprobarea unui tarif pentru servicii, care ar acoperi toate costurile necesare pentru întreținerea sistemului în conformitate cu normativele și cerințele legale, cu luarea în considerare a gradului de suportabilitate a tarifului pentru servicii. Un tarif mare, va avea ca urmare reducerea consumului de servicii de client, respectiv reducerea veniturilor din vânzări, iar un tarif prea mic va avea ca urmare incapacitatea companiei de a-și întreține sistemul la nivelul cerințelor normativelor în vigoare. La fel obținerea unui grad de încasare a facturilor pentru servicii cât mai înalt.

7. **Componenta de relații cu stakeholderii:**

Relațiile cu stakeholderii trebuie evaluate la un nivel adecvat, prin conlucrare cu toți actorii interesați cum ar fi: clienții, furnizorii, instituțiile de stat cu drept de control a activității companiei, administrația publică locală, locuitorii din zona deservită etc. Este necesară elaborarea unui *Plan de*

Acțiuni Sociale, care trebuie să listeze acțiunile companiei. Planul include activități din domeniu protecției sociale, sănătății sau de educație sanitară.

8. Componenta de relații cu administrația publică locală:

Relațiile cu administrația publică locală trebuie dezvoltate în baza documentelor instituționale necesare: contract de delegare, contract de management etc., precum și în baza prevederilor legale.

Este necesară elaborarea *Master planului (planului general) și/sau Planului Urbanistic General privind dezvoltarea infrastructurii de alimentare cu apă și de canalizare* în zona deservită, care constituie o condiție indispensabilă pentru o dezvoltare durabilă a companiilor de apă.

În baza documentelor specificate și în vederea asigurării funcționării sistemelor publice de alimentare cu apă și canalizare în condiții de siguranță, în scopul creării de condiții optime pentru prestarea serviciilor durabile și de calitate, autoritățile publice locale vor întocmi *Planuri privind obiectivele de investiții, bazate pe planificarea multianuală a investițiilor*, în conformitate cu etapele procesului bugetar și în conformitate cu legislația în vigoare.

Acesta este necesar pentru a stabili o viziune strategică privind dezvoltarea infrastructurii de apă și de canalizare pe termen lung. Documentele nominalizate crează o viziune unică atât pentru compania de apă cât și pentru administrația publică locală;

9. Componenta de protecție a mediului și dezvoltare durabilă:

Performanța companiilor de apă în domeniul de protecție a mediului și dezvoltării durabile este un aspect tot mai actual în ultima perioadă. Activitățile de utilizare eficientă a resurselor de apă precum și de colectare a întregului volum de ape uzate pentru epurare, devin preocupări de bază a companiilor de apă. În acest scop este necesară urmărirea eficienței stației de epurare, prin analize de apă și, dacă este cazul, renovarea sau reconstrucția stației. La fel este necesară mărirea gradului de conectare la un sistem de canalizare centralizat etc. Elaborarea și implementarea unui *Plan de Mediu*, cu specificarea acțiunilor clare de prevenire a procesului de poluare a mediului.

Concluzii: Prin prezenta lucrare s-a urmărit scopul de a evalua performanța companiilor de apă. În baza literaturii de specialitate s-a stabilit relația dintre productivitate, profitabilitate și performanță și această relație s-a adaptat pentru companiile din domeniu. S-au specificat direcțiile de bază în dezvoltarea sectorului stabilite prin actele legislative de nivel național.

Performanța s-a urmărit pentru ultimii 10 ani, 2009-2018, pentru 37 companii urbane, cu analiza evoluției indicatorilor de bază economico-financiari și tehnici. În urma analizei s-a identificat o tendință pozitivă de creștere a volumului de servicii facturate, respectiv tendința negativă este activitatea continuă în pierderi a companiilor. În baza acestui studiu a stat analiza performanțelor a 6 companii beneficiare de investiții prin *Programul de Dezvoltare a Companiilor de Aprovizionare cu Apă și Canalizare*. În calcul au fost luate valorile indicatorilor de performanță până la implementarea programului și după. Rezultatele demonstrează că după implementarea programului lungimile de rețele gestionate au crescut semnificativ, pentru unele companii procentul apei ce nu aduce venituri s-a redus, consumul de servicii a crescut, iar gradul de suportabilitate a tarifului s-a încadrat sub limita stabilită. Ca urmare a implementării Programului, pentru unele companii, indicatorul rata de acoperire a costurilor de tarif nu a atins valoarea de 1, deși aceasta a fost o condiție de bază a finanțării. După finalizarea programului tariful nu a mai fost actualizat.

În concluzie implementarea programului investițional a adus beneficii în modernizarea infrastructurii de apă, reducerea numărului de avarii pe rețele și a apei ce nu aduce venituri, creșterea

productivității muncii și reducerea cheltuielilor de întreținere și mentenanță. Aspectul negativ a fost influența politicului asupra programului de majorare a tarifului stabilit pentru 10 ani de după implementarea investiției. Imediat după finalizarea programului administrația publică locală nu a executat prevederile deciziilor precedente ale consiliului local legate de condițiile de acordare și implementare a investițiilor. În finalul lucrării s-au prezentat principalele componente a performanței globale spre care ar trebui să tindă o companie de apă, cu descrierea succintă a fiecărei.

Bibliografie:

1. Alexandra Dănilă, Performanța financiară a întreprinderii, editura universitară Craiova, 2014 și Editura PROUNIVERSITARIA București, 2014, <http://editurauniversitaria.ucv.ro>
2. CE ÎNȚELEGEM PRIN PERFORMANȚA COMPANIEI? CLAUDIU MARIAN GRUIAN, PhD student, West University of Timișoara Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 4/2010, 255pag. http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2010-04.I/24_CLAUDIU_MARIAN_GRUIAN.pdf
3. Hotărârea Curții de Conturi nr. 22 din 22.07.2016, cu privire la Raportul auditului Proiectului „Programul de Dezvoltare a Companiilor de Aprovizionare cu Apă și Canalizare”, 52pag, <http://www.ccrm.md/hotariri-si-rapoarte-1-95?year=2016>
4. Hotărârea Guvernului Nr. 199, din 20.03.2014 cu privire la aprobarea Strategiei de alimentare cu apă și sanitație (2014 – 2028), 28 pag, <http://lex.justice.md/md/352311>
5. Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și de canalizare – member ale Asociației ”Moldova Apă-Canal” pentru anul 2010, Asociația ”Moldova Apă-Canal”, Chișinău, 2011, 110 pag, www.amac.md.
6. Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și de canalizare – member ale Asociației ”Moldova Apă-Canal” pentru anul 2014, Asociația ”Moldova Apă-Canal”, Chișinău, 2015, 112 pag, www.amac.md.
7. Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și de canalizare – member ale Asociației ”Moldova Apă-Canal” pentru anul 2015, Asociația ”Moldova Apă-Canal”, Chișinău, 110 pag, 2016www.amac.md.
8. Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și de canalizare – member ale Asociației ”Moldova Apă-Canal” pentru anul 2016, Asociația ”Moldova Apă-Canal”, Chișinău, 2017, 110 pag, www.amac.md.
9. Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și de canalizare – member ale Asociației ”Moldova Apă-Canal” pentru anul 2017, Asociația ”Moldova Apă-Canal”, Chișinău, 2018, 108 pag, www.amac.md.
10. Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și de canalizare – member ale Asociației ”Moldova Apă-Canal” pentru anul 2018, Asociația ”Moldova Apă-Canal”, Chișinău, 2019, 108 pag, www.amac.md.
11. Carton R., Measuring organizational performance: an exploratory study, Doctor dissertation, University of Georgia, Athens, 2004., 333 pag, https://getd.libs.uga.edu/pdfs/carton_robert_b_200405_phd.pdf,

ANALIZA ABORDĂRILOR TEORETICE A CONCEPTULUI DE CULTURĂ ORGANIZAȚIONALĂ CA PARTE COMPONENTĂ A STABILITĂȚII SISTEMULUI BANCAR

Mihai GÎRLEA

Universitatea de Stat din Moldova

Mircea URSU

Școala Doctorală de Științe Economice a USM

Abstract

The first major step on the road to membership of the European Union for Republic of Moldova is the adoption of the Acquis communautaire, the complex of legislation, procedures and practices that form the basis for the alignment of national regulations in all fields of Union policies. But, according to an impact study, a lot of cultural obstacles within our companies are hindering today the enhancement of their competitive. Sometimes, their effect is much more important as the very „common” obstacle of the lack of financial resources, because they are generating resistance to change and are hindering the quality management development within them. Many of these obstacles are characterizing some other Moldovan organisations, including local and central public administration, universities, employers, trade unions, non-governmental organisations, but especially, financial corporations.

Keywords: organizational culture, management, leadership, banking risks, macro-prudentiality, social and environmental risks, global financial crisis.

Una dintre preocupările cu importanță deosebită asupra transformărilor produse în sistemul bancar a fost și strategia de protejare a băncilor față de riscuri, prin diverse metode și proceduri de gestionare a acestora, care s-a realizat cu ajutorul a numeroase măsuri, una dintre acestea fiind și obiectul cercetării viitorului studiu, și anume – conceptul de cultură într-o organizație financiară și reglementări internaționale²¹. De asemenea, criza financiară recentă a demonstrat că există anumite limite în ce privește gestionarea eficientă a riscurilor, iar autoritățile de supraveghere au încercat să dezvolte anumite tehnici și metode de a detecta riscurile, precum și de a le monitoriza și chiar previziona. Acest lucru determină o revizuire continuă atât a reglementărilor prudentiale, cât și a modelelor de comportament uman pe timp de criză. Actualitatea temei de cercetare este pusă în evidență de necesitatea de a analiza aceste aspecte și de a încerca a identifica posibile direcții desprinse din studiul efectuat, dar și din practica în domeniu. O motivație în plus care a fost determinantă în alegerea acestui subiect reprezintă și efectele negative generate de criza economico-financiară recentă care a dus la conturarea unor schimbări nu doar în direcția modificării sistemului regulator dar și în planul managementului organizațional. Și, cum mulți economiști și profesori de economie, printre care și Joseph Stiglitz²² considerau sistemul bancar drept „inima economiei”, deoarece acesta intervenea cu bani acolo unde era cea mai mare nevoie de ei²³, devine

²¹ În acest sens, vom avea în vedere pe tot parcursul tezei de doctorat activitatea Comitetului Internațional de la Basel care a elaborat Acordul Basel III, cu rol hotărâtor pentru sistemul bancar internațional. Și cum, activitatea bancară și cea de reglementare dintr-o țară se bazează în același timp și pe reglementări internaționale, și Republica Moldova a adoptat, cu precădere, o parte a acestor reglementări ale acordurilor Basel. Odată adoptate aceste acorduri de către băncile centrale semnate, și transformate în regulamente și norme interne, ele devin imperative pentru sistemul bancar din țările în cauză.

²² Joseph Eugene Stiglitz – profesor universitar: Columbia University, Președinte al Băncii Mondiale, deținătorul premiului nobil în domeniul științelor economice.

²³ STIGLITZ, J., GREENWALD, B. *Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*. Columbia University Press. 2014. ISBN-10: 0231152140, 6 p.

chiar o necesitate studierea și analizarea stabilității sistemului bancar prin prisma rolului culturii organizaționale.

Consider a fi de maximă actualitate subiectul cercetat, având la bază interesul cunoașterii unor efecte potențiale ale riscurilor asupra sistemului bancar intern și internațional dar și schimbările de maximă importanță privind omul în organizație. Doctrina managerial – economică, psihologică și socială susține în totalitate că rezultanta obiectului de activitate al organizației nu mai reprezintă materia primă, – ci, – resursa umană. Evoluția marilor companii din întreaga lume oferă exemple de succese în afaceri, determinate de culturi organizaționale puternice și stabile, dar și cazuri de eșec, tocmai din cauza lipsei de flexibilitate a unor organizații celebre, infailibile într-o etapă istorică și devenite desuete într-o etapă următoare. Specific ultimelor decenii ale dezvoltării economiei mondiale este tocmai faptul că singura constantă cu adevărat utilă este schimbarea. Ceea ce era folositor în eficiența și calitatea activității la un moment dat se dovedește inutil sau chiar stânjenitor după o scurtă vreme, datorită modificărilor rapide din mediul de afaceri. Cercetările efectuate, și care urmează a fi efectuate m-au condus la ideea că există o strânsă corelație între structura organizațională și cultura dezvoltată și mi-am propus să exemplific acest lucru în materialul viitor. O seamă de idei, referitoare la definirea și importanța organizației, a structurii și culturii organizaționale vor fi prezentate în teza de doctorat. Din introducerea de mai sus rezultă tacit faptul că teza de doctor va reprezenta o vastă analiză a conceptului de stabilitate bancară la nivel macroprudențial, analiza și interpretarea conceptului de cultură în organizație, analiza principalelor sisteme economice internaționale și reglementarea juridică a acestora și investigația comparativă a diferitor sisteme de cultură organizatorică aplicate în marile corporații financiar-mondiale.

Cel mai important aspect pe care îl voi aborda în viitorul studiu reprezintă raportul dintre 2 mari aspecte menționate *supra*, și anume, modul în care cultura unei organizații financiare influențează atingerea obiectivelor economice ale acesteia, la nivel ideosincratic, caz în care, la nivel macroeconomic – va duce la stabilitatea sistemului bancar, în ansamblu. Așadar, literatura de specialitate, în acest caz, se divide în:

1. Doctrina, materiale științifice caracteristice conceptului de cultură organizațională, ne vom referi aici la atât la literatura autohtonă de specialitate, cât și la autori străini, în special ne vom axa pe specialiștii americani și japonezi.
2. Doctrina, literatura de specialitate micro și macroeconomică. La fel, vom aborda atât spectrul național cât și cel internațional în domeniu.
3. Având în vedere noutățile din sistemul bancar al Republicii Moldova și evenimentele din ultimii ani, nu putem să nu trecem cu vederea reglementarea juridică a relațiilor sociale privind mediul economic, în special cel bancar. Ne vom axa la maximum în domeniul reglementării bancare și vom face o amplă analiză a importului juridic Basel III în Republica Moldova și efectele acestuia asupra sistemului, în general, și respectiv, modul de reacționare a sistemului bancar la noi modificări aduse prin prisma proiectului Twinning.

Așadar, într-un final, teza de doctorat – *Impactul culturii organizaționale asupra stabilității sistemului bancar*, în mod obligatoriu trebuie să reprezinte abordarea subiectului prin prisma a 4 specialități superioare distincte –

1. se prezumă că studiul viitor se va axa pe domeniul socio-psihologic privind cultura organizatorică,

2. studiul va conține macro analiza sistemului bancar actual și vulnerabilitățile cu care acesta se confruntă,
3. studiul va reprezenta examinarea minuțioasă a cadrului normativ național și al regulatorului privind implementarea standardelor internaționale în domeniul reglementării și supravegherii bancare.

Astfel, teza de doctorat va fi opozabilă nu doar teoreticienilor și practicienilor economiști, specializați în management organizațional, ci va reprezenta element de noutate în doctrinele prezentate mai sus, utilitatea căreia va fi specifică atât sectorului privat cât și celui public. Pentru Republica Moldova, cultura organizațională constituie un domeniu al managementului nou și puțin studiat. Dar din sursele examinate, am constat că și doctrina autohtonă, cel puțin teoretic, împărtășește opiniile specialiștilor vest europeni și de peste ocean. Obiectivul acestui paragraf constă în constatarea acestor lacune ale obstacolelor culturale din mediu privat, în special cel bancar din RM prin prisma examinării investigațiilor științifice și practicilor privind cultura organizatorică în statele occidentale, japoneze dar cu preeminență fiind cele nord americane.

