



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA

ECONOMICA

Revistă științifico-didactică

An. XV, nr.3 (septembrie) (59)/2007

Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-șef **Vadim COJOCARU**, *prof.univ.dr.*

Redactor-șef adjunct **Galina COTELEA**

Prof. univ. dr. hab. **Dumitru MOLDOVAN**

Prof. univ. dr. hab. **Ion BOLUN**

Prof. univ. dr. hab. **Eugenia FEURAȘ**

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

Prof. univ. dr. hab. **Vasile BUCUR**

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

Conf. univ. dr. **Marina NICOLAESCU**

Conf. univ. dr. **Raisa BORCOMAN**

ADRESA REDACȚIEI:

Str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59,

ASEM, bloc B, b.503,

tel: 40-29-95

Cod:MD 2005, Chișinău,

Republica Moldova

E-mail: rev_economica@yahoo.com

***Revista este acreditată de Consiliul Național
pentru Acreditare și Atestare al R.M.***

Certificat de înregistrare nr.112 din 25.02.2002

Index poștal: PM-31627

ISSN 1810-9136

© **Editura ASEM, Chișinău - 2007**

Redacția nu este responsabilă pentru conținutul articolelor publicate

SUMAR:

ECONOMIE GENERALĂ ȘI DREPT ECONOMIC

Baza legislativă a sistemului de evaluare și acreditare a organizațiilor din sfera științei și inovării în Republica Moldova.....	5
<i>Drd. Marina Pișcenco;</i> <i>Prof. univ. dr. hab. Anatol Rotaru</i>	
Natura juridică a raporturilor dintre administrator și societatea comercială pe acțiuni.....	8
<i>Conf. univ. dr. Sorin Calafus, avocat</i>	
Prioritățile structurale și problema supraviețuirii economiei naționale în condițiile globalizării	12
<i>Conf. univ. dr. Tatiana Pișchina</i>	
Considerații generale privind corupția.....	16
<i>Lect. univ. dr. Mircea Tutunaru</i>	
Particularitățile pieței funciare și proprietatea privată asupra pământului.....	19
<i>Conf. univ. dr. Eufrosinia Isac</i>	
Dreptul penal al muncii în Franța.....	23
<i>Asist. dr. Alina-Maria Bercea</i>	

FINANȚE

Reforma sistemului de impunere fiscală – premisă a fluxului de investiții în economia autohtonă.....	26
<i>Prof. univ. dr. hab. Rodica Hincu;</i> <i>Dr. Anastasia Certan;</i> <i>Drd. Diana Criclivaia</i>	
Influența factorilor fundamentali ca bază a desfășurării operațiunilor de arbitraj pe piața valorilor mobiliare.....	28
<i>Conf. univ. dr. Ivan Luchian;</i> <i>Conf. univ. dr. Stela Ciobu</i>	
Atractivitatea istorică a societăților pe acțiuni pentru diverse tipuri de manipulări și speculații pe piața de capital.....	34
<i>Conf. univ. dr. Tatiana Iovv</i>	
Necesitatea regularizării veniturii din operațiile de decontare și de casă – procedeu de ridicare a stabilității financiare a băncilor din Republica Moldova	37
<i>Conf. univ. dr. Larisa Romanciuc</i>	
Evaluarea financiară a întreprinderilor.....	41
<i>Drd. Nadejda Sula</i>	

CONTABILITATE

Unele probleme ale contabilității veniturilor din recuperarea prejudiciului material.....	44
<i>Prof. univ. dr. Alexandru Nederița</i>	
Cerințe noi față de articolele de consumuri	48
<i>Prof. univ. dr. hab. Alexandru Frecăuțeanu;</i> <i>Lect. sup. univ. dr. Igor Balan</i>	
Constituirea și contabilitatea rezervelor de daune în societățile de asigurări	51
<i>Conf. univ. dr. Liliana Lazari</i>	
Importanța eticii și calității în activitățile profesioniștilor contabili	55
<i>Lector univ. dr. Constantin Cucoșel</i>	
Influența particularităților tehnologice de fabricare a spiritului asupra evidenței consumurilor și a calculării costului de producție	59
<i>Drd. Ana Vladicec</i>	

Gruparea consumurilor pe elemente economice și articole de consum la întreprinderile de transport auto62
Comp. Stela Caraman

Importanța stocurilor și sarcina evidenței contabile64
Drd. Corneliu Bugan

Planificarea preliminară a auditului rezultatelor financiare66
Drd. Alexandru Gulea

MANAGEMENT ȘI MARKETING

Tehnologii inovative de realizare a managementului social70
Prof. univ. dr. DHC Ion Petrescu

Structuri formale în organizarea și gestiunea memoriei întreprinderii în societatea cunoașterii.....77
Conf. univ. dr. Camelia Ștefănescu;
Asist. univ. drd. George Maniu

Conflictul organizațional – surse și modalități de soluționare82
Conf. univ. comp. Djulieta Rusu

Managementul organizației medicale în contextul dezvoltării economiei de piață88
Drd. Haj Assaf Mahmoud

Auditul sistemului de management ca instrument de ridicare a competitivității întreprinderilor
din Republica Moldova.....91
Drd. Doina Bodrug

Sarcinile și importanța echipei în organizațiile de afaceri.....94
Drd. Natalia Andreeva

Cultura – factor important în dezvoltarea antreprenoriatului.....97
Asist. univ. Victoria Brașovschi-Velenciuc

Bucătăria „fusion” – un produs al epocii moderne99
Drd. Ruxanda Negru

RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Rolul și locul serviciilor publice în statele Uniunii Europene101
Prof. univ. dr. hab. Ion Paladi

Preluări și fuziuni în sectorul petrolier: consecința inevitabilă a competiției în economia mondială104
Comp. Vlad Polearuș

Funcțiile economice ale regimurilor vamale suspensive109
Drd. Tudor Dabija

ANALIZĂ ȘI STATISTICĂ ECONOMICĂ

Aspecte și modele decizionale pentru gestiunea optimă a unor procese de producție113
Drd. lect. sup. univ. Anatolie Baractari

Algoritmi de analiză cluster de tip ierarhic118
Drd. Alexandru Cumatrenco

Analiza factorială a riscului economic121
Drd. Nelly Slobodeanu

BAZA LEGISLATIVĂ A SISTEMULUI DE EVALUARE ȘI ACREDITARE A ORGANIZAȚIILOR DIN SFERA ȘTIINȚEI ȘI INOVĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Drd. Marina PIȘCENCO, ASEM;
Prof. univ. dr. hab. Anatol ROTARU, vicepreședinte CNAA*

One of the key problems the scientists and scientific managers came across is an evaluation and accreditation of institutions in the field of science and innovation. In the present article, the functioning of the legal base of the system of evaluation and accreditation currently in law is reviewed; the interaction between the principal normative documents is shown.

Key words: evaluation, accreditation, scientific institutions, legal base, scientific financing.

În procesul de reformare a sferei științei și inovării un rol important îi revine sistemului de evaluare și acreditare a organizațiilor din acest domeniu. **Scopul acreditării** este evaluarea potențialului științific al organizației, a nivelului de asigurare tehnică, a actualității tematicii științifice, a situației financiare, a capacității de a exista ca organizație independentă. Anume procesul de evaluare și acreditare va permite selectarea organizațiilor care vor beneficia de susținerea statului. În continuare, vom examina unele probleme legislative ale acestui sistem de evaluare și acreditare în RM.

Legislația Republicii Moldova în sfera științei și inovării are bază constituțională. Libertatea creației științifice este garantată cetățenilor prin art. 33 al **Constituției Republicii Moldova**. Acest articol mai prevede dreptul cetățenilor la proprietatea intelectuală, interesele lor materiale și morale ce apar în legătură cu diverse genuri de creație intelectuală fiind apărute de lege. Statul contribuie la păstrarea, dezvoltarea și propagarea realizărilor culturii și științei naționale și mondiale [1], elaborează în colaborare cu comunitatea științifică politica în sfera științei și inovării și o realizează prin asigurarea bazei normative, organizaționale și social-economice.

La 15 iulie 2004, Parlamentul RM a adoptat **Codul cu privire la știință și inovare al RM** (în continuare – Cod). Codul reglementează raporturile juridice ce țin de elaborarea și promovarea politicii de stat în sfera științei și inovării, de activitatea de cercetare științifică, inovare și transfer tehnologic, de informațiile științifico-tehnologice, de acreditarea organizațiilor în sfera științei și inovării, de atestarea cadrelor științifice și științifico-didactice de înaltă calificare, de protecția proprietății intelectuale, de statutul juridic al subiecților din sfera științei și inovării [2]. Codul prevede formarea unui climat inovațional ca prioritate strategică a dezvoltării social-economice a Republicii Moldova.

Prin acest Cod activitatea științifică și inovațională se include în sistemul unic al relațiilor de drept. Documentul menționat prevede impulsivitatea activităților de cercetare, precum și a celor de trans-

mitere a rezultatelor științifice obținute către sfera de producere. Pentru aceasta se propune un sistem de stimulare a organizațiilor din sfera științei și inovării cu orice tip de proprietate. În primul rând, toate organizațiile acreditate, după cum prevăd modificările propuse în Codul Fiscal și Codul Vamal, sunt scutite de taxa pe venit, de taxa pe valoare adăugată și de taxele vamale pentru echipament, instrumente, materiale consumabile importate în scopul efectuării investigațiilor. În al doilea rând, pentru prima dată organizațiile non-guvernamentale și cele private au posibilitatea ca prin intermediul mecanismului acreditării din sfera științei și inovării să devină membri afiliați ai Academiei de Științe, ceea ce le permite prin cofinanțare să participe la concursul proiectelor finanțate de la bugetul de stat.

Academiei de Științe a Moldovei (în continuare – AȘM) i se deleghează competența Guvernului de coordonare a cercetărilor științifice. Aceasta înseamnă că toată finanțarea de la buget a cercetărilor științifice în Republica Moldova se efectuează doar prin intermediul AȘM pe bază de concurs. În anul 2002, Parlamentul RM a aprobat **Lista direcțiilor prioritare de cercetare-dezvoltare pe anii 2003-2010**, finanțate de la bugetul de stat. Proiectele în cadrul direcțiilor prioritare se selectează pe bază de concurs. Finanțarea lor se efectuează de la bugetul de stat, precum și sub formă de grant.

Finanțarea de la bugetul de stat se efectuează doar în baza **Acordului de Parteneriat**, încheiat pe un termen de patru ani între AȘM și Guvern, care stabilește alocațiile bugetare în sfera științei și inovării în cuantum de minimum:

- 0,35 % din produsul intern brut în anul 2005;
- 0,45 % din produsul intern brut în anul 2006;
- 0,70 % din produsul intern brut în anul 2007;
- 0,80 % din produsul intern brut în anul 2008;
- 1,00 % din produsul intern brut în anul 2009.

Tabelul 1 ne arată situația despre finanțarea de la bugetul de stat a științei pentru anii precedenți, precum și cota cheltuielilor reale față de PIB.

**Cheltuielile bugetare pentru sfera științei și inovării
în anii 1999-2005 față de PIB**

	1999	2001	2002	2003	2004	2005
PIB, mln lei	12 322	19 052	22 556	27 297	31 992	38 000
Cheltuieli bugetare pentru știință, mln lei	27,4	32,7	41,0	56,1	71,0	129,9
%	0,23	0,18	0,19	0,21	0,23	0,34

Sursa: Departamentul Statistică și Sociologie al RM

Experiența mondială indică faptul că profitul economic de pe urma plasării de fonduri în știință apare atunci când investițiile depășesc 1,5-2% din PIB al țării. Organizațiile internaționale au elaborat limitele indicatorilor de pericol al securității economice. Finanțarea științei cu 0,4-2,6% din PIB poate asigura nivelul necesar de activitate de cercetare și doar dacă finanțarea depășește 2,6% aceasta va duce la o dezvoltare economică inovațională. De exemplu, în Japonia mijloacele alocate dezvoltării acestei ramuri constituie 2,9% din PIB, în SUA – 2,8%, în Germania – 2,3%, în Franța – 2,2%, în Canada – 1,6%, în Italia – 1,0%. În Rusia, din 1999 până în 2004 suma alocată pentru știință a crescut de circa patru ori și la sfârșitul anului 2004 constituia 46,7 mlrd. ruble. Bielorusia planifică dublarea alocațiilor

pentru știință pe durata anilor 2005-2010. În Ucraina, legislația prevede finanțarea de la buget a activității științifice și tehnico-științifice nu mai puțin de 1,7% din PIB. Însă de când s-a adoptat această Lege nici un guvern al Ucrainei n-a fost în stare să atingă acest nivel de finanțare a științei. În 2005, a fost asigurată o finanțare de la buget în mărime de 0,4%. În Kârgâzstan, din 1996 acest indicator a fost stabilit să fie nu mai mic de 3%, dar în anii reformei acest nivel nu a fost atins de către Ministerul Finanțelor.

Indicatorul de bază care caracterizează nivelul de susținere a cercetărilor științifice, de obicei, este considerat **cota cheltuielilor prevăzute pentru știință în bugetul anual**. În tabelul 2 sunt citate datele pentru Republica Moldova pe perioada 1999-2006.

Tabelul 2

Cota cheltuielilor prevăzute pentru știință în bugetul anual pe perioada 1999-2006

Bugetul de stat	1999	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cheltuieli total, mln lei	2453,9	3643,0	3907,4	4200,6	5307,0	7724,2	10024,8
Pentru știință și inovare, mln lei	27,4	32,7	41,0	56,1	71,0	129,9	168,8
%	1,12	0,89	1,05	1,34	1,34	1,68	1,68

Sursa: Legile Bugetului de Stat al RM pe perioada 1999-2006

Pentru desfășurarea procesului de evaluare și acreditare a fost creată o organizație specială de stat – **Consiliul Național pentru Acreditare și Atestare** (în continuare – CNAA). CNAA este instituția administrației publice centrale în domeniul evaluării și acreditării organizațiilor din sfera științei și inovării, precum și al atestării cadrelor științifice și științifico-didactice de înaltă calificare. CNAA activează în conformitate cu Constituția Republicii Moldova, cu Codul cu privire la știință și inovare al RM și cu alte acte legislative ale R.Moldova, cu decretul Președintelui țării, cu hotărârile și ordonanțele Guvernului, cu acordurile internaționale în domeniu la care Moldova este parte. Activitatea CNAA se bazează pe principiul obiectivității, legalității, imparțialității, utilității și disponibilității publice, confidențialității și transparenței.