Deci, paragraful respectiv, ce reprezintă și denumirea exactă a punctului 1.2. din capitolul 1 al planului tezei de doctorat, în materie de cultură organizațională va avea la bază principalele lucrări științifice recunoscute pe plan internațional al cercetătorilor managementului american și european, și anume:

1. Neil Anderson, Deniz S Ones, Handan Kepir Sinangil & Chockalingam Viswesvaran, Handbook of Industrial, Work And Organizational Psychology;
2. Barry H. Cohen, Explaining Psychological Statistics Fourth Edition;
3. Edgar H. Schein, Organizational Culture and Leadership Third Edition;
4. Arthur P. Brief, Kimberly D. Elsbach, Davis Michael Frese, Organizational Climate and Culture;
5. Mats Alvesson, Understanding Organizational Culture;
6. Michael W. Eysenck, Mark T. Keane, Cognitive Psychology a Student's Handbook Sixth Edition;
7. Ronald E. Riggio, Introduction to Industrial/ Organizational Psychology;

Remarcabil este faptul că dintre autorii menționați mai sus, cercetătorii autohtoni îl citează doar pe Edgar Schein, încă o dovadă a faptului despre noutatea și utilitatea tezei. Un alt aspect important reprezintă faptul că cultura organizațională, în înțelesul profesional al acestui termen, ilustrează aspecte cognitiv comportamentale. Cu alte cuvinte, cultura organizațională nu este altceva decât o adaptare psihologică (cognitivă) la un anumit climat organizațional. Examinând într-o primă etapă sursele bibliografice exprimate supra, am constatat că pentru a demonstra conceptul de schimbare și adaptare a culturii organizaționale din spațiul nostru la standardele culturii comportamentale ale altor state, este primordial de prezenta în teză metode tehnice practice preluate din știința psihologiei cognitive. Referitor la acest paragraf, materialele științifice din dreptul internațional și european nu se rezumă doar la doctrină. Obiectul tezei de doctorat, pe lângă aplicabilitatea culturii organizaționale, reprezintă și sistemul bancar. Așadar, după cum deja am precizat, acestea semnifică un ansamblu de relații care sunt guvernate, mai ales începând cu 2018, de un solid cadru normativ juridic; cu referire aici la sistemul de drept al RM. Însă, pentru a caracteriza stabilitatea acestui sistem bancar, vom avea nevoie de vastă analiză comparativă a reglementărilor internaționale. În acest caz, standardele despre care vorbim desigur reprezintă principiile BASEL III, deja cu efect juridic și pentru băncile noastre, dar reglementat proporțional față de cerințele pieței UE, desigur avem în vedere aplicabilitatea în dreptul intern al principiilor Băncii Mondiale și Fondului Monetar Internațional, nu puteam trece cu vederea Grupul de

Acțiune Financiară Internațională, Comitetul de experți al CoE pentru evaluarea măsurilor AML etc. Dispoziția de mai sus rezultă din faptul că sub egida proiectului Twinning, menționat deja mai sus, RM a adoptat aproape în totalitate aceste standarde. Misiunea mea în acest sens este să demonstrez, prin diferite metode analitice, procesul de schimbare a culturii organizaționale și tehnicile de comportament după ce toate aceste standarde au început a avea efect juridic pentru băncile comerciale. Anume aici mă voi axa și pe cultura organizatorică a Băncii Centrale a RM. Nu în ultimul rând, din analiza respectivă va rezulta nu doar poziția reprezentanților băncilor comerciale și băncii centrale, dar și modul de reacție a deponenților, creditorilor și întregii populații. Într-o ultimă etapă, consider că rezultă din cele relatate până acum, relația interdependentă și reciprocă dintre cele 3 științe profesionale invocate mai sus și legătura strânsă dintre ele.

Concluzii

Lucrarea își propune să sublinieze importanța culturii organizaționale. Deși de cele mai multe ori cultura unei companii are o prezență invizibilă, rămâne una dintre cele mai importante părți care formează o organizație. Lucrarea reflectă la modul prin care cultura organizațională poate fi schimbată, care sunt unele dintre cele mai importante fapte cu privire la acest proces, de ce este acest proces atât de important și modul în care activitatea companiei poate fi modificată și îmbunătățită. Deci, concluziile lucrării subliniază importanța culturii organizaționale în cadrul unei companii. De asemenea, prezintă cum credințele, valorile, comportamentul și ideologia creează „personalitatea” unei organizații. Acesta este motivul pentru care lucrarea începe cu procesul de analiză al culturii organizaționale, precum și cu importanța sa. Având în vedere că mediul în care trăim este unul schimbător, companiile trebuie să fie, de asemenea, pregătite pentru a ține pasul cu aceste schimbări. Lucrarea prezintă răspunsuri la întrebările „de ce procesul de schimbare culturală este atât de important pentru o organizație” și „cum poate fi pus în aplicare”. Exemplele sunt date pentru a sublinia importanța procesului și, de asemenea, să sublinieze ceea ce se poate întâmpla atunci când o schimbare culturală nu este efectuată. Cu toate acestea, această lucrare prezintă o scurtă descriere a conceptului, analizând și exprimând cele mai importante aspecte ale culturii organizaționale și motivele pentru care procesul de schimbare ar trebui să apară într-o instituție financiară și cum această schimbare ar preveni instabilitatea financiară. Nu în ultimul rând, teza analizează importanța culturii organizaționale în promovarea inovațiilor. Obiectivul constă în scoaterea în evidență a caracteristicilor unei culturi organizaționale și a funcțiilor acestora în noul context concurențial în care inovația reprezintă factorul-cheie care asigură avantajul competitiv. Este important de subliniat faptul că, în momentul de față, cultura organizațională este o parte foarte importantă în activitatea companiilor din întreaga lume, dacă luăm în considerare mediul de afaceri care se schimbă rapid, precum și procesul de globalizare care are loc în prezent.

Bibliografie:

1. BURLACU, N. *Inteligența emoțională ca factor de eficientizare a managementului organizației*. Teză de doctorat. Academia de Studii Economice, 2018. Chișinău. 44 p.
2. COVAȘ, L. *Impactul culturii organizaționale asupra angajamentului organizațional*. În: *Culegere de articole selectiv ale Conferinței Științifice Internaționale „Competitivitatea și Inovarea în Economia Cunoașterii”*. 2017. Chișinău. 59 p.

3. GRAUR, E. *Aspecte ale impactului culturii organizației asupra eficienței organizației*. În: <http://ong.ngo.md/uploads/0/images/large/manual-management-organizational-pentru-organizatiile-neguvernementale-mcssp.pdf>.
4. JUC, V. *CONCEPTUL de cultură organizațională: general și particular*. În: Institutul Integrare Europeană și Științe Politice. 2014. Chișinău, 2 p.
5. MANEA, M. *Metode administrative moderne*. Chișinău: AAP, 2002. 216 p.
6. ONOFREI, Aliona. *ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE UNIVERSITY AREA OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA*. În: *Studiul Artelor și Culturologie: istorie, teorie, practică*. 2015, nr. 3 (26). Chișinău. 2 E-ISBN 978-9975-75-893-25 p.
7. PETRESCU, Ion. *Istoria managementului. Din antichitate până la școala relațiilor umane*. Editura: Expert. 2017, București, 14 p. și urm.
8. STIGLITZ, J., GREENWALD, B. *Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*. Columbia University Press. 2014. ISBN-10: 0231152140, 6 p.
9. Neil ANDERSON, Deniz S ONES, Handan Kepir SINANGIL & Chockalingam VISWESVARAN, *Handbook of Industrial, Work And Organizational Psychology*. SAGE Publications. London 2001. ISBN Volume 2 0 7619 6489 4;
10. Barry H. COHEN. *Explaining Psychological Statistics Fourth Edition*. New Jersey 2013;
11. Edgar H. Schein, *Organizational Culture and Leadership Third Edition*. San Francisco 2004. ISBN 0-7879-6845-5.;
12. Arthur P. Brief, Kimberly D. Elsbach, Davis Michael Frese, *Organizational Climate and Culture*;
13. Mats Alvesson, *Understanding Organizational Culture*. SAGE Publications Thousand Oaks California 2002. ISBN 0-7619-7005-3.;
14. Michael W. Eysenck, Mark T. Keane, *Cognitive Psychology a Student's Handbook Sixth Edition*. Psychology Press. New York 2010. ISBN: 978-1-84169-539-6.;
15. Ronald E. Riggio, *Introduction to Industrial/ Organizational Psychology*.

INSTRUMENTE MICROSOFT DE BUSINESS INTELLIGENCE – SOLUȚIE PENTRU INTELIGENȚA AFACERII

Valentina TÎRȘU

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

The paper describes the BI solutions for resolving the analytical problems offered by Microsoft. It describes the efficient multifunctional analysis of information located in different data sources and justified the opportunity of data consolidation at the data model preparation stage, which ensures the reduction of the necessary memory and the response time for solving the analysis tasks. Proposals refer to the automatic construction of a data model when imported.

Keywords: Excel, Power BI, Power Map, Power Pivot, Power View, Power Query

De-a lungul ultimilor ani, volumul informației generate de entitățile economice crește cu o viteză uluitoare, iar informația se răspândește pe servere, cloud și alte suporturi electronice din întreaga lume. Cei care pot valorifica potențialul acestor date, pot obține un avantaj competitiv și sunt în măsură să se dezvolte mai rapid.

Dezvoltarea tehnologiilor pentru consolidarea, procesarea și vizualizarea datelor destinate analiștilor au crescut. Astăzi, analistul trebuie să înțeleagă o varietate de baze de date, precum și zeci de platforme destinate procesării și vizualizării informațiilor. Interpretarea greșită a informațiilor atrage pierderi semnificative pentru organizații. Astfel, o analiză competentă a datelor este importantă pentru obiectivele afacerii la toate etapele - intrarea pe piață, marketing, dezvoltare.

Trebuie de menționat, că soluțiile BI sunt destinate oricărui angajat care trebuie să aibă access controlat la informație deținută de organizație pentru a o filtra și a o prezenta celui care are nevoie de ea.

Gartner, liderul mondial în consultanță pe tehnologie, definește noțiunea de business intelligence (BI) ca o categorie largă de aplicații și tehnologii pentru colectarea, stocarea, analizarea, partajarea și furnizarea accesului la date cu scopul de a asista utilizatorii întreprinderilor să ia decizii de afaceri cât mai bune [1]. Acestea cuprind un spectru larg de tehnologii și de obicei necesită implementarea și gestionarea profesioniștilor calificați.

Scopul instrumentelor de BI este de a prelucra cantități enorme de date nestructurate în luarea deciziilor la diferite nivele manageriale.

Avantajele aplicării soluțiilor BI:

- controlul activităților operative și al consumurilor în timp real;
- stabilirea indicatorilor strategici de dezvoltare a organizației;
- include instrumente integrate care permit: analiza datelor, crearea rapoartelor de diferite complexități, prezentarea informației într-un mod dinamic în timp real;
- prelucrarea milioane de înregistrări;
- permite urmărirea în timp real a indicatorilor precum: analize financiare, analize contabile, evoluția soldurilor, evoluția profitului, monitorizarea cheltuielilor, urmărirea evoluției stocului, etc.;
- posibilitatea de a importa date de diferite tipuri și volume;
- prezentarea informațiilor sub formă grafică prin acțiuni de tipul „drag & drop”;

- manipularea datelor într-o formă compactă (se reduce foarte mult dimensiunea bazei de date), interogarea bazei de date și reducerea semnificativă a timpului pentru accesarea rapoartelor.

De asemenea, soluțiile de BI permit trecerea de la un management bazat pe decizii luate pe baza evenimentelor trecute la un management performant, ale cărui decizii se bazează pe previziune și predicția mediului de business.

Tot mai des, în literatură de specialitate poate fi întâlnit termenul *analiza self-service*, care a fost introdus de Gartner și definește soluțiile care permit analiza și interpretarea rapidă a datelor de către orice angajat, fără suport din partea departamentului IT.

Microsoft este unicul furnizor de software care oferă "Business Intelligence pentru toată lumea", care produce produse interactive de vizualizare a datelor axate pe business intelligence și vine cu un nou instrument de creare a soluțiilor BI pe cont propriu numit „Power” pentru MS Excel începând cu versiunea 2010, care este un add-ins de analiză a datelor. PowerPivot este un set de aplicații și servicii care permit utilizatorilor de afaceri să creeze în mod independent soluții analitice. Mai întâi de toate, întrucât este un produs Microsoft, acesta urmează o filozofie, principii și o arhitectură similară cu alte produse Microsoft importante. De asemenea, expune o interfață familiară pentru utilizatorii Windows.

Produsul folosește baze de date relaționale, cuburi OLAP (On Line Analytical Processing), tabele pivotabile (Microsoft Excel Pivot Table), interogari (Query), depozite de date (Data Warehouse), cercetarea detaliilor (Data Mining), logica de analiza (Mind Path), tablouri de control (Dashboarding).

În 2013 Microsoft a publicat o nouă direcție a tehnologiilor sale la baza căreia se află un nou model de *BISM în Analysis Services*, care influențează semnificativ tehnologiile oferite de Microsoft. Aceste aplicații joacă un rol important în realizarea viziunii BI elaborată de Microsoft și sunt concepute pentru a ajuta utilizatorii să găsească cu ușurință, să analizeze și să partajeze în siguranță informații.

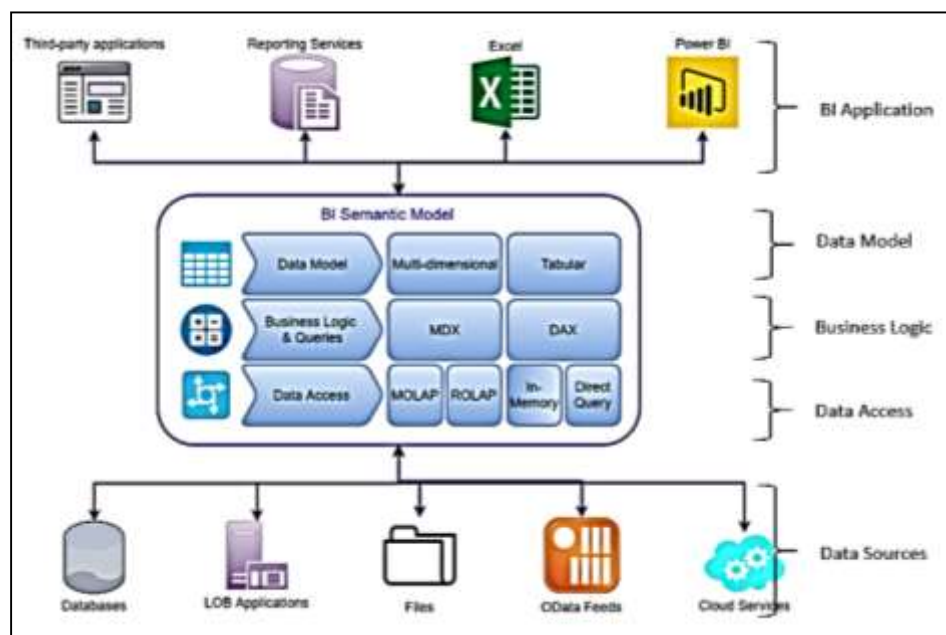


Figura. 1. Arhitectura modelului BISM

Sursa: <https://docs.microsoft.com>

Platforma Microsoft BI (vezi figura 1) este formată din cele mai utilizate instrumente, ce sunt operate printr-o interfață cu adevărat intuitivă. Platforma este formată din următoarele trei soluții - Microsoft SQL Server, Microsoft SharePoint și Microsoft Office. Marele avantaj al platformei Microsoft Business Intelligence este că aproape toți oamenii știu cum să o folosească, îi cunosc componentele sale iar interfața sa nu reprezintă cu adevărat ceva nou pentru ei.

I) Modulul Power MS Excel

Începând cu versiunea Microsoft Office 2013, Excel devine un instrument complet și puternic în BISM cu imbricarea modulului Power, care include următoarele componente:

Power Pivot – modelarea datelor;

Power Query – colectarea și filtrarea datelor;

Power View – generarea rapoartelor de prezentare și interactive;

Power Map – vizualizarea geospațială.

Componenta Power Pivot este necesară pentru modelarea complexă a volumelor mari de date.

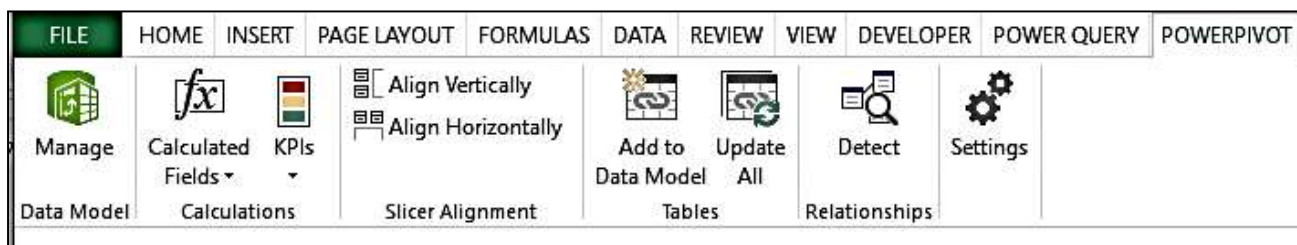


Figura 2. Tabul PowerPivot

Sursa: programul MS Excel

- O resursă intuitivă de integrare a datelor;
- Integrarea datelor dintr-o varietate de surse de date, inclusiv:
 - sursa de date tradițională, cum ar fi bazele de date relaționale;
 - surse non-tradiționale, cum ar fi fluxuri de date, fișiere text și foi de calcul.
- Oferă acces rapid la potențialele volume mari de date externe, cu mult peste limitele de rang ale unei foi de lucru Excel.
- Permite definirea KPI-uri (Key Performance Indicators) în scopul de a evalua performanțele de afaceri în timp față de obiectivul stabilit;
- Sprijină o gamă largă de instrumente client, inclusiv cele care oferă interactivitate, vizualizare de date, rapoarte, stocarea datelor, cât și experiențe personalizate.

Principiile generale de lucru în Power Pivot sunt următoarele:

- La prima etapă sunt încărcate date în Power Pivot, atragem atenția că sunt susținute 15 tipuri de surse: baze de date comune (SQL, Oracle, Access ...), fișiere Excel, fișiere text, ș.a.
- După încărcarea datelor se formează Modelul de date (se configurează legăturil între tabelele încărcate). Modelul de date permite construirea rapoartelor cu includerea câmpurilor din tabelele existente, ca și cum ar fi fost un singur tabel.

- La necesitate, în Modelul de date se adaugă *coloane calculate* (un analog al unei coloane cu formule dintr-o tabelă inteligentă) și a *câmpurilor calculate* (pentru agregarea valorilor din coloane, sunt numite și măsuri). La crearea coloanelor, câmpurilor calculate sunt utilizate funcțiile DAX (Data Analysis eXpressions).

- Rapoartele sunt create ca tabele pivot și diagrame în foaia de lucru Excel.

- Interfața de lucru Power Pivot arată astfel:

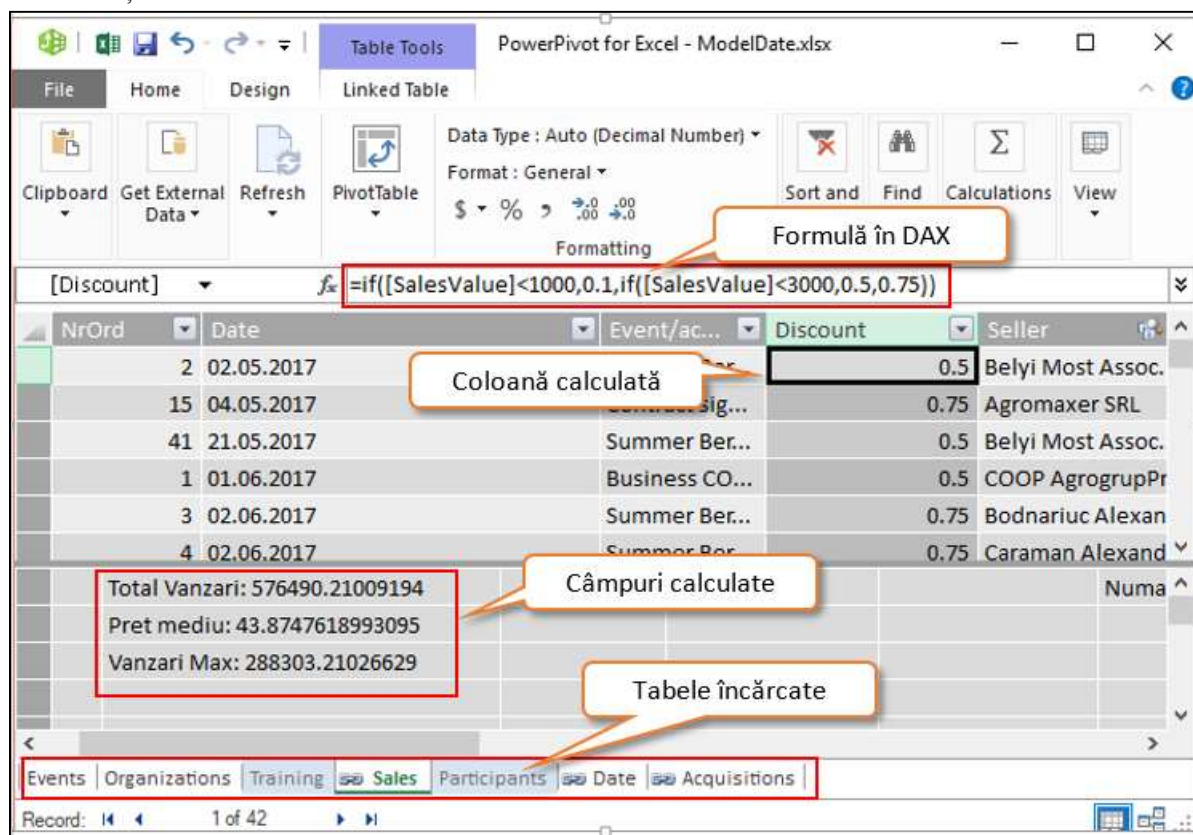


Figura. 3. Modelul de date creat în PowerPivot, regimul Grid

Sursa: elaborată de autor

Add-in Power Query extinde posibilitățile de analiză individuală a volumelor mari de date pentru Excel cu o interfață intuitivă pentru descărcarea, curățirea și formatarea datelor.

- Poate *importa* date către Excel din aproape 40 de tipuri de surse, inclusiv baze de date (SQL, Oracle, Access, Teradata ...), sisteme ERP corporate (SAP, Microsoft Dynamics, 1C ...), servicii Internet (Facebook, Google), aproape orice site.

- Permite *curățirea* datele descărcate prin lichidarea coloanelor sau linii suplimentare, informațiilor dublate, spațiilor suplimentare sau caracterelor neimprimabile etc. Ordonarea datelor prin corectarea registrului, convertirea numerelor în text și invers, umplerea spațiilor goale, divizarea textului pe diferite coloane, fuzionarea datelor amplasate în diferite coloane, împărțirea datelor de tip date în componente etc.

- *Formatarea* datelor permite obținerea unui tabel dorit prin aplicarea instrumentelor de filtrare, sortare, modificarea ordinii coloanelor, transpuneri, adăugarea totalurilor, extinderea tabelelor pivot în tabele simple și invers.

• Power Query se găsește în două versiuni: un add-in separat pentru Excel 2010-2013, care poate fi descărcat de pe site-ul oficial al Microsoft și ca parte a programului Excel 2016. În primul caz, după instalarea acestuia în Excel, apare în formă de tab (vezi des. 4):

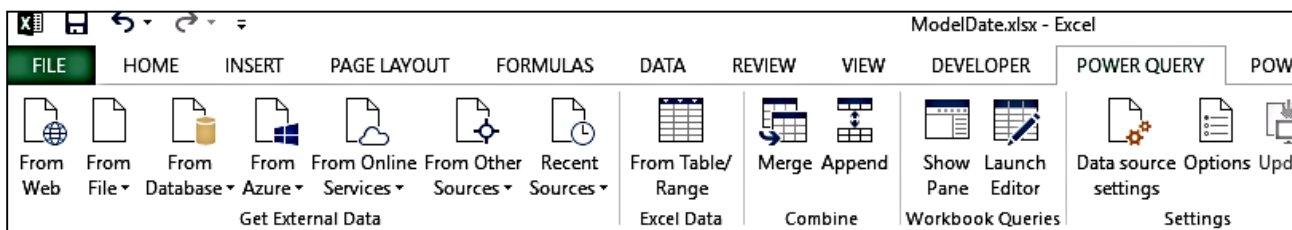


Figura. 4. Tabul PowerQuery

Sursa: programul MS Excel

Interfața de lucru Query Editor arată astfel:

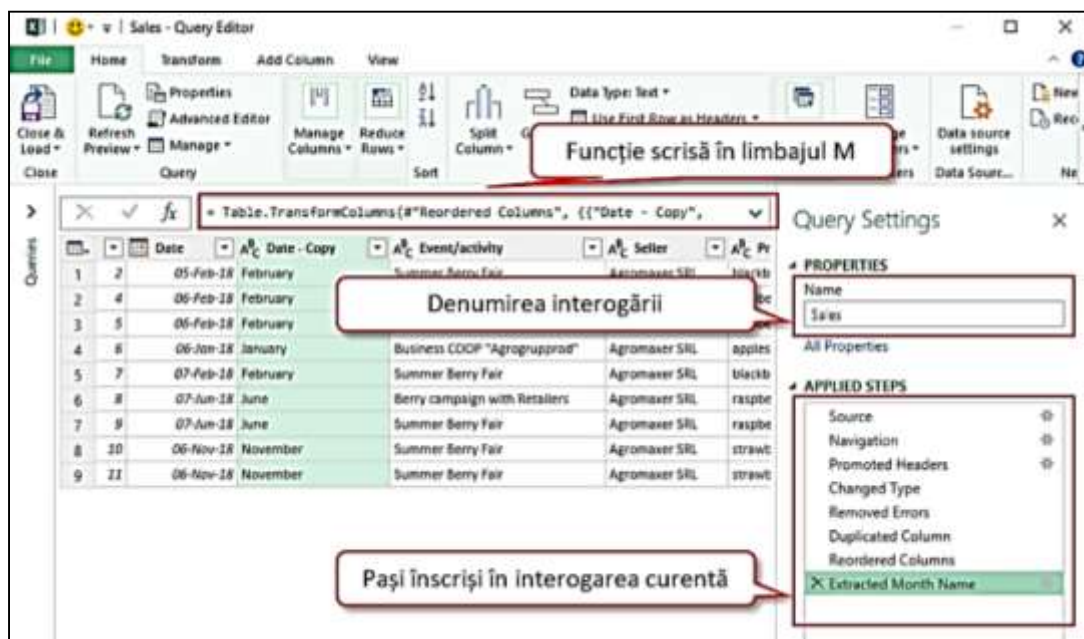


Figura. 5. Interfața de lucru Power Query

Sursa: elaborată de autor

Power Query permite definirea interogărilor care efectuează o secvență de pași pentru a importa și modifica date din una sau mai multe surse de date. Pașii de interogare sunt definiți utilizând limbajul formulelor Power Query (neoficial numit "M"):

- logica simplă a pasului de interogare nu necesită scrierea formulelor;
- logica avansată a pasului de interogare poate fi scrisă pentru a utiliza puterea completă a limbajului.

- Suportă un set mare de tipuri de surse de date.

- Rezultatele interogării pot fi încărcate într-o foaie de calcul Excel sau un model de date din registrul de lucru.

În opinia noastră, acest instrument poate fi aplicat de către utilizatori din diferite domenii de activitate (contabili, auditori, finanțe și bănci, manageri de diferite ramuri) fără a avea cunoștințe aprofundate în scrierea macrocomenzilor. Modulul Query fiind gratuit este pur și simplu în afara concurenței și trebuie cunoscut de orice utilizator mediu avansat Excel în zilele noastre.

Modulul Power View permite crearea rapoartelor în Power View care sunt intuitive și ușor de înțeles pentru utilizatorii obișnuiți și se caracterizează printr-o interactivitate ridicată și vaste posibilități de prezentare a informațiilor pentru analiză. Elementele raportului automat sunt conectate între ele, astfel, la selectarea unui anumit element din raport are loc filtrarea automată a întregului raport pentru acest element, care vă permite să vizualizați modificările de date în dinamică și multe altele.

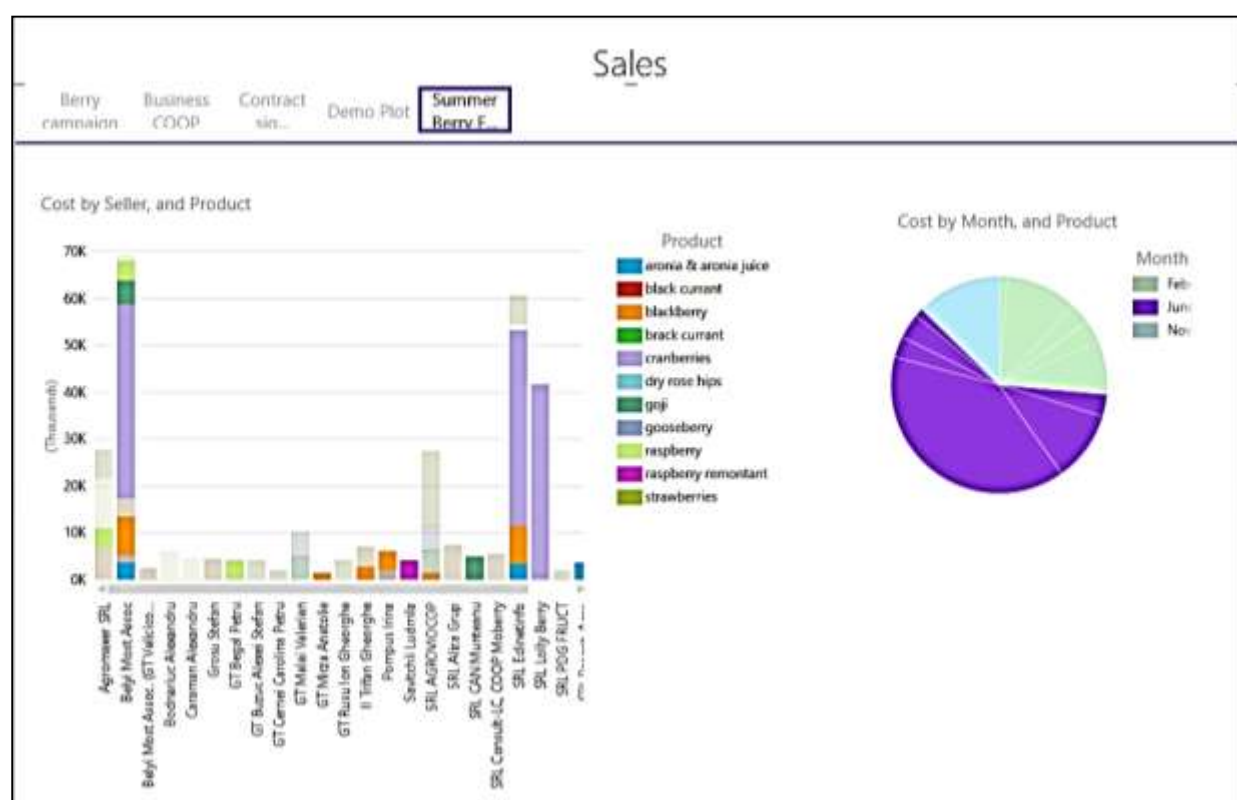


Figura. 6. Exemplu de raport Power View

Sursa: elaborată de autor

Power Map este un nou add-in pentru Excel destinat vizualizării interactive a datelor spațiale în 3D, caracteristicile de bază:

- Hărțile pot fi plane și tridimensionale (globul).
- Pot fi utilizate mai multe tipuri de vizualizări (histograme, diagrame cu bule, marchere termice, zone de umplere).
- Poate fi adăugată dimensiunea timpului (animarea prezentării raportului).