În cadrul CNAA activează Comisia de acreditare a organizațiilor din sfera științei și inovării și Comisia de atestare a personalului științific și științifico-didactic. Conducerea CNAA este exercitată de președinte, 2 vicepreședinți, dintre care unul este conducător al Comisiei de acreditare a organizațiilor din sfera științei și inovării, iar celălalt – al Comisiei de atestare a personalului științific și științifico-didactic, precum și de un secretar științific. Organul suprem al CNAA este ședința plenară comună a Comisiei de acreditare a organizațiilor din sfera științei și inovării și a Comisiei de atestare a personalului științific și științifico-didactic.

Evaluarea și acreditarea organizațiilor din sfera științei și inovării se efectuează de **Comisia de acreditare a organizațiilor din sfera științei și inovării** (în continuare – Comisia de acreditare), care funcționează în baza **Regulamentului acreditării organizațiilor din sfera științei și inovării**. Regulamentul stabilește procedura de evaluare a activității și de acreditare a organizațiilor din sfera științei și inovării. Din componența Comisiei de acreditare fac parte 17 membri, 6 dintre care sunt înaintați de președintele Academiei de Științe, 6 sunt reprezentanți ai instituțiilor de învățământ superior înaintați de Guvern, iar 4 – reprezentanți din oficiu ai acestuia. **Componența nominală a Comisiei de acreditare a fost aprobată prin Decretul Președintelui Republicii Moldova (nr. 2075 – III 3 noiembrie 2004)**. Pe parcurs au fost efectuate un șir de modificări în componența nominală a Comisiei.

În mod obligatoriu, toate organizațiile de drept public din sfera științei și inovării, precum și organizațiile de drept privat și obștești, la solicitarea lor, sunt supuse acreditării. De dreptul la acreditare beneficiază organizațiile din sfera științei și inovării, indiferent de tipul de proprietate și forma juridică de organizare.

Procesul de acreditare are următoarele etape:

- a) autoevaluarea;
- b) evaluarea;
- c) emiterea deciziei asupra acreditării.

Evaluarea organizațiilor se efectuează de către Comisiile specializate, care activează în baza **Regulamentului privind activitatea comisiilor specializate de evaluare a organizațiilor din sfera științei și inovării**. Componenta nominală a comisiilor specializate se propune de către Comisia de acreditare și se aprobă de către Consiliul Național.

Decizia privind acreditarea organizațiilor este de competența Comisiei de acreditare. După publicarea hotărârii în cauză în Monitorul Oficial al RM, organizației i se eliberează un **certificat de acreditare**. Ca rezultat al acreditării, organizația are dreptul de a obține statutul de membru instituțional, de profil sau afiliat.

Membri instituționali ai AȘM sunt organizațiile de drept public din sfera științei și inovării, acreditate, care funcționează în cadrul Academiei de Științe și sunt finanțate integral de la bugetul de stat.

Membri de profil ai AȘM sunt considerate organizațiile de drept public din sfera științei și inovării, acreditate, cu subordonare metodico-științifică Academiei de Științe, finanțate integral de la bugetul de stat, prin concurs, pentru cercetări fundamentale. De la bugetul de stat se finanțează prin concurs și cercetările aplicative, acordându-se prioritate proiectelor care vor avea o pondere mai mare de cofinanțare din mijloacele extrabugetare ale acestor organizații și din alte surse nebugetare.

Membri afiliați ai AȘM se numără organizațiile de drept privat din sfera științei și inovării, acreditate, și organizațiile (asociațiile) obștești din această sferă, acreditate, afiliate Academiei de Științe în baza unor raporturi de subordonare și/sau de colaborare, care beneficiază, prin concurs, de dreptul la finanțare de la bugetul de stat în proporție de până la 40% din costul proiectului din sfera științei și inovării, cu condiția cofinanțării.

În termen de 10 zile după eliberarea certificatului de acreditare, secretarul științific general al Academiei de Științe eliberează organizației din sfera științei și inovării certificatul de membru al Academiei de Științe a

Moldovei, în care se indică statutul organizației (membru instituțional, membru de profil, membru afiliat), apartenența ei la o secție a Academiei de Științe.

În perioada de lucru a Comisiei de Acreditare, de la 15.12.2005 până la 23.05.2007, au fost acreditate 35 de organizații în sfera științei și inovării, dintre care prin decizia AȘM 15 organizații au obținut statutul de membru instituțional al AȘM, 19 organizații – statutul de membru de profil al AȘM și o organizație – membru afiliat al AȘM.

Organizația de drept public din sfera științei și inovării, care a pretins la statutul de membru instituțional al Academiei de Științe și nu este acreditată, își sistează activitatea. Organizația de drept public din sfera științei și inovării, finanțată de la bugetul de stat, care a pretins la statutul de membru de profil și nu este acreditată în termenul stabilit de prezentul cod, este privată de dreptul de a primi în continuare alocații bugetare pentru activitate în sfera științei și inovării. Pentru organizația de drept privat din sfera științei și inovării sau pentru organizația obștească din această sferă, care pretinde la statutul de membru afiliat al Academiei de Științe, neacreditarea nu are nici o consecință.

În acest timp, menționăm că prin Hotărârea Guvernului RM nr. 1326 din 14 decembrie 2005 „**Cu privire la măsurile de optimizare a infrastructurii sferei științei și inovării**” a fost aprobată „**Lista organizațiilor din sfera științei și inovării reorganizate și create ca rezultat al reorganizării Academiei de Științe a Moldovei și a organelor centrale de specialitate ale administrației publice**”, AȘM și organele centrale de specialitate ale administrației publice fiind obligate să aloce anual mijloacele necesare pentru asigurarea finanțării activității organizațiilor și instituțiilor de drept public din sfera științei și inovării, reorganizate și create în urma reorganizării până la acreditarea lor, dar nu mai mult de trei ani din momentul înregistrării de stat.

Bibliografie:

1. Constituția Republicii Moldova din 29 iulie 1994 (în vigoare din 27 august 1994).
2. Codul cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova din 15 iulie 2004// Monitorul Oficial al RM nr.125-129 din 30 iulie 2004.
3. Legea Bugetului de Stat RM // Monitorul Oficial al RM № 164-167, 5 decembrie 2004; № 224-225, 9 decembrie 2005.
4. Hotărârea cu privire la măsurile de optimizare a infrastructurii sferei științei și inovării nr. 1326 din 14 decembrie 2005//Monitorul Oficial al RM nr.168 din 16.12.2005.
5. Hotărârea cu privire la adoptarea Acordului de parteneriat între Guvern și Academia de Științe a Moldovei pentru anii 2005-2008 nr.80 din 28 ianuarie 2005// Monitorul Oficial al RM nr.20-23 din 4 februarie 2005.
6. Moldova în cifre = Moldova in figures: Culeg. succintă de informații statistice, 2004/ Dep. Statistică și Sociologie al R. Moldova; col.red.: Vitalie Valcov (perș.)... – Ch.: Statistica, 2004.
7. Planul național privind cercetările în sfera științei și inovării pe anul 2005. // Consiliul Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică (CSȘDT) al AȘM Chișinău – 2005.
8. Report of the Federal Government on Research Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) Referat Öffentlichkeitsarbeit 53170 Bonn Internet: <http://www.bmbf.de>

Recenzent: prof. univ. dr. hab. G. Iliadi

NATURA JURIDICĂ A RAPORTURILOR DINTRE ADMINISTRATOR ȘI SOCIETATEA COMERCIALĂ PE ACȚIUNI

*Conf. univ. dr. Sorin CALAFUS,
avocat, Baroul Constanța, România*

This article presents the conception regarding the juridical nature of the relations between the administrator and the society is based on the principle of unifying the juridical system of the administrator of any juridical form of society, which has been achieved through drawing up and adopting of art. 72 of the Law no.31/1990.

This text of law that statutes: "the obligation and the responsibilities of the administrators are settled by the dispositions concerning the mandate and those specially settled by this law", is ment to put an end to the controversies that existed until adopting the modern law of societies.

Pentru înțelegerea completă a mecanismului juridic privind funcționarea, obligațiile și puterile conferite, încetarea funcției, stabilirea raporturilor cu terții și a răspunderii administratorilor, se impune, în prealabil, să analizăm natura juridică a relațiilor dintre societatea comercială și administratorul acesteia, natură juridică ce constituie una dintre problemele cele mai controversate ale dreptului societar.

Stabilirea naturii juridice a raporturilor administratorului cu societatea are importante consecințe referitoare la răspunderea juridică a acestuia (întinderea și natura juridică a răspunderii), dar și cu privire la atribuțiile lui (puteri și obligații).

În concepția clasică a dreptului comercial, care a dominat doctrina și jurisprudența continentală în secolul al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea, raporturile dintre administrator și societate au fost considerate raporturi izvorâte dintr-un contract de mandat de drept comun¹.

Ideea de bază a teoriei mandatului pornește de la realitatea că societatea comercială, fiind o entitate juridică colectivă, pentru a-și putea materializa voința proprie și a participa la raporturile juridice cu terții, este nevoită să acționeze ca un mandant și să delege unor persoane acele atribute de gerare și de reprezentare juridică.

Pe măsura dezvoltării teoriei dreptului societăților comerciale, odată cu schimbarea viziunii privind persoana juridică, încă de la începutul secolului al XX-lea au apărut numeroase critici privind teoria mandatului care în final, au condus la abandonarea acesteia aproape în totalitate. S-a apreciat că această teorie nu este în măsură să aducă răspunsuri satisfăcătoare sau să clarifice următoarele chestiuni²: pe cine reprezintă administratorul ca mandatar, pe acționarii de la care primește puterea ori societatea în numele căreia participă la raporturi juridice; dacă pentru săvârșirea unui delict, societatea urmează să răspundă în calitate de comitent (pentru altul) ori în mod direct (pentru fapta proprie). Este normal ca societatea să nu răspundă față de terți pentru datorii contractate pe seama și în numele ei de către administrator care, practic, și-a depășit atribuțiile sau chiar a încălcat principiul ocrotirii și asigurării securității creditului.

Pornindu-se de la complexitatea funcției administratorului (în scopul buneii gestionări a patrimoniului societății comerciale, administratorul, pe lângă încheierea de acte juridice, este necesar să desfășoare și unele acte materiale), ca și de la finalitatea societății comerciale, în doctrina modernă au fost formulate mai multe puncte de vedere.

Astfel, având în vedere că funcția administratorului este marcată de exigențele ordinii publice, s-a susținut că ideea de mandat este absorbită de ideea mai largă a reprezentării. În consecință, raportul dintre administrator și societate nu ar mai fi un mandat pur și simplu, ci un mandat asemănător celui al tutorelui³.

Teoria reprezentării legale, dezvoltată la începutul acestui secol, domină în prezent doctrina occidentală. În esență, această teorie consideră că administratorul, în exercitarea funcțiilor sale, nu are voința colectivă a asociaților. Administratorii nu sunt subiecte de drept distincte de societate, ci sunt parte integrantă a acesteia, iar puterea lor nu izvorăște dintr-un contract încheiat între ei și societate, ci din lege. Astfel se explică de ce administratorii au unele puteri ce nu pot fi întrunite în persoana asociaților, cum sunt: puterea de a sta în justiție în numele societății, aptitudinea de a angaja societatea prin actele lor⁴.

Inspirați de curentul organicist, unii autori au considerat că administratorul este un organ prin care societatea își realizează activitatea. Mai tranșantă, practica judiciară a decis că administratorul sau administratorii societății sunt organe esențiale pentru funcționarea societății, ei reprezintă societatea față de terți, conduc interesele societății, veghează la aplicarea legii, statutelor și executarea deliberărilor adunării generale, iar în acest cadru lucrează cu depline puteri, sub rezerva de a da socoteală adunării generale⁵. S-a observat că, în sens strict, administratorul nu poate fi un organ al societății, deoarece el nu contribuie la formarea voinței sociale, ci la executarea acestei voințe. În plus, această teorie nu lămurește

³ St. D. Cârpenaru – „Drept comercial român”, p.219, Ed. All Beck 2000

⁴ S. David, Fl. Baias – „Răspunderea civilă a administratorului societății comerciale” în Revista „Dreptul” nr. 8/1992, p.16

⁵ Cl. Roșu – „Natura juridică a raportului dintre administrator și societatea comercială” în R.D.C. nr. 4/2001, p.81

¹ St. D. Cârpenaru – „Drept comercial român”, p.219, Ed. All Beck, București, 2000

² Em. Munteanu – „Regimul juridic al administratorilor societăților comerciale”, p. 78, Ed. All Beck, București, 2000

care este natura juridică a raporturilor dintre administrator și societate⁶.

Alți autori, pornind de la faptul că administratorul desfășoară o activitate permanentă și retribuită pentru societate, au considerat că raporturile juridice dintre administrator și societate ar fi un contract de muncă.

Această concepție nu a fost primită, deoarece ponderea funcției administratorului este dată de actele juridice, iar nu de actele materiale, cum se întâmplă în cazul contractului de muncă.

În sfârșit, dintr-un alt punct de vedere, administratorul este deținătorul unei funcții sau oficiu de drept privat, ale cărui îndatoriri sunt stabilite de lege și actele constitutive ale societății, în care rolul primordial revine legii. S-a arătat că această concepție are meritul de a fi pus în evidență rolul legii în determinarea îndatoririlor administratorului. Numai că această concepție are și ea neajunsurile ei, în sensul că estompează rolul voinței asociaților.

Concepția actuală privind natura juridică a raporturilor dintre administrator și societatea comercială are la bază principiul unificării regimului juridic al administratorului din orice formă juridică de societate comercială ce s-a realizat prin redactarea și adoptarea art.72 din Legea nr.31/1990⁷. Acest text elaborat astfel: „obligațiile și răspunderea administratorilor sunt reglementate de dispozițiile referitoare la mandat și de cele special prevăzute de această lege” este menit să pună capăt controverselor apărute până la adoptarea legii societăților comerciale din perioada modernă⁸. Interpretarea prevederilor art.72 din Legea societăților comerciale în doctrina actuală a dreptului comercial a dat naștere la unele puncte de vedere diferite.