- Hărțile sunt încărcate din serviciul Maps Bing. Astfel, pentru a vizualiza raportul este importantă viteza de conectare la Internet. Uneori există dificultăți în recunoașterea corectă a adreselor, deoarece numele în date nu coincid întotdeauna cu hărțile Bing.

- În versiunea completă (nu demo) a Power Map-ului, pot fi folosi propriile hărți descărcabile, de exemplu, pentru a vizualiza vizitatorii la centrul comercial sau prețurile apartamentelor dintr-o clădire rezidențială direct pe planul de construcție.

- Pe baza geo-vizualizărilor create, pot fi create videoclipuri direct în Power Map.

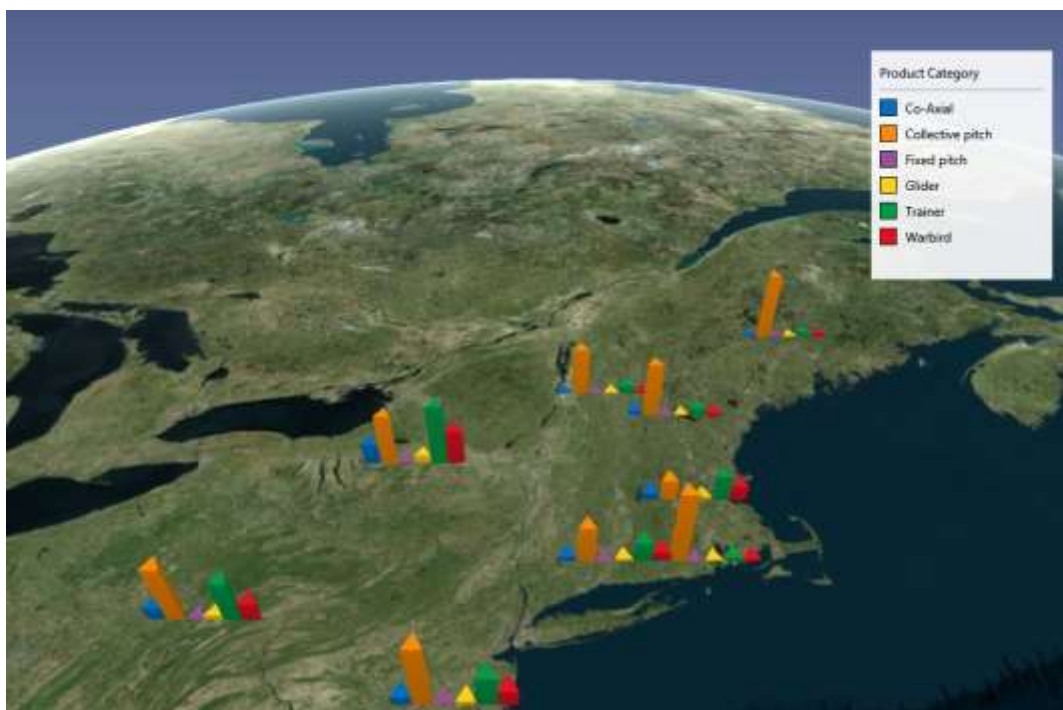


Figura. 7. Exemplu de raport Power Map

II) Power BI

Este un produs separat, reprezentând un întreg set de instrumente pentru analiza și vizualizarea afacerii și include trei împachetări:

1) *Power BI Desktop* este un program de analiză și vizualizare a datelor, care include, printre altele, toate funcționalitățile Power Query și Power Pivot și alte mecanisme îmbunătățite de vizualizare din Power View și Power Map. Poate fi descărcat gratuit de pe site-ul Microsoft.

2) *Serviciul online Power BI* - acesta este un site în care fiecare utilizator poate avea propriu spațiu de lucru unde pot fi descărcate rapoarte create în Power BI Desktop. În afară de vizualizare, permite editarea datelor, reproducând aproape toată funcționalitatea Power BI Desktop online.

3) *Power BI Mobile* - o aplicație pentru iOS / Android / Windows pentru o conectare la serviciul Power BI și vizualizarea (nu editarea) rapoartele și tablourile de bord create pe ecranul telefonului sau tabletei. Poate fi descărcat gratuit de pe site-ul oficial.

Concluzii:

- Piața se afla într-un proces de transformare accelerat care impune o trecere de la sisteme BI folosite mai mult pentru măsurări și rapoarte la sisteme care susțin analiza, predicția și optimizarea.
- Companiile și furnizorii independenți de software încorporează atât rapoarte tradiționale (dashboards și analiză interactivă), cât și altele mai avansate, cum ar fi perspectivele analitice construite din funcții statistice și algoritmi care se găsesc în platformele BI.
- Modulul Power reprezintă sistemele de integrare a datelor „self-service”, care includ: identificarea semantică automată, automatizarea și încapsularea analiticii avansate, explorarea unor tehnologii de interogare care folosesc un limbaj natural.
- Modulul Power dispune de capabilități adăugate: inteligența geospațială, analitică avansată, colectarea și modelarea datelor de tip business user, funcții analitice încorporate, suport pentru sursele de tip big data.
- Gartner Group a ajuns la concluzia că piața de BI și platforme analitice va rămâne una dintre piețele de software cu cea mai mare rata de dezvoltare.
- În Moldova piața soluțiilor de Business Intelligence este încă la un nivel scăzut față de alte piețe, însă evoluția tehnologică și situația economică determină creșterea interesului companiilor pentru astfel de soluții.
- Tehnologia BI modernă permite o accesare și prelucrare rapidă și ușoară a datelor de diferite dimensiuni și tipuri cu impact în luarea deciziilor.
- Domeniul Business Intelligence este în continuă dezvoltare. Aceste tehnologii sunt la începutul unei lungi călătorii, într-o lume în care cheia succesului stă în capacitatea de a lua decizii mai bune și într-un timp mult mai scurt decât competiția. Microsoft a făcut pasul pe acest drum și a creat un set de produse ce permit o nouă viziune asupra acestui domeniu.

Resurse electronice:

1. http://ro.wikipedia.org/wiki/Business_Intelligence
2. <https://blogs.gartner.com/rita-sallam/2016/07/22/modernize-using-bi-analytics-magic-quadrant/>
3. <http://www.softconsulting.ro/page/Solutii/BI/>
4. <https://www.todaysoftmag.ro/article/912/instrumente-microsoft-de-business-intelligence>
5. <http://www.microsoft.com/bi>
6. https://ko.com.ua/tendencii_bi_2017_god_i_dalee_120660

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ГУРОЧКИНА Виктория Викторовна

Университет Государственной Налоговой Службы Украины

Abstract

The article discusses the key factors of influence on the development of human capital. The importance of human capital in the system of formation of innovative entrepreneurship social sphere is characterized. The positions of innovative entrepreneurship social sphere of countries with emergent economy in international ratings are investigated. The modern trends of innovative entrepreneurship social sphere and the features inherent in countries with an emergent economy are identified. The significance of the specific and total human capital in determining the state policy for the development of innovative entrepreneurship is determined. The dynamics of indicators of entrepreneurship in various countries of the world in the context of their types is studied. The correlations of social and commercial entrepreneurship are determined and the gender profile of modern entrepreneurship and the features of innovative entrepreneurship taking into account gender characteristics are analyzed. The dynamics of gender indicators is analyzed. Gender inequality by type of business is determined. The strategic priorities of forming an effective state policy for the development of innovative entrepreneurship social sphere are given.

Keywords: *human capital, social capital, highly educated entrepreneurs, innovative activity, gender*

Научные исследования в области ценности образования первоначально основано на изучении теории человеческого капитала, в виду того, что люди имеют разные знания и навыки, которые обладают экономической ценностью. На начальной стадии формирования предпринимательской структуры ядром процесса является человеческий капитал, а после уже механизмы привлечения финансовых ресурсов, накопление знаний и навыков, достижение конкурентных преимуществ и наконец, создание инноваций. Человеческим капиталом принято воспринимать запас знаний, навыков, мотиваций, именно поэтому, при формировании и реализации инновационной деятельности он является основоположным. Накопление и развитие человеческого капитала требует материальных затрат и обусловлено сложными механизмами привлечения и реализации инвестиций.

Человеческий капитал – отдельный от физического - вид капитала, обладающий аналогичными свойствами: он представляет собой благо длительного пользования; требует расходов по ремонту и содержанию; может устаревать еще до того, как произойдет его физический износ. [1, с. 72]

Человеческий капитал – это основной и важнейший стратегический фактор развития, требуемый постоянного информационного потока для поддержания своей актуальности. Механизм эффективной реализации человеческого капитала обусловлен наличием следующих качеств: адаптивность к постоянным изменениям и их скорости, способность и готовность развиваться, переобучаться и непрерывно получать знания, креативность и инновационность.

Именно инновационность человеческого капитала позволит преодолеть бедность и нищету общества.

Так, на повестки дня Всемирного Экономического Форума 2018 в области конкурентоспособности стран лежит признание того, что экономический рост является основной движущей силой человеческого развития. Существуют убедительные доказательства того, что

экономическое развитие является наиболее эффективным способом вывести людей из нищеты и улучшить качество их жизни. Важность и политическая значимость роста была подтверждена в Целях ООН в области устойчивого развития (ЦУР). Цель 8 «Нового экономического компаса для четвертой промышленной революции» призывает к «стабильному, инклюзивному и устойчивому экономическому росту» и приоритетом определена амбициозная задача достижения 7-процентного роста для наименее развитых стран [5, с. 1].

Именно поэтому, актуальным вопросом на сегодняшний день стало развитие человеческого капитала как основы инновационного предпринимательства и изучение поведенческих аспектов человека при определении рода и вида деятельности.

Поведенческие аспекты человека, задаваемые выбор вида предпринимательской деятельности, имеют определенный парадокс и свои особенности. Например, в основе социального предпринимательства заложено создание социально значимых ценностей, кардинально отличающиеся от результатов деятельности коммерческого предпринимательства. Социальные предприниматели генерируют положительные эффекты для общества от своей деятельности, а достижение финансового результата является отягощающим фактором. Коммерческие предприниматели максимизируют прибыль и ориентируются на личное благополучие в первую очередь, а достижение социального эффекта является второстепенным.

Таким образом, формирование этих двух типов предпринимателей не выходит из одного пула талантов, и является предпосылкой трансформационных изменений в системе образования каждой страны.

Социальный капитал – это общественное благо, фактические и потенциальные ресурсы, наличие сообщества или системы взаимоотношений между индивидуумами, а человеческий капитал определяет знания, навыки и способность людей создавать общественное благо. Итак, обе категории – человеческая и социальная, характеризует интеллектуальные и стоимостные нематериальные активы экономической системы.

Поэтому целесообразно различать общий человеческий капитал, задействованный в различных профессиях и отраслях народного хозяйства, и специфический человеческий капитал, для которого обеспечения социального блага является спецификой профессионального контекста. Специфический и общий человеческий капиталы при объединении характеризуются совершенно разными мотивами. Оба типа предпринимателей будут опираться на предпринимательские навыки и знания. Человеческий капитал является основным и важнейшим стратегическим фактором для всей экономической системы и предприятий и организаций в частности. Человеческий капитал способен справиться даже с глобальной конкуренцией.

Ежегодная оценка предпринимательской деятельности в разных странах мира осуществляется с 1999 г. в рамках совместного проекта «Глобальный монитор предпринимательства» (GEM) между Бабсон-колледжем (США) и Лондонской бизнес-школой (Великобритания). В ежегодном отчете GEM публикуются индексы уровней предпринимательской деятельности и освещаются ключевые характеристики, в том числе и факторы развития, активность социального и коммерческого предпринимательства. Проект GEM помогает повысить осведомленность власти в вопросах предпринимательства и наладить их политику по развитию предпринимательства во многих странах мира. В частности, это влияет на принятие решений по таким вопросам, как региональное развитие, образование, инновационная

политика, финансирование малого и среднего бизнеса, уменьшения административных барьеров для предпринимательства и тому подобное.

Рассмотрим распространенность предпринимательской деятельности в операционной фазе в разрезе коммерческой, социальной и смешанной за данными 2016 года (рис.1).

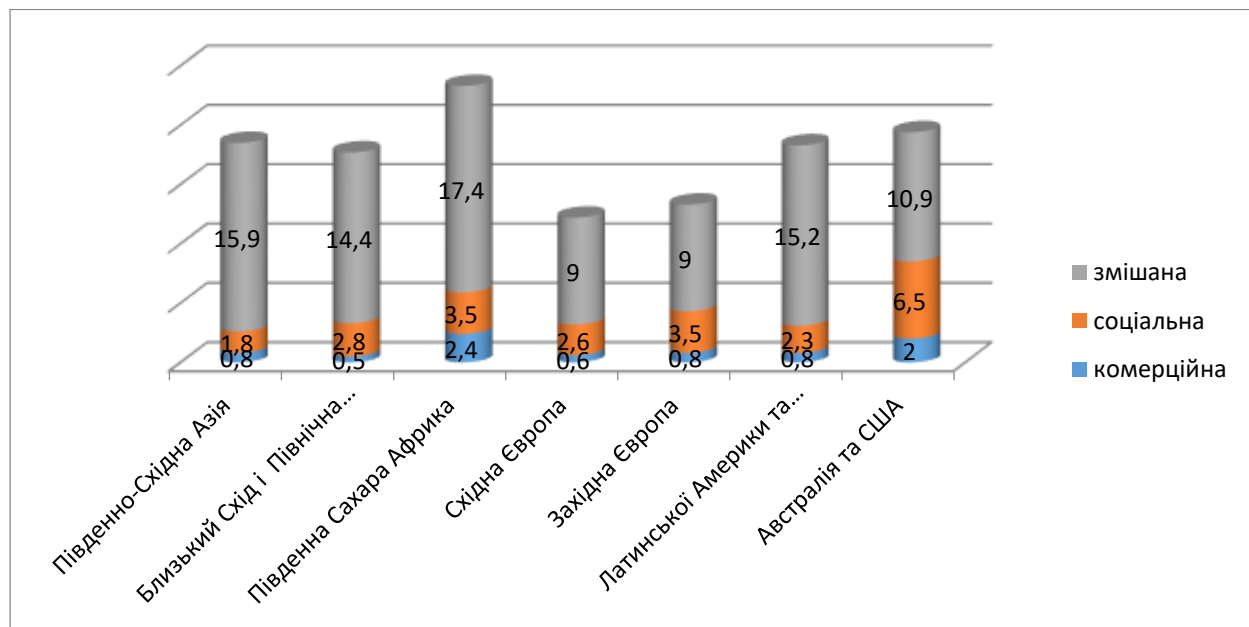


Рис. 1. Распространенность предпринимательской деятельности в операционной фазе: коммерческая, социальная и смешанная в мире за 2016 год (составлено по данным [2])

Наибольшую долю в разрезе видов предпринимательства по странам мира занимает смешанное предпринимательство. В странах Южной Сахары и Африки смешанное предпринимательство занимает 17,4% в общем количестве субъектов предпринимательства. При этом социальным предпринимательством занимается 3,5% населения по сравнению с 2,4% коммерческого предпринимательства.

Социальное предпринимательство занимает второе место по популярности среди предпринимателей трех видов. Например, в Австралии и США данный вид достигает 6,5% среди субъектов предпринимательства и только 2% это коммерческое предпринимательство.

Мировое первенство инновационной активности в социальном предпринимательстве остается за Израилем, Австралией и многими Европейскими странами (рис.2). В настоящее время действует социальная предпринимательская деятельность: инновации в продуктах и / или бизнес – процессах.

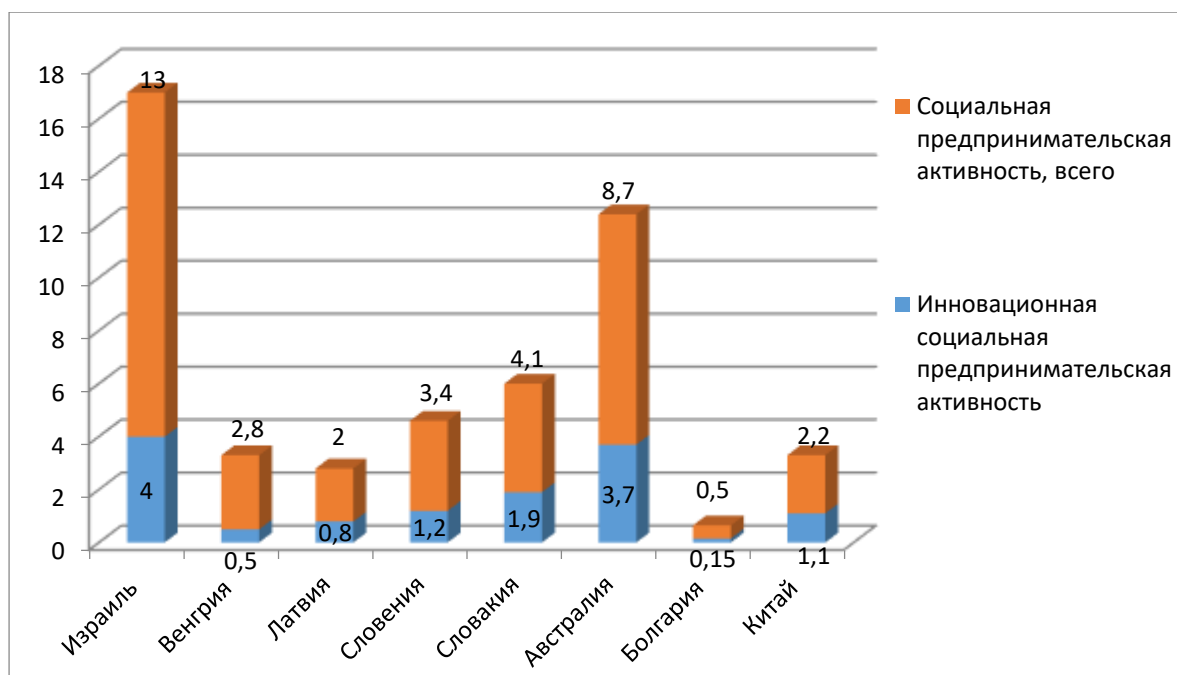


Рис. 2. Иновационная активность в социальном предпринимательстве (составлено по данным [2])

Мировые статистические данные рейтинга GEM относительно характеристик предпринимательской деятельности свидетельствуют о значительном прорыве женского предпринимательства, так как данный вид набирает постепенно популярность. Женское предпринимательство сделало жизнь многих женщин более свободной, так как они стали финансово независимыми, начиная от женского микро-бизнеса в развивающихся странах, к многомиллионному бизнесу успешных женщин-предпринимателей во всем мире. Женщины часто принимают нестандартные решения, делают своё дело иначе, что усиливает их конкурентное преимущество в мужском мире бизнеса. Женское мышление в поведенческой экономике отличается от мужского, методами и управленческими решениями, что осуществляют бизнес-леди, так как они обычно являются целостными, всеобъемлющими, долгосрочными, ориентированными на клиентов и работают в соответствии с высокими стандартами этики. Женщины не ставят перед собой цель достичь максимальной прибыли, в женских решениях доминируют мысли о будущем поколении и его устойчивом развитии, так как это заложено женской природой. Именно это и подтверждается в рейтингах GEM. Поэтому следует рассмотреть более подробно распределение указанных данных в таблице 1.

Таблица 1. Современное положение и распределение видов предпринимательства по группам стран мира за 2016, % (составлено по данным [2])

Группы стран	Юго-Восточная Азия		Ближний Восток и Северная Африка		Южная Сахара Африка		Восточная Европа		Западная Европа		Латинская Америка и Карибский бассейн		Австралия и США	
Вид предпринимательства	Социально	Коммерческо	Социально	Коммерческо	Социально	Коммерческо	Социально	Коммерческо	Социально	Коммерческо	Социально	Коммерческо	Социально	Коммерческо
Женское предпринимательство	46	44	43	26	39	39	49	34	45	33	42	37	51	35
Возраст от 18 до 34 (молодёжное)	36	31	56	40	52	46	42	27	28	19	34	34	28	18
Высокообразованные предприниматели	29	18	50	27	15	8	50	38	46	35	28	19	62	52
Высокий доход	38	36	35	30	24	29	32	39	41	39	44	38	49	53

Женское предпринимательство наиболее характерно для социальной сферы. Показатель колеблется от 39% (Южная Сахара и Африка) до 51% (Австралия и США). Гендерное неравенство присуще коммерческой сфере женского предпринимательства. Наименьшая доля женщин задействованных в коммерции 26% в странах Ближнего Востока и Северной Африки, а в странах Юго-Восточной Азии показатель самый высокий 44%, что обусловлено национальной культурой. Не всем женщинам предпринимательство дается легко. Женщины часто, при организации собственного дела, испытывают дискриминацию в финансовой сфере. Объясняется это отсутствием собственного опыта в управленческой деятельности, что проявляется в недоверии отца и мужа в роли главного инвестора. Недоверие кредитного работника банка проявляется в том числе тем, что взять суду на стартовый капитал, имея хотя бы одного несовершеннолетнего ребенка дело не из легких. Именно поэтому, часто в начале своей предпринимательской деятельности женщина ищет совладельца или использует личные активы или сбережения.

Одной из основных социальных и экономических проблем последнего десятилетия во всем мире - молодежная безработица. Работодатели не желают ждать годы для воспитания высококвалифицированного специалиста, они нуждаются в нем сегодня и сейчас. Именно это и повлияло на желание молодежи внедрять Start-up, создавая собственное предпринимательское дело – маленькое, но своё.

Социальное предпринимательство усиливает свои позиции и часто ассоциируется с молодыми изменениями, которые имеют идеалистический характер. Так, молодежное предпринимательство в структуре каждого вида предпринимательства занимает второе место

наряду с показателем, характеризующим получение предпринимателем высшего образования. Наибольшим показателем молодежного предпринимательства в социальной сфере среди всех групп стран это 56% на Ближнем Востоке и в Северной Африке, а наименьший – это коммерческая сфера 18% молодежного предпринимательства в Австралии и США.

И что касемо высокой образованности предпринимателей, как ключевого фактора формирования человеческого капитала, тут следует отметить, что мировое первенство остается за Австралией и США, в разрезе видов предпринимательства 62 % за социальным, а 52 % работают в коммерции. Второе место Восточная Европа 50 % высокообразованные предприниматели в социальной сфере и 38 % в коммерческой. Данная динамика косвенно отслеживается и относительно инновационной активности данных стран мира.

Основные особенности и характерные признаки социального предпринимательства охарактеризовано в таблице 2.

Таблица 2. Особенности и характерные признаки предпринимательства по группам стран мира в 2016, % (составлено по данным [2])

Группы стран	Юго-Восточная Азия	Ближний Восток и Северная Африка	Южная Сахара Африка	Восточная Европа	Западная Европа	Латинская Америка и Карибский бассейн	Австралия и США
Процент в группе социальных предпринимателей							
Требует первоначальных инвестиций	87	82	90	91	85	87	92
Собственные инвестиции в Start - up	80	70	82	75	64	72	67
Средняя ставка собственного инвестирования	63	62	29	35	48	48	38
Начатое социальное предпринимательство (источники финансирования)							
Семейные	68	51	67	49	38	36	37
Друзья или соседи	47	9	39	18	14	23	18
Работодатель или сотрудники	28	12	27	23	18	18	30
Банки и другие финансовые учреждения	37	19	42	19	25	24	27
Частные инвесторы или венчурный капитал	11	9	27	19	25	15	27
Правительство программы, пожертвования или гранты	25	28	38	42	43	41	55
Интернет-краудфандинг	11	11	0	14	9	7	18
Процент в группе социального предпринимателя использования волонтеров или другие инициативы, мероприятия или организации социальных предпринимателей							
Текущий размер: больше, чем пять задач	32	44	38	34	46	40	55
Доля волонтеров	67	57	57	59	46	63	50
Имеет проявления развития в перспективе на следующие пять лет	58	71	71	56	44	67	47

Тут, следует отметить, что предпринимательство социальной сферы Ближнего Востока и Северной Африки требуют начальных инвестиций на 82%, среди которых имеют собственные

инвестиционные ресурсы 70%, и источниками финансирования на 51% являются семейные ресурсы или на 25% являются правительственные программы развития или гранты. Наиболее сильные правительственные программы, пожертвования или гранты остаются за Австралией и США с показателем 55 %. Наиболее сильное проявления развития в перспективе на следующие пять лет с показателем 71 % присуще Ближнему Востоку, Африке и Южной Сахаре.

ВЫВОДЫ. Ключевым фактором развития предпринимательской деятельности есть человеческий капитал, при этом для развития человеческого капитала необходимы инвестиции, что в свою очередь способствует генерации знаний, проявляется креативность и инновационность, которая позволят преодолеть бедность. Одновременно и экономический рост позволяет достичь наивысшего уровня человеческого развития, впоследствии устойчивого развития, общества и страны.

В результате основами развития инновационного предпринимательства на сегодняшний день стал человеческий капитал с его особенностями в поведенческих аспектах человека при определении рода и вида деятельности.

Исследовав влияние человеческого капитала на формирование инновационного предпринимательства, следует обратить внимание на доминирование социального предпринимательства среди предпринимателей, при этом мировое первенство по инновационной активности принадлежит Израилу, Австралии и многими Европейскими странами. Характеризуя гендерное неравенство, обозначим, что женское предпринимательство наиболее характерно для социальной сферы, при этом в странах Южной Сахары и Африки показатель наименьший до сравнению с Австралией и США где женщин в бизнесе социальной сферы 51%. Концентрация инновационной активности Израиля, Австралии и Европейских стран подтверждает теорию человеческого капитала в области ценности образования. В дальнейших научных трудах обратим внимание на влияние человеческого капитала на проявление эмерджентных качеств экономической системы в контексте устойчивого развития.

Библиография:

1. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с.
2. Bosma, Niels, Thomas Schott, Siri Terjesen, and Penny Kew. 2016. Global Entrepreneurship Monitor 2015 to 2016: Special Report on Social Entrepreneurship. London: Global Entrepreneurship Association. www.gemconsortium.org
3. Martin, B.C., McNally, J.J., & Kay, M.J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211–224.
4. Marvel, Matthew & Davis, Justin & Sproul, Curtis. (2016). Human Capital and Entrepreneurship Research: A Critical Review and Future Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 40. 599-626. DOI: 10.1111/etap.12136
5. The Global Competitiveness Report 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2018/The_Global_Competitiveness_Report_2018.pdf

RELATIONSHIP BETWEEN NOTIONAL AND FAIR VALUE OF DERIVATIVES IN THE CONTEXT OF MAKING MANAGEMENT DECISIONS

Pavel PANKOV

Polotsk state University, Republic of Belarus

Abstract

Managing derivatives at both macro and micro levels requires obtaining information about the value of corresponding instruments. Derivatives, by their nature, have two types of value: notional and fair value, which is also known as net or gross market value. Their meanings differ significantly, and in some cases there may be confusion in concepts, which may lead to management errors. In this article the concepts of notional and fair value of derivatives are investigated and differentiated. Approaches to the assessment of the world derivatives market size on the basis of notional value and on the basis of net market value are analyzed. Recommendations for non-financial organizations on derivatives management, taking into account their specificity in terms of determining the value, were proposed. These recommendations will improve the efficiency of operations with derivatives.

Keywords: derivatives, non-financial organizations, market valu

When companies use derivatives to hedge market risks, they need an adequate assessment of derivative positions. In addition, at the macro level estimation of the volume of the derivatives market should contribute to the effective government regulation in that area. In this regard, the issues of determining the notional and fair value of derivatives will be relevant.

The purpose of this work is to distinguish the concepts of notional and fair value of derivatives in order to avoid substitution of concepts in the process of making management decisions, connected with derivatives. For this purpose the following tasks will be solved:

- to define the concepts and describe the formation process of notional and fair value of derivatives;
- to consider the differences in notional and fair value on the example of assessing the volume of the derivatives market at the macro level;
- to consider possible problems of derivatives valuation, which may arise in the decision-making process, and to suggest possible solutions.

Before considering the differences between the notional and fair value of derivatives, it is necessary to say some words about the nature of derivative contract. It is a contract between two parties - the buyer and the seller. The main characteristics of derivatives that affect pricing are less related to where derivatives are traded, but critically depend on the type of derivatives. All types can be combined into two enlarged groups:

- forward commitments;
- contingent claims.

Forward commitments are obligations to participate in a transaction in the spot (the market in which transactions with the underlying asset are made) market in the future on the terms agreed today. By entering into a forward commitment, the party fixes the terms of the transaction, which it executed later. The word "commitment" is crucial here, as a forward contract is a firm commitment. There are three types of forward commitments [7, p. 79]:

- forward contracts;
- futures contracts;
- swaps.

Forward terms are more flexible, but they are less transparent, less regulated, and exposed to a higher counterparty default risk. Futures are standardized, more transparent and regulated contracts that are generally insured against counterparty default. A swap is equivalent to a series of forward contracts.

Contingent claims are derivatives, for which the result or payout is determined by the parameters of the underlying asset or the underlying condition, associated with the occurrence of an event. Contingent claims include options and credit derivatives [7, p. 79].

In the context of derivatives usage, the forward price – is the price at which the parties agree to make a deal [2, p. 112]. For options it is called a strike or strike price. It is fixed in the contract and does not change during the life of derivative. For example, "the buyer agreed to buy the underlying asset from the seller at a forward price of \$100 for 1 barrel in three months" – for a forward commitment. Or "the buyer of the option was entitled to buy 100 ounces of gold at a price of \$1,100 per ounce in three months, for which he paid an option premium of \$ 13,000" – for a contingent claim (option). The forward price multiplied by the volume of the underlying asset will represent the **notional** value of the forward contract.

On the other hand, the forward price is influenced by a number of factors, which are presented in figure 1.

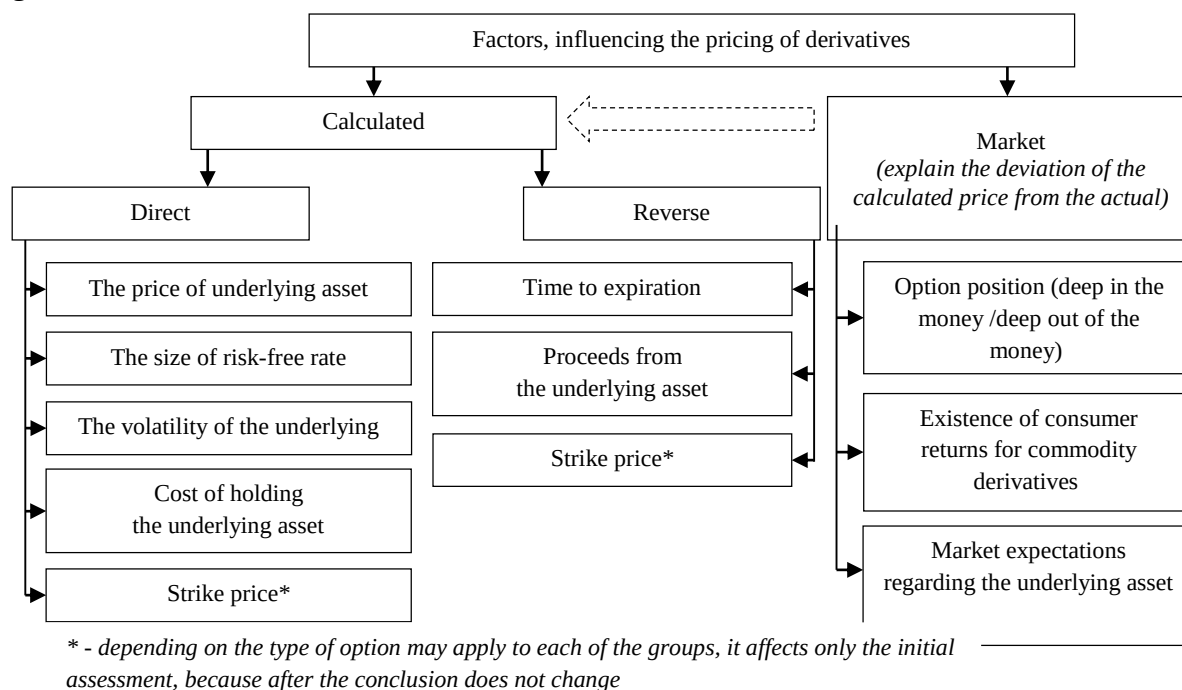


Figure 1 – System of factors, influencing derivatives pricing

Source: [8]

As forward and option payoffs can be synthetically replicated using a portfolio, consisting of the underlying asset and bonds, where the share of each component of the portfolio is constantly balanced (in the sources to refer to such synthetic position the concept of portfolio hedging or dynamic replication can be applied), the value of the traded position must be same as the value of synthetic positions. Therefore, the forward price will be fair for both parties. Otherwise, there is an opportunity to obtain additional arbitrage profit for one of the parties by creating a synthetic position. In reality, such situations

may occur, but any action to extract arbitrage profits will lead to an appropriate market reaction, which will form a new fair price.