Unii autori⁹, interpretând actualele dispoziții ale art.72, pornind de la rolul administratorului în cadrul societății comerciale prin viziunea rezultatului dintre interferența puterii de decizie cu puterea de reprezentare, au ajuns la concluzia că administratorul societății comerciale are calitatea de reprezentant legal, de organ al acesteia. Legea, afirmă autorii menționați, ar fi aceea care, printr-un ansamblu de norme imperative și supletive, creează cadrul juridic de exercitare a activităților de gerare și reprezentare. Aceste două activități definite ca fiind adoptarea deciziilor, verificarea și supravegherea executării lor (funcția de gerare) și, respectiv, acțiunea de a încheia acte juridice și a săvârși operațiuni materiale în raport cu terții (funcția de reprezentare) constituie condiție *sine qua non* pentru ca societatea comercială să poată funcționa și lua parte la circuitul juridic și sunt interdependente¹⁰.

Acești autori au ajuns la concluzia că reprezentarea legală s-a născut din ideea de mandat și chiar dacă această instituție juridică a devenit autonomă, ea se completează cu reglementările privind mandatul de drept civil, care constituie dreptul comun în materia reprezentării legale ori convenționale.

Alți autori consideră că raportul juridic stabilit între administrator și societate este de mandat comercial¹¹, deoarece societatea comercială are, potrivit art.7 C., com., calitatea de comerciant pe care o dobândește din momentul constituirii ei, iar actele juridice pe care le încheie administratorul pentru societate sunt fapte de comerț.

Nu suntem însă în prezența unui mandat comercial obișnuit, atribuțiile și obligațiile administratorului neputând fi stabilite numai prin actul constitutiv. Aceste raporturi sunt în primul rând contractuale, deoarece administratorul este desemnat prin contractul de societate sau hotărârea adunării generale a asociaților. Acceptând numirea, administratorul intră în raport juridic de mandat cu societatea comercială. Administratorilor societății, în calitate de mandatar, li se aplică atât normele generale ale mandatului de drept comun, cât și ale mandatului comercial.

Dar conținutul mandatului dat administratorilor nu poate fi considerat exclusiv contractual, deoarece atât interesele de ordine publică, rezultate din neregulile de principiu ale normelor de constituire și funcționare ale societății comerciale, cât și textul art.72 impun și o natură legală instituției administratorului.

Prin urmare, mandatul administratorului are o dublă natură¹² – contractuală și legală – a obligațiilor și răspunderii ce definește funcția de administrator al societății comerciale și, în același timp, o deosebește de alte funcții juridice. Administratorul nu e un simplu mandatar (ale cărui obligații ar fi exclusiv contractuale), ci este purtătorul voinței sociale, cel ce exprimă și execută voința socială, calificare ce are importante consecințe relative la natura juridică și întinderea răspunderii juridice a acestuia¹³. În literatura juridică s-a subliniat caracterul necesar și esențial al funcției de administrator.

Într-adevăr, o societate pe acțiuni nu poate funcționa și nu poate exista legal în lipsa administratorilor. O asemenea ipoteză poate fi concepută mai mult teoretic¹⁴, întrucât numirea administratorului reprezintă o clauză obligatorie a contractului de societate și este greu de crezut că lipsa ei va scăpa controlului judecătorului delegat cu ocazia autorizării societății.

Mandatul administratorului, spre deosebire de mandatul obișnuit, devine operant numai după îndeplinirea anumitor condiții de către administrator, executarea lui presupunând și unele restrângeri legale. În cazul societății comerciale pe acțiuni, în actul consti-

⁶ St. D. Cârpenaru – „Drept comercial român”, p.219, Ed. All Beck, București, 2000

⁷ Legea nr.31/1990 publicată în Monitorul Oficial al României nr.126-127 din 17.11.1990, republicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 1066 din 17.11.2004 cu modificările ulterioare prin Legea nr.441 publicată în Monitorul Oficial al României nr.955 din 28.11.2006

⁸ I.Turcu – „Drept comercial”, p.310, Ed. Centrul de Calcul și consultanță, Cluj, 1991

⁹ S.David, Fl. Baiaș, *op. cit.*, p.17-20

¹⁰ Em. Munteanu, *op. cit.*, p.82

¹¹ Cl. Roșu, *op. cit.*, p.82

¹² St. D. Cârpenaru – „Drept comercial român”, p.221, Ed. All Beck, 2000

¹³ Ghe. Piperea – „Obligațiile și răspunderea administratorilor societăților comerciale”, p.67, Ed. All Beck, București, 1998

¹⁴ E. Cârcei – „Societățile comerciale pe acțiuni”, p.260, Ed. All Beck, București, 1999

tutiv trebuie să se prevadă expres drepturile speciale de reprezentare și de administrare acordate unora dintre ei, în cazul în care sunt mai mulți.

Principalele atribuții ale administratorului sunt de gerare și de reprezentare a societății comerciale. Administratorul căruia i s-a conferit puterea de reprezentare încheie acte juridice în numele societății, exprimă voința juridică a societății și angajează responsabilitatea juridică a societății față de terți.

Administratorii care au dreptul de a reprezenta societatea nu îl pot transmite decât dacă această facultate li s-a acordat în mod expres (art.71 din Legea nr.31/1990). Prin această prevedere se face aplicarea principiului din dreptul comun al mandatului, potrivit căruia mandatarul este în principiu obligat să îndeplinească personal împuternicirea ce i-a fost acordată, dacă prin contract nu i s-a concedat posibilitatea de a-și substitui o altă persoană¹⁵. Posibilitatea administratorului de a transmite dreptul de reprezentare a societății comerciale poate fi prevăzută în actul constitutiv, poate fi stabilită prin hotărârea adunării generale a acționarilor prin care a fost numit în această funcție sau poate fi acordată printr-o hotărâre ulterioară a adunării.

Administratorul-reprezentant poate ceda altuia numai anumite acte, dar nu poate să confere substituitului dreptul de a face orice act în numele societății. Dreptul de reprezentare nu poate fi cedat în plenitudine sa, pentru că administratorul a fost ales sau numit datorită calităților sale de a realiza conducerea curentă a societății comerciale. Această delegare limitată a fost subliniată în doctrină, admitându-se că dreptul general de reprezentare nu poate fi delegat, însă este admisibilă cedarea limitată a acestui drept. În acest caz, delegantul va răspunde de fapta delegatului ca de fapta sa proprie și nu poate acorda acestuia drepturi pe care el nu le are¹⁶. Potrivit art.71 alin. 2, „în cazul încălcării prevederilor alin.(1), societatea poate pretinde de la cel substituit beneficiile rezultate din operațiune”. Pentru administrator sancțiunea de a-și substitui fără drept o altă persoană este răspunderea solidară a acestuia cu persoana substituită pentru pagubele aduse societății astfel cum prevede art.71 alin.3.

Legiuitorul nu a prevăzut cine suportă pierderile rezultate din acțiunea substituitului. Societatea nu le poate suporta, deoarece față de ea actul nu este opozabil, potrivit principiului relativității actelor juridice, în virtutea căruia dintr-un act juridic nu se pot naște drepturi și obligații decât în favoarea și, respectiv, în sarcina părților care au încheiat actul. Pierderile se suportă în solidar de către administratorul care fără drept și-a substituit persoana și de substituitul care a produs pagube societății.

În literatura juridică s-a afirmat că mandatul administratorului poate fi atât cu reprezentare, cât și fără reprezentare¹⁷. Însă, în cazul societății comerciale pe acțiuni, nu se poate admite existența unui mandat fără reprezentare.

¹⁵ M. Mureșan – „Contracte civile speciale”, p.86, Ed. Cordial Lex, Cluj-Napoca, 1999

¹⁶ L.Georgescu – „Drept comercial român. Societățile comerciale”, p.195, vol. II. Ed. Soces, București 1948

¹⁷ E. Cârcei - „Societățile comerciale pe acțiuni”, p. 85; Ed. All Beck, București, 1999

Administratorul trebuie să acționeze întotdeauna în numele societății și nu în nume propriu, deoarece în funcția pe care o are trebuie să realizeze interesele societății comerciale care i-a conferit această calitate.

Mandatul fără reprezentare presupune încheierea de către mandatar a actelor juridice în nume propriu și nu în calitate de reprezentant, cum este, de pildă, contractul de comision. Administratorul lucrează întotdeauna în numele societății, deci o reprezintă pe aceasta, ceea ce înseamnă că mandatul lui este întotdeauna cu reprezentare. În cazul mandatului fără reprezentare există mandat (împuternicire), dar nu există reprezentare.

Raportul juridic care se stabilește între societate și administratorul fără putere de reprezentare este un raport comercial, care are la bază contractul de societate comercială, hotărârea adunării generale a acționarilor sau contractul de administrare.

Contractul de mandat comercial se poate greșa pe unul din următoarele raporturi juridice:

- administratorul poate fi unul dintre asociați, desemnarea acestuia făcându-se prin contractul de societate. În consecință, asociatul administrator va putea avea dreptul la o remunerație sau la o participare la profitul societății, superioară celei la care ar fi fost îndrituit, dacă nu și-ar fi asumat atribuțiile de administrator al societății;

- societatea poate opta pentru încheierea unui contract de management inspirat de prevederile Legii nr. 66/1993¹⁸, care, potrivit art.15 din lege, așa cum a fost modificat prin O.U.G. nr.39/1997¹⁹, managerul va fi plătit prin acordul părților (o plată lunară care se suportă din fondul de salarii al societății; participare la profitul societății proporțional cu obiectivele realizate și convenite în contractul de management).

Dacă administratorul nu are calitatea de asociat, mandatul are la bază contractul de muncă²⁰. În acest caz, administratorul va dobândi statutul juridic de salariat și va fi remunerat cu o sumă reprezentând salariul.

Doctrina²¹ nu exclude nici încheierea unui contract de muncă între administratorul fără putere de reprezentare și societate. Felul muncii pe care-l prestează în acest caz îl constituie acte de gerare, ceea ce înseamnă administrare ordinară și realizarea gestiunii interne, atribuții care pot fi inserate într-un contract de muncă, iar pentru activitatea desfășurată administratorul să primească o remunerație. Administratorul care nu are puterea de reprezentare săvârșește acte și operațiuni materiale care, de regulă, sunt stabilite printr-un contract de muncă.

Posibilitatea de a încheia un contract de muncă de către administratorul neasociat la societatea pe acțiuni a fost recunoscută în literatura juridică. Administratorul care nu este acționar are deschisă opțiunea de a conveni cu societatea de a-și presta serviciile sale în baza

¹⁸ Legea nr.66/1993 publicată în Monitorul Oficial al României nr. 244 din 13.10.1993

¹⁹ OUG nr.39/1997 publicată în Monitorul Oficial al României nr.151 din 11 iulie 1997

²⁰ St. D. Cărpănu – „Drept comercial român”, p.220, Ed. All Beck, București, 2000

²¹ CL Roșu, *op. cit.*, p.88

unui contract de muncă, întrucât, în atare ipoteză, de plano este exclusă incompatibilitatea dintre contractul (comercial) de societate și contractul de muncă²².

Cu toate acestea, noile modificări ale Legii nr. 31/1990, făcute prin Legea nr.441/2006²³, prin art. 137¹, alin.3 statuează că: „Pe durata îndeplinirii mandatului, administratorii nu pot încheia cu societatea un contract de muncă. În cazul în care administratorii au fost desemnați dintre salariații societății, contractul individual de muncă este suspendat pe perioada mandatului”.

Administratorul, cu putere de reprezentare sau nu, influențează, într-o anumită, măsură voința societății nu numai atunci când, având și calitatea de asociat, are posibilitatea propriei poziții în procesul de luare a deciziei, în cadrul formării voinței sociale.

Potrivit modificărilor aduse Legii nr.31/1990 prin O.U.G. nr.32/1997²⁴, societatea poate opta și pentru desemnarea unui administrator-persoană juridică, cu care să încheie un așa-numit contract de administrare. În acest contract se va stipula, printre altele, că persoana juridică este obligată să-și desemneze un reprezentant persoană fizică.

Societatea poate și să emită doar o împuternicire în care să se precizeze limitele competențelor conferite administratorului. Toate aceste variante pot fi combinate. De exemplu, administratorul poate fi în același timp și asociat, deci parte a contractului de societate și angajat al societății, deci parte a unui contract de muncă²⁵. Reprezentantul trebuie să îndeplinească aceleași condiții aplicabile administratorului-persoană fizică și va avea aceeași răspundere civilă sau penală cu cea a unui administrator-persoană fizică care acționează în nume propriu. Aceasta nu înseamnă că administratorul-persoană juridică, care și-a desemnat reprezentantul, este exonerat de răspundere. El va răspunde solidar alături de cel ce l-a reprezentat; de regulă, societatea comercială nu este ținută să respecte decât acele obligații asumate în numele său de administrator, în limita împuternicirilor acordate²⁶.

Nu reprezintă lipsă de consimțământ al societății semnarea unui contract de garanție de către directorul general al societății pentru constituirea gajului în vederea garantării unui credit bancar atâta timp cât acesta are calitatea de reprezentant al societății comerciale²⁷.

Managerul este desemnat în urma organizării unui concurs de selecție. Comisia de selecție, în termen de 15 zile de la data expirării termenului de depunere a ofertelor, procedează la selectarea și ierarhizarea acestora, în funcție de punctajul obținut de fiecare ofertant.

Managerul, la fel ca și administratorul, are un mandat general (comercial). În dreptul comercial, limitele puterilor mandatarului nu sunt atât de stricte ca în dreptul civil. Astfel, potrivit art.375 alin.3 Cod comercial, mandatul special dat pentru o anumită afacere cuprinde împuternicirea pentru actele necesare executării ei, chiar dacă nu au fost precizate în mod expres.

Deși managementul este o varietate a contractului de mandat, aceasta nu atrage aplicarea automată a dispozițiilor referitoare la mandat, părțile pot deroga de la regulile mandatului și să stabilească o configurație proprie raporturilor juridice prin convenția încheiată²⁸.

Într-o societate comercială, care optează pentru coordonarea activității sale prin intermediul managerului, prerogativele acestuia pot fi considerate similare cu cele ale administratorului. Dispozițiile art. 14 din Legea nr. 66/1993, astfel cum au fost modificate prin O.U.G. nr.39/1997, consacrand prerogativele managerului în reprezentarea și administrarea societății, pot constitui o sursă de inspirație și pentru societățile cu capital privat.