For forward commitments, the **fair value** at the time of conclusion will be zero, as all pricing factors will be included in the fixed forward price. Options in turn have a built-in forward price at which the buyer of the option will be able to buy or sell the underlying asset (also known as a "strike"). For this opportunity the option buyer will be obliged to pay the option premium. Therefore, the fair value of the contingent claim at the time of conclusion will be non-zero and equal to the amount of the option premium. For the buyer, the option immediately becomes an asset, for the seller, an obligation.

Once the derivative is concluded and the forward price is fixed, the pricing factors begin to change and affect the fair value of the derivative. The main factor will be changes in the price of the underlying asset, but the other factors presented in figure 1 may also be significant. Since derivatives, from the point of view of game theory, is a zero-sum game, the changes in market factors will lead to the fact that one side of the forward contract will be able at the time of execution to realize a positive difference between the forward and actual price of the underlying asset, and the other side will have to pay this difference. For options, the scheme is similar: if the buyer of the option is able to realize a positive difference between the strike and actual price of the underlying asset, he will do it, and the seller will have to pay the difference. Otherwise, the buyer of option will not exercise his right, and the seller will simply keep the option premium.

The factors, influencing the forward price of derivatives, change constantly; hence the fair value will change respectively. If the transaction is carried out through a central counterparty, or the parties independently calculate the collateral, in any case the parties need to reserve a certain amount of funds for each transaction (usually at about 10% of the notional value). In the future because of changes in market factors, the fair value change that is reflected in the calculation of the variation margin, the amount that one party must charge in addition to first collateral, and the other side will get this amount on its account. Such revaluation may not be carried out for some OTC instruments, but for exchange-traded derivatives it is a mandatory condition. **Fair value** is also referred to as position maintenance cost, either gross market value or at risk capital.

Thus, the notional value of derivative is the forward price fixed in the contract multiplied by the volume of the underlying asset. And fair value is the monetary assessment of the impact of changes in market factors on the initially determined forward price at any given time.

If the notional and fair values differ, then there is a problem of measuring the volume of transactions with derivatives. At the macro level, that problem arises in the process of assessing the volume of derivatives market. Until recently, notional valuation was used, but this valuation has the following drawback: the actual value obtained from the exchange of underlying assets and cash flows as a result of the execution of the contract, almost always does not coincide with its notional value. Therefore, the valuation of derivatives at fair or, in other words, gross market value is increasingly used [5, p. 9].

The volume of the OTC derivatives market estimated by the Bank of international settlements at two types of value is analyzed in table 1. As can be seen from table 1, notional amount of derivatives differs significantly from their gross market value. When assessing the volume of the derivatives market, it may seem that it is excessively huge – \$ 544 trillion in 2016, while the World Bank estimated world GDP at \$ 76.1 trillion in the same year [1]. However, the notional value is not the final result of the

transaction with derivatives, which should be taken into account when analyzing the derivatives market. Therefore, the valuation of derivatives based on the calculation of fair value, rather than on the simple accounting of notional amounts, becomes more widespread.

Table 1 – Global OTC derivatives market volumes

Global OTC derivatives market, USD billion						
Type of underlying	Notional outstanding contracts			Gross market value		
	End June 2010	End June 2013	End June 2016	End June 2010	End June 2013	End June 2016
FX contracts	62,961	80,917	85,710	3,179	2,613	3,558
Interest rate contracts	478,093	580,599	437,739	18,508	15,763	16,005
Equity contracts	6,868	6,963	6,761	796	706	522
Commodity contracts	3,273	2,717	1,761	493	391	260
Credit derivatives	31,416	24,845	11,991	1,708	732	351
Other derivatives	72	78	89	12	29	6
Total	582,683	696,120	544,052	24,695	20,234	20,701

Source: compiled by the author on the basis of [6]

If we turn to a specific organization, it can be noted that derivatives, being a risk management instruments, are themselves a source of increased risk. International Auditing Practice Note (IAPN) 1000 "Special Considerations in Auditing Financial Instruments" includes the types of risks, associated with the evaluation of derivatives [3, Art. 18]:

...

d) Operational risk is related to the special processing order that is required for financial instruments. Operational risk may increase as the terms of a financial instrument become more complex. Inefficient management of operational risk can lead to increasing other types of risk. Operational risk includes:

...

iii) the risk of incorrect accounting and processing of transactions and improper management of risks arising from operations with financial instruments, and therefore the risk of incorrect reflection of the economic aspects of trading operations as a whole;

iv) the risk that employees are overconfident in the accuracy of the assessment methods in the absence of the necessary verifications, resulting in an incorrect assessment of operations or an improper assessment of the associated risk;

...

vii) risk that the valuation methods used to measure financial instruments are used incorrectly or untimely.

One of the reasons why these risks can be realized is management's incorrect understanding or ignorance of the differences between the notional and fair value of derivatives. As Jacques L. notes, most trading departments in large industrial or financial companies have instructions on parity with tight limits on positions. The company Showa Shell set a limit of \$200 million, which, however, was easily exceeded by traders. In Showa Shell, control was too weak, which allowed currency traders to re-carry forward contracts worth \$6.4 billion, which did not meet the real business needs of the Japanese oil refining and distribution company [4, p. 29]. In this situation, the unprofitable position was not closed after its expiration (three months), but was doubled and retained, but at the same time was reported at its original notional value. The real market value of this position was not visible to the company's management, because at that time there was no such reporting requirement. Currently, with the adoption of IAS 39 and its replacement with IFRS 9, changes in the fair value of derivatives should be recognized in the income statement.

At the moment, position limits alone (i.e. limits at notional value) are not enough. They should be replaced by more effective limits on trading losses (measured at fair value), which can be supported by a market revaluation of each unexpired derivative product on a daily basis, not only at the reporting dates as required by IFRS 9. Because forward contracts, swaps and OTC options are not traded continuously (unlike futures and other exchange-traded derivatives), their mark-to-market revaluation requires careful calculations at the end of each business day. This can be done using the interest rate parity theory (for currency transactions), the cost of maintaining a position formula (for commodities), the Black-Scholes model (for options), or the corresponding valuation models for interest, currency and credit default swaps [4, p. 297].

On the other hand, non-financial organizations often use derivatives to hedge risks. Therefore, the notional value will also be important in the sense that, when developing hedging strategies the volumes of hedged item and hedging instrument should coincide. The excess of the notional value of the hedging instrument (derivative) over the notional value of the hedged item (reserves or future cash flow) should raise questions from management. Because in this case there will be a speculative position, to which more stringent requirements should be applied than to hedging operations.

Thus, based on the results of the study it should be noticed, that the notional and fair value of derivatives are not comparable with each other. In this regard, it is important to note that the notional value is determined by the forward price, while the fair value is a monetary assessment of the impact of market factors on the forward price during the contract life. As it was demonstrated on the example of approaches to assessing the volume of OTC derivatives market, the denominations of positions differ significantly from the cost of holding these positions. Taking into account this specific feature of derivatives will allow regulators to comprehensively assess the volume of derivatives market, which will contribute to more balanced management decisions at the macro level. In turn, for non-financial organizations, the separation of notional and fair value will allow to avoid additional risks of using derivatives in current activities. Limits on movements of fair value (i.e. losses) are more effective than limits on the notional volume. On the other hand, the notional amounts of hedged item and hedging instrument must be the same. Taking into account these recommendations will increase the transparency of operations with derivatives, which in turn will contribute to a more effective usage of this type of financial instruments in the organization.

Bibliography

1. Global GDP in 2016 World Bank assessment. Available at <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>> [Accessed 14/09/2019]
2. Gottesman, A. Derivatives essentials : An introduction to forwards, futures, options and swaps / Aron Gottesman. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2016. – 353 p.
3. International Auditing Practice Note (IAPN) 1000 "Special Considerations in Auditing Financial Instruments". Available at <<http://www.ifac.org/publications-resources/basis-conclusions-international-auditing-practice-note-iapn-1000-special-cons>> [Accessed 14/09/2019]
4. Jacque Laurent Global derivatives debacles: from theory to malpractice / by Laurent Jacque. World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. Second edition, 2015. https://doi.org/10.1142/9789814663267_0002
5. Shaik, K. Managing Derivatives Contracts: A Guide to Derivatives Market Structure, Contract Life Cycle, Operations, and Systems / Khader Shaik. – Apress: NY, 2014. – 476 p.
6. Statistical release OTC derivatives statistics at end-June 2016. Available at <https://www.bis.org/publ/otc_hy1611.pdf> [Accessed 14/09/2019]
7. Wendy, L. Derivatives / L. Wendy, R. Brooks, Don M. Chance. – Hoboken, New Jersey: Wiley, 2017. – 624 p.
8. Паньков, П.И. Основные модели ценообразования форвардных обязательств на рынке деривативов / Л. В. Масько, П. И. Паньков // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. 2019. № 5.

MODELUL DE MANAGEMENT AL CARIEREI PRIN PRISMA PROFILULUI PROFESIONAL AL ANGAJAȚILOR

Mihaela BALMUȘ-ANDONE
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract

This article is dedicated to some problems due the career management in Moldova. This paper suggests to identity some possibilities in order to make the managerial work more efficient their chain of command development. The success of the managerial career is mainly determined by the managers' understanding of the fact that the major weight of the technical abilities on the inferior levels of management is decreasing according to the hierarchical evolution in the favor of the conceptual abilities and o the human relation development.

Keywords: career, management, skills, promotion, efficiency

Dezvoltarea eficientă a resurselor umane, prin dezvoltarea abilităților, spiritului de creativitate și inventivitate, face diferența între succesul sau eșecul unei organizații. Avantajul competitiv al organizației moderne rezidă tot mai mult în oamenii săi. Abordate ca un tot întreg, carierele individuale determină succesul organizațiilor. Deși noțiunea de carieră este înțeleasă pe deplin de majoritatea angajaților, conceptul acesteea este complex și nu există o definiție unanim acceptată.

În limbajul uzual, cuvântul carieră este folosit într-un număr diferit de moduri. Oamenii vorbesc despre „urmarea unei cariere”, „planificarea carierei”, colegiile și universitățile au „zilele carierei” pe parcursul cărora ei fac publicitate la diferite specialități și colaborează cu indivizii în ceea ce privește „consilierea carierei”. Putem auzi o persoană care spune că ”filmul acesta i-a determinat cariera”, sau din contra „poate spune carierei adio”. După cum aceste exemple ilustrează, cuvântul carieră poate fi revăzut dintr-un număr diferit de perspective.

În identificarea noțiunii date trebuie să avem în vedere:

- contribuția individului la dezvoltarea propriei cariere
- contribuția organizațiilor în care evoluează
- contextele pe care le intersectează.

În identificarea **conceptului de carieră** este necesară explicarea a trei momente:

În primul rând cariera înseamnă mișcare de-a lungul unui drum în timp. O latură este succesiunea obiectivă de poziții în ierarhie, sau *cariera externă*. Un exemplu ar fi, modelul prin care se plasează asistenții în posturi de lectori, sunt promovați mai apoi conferențieri și în cele din urmă profesori universitari. Aceste drumuri pot fi planificate și ordonate sau pot să iasă la iveală în timp, cu discontinuități majore în care îndatoririle unui post nu exploatează de la sine abilitățile dezvoltate în posturile anterioare. Cealaltă parte a drumului este interpretarea individuală subiectivă a acestor experiențe profesionale, sau *cariera internă*. De exemplu a fi asistent poate să aibă un înțeles subiectiv foarte diferit la 30 de ani, cu un doctorat nou-nouț, față de 45 de ani, când vezi că nu s-a petrecut nici o schimbare de statut.

Cel de al 2-lea moment este interacțiunea între factorii organizaționali și cei individuali. Reacțiile oamenilor la un post depind de potrivirea între conceptul ocupațional despre sine, combinația de nevoi, aptitudini, preferințe și tipurile de constrângeri, solicitări pe care le oferă rolurile lor în organizații. De exemplu: o persoană poate considera postul de contabil, ca interesant și promițător, în timp ce altă

persoană, îl poate considera ca ceva monoton, plictisitor și sufocant. Înțelegerea acestor diferențe este esențială pentru a conduce eficient cât și pentru a-i ajuta pe alții, de exemplu subalterni, să o facă.

Al 3-lea moment important al carierei este că ea oferă o identitate ocupațională. Adică ce anume fac oamenii în societatea modernă este în mare măsură elementul cheie al identității lor. Deseori când facem cunoștință cu o persoană prima întrebare este : cu ce te ocupi? Oamenii diferă în privința importanței pe care identitatea ocupațională o are pentru identificarea lor. Pentru multe persoane identitatea ocupațională este primul factor al propriei autodefiniri .

Specialiștii în domeniu fac o distincție între *cariera obiectivă* și *subiectivă*. *Cariera obiectivă* având la bază, dezvoltarea personalului prin sporirea competențelor profesionale, a cunoștințelor și abilităților, care îi sporesc șansele de promovare și plasare în interiorul sau exteriorul organizației. Prin *carieră subiectivă* se înțelege perceperea de sine, recompensele obținute ca urmare a muncii depuse, relația cu superiorii și rolul muncii lor în viață. Acestea sunt deținute împreună fiind compuse din: -talente și abilități; -valori de bază; - motive și nevoi de carieră. Ambele perspective, obiectivă și subiectivă, se focalizează asupra individului. Ambele presupun ca oamenii să aibă un nivel de control asupra destinului lor și că ei știu să exploateze oportunitățile pentru a maximiza succesul și satisfacția derivată de la carierele sale.

Conceptul de carieră este deseori asociat cu pozițiile de director, manager care vizează doar posturile de conducere, fără a include angajații din nivelul de execuție și deservire. Din această perspectivă, un muncitor sau un angajat care se ocupă cu deservirea activității de bază nu are nici un plan de carieră. Însă ținând cont de faptul că managementul resurselor umane cuprinde toți angajații, conceptul de carieră este necesar a fi aplicat global. Cariera văzută ca o succesiune de experiențe separate, corelate între ele, prin care orice persoană trece de-a lungul vieții, poate fi în rezultat lungă sau scurtă, iar un individ poate avea mai multe cariere, una după alta sau în același timp, acest proces dinamic derulându-se pe parcursul întregii vieți.

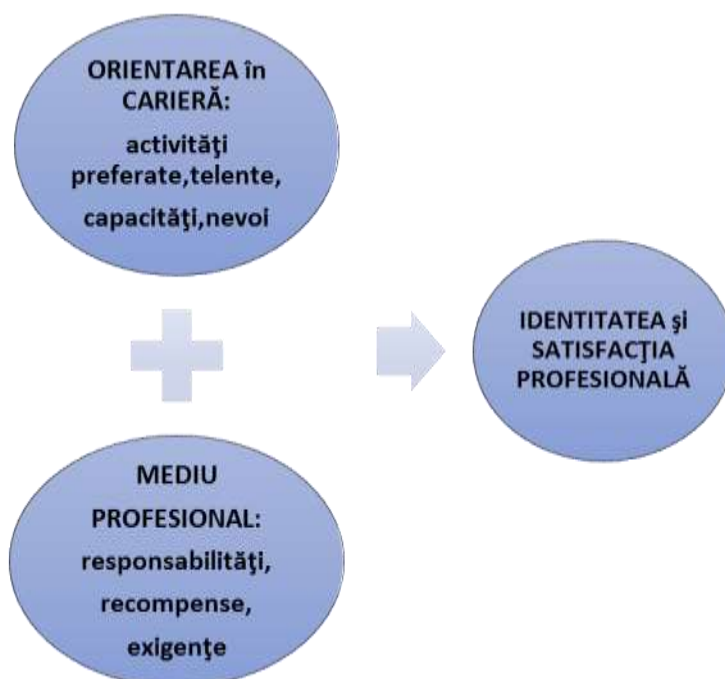


Figura 1. Orientarea în carieră și consecințele sociale

Din fericire pentru toată lumea oamenii nu sunt toți la fel. Fiecare este diferit în termen de abilități, valori, obiective și activități preferate. Totuși, așa cum suntem diferiți, oamenii au și multe lucruri în comun. Sociologii au pus la punct modalitățile de a clasifica oamenii care formează tiparele majore ale asemănărilor și diferențelor în orientarea carierei. Din figura 1 se va observa că orientarea carierei este un tipar destul de stabil al talentelor, valorilor, atitudinilor și activităților ocupaționale preferate.

Diferitele orientări în carieră vor fi congruente cu exigențele specifice și recompensele existente în unele medii profesionale. Potrivirea între orientarea în carieră și modul de muncă are consecințe directe pentru comportamentul și atitudinile oamenilor la serviciu. De exemplu adesea unii dintre tineri își aleg domeniul unor lucrări fără a avea suficiente informații, iar pe măsura pregătirii, potrivirea dintre interesele și talentele personale pe de o parte și subiectele tratate pe de altă parte structura și conținutul devin mai clară. Dacă există potrivire, ea generează satisfacție și sentimentul competenței, nepotrivirea are ca rezultat consecințe contrare, care ar trebui să motiveze individul să aleagă alt mediu profesional, respectiv să schimbe domeniul.

Specialiștii în domeniu consideră, că astăzi managerii trebuie să fie, în primul rând, buni specialiști în conducere și mai apoi buni ingineri sau economiști. De aici și concluzia : vor obține succese în cariera de manager, persoanele care posedă așa numitul „talent de manager”, ce înglobează cunoștințe de specialitate absolut necesare, calitățile, motivațiile, înclinațiile, simțul prevederii, personalitate, capacitate de acțiune, aptitudini de a decide. Succesul într-o astfel de funcție este condiționat de a analiza fiecare viitor manager din punctul de vedere al modului în care corespunde criteriilor stabilite prin fișa postului, de identificare a candidaților cu profil complex, interdisciplinar și polivalent. În acest sens se constată o mai mare atenție ce se acordă dezvoltării carierei profesionale a propriilor angajați. Anume elaborarea și implementarea diferitelor strategii și planuri de dezvoltare a carierei profesionale servit drept premiză identificării conceptului de management al carierei. Astfel, managementul carierei vizează planificarea și modelarea progresului angajaților în cadrul organizației în raport de evaluările nevoilor organizației, dar și în raport cu performanțele potențialului și preferințele individuale ale angajaților. Practic, așa cum sugerează specialiștii în managementul resurselor umane, managementul carierei reprezintă un model care implică multiple interdependențe funcționale dintre planificarea carierei individuale, planificarea carierei organizaționale și dezvoltarea carierei. În acest context, managementul carierei trebuie abordat prin prisma intereselor organizațiilor și ale angajaților. În această idee, managementul carierei are în vedere atât procesul de planificare a carierei care vizează modul de avansare a angajaților în cadrul organizației conform necesităților acesteia, performanțele angajaților, potențialul acestora și preferințele lor, cât și asigurarea succesiunii manageriale cu scopul de a asigura pe cât posibil organizația că va dispune de persoanele de care are nevoie pentru a-și atinge obiectivele. Privit din punct de vedere al celor două categorii de interese, managementul carierei trebuie să răspundă celor trei scopuri generale (fig.2):

- să asigure satisfacerea necesităților organizației în ceea ce privește succesiunea managerială;
- să ofere angajaților cu potențial instruire și experiență practică pentru a-i pregăti pentru nivelul de responsabilitate pe care ar putea să-l atingă;
- să ofere angajaților cu potențial îndrumarea și încurajarea de care au nevoie pentru a și-l fructifica și pentru a face o carieră de succes în cadrul organizației sau nu, conform talentului și aspirațiilor proprii.

Planificarea carierei organizaționale reprezintă o activitate privită din perspectiva organizației. Planificarea carierei organizaționale se concentrează asupra posturilor și necesităților pe termen scurt și lung ale organizației. Acțiunile principale privind planificarea carierei organizaționale se referă la :

- evaluarea abilităților, competențelor și performanțelor angajaților. În acest sens, pentru toți angajații se detaliază listele cu abilități și talentele, nivelurile de performanță atinse, capacitățile potențiale, nevoile de evoluție a carierelor și etapele care trebuie parcurse;
- monitorizarea sistemului de planificare și dezvoltare a carierei. În rezultatul comparării cerințelor organizației exprimate prin descrierile posturilor și necesarul cantitativ și calitativ oferit de resursele umane din interiorul organizației se elaborează planuri specifice de dezvoltare și recrutare.

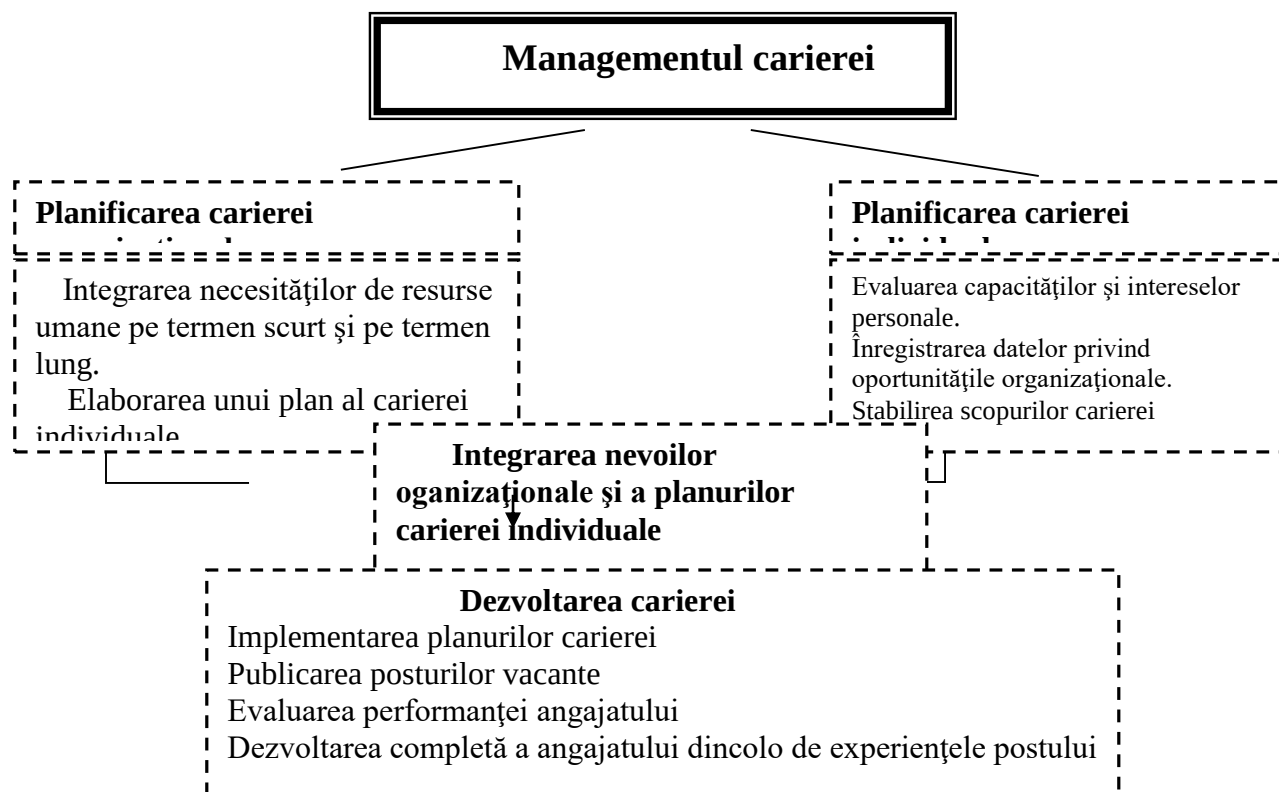


Figura 2. Modelul managementului carierei

Potrivit practicii manageriale în domeniul resurselor umane planificarea carierei organizaționale implică mai multe activități:

Identificarea angajaților. Ar fi binevenit ca toți angajații să fie cuprinși în planuri de dezvoltare ale carierei. Însă aceasta nu se întâmplă deoarece unii angajați au un potențial redus de promovare, alții nu doresc să se implice în sistemul de planificare și dezvoltare a carierei, iar pentru unii angajați organizația nu este altceva decât acumularea experienței profesionale pentru a pleca cât mai curând în alte organizații. De aceea, pentru a implementa un plan eficient de planificare a carierei profesionale, organizația trebuie să repartizeze angajații în funcție de valoarea pe care o au sau de contribuția adusă la desfășurarea activității. În acest sens, pot fi identificate patru categorii de angajați: profesioniștii, specialiștii în formare, oamenii de bază, personalul depreciat.

Stabilirea căilor carierei. Această activitate presupune progresul logic al oamenilor pe posturi în cadrul organizației. Căile carierei reflectă oportunitățile oferite de organizație pentru realizarea unei cariere. Privite prin prisma organizației, căile carierei constituie informații destul de importante, necesare pentru planificarea resurselor umane, deoarece această activitate are în vedere trecerea planificată a angajaților printr-o succesiune de posturi pe care acesta dorește să le dețină pentru realizarea scopurilor personale și ale carierei. Deși proiectarea căilor carierei nu poate realiza o armonizare deplină a nevoilor organizaționale și individuale, planificarea sistematică a carierei permite realizarea unei concordanțe corespunzătoare între acestea.

Stabilirea responsabilităților. În vederea realizării unui management eficient al carierei este necesar să se stabilească principalele responsabilități din acest domeniu de activitate. În acest sens, în organizațiile destul de mari managementul carierei constituie o funcție a departamentului de resurse umane care se ocupă de elaborarea și implementarea planurilor de carieră profesională. În afară de aceasta, angajații trebuie să-și elaboreze propriile obiective privind dezvoltarea carierei lor. Putem constata că responsabilitățile pentru dezvoltarea unui management eficient al carierei profesionale revine, atât organizației cât și angajaților (tabel 1).

Dezvoltarea planurilor individuale. Dezvoltarea unor valori și cerințe în domeniul carierei poate fi realizată mai bine de către angajații organizației. De aceea, este necesar ca organizațiile să le acorde mai multă libertate angajaților privind opțiunea individuală în alegerea carierei. Aceasta se realizează prin conceperea unor sisteme deschise în cadrul cărora angajații pot opta pentru diferite tipuri de posturi sau pot opta pentru un anumit program de pregătire la care doresc să participe pentru realizarea obiectivelor carierei. Deși indivizii diferă după modul cum își planifică cariera, responsabilitatea pentru aceasta aparține fiecărui individ. Găsirea unui post nu se întâmplă pur și simplu, ci indivizii trebuie să întreprindă ceva pentru obținerea postului respectiv

Tabelul 1. Responsabilități privind cariera

Responsabilitățile organizației privind cariera	Responsabilitățile angajaților privind cariera
✓ Evaluarea cât mai realistă a obiectivelor organizației	✓ Autoevaluarea abilităților, aspirațiilor, nevoilor personale
✓ Elaborarea unor modele, de planificare și dezvoltare a carierei	✓ Analiza atentă a obiectivelor sau opțiunilor privind cariera individuală
✓ Organizarea unor sisteme informaționale care să permită actualizarea informațiilor necesare managementului carierei	✓ Comunicarea nevoilor individuale de pregătire și dezvoltare
✓ Consilierea carierei, menținerea unui dialog permanent cu subalternii	✓ Folosirea tuturor oportunităților de pregătire și dezvoltare
✓ Urmărirea și actualizarea planurilor privind carierele individuale ale angajaților	✓ Elaborarea și urmărirea planurilor de acțiune în domeniul carierei
✓ Evaluarea eforturilor personale de dezvoltare de-a lungul carierei	

Deși, în societatea noastră procesul de planificare a carierei în cadrul firmelor se acordă puțină atenție, înțelegerea importanței ei este considerabilă. Acesta reprezintă un ghid în atingerea scopurilor prestabilite, sau cum spunea L.A. Klatt: **„Dacă nu știi unde te duci, probabil vei ajunge în cu totul altă parte”**.

Dezvoltarea carierei este procesul pe termen lung care acoperă întreaga carieră a unui individ și care cuprinde programele și activitățile necesare îndeplinirii planului carierei individuale. Aceasta este definiția din perspectiva individului, pentru care dezvoltarea carierei trebuie privită în contextul vieții și dezvoltării de ansamblu a acestuia și nu numai în calitatea sa de angajat. Iar din perspectiva organizației, dezvoltarea carierei este un continuu și formalizat efort depus de către o organizație care se focusează pe dezvoltarea și îmbogățirea resurselor umane din punctul de vedere al ambelor necesități ale angajaților și ale organizației.

Date recente prezintă că aproape majoritatea angajaților nu sunt mulțumiți la postul lor, ei sunt preocupați intens de posibilitățile carierei lor în actuala lor companie. Respectiv, în loc să se gândească să rămână într-o singură organizație, mulți angajați se gândesc să urmeze diferite cariere. Restructurarea corporativă și rezultate joase determină mulți angajați să-și schimbe cariera lor chiar și când ei nu necesită o schimbare propriu zisă. Astfel, mobilitatea crescută a angajaților și factorii legați de mediu au făcut dezvoltarea carierei extrem de importantă pentru firmele actuale.

Conform specialiștilor în domeniu, cele mai importante componente în dezvoltarea carierei sunt:

- Stabilirea scopului și a acordului de pregătire;
- Sarcinile critice ale postului;
- Pregătirea și alte experiențe dobândite;
- Evaluarea periodică, feedback-ul pe baza scopului și a acordului de pregătire.

În figura de mai jos este prezentat procesul dezvoltării carierei ca o activitate complexă și care trebuie realizată systemic pentru a evalua competențele profesionale obținute în vederea luării unor decizii privitor la avansarea angajatului pe o poziție ierarhică superioară.