În limita puterilor acordate, administratorii (managerii) pot face toate operațiile cerute pentru aducerea la îndeplinire a obiectului societății.

Mandantul rămâne obligat față de terțul cu care a contractat mandatul său, dacă a ratificat expres sau tacit faptul mandatarului²⁹.

Recenzent: conf. univ. dr. E. Donos

²² Șt. Beligrădeanu – „Derogări de la dreptul comun al muncii cuprinse în Legea nr.31/1990 privind societățile comerciale”, Revista „Dreptul” nr.9-12/1990, p.34

²³ Legea nr.441 publicată în Monitorul Oficial al României nr. 955 din 28.11.2006

²⁴ OG nr.32/1997 publicată în Monitorul Oficial al României nr.133 din 27 iunie 1997

²⁵ „Reprezentarea societăților comerciale prin intermediul managerului sau administratorului”, Revista „Idei de afaceri” nr.9/1997, p. 1138

²⁶ „Reprezentarea societăților comerciale prin intermediul managerului sau administratorului”, Revista „Idei de afaceri”; nr. 9/1997, p.137, 1138

²⁷ CSJ, S. corn. Dec. nr.264/14.02.1997, „Drept comercial. Culegere de spețe”, p.86, Ed. Themis Cart, 2003

²⁸ Curtea de Apel Brașov, Dec. nr.60/30.05.1996, în „Societățile comerciale. Reglementare, doctrină, jurisprudență” - St. D. Cârpenaru, C. Predoi, S. David, Gh. Piperea, p.354-355, Ed. All Beck, București, 2001

²⁹ CAS 1, Dec. nr. 861/30.11.1912, în „Societățile comerciale. Reglementare, doctrină, jurisprudență” – ³⁰ Curtea de Apel Brașov, Dec. nr.60/30.05.1996, în „Societățile comerciale. Reglementare, doctrină, jurisprudență” - St. D. Cârpenaru, C. Predoi, S. David, Gh. Piperea, p.354-355, Ed. All Beck, București, 2001

³¹ CAS 1, Dec. nr. 861/30.11.1912, în „Societățile comerciale. Reglementare, doctrină, jurisprudență” – St. D. Cârpenaru, C. Predoi, S. David, Gh. Piperea, p.320, Ed. All Beck, București, 2001

PRIORITĂȚILE STRUCTURALE ȘI PROBLEMA SUPRAVIEȚUIRII ECONOMIEI NAȚIONALE ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII

Conf. univ. dr. Tatiana PÎȘCHINA, ASEM

This work aims to explore the problems related to the structural development of Moldova under the conditions of globalization, as well as it proposes a set of concrete patterns and recommendations for the national economy

În prezent, comunitatea mondială contemporană trece printr-o perioadă de transformări profunde, consecințele cărora sunt foarte imprevizibile. Unul dintre procesele de bază, ce se desfășoară concomitent și influențează toate țările din sistemul unitar al economiei mondiale, îl constituie procesul de globalizare. Noi privim globalizarea ca un „flux” ce se extinde și determină direcția de evoluție (creștere economică) a oricărei țări în cadrul unei economii integrale planetar-închise. În acest context, pentru fiecare țară un caracter acut capătă problema supraviețuirii optime în acest „flux”.

Prin **supraviețuire** înțelegem capacitatea de a maximaliza efectele pozitive și/sau minimaliza cele negative în urma globalizării, pentru asigurarea unei creșteri economice durabile. Caracterul critic al situației este condiționat și de faptul obiectiv că în sistemul economic mondial la un pol se situează țările bogate și puternice, ce apar în rol de „globalizatori”, iar la celălalt se concentrează țările sărace și slabe, cărora le revine rolul de „globalizate”. Nu se observă tendințe de apropiere a lor și de reducere a deosebirilor materiale. Mai mult ca atât, se observă o tendință contrară spre intensificarea diferențierii dintre veniturile țărilor bogate și sărace. Decalajul dintre veniturile țărilor cele mai bogate și cele mai sărace este determinat de raportul 72:1, pe când la începutul anilor 70 ai secolului XX acest raport constituia 44:11.

Țara care a nimerit în rândul celor sărace și periferice cu timpul devine tot mai săracă, dacă guvernul ei nu depune eforturi colosale atât la macro-, cât și la micronivel.

Aici putem face o analogie cu cunoscuta poveste în care broasca, nimerind în ulciorul cu smântână și căutând să iasă din el, a tot dat din piciorușe până când smântâna nu s-a prefăcut în unt și astfel a ieșit la libertate.

Pentru a supraviețui în condițiile globalizării, fiecare țară în curs de dezvoltare, după părerea noastră, trebuie să se miște „după curs”, adică în albia dinamicii structurale mondiale. Direcția acestei mișcări este determinată de prioritățile structurale de ramură. De ce anume le considerăm prioritățile structurale unul dintre elementele-cheie de influență asupra economiei?

Structura de ramură a economiei constituie fundamentul de dezvoltare a oricărui sistem economic.

Stabilitatea și calitatea acestui fundament, respectiv durabilitatea și calitatea dezvoltării economice, sunt determinate de prioritățile structurale, adică de preferințele strategice în repartizarea factorilor-cheie de creștere economică: capitalul (C), munca (M), tehnologiile în unele sau altele ramuri și sfere de activitate (definiția ne aparține).

Între prioritățile structurale și creșterea economică există o interconexiune funcțională (exemplul R.Moldova și al multor altele țări în dezvoltare): fără schimbarea priorităților structurale este imposibilă o creștere economică durabilă (în asemenea caz poate avea loc o creștere fără dezvoltare). În alte cazuri (de exemplu, în țările dezvoltate), prioritățile structurale se schimbă în urma creșterii economice.

Structura economiei influențează asupra volumului produsului intern brut (PIB), deci și asupra nivelului de viață al populației; determină posibilitatea de ieșire pe piețele externe și, respectiv, structura balanței de plăți și competitivitatea unei sau altei țări. Alegând corect prioritățile structurale, în principiu se poate extinde potențialul de producție și atinge limita posibilităților de producție, se poate ridica competitivitatea economiei, majora volumul exportului, îmbunătăți structura contului curent al balanței de plăți, volumul PBN, se poate ridica indexul dezvoltării umane și ratingul internațional al țării. Competitivitatea națională trebuie privită în interconexiune cu prioritățile structurale ale unei sau altei țări prin prisma competitivității internaționale.

Noi examinăm prioritățile structurale ca pe un element al strategiilor naționale care determină traiectoria, perspectivele și calitatea dezvoltării economice a oricărei țări. Pentru schimbarea calității dezvoltării, în opinia noastră, este necesară schimbarea priorităților structurale ale economiei. De aceea, considerăm că problema alegerii priorităților structurale în condițiile globalizării este, prioritară pentru toate țările și în special pentru cele în curs de dezvoltare, inclusiv pentru Moldova.

Orice eforturi de a ajunge lumea postindustrială pot fi ușor devalorizate de noile progrese tehnologice în aceste țări. De aceea, poate fi vorba doar despre depășirea situației economice curente cu o viteză maxim-possibilă și plasarea țării pe o orbită calitativ nouă de dezvoltare. Iar pentru aceasta este nevoie, ca

minimum, respectarea traiectoriei-etalon a dinamicii structural-mondiale. În aceasta se observă o anumită continuitate în tranziția de la cota înaltă a producțiilor ce necesită un volum mare de muncă și tehnic sunt necomplicate la ramurile cu un volum mare de capital și materiale, iar apoi și la cele scientofage, care reflectă, după părerea noastră, caracterul de vector al dezvoltării structural-mondiale.

Caracterul de vector al dezvoltării structural-mondiale trebuie examinat ca o traiectorie specifică a dezvoltării structurale pentru economiile naționale, înregistrată prin niște vectori prioritari, de-a lungul cărora trebuie „să se miște” diferite țări, corectându-și, totodată, dezvoltarea lor prin adaptarea la condițiile și particularitățile naționale. Caracterul de vector al proceselor mondiale ale dezvoltării structurale naționale în condițiile globalizării caracterizează procesul de tranziție a sistemului economic mondial la economia inovațional-orientată, cu dezvoltarea prioritară a producțiilor scientofage înalt-tehnologice. Economia, bazată pe dezvoltarea prioritară a ramurilor de bază înalt-tehnologice, creează premise eficiente pentru o creștere economică reală, majorarea veniturilor populației, reducerea nivelului de sărăcie. Mișcarea economiilor naționale în „albia” proceselor structurale mondiale, orientate spre intensificarea mecanismelor inovaționale de dezvoltare, constituie, după părerea noastră, o condiție necesară pentru ridicarea competitivității naționale și, mai mult chiar, pentru supraviețuirea economiilor naționale în condițiile globalizării.

Practica mondială confirmă că producerea noilor cunoștințe, formarea unor tehnologii scientofage și inovaționale sunt acele sfere de activitate în care se creează cea mai mare valoare adăugată și care, în condiții egale, asigură normă maximă de profit. De aceea, gradul de dezvoltare a sferei științifico-tehnice determină hotarele dintre țările bogate și sărace. Anume din cauza lipsei orientării inovaționale în multe țări în curs de dezvoltare, inclusiv în Republica Moldova, are loc așa-numita creștere economică fără dezvoltare. Și anume lipsa componentei inovaționale în dezvoltarea structurală a acestor țări mărește gradul de rămânere a lor în urma țărilor dezvoltate.

Economia inovațională este caracterizată de următorii parametri și indicatori:

- Cota cheltuielilor pentru știință trebuie să se apropie de 3 % din PIB (în Moldova – 0,42%);
- Trebuie să se constituie o cotă stabilă înaltă a forței de muncă, ocupată cu cercetările și elaborările din calculul la 1000 de angajați în economie;
- Nivelul salarizării forței de muncă, ocupate cu investigațiile și elaborările, trebuie să depășească de 1,5-2,0 ori nivelul mediu de remunerare a muncii în industrie;
- În creșterea PIB-lui trebuie să domine factorii intensivi, incluși în procesul de producție pe

seama dezvoltării inovațiilor și a noilor tehnologii;

- În economia țării trebuie să existe întreprinderi capabile de activitate inovațională.

Procesele inovaționale depind de un șir întreg de factori, precum și de condițiile sociale și economice. Factorul principal al dezvoltării inovaționale îl constituie capitalul intelectual al țării. Aceasta înseamnă că pentru orice țară, care într-adevăr vrea să-și îmbunătățească parametrii creșterii economice și să-și ridice competitivitatea pe piețele mondiale, știința trebuie să devină o ramură prioritară în structura economiei. O țară săracă, al cărei guvern are înțelepciune să investească în știință, are șansa să devină mai bogată. Țara săracă, care consideră că este și așa săracă și nu are surse pentru știință, va deveni în cele din urmă și mai săracă. Totodată, e importantă realizarea procesului inovațional în întregime, în volumul său deplin, ceea ce presupune interacțiunea strânsă a învățământului, științei fundamentale și aplicative cu sferele de producție. Cunoștințele trebuie să fie nu numai elaborate – ca un produs intelectual de sine stătător – ci și transformate în produse, servicii și tehnologii, după cum și solicitate atât pe piețele interne, cât și externe, deci profitabile.

Este real ca în țările în dezvoltare, inclusiv în R. Moldova, prioritățile structurale să fie orientate spre economia inovațională? Din punctul nostru de vedere – da. Vorba este că, după cum au demonstrat cercetările realizate, în condițiile globalizării, pentru țările în curs de dezvoltare devine posibilă trecerea concomitentă a câtorva trepte ale „scării structurale”: de la cota înaltă a producțiilor ce necesită un volum tehnic de muncă mare la cele cu volum mare de capital și materiale, iar apoi și la ramurile scientofage, adică de la materia primă la producerea noilor cunoștințe, de la economia bazată pe factori la economia bazată pe cunoștințe. Sursa transformărilor structurale o constituie investițiile în tipurile inovaționale și cvaziinovaționale de activitate.

Cercetarea schimbărilor structural-funcționale ce formează prioritățile structurale ale dezvoltării mondiale în condițiile globalizării au arătat că acestea sunt schimbări calitative care sunt legate de înnoirea producției pe o bază inovațională calitativ nouă. Adică orientarea inovațională caracterizează schimbările funcționale în interiorul structurilor de ramură formate și structurile de producție. În țările foarte dezvoltate, ce dispun de potențial științific și de producție pentru crearea tehnologiilor inovaționale noi, structurile funcționale sunt bazate pe propriile inovații. În țările în dezvoltare procesele schimbărilor funcționale sunt legate, de regulă, de adaptarea tehnologiilor, a produselor și a mecanismelor de dezvoltare inovațională deja create în lume, adică de cvaziinovații. Imitația tehnologiilor elaborate în diferite țări constituie unul dintre factorii cei mai importanți ai creșterii economice a țărilor în curs de dezvoltare.

Analiza experienței mondiale a reformării structurale și a implementării modelelor de dezvoltare inovațională, efectuată în lucrare, a permis evidențierea unor *elemente comune ale politicii structurale a ramurilor, promovate într-un șir de țări:*

- diversificarea structurilor de ramură ale economiei;
- utilizarea pârghiilor reglementării de stat pentru coordonarea eforturilor businessului cu cele ale statului;
- modernizarea producției tradiționale pe baza inovațiilor;
- stimularea noilor tipuri de activitate și a segmentelor de ramură ce produc creștere economică și condiționează efecte multiplicative de clusterizare;
- protecționismul orientat spre un tip de activitate concretă, potențial competitivă, o nouă marfă sau un nou serviciu.

Evident că experiența mondială a reformării structurale poate fi utilizată în calitate de bază pentru eventuala adaptare a unor elemente aparte ale ei la economia R.Moldova și a unui șir de alte țări care soluționează problema tranziției la economia inovațional-orientată.

După cum au indicat cercetările efectuate în lucrare, noile repere ale reglementării de stat a priorităților structurale de ramură, în condițiile globalizării, trebuie să fie orientate spre crearea condițiilor pentru *trecerea economiei pe bază inovațională, ceea ce, în opinia noastră, presupune:*

- coordonarea eforturilor și asigurarea interacțiunii strânse a învățământului, științei fundamentale și aplicative și a sferelor de producție cu comercializarea ulterioară a cunoștințelor;
- formarea noilor consumatori de piață ai cunoștințelor, care pot deveni diferite structuri de antreprenariat inovațional-orientate, cunoscute în practica mondială: rețelele inovaționale, în componența cărora intră incubatoarele tehnologice de business, firmele industriale, variate obiecte de infrastructură, zonele și parcurile tehnice, complexurile științifico-inovaționale mici, centrele de implementare a tehnologiilor industriale. În perspectivă ar fi posibilă formarea sistemului inovațional național;
- crearea unui climat favorabil pentru atragerea investițiilor, inclusiv de peste hotare.