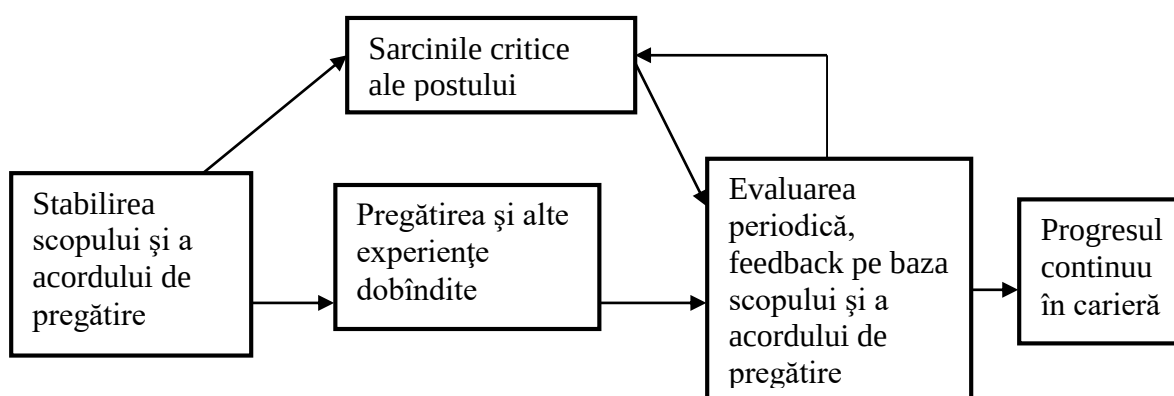


Figura 3. Procesul dezvoltării carierei

În practică fiecare companie are specificul ei. Astfel în firmele mari procesul de dezvoltare a carierei i se acordă o atenție deosebită, folosind un sistem de evaluare al performanțelor adecvat, rezultatele prezentându-se într-o formă analitică. Deseori, însă, managerii nu utilizează modele de

promovare, criterii clare, despre care să dețină informații inclusiv personalul încă din momentul angajării în companie.

Promovările se fac conjunctural: se discută promovarea de către top și middle-management în termeni: „Avem persoana în interior?”. Este recomandată de către șefii direcți persoana din poziția imediat inferioară.

În ceea ce privește criteriile ce stau la baza promovării, managerii ar fi trebuit să ia în considerare, în primul rând, gradul de implicare și eficiență. Implicarea angajaților este înțeleasă fie ca un comportament adecvat față de clienți, fie ca atașament față de locul de muncă sau ca integrare în colectiv. Eficiența este apreciată mai ales de către managerii mai în vârstă, în timp ce managerii tineri consideră gradul de implicare ca fiind esențial pentru evaluare.

Un alt criteriu ar fi cel tradițional, al vechimii în firmă, care se folosește informal. Senioritatea, experiența, sunt clar legate de performanță. Se presupune că vechimea e direct legată de competență. Oricum acest sistem de promovare este foarte rar amintit de managerii intervievați. Promovarea se face și în funcție de performanțele profesionale. Totuși, profilul personal - acele trăsături dezirabile din punctul de vedere al echipei pe care urmează să o conducă - este mai important decât profesionalismul.

Bibliografie

1. Armstrong, M., *Managementul resurselor umane*, editura Codecs, București, 2003
2. Certo, S., *Managementul modern. Diversitatea, calitatea, etica și mediul global*, editura Teora, București, 2002
3. Vlăsceanu, M., *Organizații și comportament organizațional*, Iași, Editura Polirom, 2003,

MANAGEMENT AND APPLICATION INTEGRATION MODELS OF DOMESTIC ENTERPRISES IN THE EUROPEAN ECONOMY

Maria TRIFAN

Școala Doctorală de Științe Economice a USM

Abstract

The international changes that are currently taking place in the market economy directly influence the financial system of the Republic of Moldova, but especially the real sector of the economy. Access to different funds from outside the country and the modernization of banking operations are important factors that considerably influence the way in which financial resources are set up and distributed within indigenous entities. By making an incursion into history and geopolitics, geographical location and regional conjuncture, the Republic of Moldova does not have a particular geopolitical or geoeconomic importance for the big international economic actors for the moment.

The biggest disadvantages arising from the geographical location of the Republic of Moldova are its "closure" between Ukraine and Romania (including the Transistrean problem), the lack of an exit to the Black Sea, the military and political presence of Russia, the general instability in Eastern and South-Eastern Europe. It seems, however, that its geopolitical value to Russia and to Western Europe will increase as NATO and the EU expand to the east, and with that, real premises for achieving economic sovereignty, even limited, will appear.

Keywords: *integration models, management*

The European integration of the Republic of Moldova is a well known subject that has been discussed in the last decade by all the decision makers in the state as well as by citizens. This process seems quite natural, taking into account historical, political, cultural and geographical criteria. European integration represents a strategic objective of the state by creating a rule of law, based on democratic values, taking over the good practices of the member states of the European Union being examples of applied democracy, political stability, social and economic welfare. Thus, the strengthening of Moldovan relations with the EU is within the sphere of politics, economy and social life. From a political point of view, this means the continuation of the process of democratization, the increase of the security degree of the country and its citizens; from an economic point of view - access to the European market, European development funds, investments and new technologies; in social aspect - the approximation of European educational standards, labor protection, etc.

Therefore, the European Union is attractive, by the degree of development, the standard of living of the population, by the standards of civilization achieved and not least by the possibility of realizing the rights and freedoms of the citizens. However, the relations of the Republic of Moldova with the European Union are developing very slowly, a situation created, including, due to the very low level of political culture, insufficient knowledge by the society, but also by the political class, the phenomenon of the "European Union" and the complex process of integration into this structure. The integration of the Republic of Moldova into the European Union is, or rather would be, a very difficult process, which requires a deep and multidimensional approach. It is important to be aware that in this process, besides the two parties directly involved, there are also indirect actors who support or, on the contrary, are against integration. Thus, depending on those who witness the rise in the European space of the Republic of Moldova, they can create premises that would energize this process or stagnate.

The situation of Moldova is often viewed through the reforms, the processes of transformation of a planned economy in which excessive control by the state and excessive planning were practiced. However, following the experience of other states, which have had a similar past, we can conclude that

the reformation of the old system is a reality if an Action Plan is well adapted to the existing realities for the modernization of all fields, especially the economic sphere.

The creation of a new system of balanced social-economic development, according to European standards, represents a long process, which implies improving the economic imbalance and improving the economic, legal and social relations between individuals, promoting business initiatives, raising the professionalism of civil servants and not lastly, the adaptation of the economic agents to the conditions of the European Union market.

Now, according to the latest report on the implementation of the National Action Plan for the implementation of the Association Agreement Moldova-EU 2017-2019 for the first semester of the year 2019, it indicates its implementation in proportion of 48.83%. Thus, out of 129 actions, including continuous ones, 63 were carried out and 66 not completed. According to the applied methodology, only the actions performed and not taken out of all the measures planned for the 1st Semester 2019, including continuous ones (which have an indicator) are counted. performance or have attested an evolution in the reference period).

In the chapter on Economic Cooperation and other types of sectoral cooperation, the situation remains as bad, with a rate of action level of only 35.71%.

The Government having arrears in the following chapters: Company Law, Accounting and Auditing and Corporate Governance, Employment, Social Policy and Equal Opportunities, Consumer Protection, Agriculture and Rural Development, Cooperation in the Energy Sector, Transport, Environment.

These data reflect the stagnation of the Government's work process and the interest expressed by the political actors in the progress on harmonizing the legislation, raising the level of services offered as well as the security offered for national companies, consumers and investors.

All these are largely conditioned by the policy promoted, by the inefficient regulatory system, by the lack of an adequate legislative system, including stimulator, of market economy relations and by the lack of protection of property and economic affairs by state institutions.

However, it cannot be overlooked the openness that Moldova shows in the dialogue with the European Union and the small steps to obtain the support offered by the EU.

For the post-socialist states, the EU has initiated a project, namely the Eastern Partnership, which represents an initiative to strengthen and deepen the European Union's cooperation with the Eastern Dimension states (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Republic of Moldova, Ukraine) of the European Policy of Neighborhood in order to support and accelerate their gradual approximation to the EU.

Officially launched on May 7, 2009, at the Prague Eastern Partnership summit, the initiative is governed by the principles of common involvement, differentiation and conditionality, and common values such as democracy, the rule of law, respect for human rights, and the principles of the market economy. , sustainable development and good governance are the basis of this partnership.

The Eastern Partnership is part of the broader cooperation format of the European Neighborhood Policy, conceived in the context of the enlargement of the EU since 2004, with the aim of avoiding the creation of demarcation lines, but also to bring the new neighbors of Eastern and Southern Europe closer to the political, economic level and to share with them the EU value system.

Eastern Partnership is an EU policy instrument that structures cooperation with partner states on two dimensions:

- bilateral by signing and implementing the Association Agreements (AA), the progressive establishment of comprehensive and comprehensive free trade areas (AA / DCFTA) and the liberalization of the visa regime;
- multilateral, which is achieved through the four thematic platforms, expert panels and pilot programs.

Referring to the current economic situation, the European Union is the largest retail market, accounting for approximately 45% of our exports. So, getting closer to the EU will stimulate our economy. Independent experts believe that the Association Agreement will have a positive effect on the country's economy, with an economic growth between 3.2% and 5.4% per year. The new arrangement will create the necessary premises for offering more jobs and higher wages. It will increase our trade with the EU by 15-16% and make Moldova more attractive to foreign investors. Last but not least, being close to the EU will mean products and services of a higher quality and safety.

According to the presented and the new agenda of Sustainable Development 2030 previously and in order to strengthen the integration process, it is necessary to highlight the importance of developing and promoting sustainable economic policies:

- through relevant economic policies (monetary, budgetary, fiscal, etc.), the problems of the real economy of the Republic of Moldova can be reduced.
- By analyzing and directing the economic phenomena of integration: reducing inflation, the functionality of market economy institutions, strengthening the financial-banking system, restoring the external balance, the problems of the monetary discipline and the exchange rate mechanism.
- By comparative analysis of the economic processes and phenomena, respectively by the potential position of the Republic of Moldova from the group of countries negotiating the accession to the EU, that in the end we will highlight a series of issues that should appear on the agenda of the power public in its efforts in the process of European integration.

Thus, it is necessary to present concrete actions adapted to the national context and coming from the direction of development of the European Union in order to increase the degree of incorporation of local companies in the European context, namely:

- Achieve higher levels of productivity through diversification, technological modernization and innovation, including by focusing on value added sectors and the intensive use of the workforce. Stimulating productivity growth at faster rates than real wage growth, through diversification, technological modernization and innovation, including by focusing on sectors with high added value and labor-intensive use, defined as priorities in the Strategy for attracting and promoting investment of exports for 2016-2020

- a) information and communications;
- b) manufacture of machinery and equipment;
- c) administrative service activities and support service activities;
- d) manufacture of machinery and parts;
- e) manufacture of textile products, manufacture of clothing and footwear manufacture;
- f) electrical equipment;
- g) food industry and agriculture.

Moldova has limited resources and, therefore, the only source for increasing competitiveness, quality of jobs and population well-being is labor productivity, which can be increased through investments in innovations and technologies. The appropriate adjustment, in order to emphasize the importance of innovations, technological modernization and diversification.

- Promote development-oriented policies that support productive activities, the creation of decent jobs, entrepreneurship, creativity and innovation, and that encourage the formalization and growth of micro, small and medium-sized enterprises, including through access to financial services. Since this objective has an important multiplication effect (it influences many other objectives), it must be well integrated into the National Development Strategy and the relevant sectoral strategies. The private sector continues to be the main engine of economic development. Therefore, policies should encourage businesses to be productive, innovative, create decent jobs, with a particular focus on micro, small and medium-sized enterprises, as they are the most flexible and numerous

- Progressively improving, by 2030, the efficiency of global resources for consumption and production, and decoupling economic growth from environmental degradation. Moldova is extremely vulnerable to climate change, the agri-food sector being of particular importance (agri-food exports account for over 40% from the total export of goods, while over 30% of the employees are part of the agricultural sector). Moldova is facing the problem of limited natural resources and degradation of available ones (e.g. soil, water, air).

- By 2030, achieve a level of employment similar to the average of the countries of Central and Eastern Europe, and stimulate productive employment and decent work for all women and men, including young people and people with disabilities, as well as equal pay for work. equal value. Employment is the key source in eradicating poverty and raising living standards. However, at present, the level of employment in Moldova is one of the lowest in the region. It is necessary to classify by sex, age, income, physical condition, etc. Additionally, it is necessary to eliminate any form of discrimination in employment.

- By 2020, substantially reduce the proportion of young people without a job, without education or training. Improving the inclusion of work, education and training for all eligible ages should be a long-term goal. Achieving this objective derives from the structural development of the labor market, education and training system, without undermining the macroeconomic balance (for example, increasing the budget deficit).

- By 2030, the development and implementation of policies to promote sustainable tourism, which will facilitate the creation of public-private partnerships, develop the institutional capacities in the field of local public authorities, respectively that create jobs and promote local culture and products. Moldova has an unexplored tourism potential, which could present a decent source of jobs, income taxes for the local government and therefore a promoter of regional development. Given the limited financial resources at the local level, it is necessary to stimulate the creation of public-private partnerships in order to unlock the tourism potential of Moldova.

- Develop quality, sustainable, sustainable and strong quality infrastructure, including regional and cross-border infrastructure, to support economic development and human well-being, with an emphasis on broad and equitable access for all. Poor infrastructure is one of the main constraints affecting the competitiveness of the Republic of Moldova. According to the Global Competitiveness Report 2016-2017, Moldova ranks 110th out of 138 countries, at the overall quality of transport infrastructure, 138th

place out of 138 countries (last place) in cluster development, 128th place and 138th out of 138 countries in quantity and quality of local suppliers respectively.

- Promote inclusive and sustainable industrialization by 2030, significantly increase the employment rate and Gross Domestic Product in industry, in accordance with national circumstances, and double this share in the least developed countries. Moldova has great untapped potential in the industrial sector, which is an important source of exports, jobs and sustainable development for the country.

- Increasing access of small industrial and other enterprises, especially from developing countries, to financial services, including accessible loans, and their integration into value chains and external markets. The fact that SMEs in Moldova represent the largest majority of companies (97% of the total number of companies), and at the same time, only 31% of the total sales of companies sales (in 2015), shows that they are most exposed to the existing constraints of the business climate in Moldova.

- By 2030, modernize infrastructure and rehabilitate industries to become sustainable, with increased resource efficiency and increased adoption of clean and environmentally friendly technologies and processes, all countries taking measures in line with their respective capabilities. The efficiency of the use of resources and the sustainable ecological development of the industrial sector should be a high priority for Moldova, given its limited natural resources and the high vulnerability to climate-related shocks.

The recommended social-economic policy aims to improve the business and investment climate through the desoligarhization of the economic system, sustaining fair competition, fiscal stimulation for the sectors of the profitable and efficient national economy. In addition to the actions listed above, the state has the role to develop the normative system of protection of economic agents against economic and financial frauds, of monopoly and to provide significant support in attracting investments in the economy. The idea stated above does not neglect the role of the state in the economy, but, on the contrary, it mentions the areas in which its intervention would be most effective. As we can notice, some of the proposed economic indicators, despite the actions described, will have a negative tendency. The main challenge is the level of oscillation of these indicators and the diffuse position that Moldova has in the area in front of external factors. In this regard, we consider that the measures mentioned above will lead to a minimum level of economic losses for both the state budget and the activity of economic agents and citizens.

Of course, stimulating the freedom of activity of the economic agents will lead in the first stage to the decrease of the revenues collected to the national budget, but this fact is expected to last until the social-economic situation in the country is stabilized.

Presenting the above data, we can only conclude that, in order to modernize and adapt the legislative framework to European norms, political will and implementation of the adopted action plan are needed. The economic growth, the improvement of the external and internal economic relations, the protection of the domestic economic agents but also of the foreign investors will be as a result of a cooperation of the state institutions. Improving the image of the Republic of Moldova in front of its citizens, it is necessary to be the first step to be taken by the Government. If there is no respect and cooperation between citizens and the state, we cannot speak of development and progress in any branches.

Bibliography

1. Adapting the sustainable development agenda in the context of Moldova in 2030, 2017;
2. Mainstreaming sustainable development into EU policies: Review of the Sustainable Development Strategy of the European Union in 2009;
3. Alternative Report: five years of implementation of the EU-Moldova Association Agreement (2014-2019), Expert Group, 2019;
4. Report on the implementation of the National Action Plan for the implementation of the Moldova-EU Association Agreement (PNAAA) in the first semester of 2019, 2019;
5. Report on the Foreign Trade Activity of the Republic of Moldova in January-August 2019.