În procesul cercetării dinamicii priorităților structurale și a tendințelor de dezvoltare socio-economică a Republicii Moldova, în interconexiune cu structura și dinamismul de dezvoltare a comerțului exterior, au fost depistate cauzele disfuncției sistemice a economiei țării.

După părerea noastră, una dintre cauzele principale constă în concepția eronată a dezvoltării

structurale, recomandată Moldovei în etapa inițială a reformării postsocialiste și îndeplinirea tacită a recomandărilor Băncii Mondiale privind restruc-turarea economiei naționale, consecința cărora au devenit deformările negative ale structurii de ramură a economiei și reducerea potențialului economic al țării. Transformările structurale, care s-au desfășurat în țară pe parcursul a 10 ani, potrivit lui J.Stigliț¹, permit a învăța din faptul cum nu trebuie de promovat reformele de piață, deși în martie 1995 revista „The Economist” descria R.Moldova ca pe „un model de reforme corecte”... Dar astăzi devine clar că calea reformelor propuse țării noastre în cel mai bun caz este inadecvată și că așa-numita tranziție la economia de piață a fost aproape în toate privințele nereușită (Ronnas and Orlova 2000, 15)².

Moldova este astăzi cea mai săracă țară din Europa. După indexul dezvoltării umane ea ocupă locul 114³, pe când în 1990 ocupa locul 54 dintre 174 de țări, incluse în ratingul ONU⁴. În 1990, indexul dezvoltării umane era maximal pentru R.Moldova și constituia 0,736. În 2004, coeficientul dat s-a coborât până la nivelul de 0,694.

Cele mai nefavorabile schimbări în economia moldovenească, care s-au produs în ultimii 15 ani, au însemnat schimbul statutului economic al țării din agrar-industrial în agrar și micșorarea semnificativă a nivelului dezvoltării economice⁵. Țara a avut nevoie de circa 25 de ani ca să iasă pe pozițiile anului 1990 de dinaintea crizei⁶. Ea s-a trezit aruncată în faza de până la industrializare de dezvoltare. Un astfel de fenomen în practica mondială este considerat nonsens macroeconomic.

Gradul de deschidere al economiei moldovenești este foarte înalt. Cota de import constituie 80% din PIB, ceea ce depășește cu mult nivelul permis de practica mondială. Soldul balanței de comerț pe parcursul tuturor anilor (începând cu momentul elaborării balanței de plăți a țării – din 1993) a fost stabil negativ, ceea ce demonstrează ineficiența structurii de ramură a PIB-lui și, respectiv, ineficiența structurii comerțului exterior.

Conform analizei efectuate în lucrare, soldul balanței comerciale a țării în cadrul structurii de ramură deja stabilite a PIB-lui nu poate fi, în principiu, pozitiv. Nu se poate conta pe o creștere economică durabilă și pe o ameliorare serioasă a nivelului de

¹ Дж. Стиглиц о молдавской экономике. – Кишинэу, «Логос_пресс», 2002, №26, с.17.

² “Республика Молдова: Экономические политики для роста, занятости и сокращения бедности”, UNDP, Преамбула

³ Human Development Report, 2006, http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics/countries/data_sheets

⁴ Moldova Economic Trends, December 2004, p.11

⁵ Т.В.Пышкина “Economic Consequences of the Migration of Labor from the Republic of Moldova”, UNU/Wider International Conference on Poverty 27-28, sept. 2002, Helsinki, Finland, p. 9

⁶ “Республика Молдова: Экономические политики для роста, занятости и сокращения бедности”, UNDP, с.6.

traie al populației în condițiile predominării componente agrare în structura producției naționale. Astfel, ajungem la concluzia necesității schimbărilor sistemice în politica structurală, dar nu pur și simplu a îmbunătățirii unor parametri luați aparte ai sistemului economic.

Prin **schimbările sistemice în politica structurală** înțelegem un set de cerințe față de sistemul economic, care va permite soluționarea problemei de tranziție la economia inovațional-orientată, ce reflectă caracterul de vector al dezvoltării structural-mondiale, precum și ridicarea competitivității, iar pentru Moldova – și păstrarea țării pe harta lumii ca stat european. Printre aceste cerințe crearea unei economii dinamice, bazate pe prioritățile structurale capabile să asigure efectele multiplicative ale dezvoltării inovaționale; să stimuleze dezvoltarea țării în întregime, dar nu numai a unor teritorii separate; să asigure utilizarea eficientă a tuturor factorilor de producție și, în primul rând, a capitalului uman; să dezvolte și să păstreze potențialul intelectual al națiunii; să asigure solicitarea științei și învățământului în toate sferile vieții sociale.

Pentru realizarea schimbărilor sistemice în politica structurală noi am elaborat Concepția Noii Dezvoltări Structurale (CNDS)⁷, care este propusă a fi privită drept un mecanism teoretic ce permite

formularea unor priorități structurale noi și a unor recomandări concrete, orientate spre trecerea la o economie inovațional-orientată. Concepția respectivă are un caracter universal pentru multe țări din punctul de vedere al abordărilor metodologice ale alegerii priorităților structurale în condițiile globalizării și conține recomandări practice privind realizarea lor, ce necesită o anumită adaptare la o țară concretă.

Din punctul de vedere al abordărilor metodologice, în Concepția dată se propune:

1. La determinarea priorităților structurale ale unei sau altei țări să se respecte caracterul de vector al dezvoltării structural-mondiale;
2. Să se apropie de procesul reformării structurale în condițiile globalizării ca de un proces de tranziție la o economie inovațional-orientată;
3. Să se utilizeze, în condițiile globalizării, mișcarea concomitentă a economiilor diferitelor țări, și în primul rând a celor în dezvoltare, inclusiv a R.Moldova, pe treptele „scării” structurale-mondiale, bazându-se pe prioritățile societății postindustriale;
4. Să se țină cont de prioritatea politicii structurale de ramură pentru țările în curs de dezvoltare.

Bibliografie:

1. Moldova Economic Trends, December 2004.
2. Республика Молдова: Экономические политики для роста, занятости и сокращения бедности”, UNDP.
3. Дж. Стиглиц о молдавской экономике. – Кишинэу, «Логос_пресс», 2002, №26.
4. Пышкина Т.В. Инновационное развитие и структурные приоритеты. Conferința Internațională științifico-practică: „Problemele teoretice și practice ale economiei proprietății intelectuale” 16-17 noiembrie 2006, Chișinău, Agenția de Stat Pentru Proprietatea Intelectuală a Republicii Moldova, Academia de Științe a Moldovei, Chișinău, 2007.
5. Human Development Report, 2006, http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics/countries/data_sheets
6. Т.В. Пышкина “Economic Consequences of the Migration of Labor from the Republic of Moldova”, UNU/Wider International Conference on Poverty 27-28, sept 2002, Helsinki, Finland.

Recenzent: conf. univ. dr. D. Vaculovschi

⁷ Пышкина Т.В. Инновационное развитие и структурные приоритеты. Conferința Internațională științifico-practică: „Problemele teoretice și practice ale economiei proprietății intelectuale” 16-17 noiembrie 2006, Chișinău, Agenția de Stat Pentru Proprietatea Intelectuală a Republicii Moldova, Academia de Științe a Moldovei, Chișinău, 2007. p.54-57

CONSIDERAȚII GENERALE PRIVIND CORUPȚIA

*Lect. univ. dr. Mircea TUTUNARU,
Universitatea „Titu Maiorescu”, București*

The article is concerned with the study of many practical and scientific problems regarding notion of corruption: ideas, theories, the main principal rules of corruption, the responsibility etc.

„După cum omul în perfecțiunea sa este cea mai nobilă dintre ființe, tot astfel, lipsit de lege și de dreptate, este cea mai rea ființă dintre toate”, afirma Aristotel, subliniind că la baza existenței sociale trebuie să stea, pe de o parte, conștiința individului, care îl îndrumă spre a distinge între bine și rău, între permis și interzis, între lege și fărădelege și, pe de altă parte, dreptul, juridicul, care nu numai că delimitează în mod indubitabil binele de rău, dar prevede și măsurile represive, sancțiunile pe care le va suporta acel individ care acționează în contra prevederilor legale. Așadar, legea este cea care stabilește limitele libertății cetățenilor, pentru că libertatea omului este deplină numai în măsura în care nu stânjenește libertatea celorlalți.

Astfel de fapte reprobabile, interzise și combătute de dogmele bisericești, de regulile moralei, de normele dreptului sunt **infrațiunile** – acțiuni sau inacțiuni care pun în pericol valorile sociale, generând relații sociale de conflict, pe de o parte, între făptuitor și societate și, pe de altă parte, între făptuitor și persoana vătămată.

Filosoful englez *Jeremy Bentham* susține că „o faptă imorală decurge dintr-un calcul greșit al interesului personal”. Cu alte cuvinte, în dorința de a prospera într-un timp scurt, spre exemplu, individul depășește limitele impuse de lege, ajungând în sfera ilicitului, în scopul obținerii anumitor avantaje. Astfel de fapte săvârșite de o persoană care are calitatea de funcționar constituie manifestări de *corupție*.

Noțiunea de corupție este de origine latină – *corruptio, onis* – desemnând „starea de abatere de la moralitate, de la cinste, de la datorie” și a fost sancționată pentru prima dată în Codul Napoleon, la 1810, model preluat mai apoi de majoritatea codurilor penale europene.

Deși introducerea sancțiunilor, deosebit de severe de altfel, într-un act normativ de asemenea anvergură ca și Codul penal francez, a avut loc în 1810, totuși fenomenul corupției a fost cunoscut cu sute de ani înainte de *Christos*. *Socrate* (469–399 a. Chr.) considera că poporul are mari calități, însă conducătorii lui sunt incapabili și corupți. De aceea, este nevoie de o reformă morală și culturală a „conducătorilor”, care trebuie să dobândească „arta de a conduce” nu prin ignoranță și împilare, ci prin lumină, prin câștigarea încrederii celor care au nevoie de conducere. [1]

Platon (427 – 347 a. Chr.), genialul ucenic al lui *Socrate*, a confirmat cele de mai sus, propunând totodată să fie pedepsiți cu moartea funcționarii care primesc

daruri pentru a-și face datoria. „Nu trebuie să primești daruri – spunea el – nici pentru lucrurile bune, nici pentru cele rele” [2].

Darius, regele persan, obișnuia să-i condamne la moarte prin crucificare pe judecătorii corupți. *Cicero* considera că magistratul care se lasă corupt săvârșea o crimă dintre cele mai grave. Cu toate acestea, la Roma, unde la început se pedepsea cu moartea judecătorul care primea mită, mai târziu, când corupția era în floare, s-a permis magistraților să primească daruri, fără însă să depășească o anumită sumă în cursul unui an. De asemenea, în Rusia țaristă mituirea funcționarilor era ceva obișnuit, chiar în rândul demnitarilor de stat.

Corupția trebuie privită ca fenomen social-economic, și nu ca fenomen politic, deoarece indiferent de regimul politic existent la un moment dat, fie că e vorba de un regim tolerant, permisiv, fie de un regim dictatorial, corupția se poate institui cu aceeași ușurință. Așadar, factorul generator al corupției este criza social-economică, având drept cauze: slăbirea autorității statale, degradarea nivelului de trai, alterarea judecății morale, lipsa unor pârguri eficiente de control, diminuarea încrederii populației în instituțiile și valorile sociale, neadaptarea legislației la condițiile economice și sociale [3].

Declarația drepturilor omului și cetățeanului din 26 august 1789 prevede că „... ignorarea, uitarea sau nesocotirea drepturilor omului sunt singurele cauze ale relelor și ale corupției guvernelor”. În opinia noastră, se impun anumite rezerve față de cele menționate în Declarație, deoarece factorii determinanți ai corupției sunt preponderent de natură economico-socială, nefiind indisolubil legați de o anumită clasă politică sau regim politic.

Istoricul *Dimitrie Cantemir* considera centralismul judiciar ca singura posibilitate de combatere a corupției atât sub forma concentrării prerogativelor judecătorești în mâna monarhului și într-o strictă ierarhie jurisdicțională, cât și sub forma autorității absolute a judecății domnești ce trebuia să fie mai presus de abuz și corupție [4].

Mai târziu, în febra revoluției de la 1848, sub influența „prea periculoaselor idei de libertate ale francezilor” (*perniciosissima Gallicanae licentiae principia*), urmașii săi admiteau faptul că numai într-un stat de drept în care primează separația puterilor, în scopul îngădirii arbitrarității marilor boieri, se poate pune problema combaterii corupției.

În dreptul românesc, corupția apare incriminată abia în timpul regimului fanariot (1711–1821), dar chiar și atunci imperfect, pentru că funcțiile de judecători erau ocupate de dregătorii Principatelor Române, care își acumulas veniturile atât din impozitele și dijmele strânse sau din alte foloase culese în legătură cu atribuțiile pe care le aveau în administrația țării, cât și din amenzi pe care le pronunțau în calitate de judecători. La acestea se adăugau diferitele daruri primite atât de la subalterni, cât și de la cei care apelau la ei pentru a-i susține în judecată [5, p. 92].

Miron Costin afirma în „Letopisețul Țării Moldovei” că domnii erau severi nu numai față de popor, ci și față de judecătorii care se lăsau corupți, aceștia fiind pedepsiți după vechile legi.

În „Pravilniceasca Condică” a lui *Alexandru Ipsilanti*, apărută în 1780, se prevede că „... vai de judecătorul acela ce va mitui la hotărârile judecăților pentru noi vegheată sau va strica dreptatea pentru luarea de mită, ... căci înfricoșat cuvânt va auzi ... că nici într-un chip nu va putea scăpa de grea pedeapsă, a Domniei mele” [6, p. 95].

Dat fiind faptul că sistemul pedepselor arbitrar era încă în vigoare, luarea de mită de către judecători era aspru sancționată, fără a determina însă pedeapsa, darea de mită era prevăzută sub sancțiunea pierderii judecății, iar traficul de influență determina încheierea procesului în detrimentul traficantului.

În „Condica de drept penal și procedură penală” a lui *Barbu Știrbei*, intrată în vigoare la 1 ianuarie 1852, în art. 142 se stipula: „Funcționarii publici care pentru bani, daruri și promisiuni, determinate și acceptate, ar fi făcut un act intrând în funcțiile lor, chiar just, dar pentru care ei nu trebuiau să primească nimic, vor fi pedepsiți cu pierderea funcțiilor, fără să poată lua, pe timp de 5 la 10 ani, nici titlu, nici serviciu public. Bani și darurile primite ca preț al corupției vor fi dublați și confiscați. Vor fi pedepsiți cu aceeași pedeapsă funcționarii care pentru bani, daruri sau promisiuni, determinate sau acceptate, se vor abține să facă un act intrând în atribuțiile lor.”

Codul penal român din 1865 conține un sistem de norme unitare, riguros stabilite, cuprinzând o reglementare modernă a corupției pasive și fiind prevăzute pedepse determinate și echilibrate. Cu toate acestea, însă, pe de o parte, legiuitorul renunță la sintagma de „funcționar public”, existentă în „Condica” lui *Barbu Știrbei*, în favoarea unor noțiuni ca „funcționar administrativ și judecătoresc” ori „agentul sau însărcinatul” unei administrații publice, iar pe de altă parte, renunță la incriminarea corupției active – darea de mită – care, de asemenea, exista în legiuirea lui *Barbu Știrbei*.

Traficul de influență a fost incriminat în art. 146. Un fapt demn de menționat este acela că traficul de influență a fost sancționat în sistemul juridic francez abia la 4 iulie 1889 și, deci, această infracțiune nu a fost preluată din Codul penal al acestui stat.

Codul penal român de la 1936 incrimina deopotrivă darea de mită (art. 250), luarea de mită (art. 251) și tra-

ficul de influență (art. 252), considerându-le delict, iar Codul penal din 1968 înlocuiește termenul de „delict” cu cel de „infracțiune”.

În *Convenția de drept civil asupra corupției*, document adoptat de Adunarea Generală a Consiliului Europei la Strasbourg, în 18 decembrie 1998, în art. 2, corupția este definită ca fiind „cererea, oferirea, darea sau acceptarea, direct sau indirect, a mitei sau a oricărui alt folos necuvenit sau promisiunea unui asemenea folos, care subminează sau limitează îndeplinirea corespunzătoare a oricărei îndatoriri, sau comportamentul celui care primește mita, folosul necuvenit sau promisiunea unui asemenea folos”.

În *Preambulul Convenției de drept penal asupra corupției*, adoptată de Adunarea Generală a Consiliului Europei, ETS nr. 173, la Strasbourg, în 27 ianuarie 1999, semnată și de România, este accentuat pericolul numit **corupție**, considerată a fi cel mai mare dușman al democrației: „Corupția amenință statul de drept, democrația și drepturile omului, subminează buna guvernare, corectitudinea și justiția socială, afectează concurența, împiedică dezvoltarea economică și periclitează stabilitatea instituțiilor democratice și fundamentale morale ale societății” [7].

În sens restrâns, faptele de corupție, ce intră sub incidența legii penale, sunt acelea prin care o persoană încearcă ori reușește să determine un funcționar aflat în exercițiul atribuțiilor ca, în schimbul unor foloase materiale sau unor avantaje necuvenite, să comită un act contrar legii ori îndatoririlor sale de serviciu, sau să favorizeze în orice mod persoanele implicate; în mod corelativ tot fapte de corupție sunt și actele acelor funcționari care acceptă – în schimbul unor asemenea avantaje – să aibă o astfel de comportare în cadrul serviciului [8, p. 8].

În legislația românească, infracțiunea de corupție nu se regăsește incriminată în nici un act normativ (spre deosebire de alte state, ca SUA, Italia, Franța etc.); în schimb, *literatura de specialitate*, incluzând Codul penal și alte legi speciale cu dispoziții penale, incriminează manifestări de corupție, ca: luarea de mită (art. 254 C. pen.), darea de mită (art. 255 C. pen.), primirea de foloase necuvenite (art. 256 C. pen.), traficul de influență (art. 257 C. pen.), abuzul în serviciu (art. 246 și 248 C. pen.), favorizarea infractorului (art. 264 C. pen.), uzurparea de calități oficiale (art. 240 C. pen.), sustragerea de înscrisuri (art. 242, al. 1 și 3 C. pen.), infracțiunile de fals și uz de fals (art. 282-291 C. pen.) etc.

Anumite fapte de corupție sunt incriminate și în unele legi speciale: Legea 5/1973 privind fondul locativ, Legea 12/1990 privind protejarea populației împotriva unor activități comerciale ilicite, Legea 4/1995 privind donarea de sânge, utilizarea terapeutică a sângelui uman și organizarea transfuzională în România, Legea 137/1995 privind protecția mediului, Legea 16/1996 privind Arhivele Naționale, Legea 21/1996 – Legea concurenței, Legea 115/1996 privind declararea și controlul averii demnitarilor, magistraților, funcționarilor publici și a unor persoane cu funcții

de conducere, Legea 132/1997 privind rechizițiile de bunuri și prestările de servicii în interes public, Legea 21/1999 privind prevenirea și sancționarea spălării banilor, Legea 115/1999 privind responsabilitatea ministerială, Legea 73/2000 pentru prevenirea, descoperirea și sancționarea faptelor de corupție etc.

Luarea de mită se circumscrie infracțiunilor de corupție, fiind numită în doctrină și „mituire pasivă”. În literatura de specialitate s-au purtat îndelungi dispute, deoarece unii autori [9, p. 105] sunt de părere că denumirile de mituire activă (dare de mită) și mituire pasivă (luare de mită) nu corespund realității. În sprijinul acestor afirmații, *L. Lambert*, autorul „Tratatului de Drept penal special”, apărut la Paris, în 1968, nota că fapta unui funcționar necinstit de a cere el însuși un dar sau un folos unui particular, care nu s-ar fi gândit niciodată să-l corupă sau n-ar fi îndrăznit să o facă, este cu siguranță un mod cu mult mai activ de a fi corupt decât simplul fapt de a accepta o ofertă sau o promisiune cu caracter corupător; or, această cerere a funcționarului, care ia astfel inițiativa propriei sale coruperi, este totuși socotită corupție „pasivă”, în timp ce fapta particularului care a cedat la solicitările celui dintâi este socotită corupție „activă”.

Urmând firul acestei idei, la modul ideal funcționarul public sau orice funcționar nu trebuie să se lase influențat de vreun interes material sau de obținerea unor foloase necuvenite, îndeplinindu-și atribuțiile în mod corect, fără a face din acestea o sursă de venituri ilicite. Astfel de mobiluri nu pun în pericol numai credibilitatea funcționarului respectiv, ci a întregii instituții, fiindcă o asemenea atitudine aduce o gravă atingere activității de serviciu.

Luarea și darea de mită sunt, deci, considerate ca fiind două laturi ale unei fapte complexe, constituind o infracțiune bilaterală în care faptul ilicit se naște dintr-un raport bilateral intervenit între subiecții activi și, totuși, aceste manifestări sunt incriminate separat, pentru că activitatea fiecărui cooperant constituie o infracțiune aparte (individuală) [10].

În Codul penal român în vigoare, *luarea de mită* este incriminată în art. 254 în formularea: „Fapta funcționarului care, direct sau indirect, pretinde ori primește bani sau alte foloase care nu i se cuvin, ori acceptă promisiunea unor astfel de foloase sau nu o respinge, în scopul de a îndeplini, a nu îndeplini, ori a întârzia îndeplinirea unui act privitor la îndatoririle sale de serviciu, sau în scopul de a face un act contrar acestor îndatoriri, se pedepsește cu închisoare de la 3 la 12 ani și interzicerea unor drepturi.

Fapta prevăzută în alin. 1, dacă a fost săvârșită de un funcționar cu atribuții de control, se pedepsește cu închisoare de la 3 la 15 ani și interzicerea unor drepturi. Bani, valorile sau orice alte bunuri care au făcut obiectul luării de mită se confiscă, iar dacă acestea nu se găsesc, condamnatul este obligat la plata echivalentului în bani.”

În Convenția de drept penal asupra corupției, infracțiunea de luare de mită este definită în art. 3 ca fiind

„cererea sau primirea de către o persoană oficială, direct sau indirect, de orice foloase necuvenite, în folos propriu sau în folosul unui terț, sau acceptarea unei oferte sau promisiuni în acest sens, pentru a acționa sau a nu acționa într-un anumit fel în exercitarea funcției pe care o deține” (dacă fapta este comisă cu intenție, se mai subliniază în art.11) Articolele următoare, respectiv art. 4, 5, 6, fac referire la darea și luarea de mită de către persoane membre ale unui organism public național care exercită puteri legislative sau administrative, de către persoane publice cetățeni ai altor state, de către persoane membre ale unui organism public național care exercită puteri legislative sau administrative în orice alt stat. Luarea de mită este incriminată și sub aspectul primirii de mită în sectorul privat (art. 8), considerată a fi „... în cadrul unei relații de afaceri, cererea sau primirea, direct sau indirect, de orice foloase necuvenite de către o persoană care conduce sau este angajată a unei persoane juridice din sectorul privat, pe orice funcție, în folos propriu sau al unui terț, sau acceptarea unei oferte sau promisiuni în acest sens, pentru a acționa sau a nu acționa într-un anumit fel cu încălcarea îndatoririlor de serviciu”.

V. Dobrinou, citându-l pe *U. Gavazzi*, afirmă: „Corupția este o probă de venalitate a celui care primește o recompensă... și oferă cetățenilor tristul spectacol al venalității” [12, p. 108], considerând că astfel sunt puse în pericol „relațiile sociale privitoare la buna desfășurare a activității de serviciu a organelor de stat publice ori a altor persoane juridice, respectiv, referitoare la realizarea activităților de serviciu în condiții strict legale, care presupun îndeplinirea cu probitate, cu cinste și corectitudine de către funcționarii publici și de către ceilalți funcționari a îndatoririlor profesionale” [13].

Alți autori [14] notează că prin săvârșirea unor astfel de infracțiuni se creează o stare de pericol cu privire la raporturile sociale de serviciu, pentru a căror firească evoluție se pretinde subiectului activ să nu-și creeze avantaje materiale ilicite prin exercitarea serviciului său. În opinia noastră, aceasta din urmă definiție este puțin sintetică, deoarece avantajele ilicite, obținute în urma săvârșirii infracțiunii, nu sunt în toate cazurile de ordin material, foloasele pretinse de către funcționar putând fi deopotrivă bunuri corporale și incorporeale.

Așadar, indiferent de modalitatea de exprimare, de păreri doctrinarilor în legătură cu anumite probleme, se admite unanim faptul că prin sancționarea faptelor de corupție, și implicit a infracțiunii de luare de mită, se urmărește apărarea reputației funcționarilor și, totodată, indiscutabil, probitatea îndeplinirii de către aceștia a îndatoririlor de serviciu. Pe de altă parte, problema existenței sau inexistenței obiectului material al infracțiunii de luare de mită este destul de controversată. Prin obiect material se înțelege entitatea materială (un obiect sau un lucru oarecare, un animal, corpul persoanei) asupra căreia se îndreaptă materialitatea actului de conduită, energia fizică a acestuia, amenințându-l cu un pericol de vătămare materială sau producându-i efectiv o asemenea vătămare [15].

Potrivit unor autori [16], mita are obiect material, acesta constituindu-se din „banii sau alte foloase”, dobândite de funcționar și supuse ulterior confiscării speciale, confundându-se obiectul material al infracțiunii cu obiectul mitei, cele două noțiuni fiind însă total diferite.

Într-o altă părere [17], predominantă în literatura de specialitate, luarea de mită este lipsită, de regulă, de un obiect material. Mai mult decât atât, V. Dobrinioiu afirmă că „existența unui obiect material la infracțiunile sus-menționate (n.b. cele de corupție) nu poate

fi recunoscută nici în mod excepțional” [18], dat fiind faptul că în cazul infracțiunilor, care au obiect material, punerea în pericol a relațiilor sociale, ocrotite prin incriminare, are loc, de regulă, tocmai prin periclitarea, în orice mod, ori prin vătămarea obiectului material, iar în cazul infracțiunii de luare de mită, ca și în cazul tuturor infracțiunilor de corupție de altfel, atingerea obiectului juridic nu este în nici un fel legată de vreo vătămare sau punere în pericol a sumelor de bani sau a celorlalte foloase primite sau pretinse.

Bibliografie:

1. *Filozofie. Analize și interpretări*. București: Ed. Antet, 1998.
2. Antoniu, C., Daneș, St., Popa, M. *Codul penal pe înțelesul tuturor*. București: Ed. Societății „Tempus”, 1995.
3. Dobrinioiu, V. *Corupția în dreptul penal român*. București: Ed. Atlas Lex, 1995.
4. Marcu Liviu, P. *Istoria dreptului românesc*. București: Ed. Lumina Lex, 1997.
5. Dobrinioiu, V., op. cit., p. 92.
6. Dobrinioiu, V., op. cit., p. 95.
7. Argeșanu, I. *Criminalistica și criminologia în acțiune*. București: Ed. Lumina Lex, 2001
8. Dobrinioiu, V., op. cit., p. 8
9. Dobrinioiu, V., op. cit., p. 105.
10. Dongoroz, V. *Drept penal*, 1939.
11. Argeșanu, I., op. cit., p. 312.
12. Dobrinioiu, V., op. cit., p. 108.
13. Dobrinioiu, V., Conea, N. *Drept penal*. Partea specială, vol. II, Ed. Dacia Europa Nova, Lugoj, 2000.
14. Bulai, C., Filipaș, A., Mitrașche, C. *Drept penal român*. București: Ed. Press Mihaela SRL, 1997.
15. Bulai, C. *Manual de Drept penal*. Partea generală. București: Ed. ALL, 1997.
16. Stoica, A. O. *Drept penal*. Partea specială, 1976; Gheorghiu-Brădet, I. *Drept penal român*. Partea specială, vol. I. București: Ed. Europa Nova, 1993.
17. Loghin, O., Toader, T. *Drept penal român*. Partea specială. București: Ed. Șansa SRL, 1994.
18. Dobrinioiu, V., op. cit., p. 69.

Recenzent:

dr.hab., cercet.șt. Gh. Costachi

PARTICULARITĂȚILE PIEȚEI FUNCiare ȘI PROPRIETATEA PRIVATĂ ASUPRA PĂMÂNTULUI

Conf. univ. dr. Eufrosinia ISAC, ASEM

In this article are analyzed relations based on private property on land, and necessity of land market formation. One theme of this article is the working mechanism of land market: land demand and its types, land supply, land price and influencing factors. In article are characterized rights of private property on land, that can be alienate by buying-selling or by leasing. As a result appear the leasing land market. Another point is the specific of creation of land market in R. Moldova and its problems, transaction costs and relations with other markets.

Formarea pieței funciare este una dintre problemele principale ale funcționării economiei de piață reală. Eficiența activității economice din agricultură depinde, în mare măsură, de formarea și funcționarea pieței funciare. Important este analiza stării actuale a pieței funciare, a aspectelor juridice și economice. Piața funciară, comparativ cu celelalte piețe, are unele particularități în formare și în mecanismul de funcționare. Ne vom opri detaliat la aceste probleme,

inclusiv la particularitățile de formare a pieței funciare în Republica Moldova.

Piața funciară este o parte componentă a relațiilor funciare. Relațiile funciare sunt relații apărute în societate între autoritățile publice, persoanele fizice și juridice referitoare la folosirea, posesiunea și dispoziția sectoarelor de teren. Regulatorul principal al acestei piețe este *dreptul la proprietate* (posesiune, folosință, uzurfruct), *posibilitatea de a transmite acest drept* (aren-

darea, vânzarea, gajul), concurența, evaluarea monetară și formarea prețurilor libere asupra pământului. **Piața funciară este un spațiu economic unde se confruntă liber cererea și oferta asupra pământului.**

Pământul este o resursă cu caracter limitat atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. El este factorul de producție principal pentru agricultură și pentru industria extractivă; el este depozitarul unor resurse vitale pentru oameni, cum sunt apele, pădurile, flora și

fauna; el oferă locul pentru toate activitățile industriale, comerciale, de transport etc. Rolul principal al pământului este acela de a produce hrană pentru oameni prin intermediul agriculturii. În R. Moldova, cea mai mare parte din fondul funciar o reprezintă terenurile agricole – 74,4 %, din acestea teren arabil sunt 54,2%, iar plantații multianuale – 8,8%. Pe parcursul anilor 2004-2006, schimbări esențiale în structura fondului funciar nu au fost (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

FONDUL FUNCJAR DUPĂ MODUL DE FOLOSINȚĂ* (la 1 ianuarie)

	Suprafața, mii ha			Structura, %		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Terenuri – total,	3384,6	3384,6	3384,6	100,0	100,0	100,0
din care:						
Terenuri agricole,	2528,3	2521,6	2518,2	74,7	74,5	74,4
din acestea:						
teren arabil	1845,4	1840,2	1833,2	54,5	54,4	54,2
plantații multianuale,	298,0	297,8	299,0	8,8	8,8	8,8
din care:						
livezi	134,8	131,9	131,1	4,0	3,9	3,9
vii	153,0	155,5	157,3	4,5	4,6	4,6
pășuni	374,1	370,8	368,1	11,1	10,9	10,9
fânețe	2,8	2,7	2,1	0,1	0,1	0,1
pârloagă	8,0	10,1	15,8	0,2	0,3	0,4
Păduri și alte terenuri cu vegetație forestieră	433,5	439,5	443,3	12,8	13,0	13,1
Râuri, lacuri, bazine și bălți	96,3	96,8	96,1	2,9	2,9	2,8
Alte terenuri	326,5	326,7	327,0	9,6	9,6	9,7

Sursa: Anuarul Statistic al R. Moldova. Chișinău, 2006, p.336

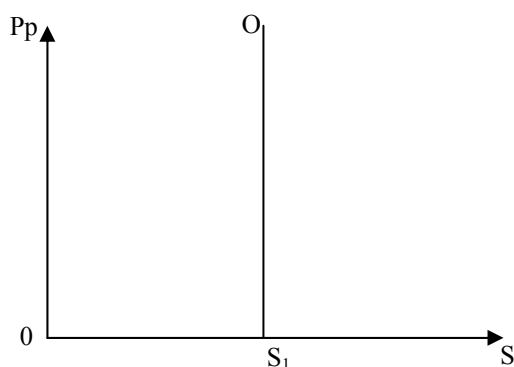
Pământul devine o marfă specifică în economia de piață. Necesitatea formării pieței funciare a apărut odată cu apariția proprietății private asupra pământului. În Moldova, terenurile agricole pe forme de proprietate se prezintă în felul următor: în proprietate publică se află 39,4%, iar în proprietate privată – 85%. Pământul poate fi utilizat de proprietari, poate fi închiriat (dat în arendă) și poate fi vândut.

În literatura economică sunt diferite concepte referitoare la relațiile de proprietate privată asupra pământului. Sunt analizate atât părțile pozitive, cât și cele negative ale acestor relații. Unul din ele susține că pentru a dezvălui potențialul economic al țaranului, al colectivului întreprinderilor agricole, pământul poate fi dat în arendă pe viață cu dreptul de a-l folosi. Principalul nu este cum se înregistrează (consolidează) pământul ca formă de proprietate, dar cum se folosește. Subiecții economici singuri pot să-și determine structura producției, procurarea mijloacelor de producție, formarea prețurilor la producția agricolă. În acest concept, rolul determinant în darea pământului în arendă și reglementarea folosirii lui îl are statul. Un alt concept a fost acela de a realiza proprietatea privată asupra pământului pentru persoanele fizice și juridice cu dreptul deplin de posesiune, folosință

și dispoziție asupra terenurilor de pământ, fiindcă numai acest drept poate asigura eficiența activității economice în agricultură. Formarea proprietății private asupra pământului a fost bazată pe privatizarea lui și reorganizarea colhozurilor și sovhozurilor. Reforma funciară în R.Moldova a pornit de la principiul echității sociale, pământul fiind împărțit pensionarilor și lucrătorilor sferei sociale de la sate. Proprietatea privată asupra pământului a avut un impact dublu asupra relațiilor funciare: în primul rând, a avut loc parcelarea pământului, diferențierea social-economică, lipsa de capital pentru a prelucra acest pământ. În al doilea rând, proprietatea privată asupra pământului a dus la formarea diferitelor tipuri de întreprinderi în agricultură, a asigurat securitatea alimentară și a format necesitatea creării pieței funciare. Structura producției agricole pe categoriile de gospodărie este următoarea: gospodăriile țărănești, în 2006, au constituit 28%, iar întreprinderile agricole – 78%.

Pământul-marfă are următoarele particularități: el este limitat ca suprafață, are un termen nelimitat de folosire; pământul nu poate fi deplasat de pe o piață pe alta, se formează piețe locale ale lui. Pământul folosit în agricultură își mărește productivitatea, dacă este folosit rațional. Aceste particularități

formează o ofertă și o cerere specifică de pământ. Oferta este rigidă, constantă, deoarece pământul este limitat ca suprafață. Grafic, oferta de pământ este prezentată în figura 1.

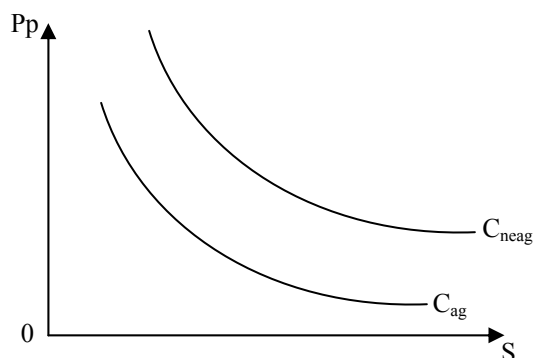


unde:

S – suprafața de teren oferită spre vânzare, Pp – prețul pământului, O – oferta de pământ.

Figura 1. Oferta de pământ

Cererea la pământ este variabilă, ea influențează formarea prețurilor. Există două tipuri de cerere asupra pământului: cerere pentru activități agricole și cerere de pământ pentru activități neagricole (terenuri necesare pentru construirea caselor, drumurilor, edificiilor ș.a.).



$$C_{tp} = C_{ag} + C_{neag}$$

C_{tp} – cererea totală de pământ

C_{ag} – cererea de pământ pentru activități agricole

C_{neag} – cererea de pământ pentru activități neagricole

Figura 2. Reprezentarea grafică a cererii de pământ pentru activități agricole și neagricole

Cererea de pământ pentru activități neagricole este în creștere comparativ cu cererea de pământ pentru activități agricole.

Cererea de pământ agricol depinde de productivitatea marginală a pământului, respectiv de sporul produsului marginal, obținut după creșterea cu o unitate a suprafețelor cultivate; costurile marginale necesare pentru obținerea sporului produsului marginal; de prețul produselor agricole; de cererea de piață; de

produsele firmei în cauză. Cererea la produsele agricole este neelastică, oamenii vor cumpăra permanent produsele alimentare, de aici și cererea de pământ pentru activități agricole este relativ constantă.

Prețul pământului se formează deosebit de celelalte piețe. Deoarece pământurile nu au fost „obținute prin producție”, prețul lor nu poate fi determinat prin intermediul costurilor de producție. Pământul, prin folosirea lui corectă, nu se uzează, nu-și pierde din valoare și din calitate, ci își menține fertilitatea și valoarea sa. Teoretic, prețul pământului depinde de renta funciară și de rata dobânzii ($Pp = R/d * 100\%$), unde Pp- prețul pământului, R- renta funciară, d- rata dobânzii. În mod practic, aceasta înseamnă că orice proprietar ce beneficiază de o rentă (un venit fix anual sau lunar), dacă este nevoit să-și vândă proprietatea-pământul, va încerca să-și mențină în continuare renta sa. Deci el va pretinde pentru pământ o asemenea sumă pe care, dacă o depune la bancă – în condițiile dobânzilor practicate în perioada respectivă – aceasta i-ar aduce o sumă egală cu renta primită anterior. Dacă presupunem că rata dobânzii plătită de bancă pentru sumele depuse este de 25% anual, atunci suma pe care proprietarul trebuie să o depună la bancă, pentru a beneficia de o rentă anuală de 800 u.m., va fi de $800/25\% * 100\% = 3200$ u.m. Prin urmare, prețul pământului pentru care proprietarul este de acord să cedeze proprietatea sa este 3200 u.m. Prețul pământului depinde și de alți factori: așezarea geografică, fertilitatea lui, de cererea și oferta de terenuri agricole, de cererea și oferta de produse agricole.

Piața funciară creează condiții de formare liberă a prețului pământului. Ea începe să devină un instrument tot mai utilizat de către investitori și în Republica Moldova. Principalii factori ce influențează pozitiv piața sunt: dezvoltarea sectorului de construcții, creșterea investițiilor străine în următorii ani (vecinătatea cu UE), demararea unor proiecte de infrastructură (construcția drumurilor, obiective industriale, comerciale, de turism etc.). Factorii care influențează negativ piața funciară sunt: îngrădirea accesului investitorilor străini la fondul funciar agricol, lipsa informațiilor privind cererea și oferta cu privire la tranzacțiile funciare, cadrul legislativ contradictoriu.

Tranzacțiile cu terenurile agricole se dezvoltă încet, dar sigur. Investițiile în acest sector sunt destul de riscante. Pentru unii investitori care își pot permite să-și asigure riscuri sunt livezile sau terenurile din apropierea zonelor urbane. Mulți cumpără loturi de pământ în suburbia capitalei sau a altor orașe în speranța că, în perspectivă, vor reuși să schimbe statutul și destinația acestor terenuri, construind pe ele edificii. O atracție în acest sens au devenit și alte raioane ale republicii, ca Orhei, Strășeni ș.a., unde tranzacțiile de vânzare-cumpărare sunt în creștere. În anii 1999-2005, în total au fost efectuate peste 177540 de tranzacții cu terenuri agricole cu o suprafață de peste 110000 de hectare. În 2006, situația nu s-a schimbat cu mult.

În proprietatea privată se află 1,56 milioane hectare de pământ, împărțite în 3 milioane de mici sectoare. Cumpărătorii principali sunt asociațiile de fermieri, întreprinderile de prelucrare, în primul rând, fabricile de vinuri, care cumpără pământ pentru a-și dezvolta propria bază de materie primă. Prețul depinde de fertilitatea solului, locul de amplasare a terenului, distanța până la centrele de prelucrare a producției agricole și piețele de desfacere, de posibilitățile de irigare, dar și de interesul special al cumpărătorului față de terenul respectiv. Cele mai scumpe sunt terenurile agricole din mun. Chișinău, prețul minimal fiind, în 2006, de 10 mii lei, iar maximal – de 300 mii lei pentru un hectar, după care urmează mun. Bălți (9030-77400 lei/ha), Orhei (3000-15000 lei/ha), centrele raionale din suburbia capitalei, ca Ialoveni (8000-30000 lei/ha), Criuleni (3000-20000 lei/ha). În aceeași perioadă de timp, în raioanele Ocnița și Dondușeni, se putea cumpăra pământ cu 2000-5000 lei, iar în Comrat și mai puțin – cu 1300-3250 lei/ha. Sub 5000 lei, preț maximal, au costat terenurile cu destinație agricolă din Sângerei, Căinari, Vulcănești, Ceadâr-Lunga.

O parte componentă a pieței funciare este piața arendei pământului. Relațiile pe această piață presupun înstrăinarea parțială a pământului, care se realizează în baza contractului. El precizează termenul de arendare, plata de arendă. Ultima este în dependență de veniturile pe care le aduce pământul. Din punct de vedere teoretic plata de arendă include renta funciară, dobânda pentru capitalul investit și amortizarea acestui capital. În contract, de asemenea, se includ și clauzele referitoare la anexele aflate pe pământ (canale, poduri, drumuri de acces ș.a.). Piața arendei funciare este importantă, fiindcă corespunde pe deplin practicilor agricole moderne, este pe larg răspândită în economiile dezvoltate. În țările Europei Centrale și de Est arenda pământului este mai practică decât procurarea. Această piață poate avea efecte pozitive asupra repartizării veniturilor și reducerea sărăciei, având o flexibilitate mare și costuri de tranzacție mai mici. În R. Moldova, gospodăriile de familie iau în arendă teren (23%) și cumpără teren (23%). În timp ce gospodăriile de familie neînregistrate în majoritate dau în arendă teren (38%), dar nu vând. Peste 85 % din terenul folosit de gospodăriile agricole-întreprinderi este luat în arendă, suprafața totală a terenurilor transmise în arendă este de 570 mii ha. Doar circa 1/3 din teren este procurat, dar suprafața este foarte mică față de suprafața terenului cultivat. Jumătate din terenurile agricole sunt utilizate de gospodăriile de tip întreprindere. În Moldova persoanele în vârstă sunt cele care obțin venituri suplimentare din darea în arendă. Deseori, întreprinderile agricole plătesc în natură. Acest sistem de plată este mai puțin transparent, poate fi realizat cu întârziere sau poate să nu fie efectuat deloc, astfel se reduc beneficiile de bunăstare ale arendei.

Interesele participanților la relațiile funciare de piață sunt, în mare măsură, contradictorii. Prin funcționarea pieței funciare organele publice locale speră că vor aduna mijloace bănești în buget de la impozitele proprietarilor de pământ și alte taxe în legătură cu alte tranzacții cu pământul. Funcționarea pieței funciare le dă posibilitate proprietarilor de pământ, de a investi capitalul în pământ, de a îmbunătăți folosirea lui, de a-și mări veniturile, de a primi renta. Fermierul poate să-și capitalizeze veniturile: să pună în gaj pământul, să-l vândă, să-l dea în arendă. Însă, pentru a-și mări activitatea de întreprinzător, fermierului îi sunt necesare noi terenuri de pământ. El le poate procura prin cumpărare sau prin arendă. Aceasta duce la înstrăinarea capitalului, la micșorarea lichidității și la dependența de conjunctura pieței de produse agricole. Piața funciară aduce câștig băncilor care sunt intermediari în tranzacțiile cu pământurile. Pământul este mijloc de păstrare a banilor, el poate fi procurat în calitate, de protector de inflație sau ca activ investițional.

O problemă a pieței funciare ține de costurile de tranzacție. Ele includ înregistrarea oficială și plățile notariale, costurile de căutare a arendașilor, costurile de negociere pentru definirea condițiilor și de executare a contractelor, costurile de retragere din contract. Ca rezultat – înregistrarea incompletă, absența sau lipsa delimitării hotarelor terenurilor, proprietari necunoscuți, pretenții de moștenire nesoluționate între rude și informații incomplete, care sporesc costurile tranzacțiilor. Ele cresc și atunci când drepturile de proprietate sunt neclare sau nesigure, se atestă schimbări frecvente ale codului funciar. Aceasta reduce accesul la pământ pentru gospodăriile rurale, care doresc să pornească sau să-și lărgească afacerea lor de familie, contribuind la persistența și dominația gospodăriilor agricole de tip întreprindere.

O altă problemă a dezvoltării pieței funciare este legătura slabă dintre ea și alte piețe – în primul rând, cu piața funciară, în al doilea rând – cu piața muncii și piața produselor agricole. Aceasta duce la constrângerea pieței financiare, la lipsa de lichidități pentru a investi în agricultură. Ca rezultat, pentru facilitarea dezvoltării pieței funciare, este necesară asigurarea drepturilor individuale de proprietate prin concentrarea reducerii costurilor de tranzacție, finalizarea demarcării hotarelor, îmbunătățirea sistemului de administrare funciară, garantarea unui Cod funciar stabil, asigurarea transparenței și îmbunătățirea accesului la informații despre piața funciară. De-asemena, este necesar a încuraja piețele eficiente de arendă funciară, protejând drepturile deținătorilor mici de teren prin oferirea acestora a unor informații mai bune despre tranzacții. Concomitent, e necesară soluționarea constrângerilor de pe alte piețe, pentru a ajuta gospodăriile agricole să devină mai competitive și să stimuleze cererea pentru pământ.

Recenzent: conf. univ. dr. C. Postică

DREPTUL PENAL AL MUNCII ÎN FRANȚA

*Asist. dr. Alina-Maria BERCEA,
Universitatea „Mihai Viteazul” din Craiova, România*

French criminal law regarding work constitutes an essential subdivision of criminal law, just like business penal law, fiscal penal law and environmental penal law.

Though workplace relationships were not initially ignored, there was not a well defined penal legislation regarding work. Only at the beginning of the 19th century did the French legislator observed the lack of penal sanctions directed towards the employer's non-observance of employment regulations. As a consequence, there were proposed a series of compulsory penal norms that aimed to defend the employees as best as possible.

In France, a series of laws contributed to the emergence and development of labour penal law, starting with the 70s and until today, such as follows: the Law of July, 5th, 1972, the Work Code of July, 2nd, 1973, the Law of July, 10th, 1973, the Law of December, 10th, 1976, the Law of December, 31st, 1991, the Law of January, 7th, 2002, the Perben 2nd Law of March, 9th, 2004.

Despite the importance that the French legislator has granted to penal law regarding work and labour, and despite the tendency of multiplication of penal deeds in connection with the organization, the direction and realization of the work process, in the past few years we have noticed recoil in the development of this law subbranch.

Evoluția dreptului penal al muncii în Franța

În general, sursele dreptului sunt obiceiul, legea și jurisprudența. Până la momentul Revoluției, în Franța, principalul izvor l-a constituit obiceiul. Ulterior, obiceiul a cedat locul legii, elaborată și impusă de autoritatea națională. Alteori, s-au întâlnit situații particulare în care legea prezenta unele lacune, lacune pe care judecătorul trebuia să le interpreteze făcând apel la jurisprudență.

În concordanță cu evoluția permanentă a sistemului de drept, legislația franceză a parcurs mai multe etape: aceea a vechiului drept, a dreptului galez, a dreptului feudal, a dreptului regal, ajungând până la cea care marchează apariția Codului Napoleonian. [1]

La momentul redactării Codului penal din 1810, deși nu erau ignorate relațiile de muncă, nu exista o legislație a muncii bine definită, așa cum este ea astăzi. În plan individual, erau sancționate infracțiuni, precum furtul, abuzul de încredere, deteriorarea mărfurilor sau a materiilor prime, în timp ce în plan colectiv, Codul penal incrimina „reuniunile rebele” formate de „muncitorii sau de zilierii din atelierele republicii sau din manufacturi”, reuniuni îndreptate împotriva statului sau autorităților administrative franceze. [2]

În cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea s-a constatat insuficiența sancțiunilor penale orientate împotriva nerespectării de către angajator a reglementărilor din domeniul muncii. Este momentul în care legiuitorul observă ineficiența dreptului muncii și propune, ca urmare, norme penale imperative, având drept rol apărarea în condiții mai bune a salariaților (considerați partea slabă din contractul individual de muncă semnat între ei și angajator).

Dezvoltarea social-economică a societății a adus cu ea și multiplicarea infracțiunilor din domeniul relațiilor de muncă. Inițial, legea penală se limita la

protecția individuală a salariaților (igienă și securitate în muncă, durata de lucru) pentru ca, mai apoi, să se extindă și asupra respectării drepturilor colective din întreprindere. De aceea, normele legale penale privind raporturile de muncă, considerate ca fiind depășite, trebuiau readaptate noii societăți franceze.

În Franța, la apariția și dezvoltarea dreptului penal al muncii și-au adus contribuția o serie de legi, începând din anii 70 și până în zilele noastre, după cum urmează: [3]

- O mare parte din dispozițiile **Legii din 5 iulie 1972** urmăreau reajustarea pedepselor penale în cazul săvârșirii unor anumite infracțiuni comise în timpul sau în legătură cu procesul de muncă. De asemenea, prin această lege inspectorilor de muncă li se permitea constatarea săvârșirii infracțiunilor din domeniul legislației muncii.
- **Codul muncii din 2 iulie 1973**, în întregime reorganizat, prin care dispozițiile penale au fost regrupate în capitole distincte.
- **Legea din 6 iulie 1973** privind traficul de mână de lucru.
- **Legea din 10 iulie 1973**, care a introdus în Codul muncii o serie de infracțiuni cu privire la medicina muncii și controlul la locul de muncă.
- **Legea din 6 decembrie 1976** privind prevenirea și combaterea accidentelor de muncă. Este pentru prima dată când se acordă o atenție noțiunii de prevenție, prin încercarea de a aduce la cunoștința membrilor societății a drepturilor și obligațiilor deținute de salariați, respectiv angajator, dar și a sancțiunilor corespunzătoare în cazul încălcării lor, în vederea evitării producerii de noi astfel de infracțiuni.

- În materie de muncă „la negru”, **Legea din 10 iulie 1989** a dublat pedepsele în cazul angajării străinilor fără permise de muncă. Această lege a fost completată de **Legea din 31 decembrie 1991**.
- **Legea din 2 noiembrie 1992** privind încetarea abuzurilor sexuale ale angajatorilor în relațiile de muncă a fost completată 10 ani mai târziu de **Legea nr.2002-73 din 7 ianuarie 2002**, care introducea pe lângă infracțiunea de hărțuire sexuală și pe cea de hărțuire morală.
- Adaptarea **noului Cod penal**, intrat în vigoare la 1 martie 1994, aduce o contribuție esențială la dezvoltarea și modernizarea dreptului penal al muncii. O serie de noi legături sunt stabilite între infracțiunile din Codul muncii și infracțiunile reglementate de noul Cod penal, ca de exemplu: cazul delictelor privind condițiile de muncă și a celor care aduc atingere demnității umane.

Noutatea acestui Cod penal constă în extinderea răspunderii penale și asupra persoanelor juridice. Din acest motiv, o serie de infracțiuni din domeniul muncii vor avea ca subiect activ nu numai angajatorul în calitate de persoană fizică, dar și de persoană juridică. Generalizarea răspunderii penale a persoanelor juridice este întărită de **Legea Perben II din 9 martie 2004**, care s-a pus în aplicare începând cu 31 decembrie 2005.

De remarcat este și faptul că există situații în care răspunde penal numai persoana fizică sau numai persoana juridică, dar și situații în care avem de-a face cu un cumul al răspunderii juridice, cumul limitat de Legea nr.2000-647 din iulie 2000 numai la cazul infracțiunilor săvârșite din culpă.

Dreptul penal al muncii în sistemul de drept francez. Depenalizarea dreptului muncii

În Franța, ca și în Italia și Belgia, există un drept penal al muncii. Acesta cuprinde totalitatea normelor juridice care reglementează relațiile de muncă – în special conduita angajatorilor care nesocotesc și încalcă drepturile salariaților, dar și comportamentul acestora din urmă care nu respectă obligațiile specifice muncii prestate și ale locului unde își desfășoară activitatea – și care sancționează, prin mijloace specifice dreptului penal, orice faptă ilicită comisă în materie. Rolul dreptului penal al muncii constă în protejarea integrității fizice și psihice a salariaților, a sănătății și vieții acestora pe tot parcursul desfășurării raporturilor de muncă.

Ajuns la maturitate, dreptul penal francez al muncii constituie o veritabilă subramură a dreptului penal, tot așa cum sunt și dreptul penal al afacerilor, dreptul penal fiscal, dreptul penal al mediului înconjurător.

Cu toate că, de-a lungul timpului, s-a constatat o tendință de multiplicare a faptelor penale în legătură cu organizarea, conducerea și realizarea procesului de muncă, totuși, în ultimii ani, s-a remarcat un recul al dreptului penal al muncii.

În Franța zilelor noastre regăsim situații din ce în ce mai frecvente de sancționare a agresiunilor verbale adresate agenților de ordine publică (închisoare sau amenzi cuprinse între 500 și 600 euro), respectiv situații din ce în ce mai rare de condamnare a infracțiunilor comise în domeniul muncii (numărul acestor condamnări a scăzut cu 30% în ultimii 10 ani). De asemenea, în timp ce întârzierile privind judecata insultei polițistului sunt de doar 2 zile, în cazul concedierii abuzive a unui salariat se poate prelungi până la 1 an de așteptare, timp în care acesta este lipsit de orice venit salarial. [4]

În pofida creșterii ratei infracțiunilor în domeniul muncii, Franța secolului XXI se confruntă cu o scădere a rentabilității instituției Inspecției Muncii. Acest lucru este posibil din cauza numărului mic de efective și a mijloacelor care le stau la dispoziție: numai 427 de inspectori de muncă și 813 de controlori pentru 1,2 milioane de întreprinderi și 15.515.700 de salariați, 400 de legi și 8000 de decrete. Urmărind datele statistice prezentate, se poate observa cu ușurință faptul conform căruia o întreprindere „riscă” să fie vizitată de un agent de control o dată la 10 ani! În aceste condiții, 1300 de angajați de control stabilesc, în fiecare an, între 15000 și 25000 de procese-verbale, dintre care 3 din 4 procese-verbale sunt clasate fără urmări. Restul cauzelor judecate și soluționate reprezintă 5000 de amenzi și numai 500 de condamnări cu închisoarea (480 dintre ele sunt amânate, iar numai 20 sunt executate). [5]

Scăderea interesului pentru această subramură de drept este cu atât mai îngrijorătoare, cu cât, potrivit raporturilor Organizației Internaționale a Muncii pe anul 2003, în Franța au murit în jur de 800 de persoane din cauza accidentelor de muncă (în medie, 2 oameni/zi) și au suferit invalidități din cauza bolilor profesionale peste 1350000 de salariați.

În aceeași ordine de idei, este condamnabilă și propunerea Legii nr.913 din 13 iunie 2003 prin care se încerca reformarea instituției Inspecției Muncii și, astfel, nimicirea dreptului penal al muncii. Propunerea prevedea reorganizarea actelor inspectorilor de muncă prin recentrarea activităților lor asupra misiunilor tradiționale, asupra protejării salariaților în materie de securitate și igienă, luptei contra muncii ilegale. Tot prin această lege se recomanda constituirea unui Comitet Național de Inspecție a Muncii, format din opt reprezentanți patronali, ce ar avea ca sarcină principală crearea unui Cod deontologic. De asemenea, se cerea modificarea actualului mod de recrutare a inspectorilor de muncă și obligarea lor la doi ani de experiență profesională în întreprindere. [6]

În ceea ce privește depenalizarea dreptului muncii, literatura de specialitate remarca, la începutul anilor '70, o inflație a sancțiunilor de drept penal în domeniul relațiilor de muncă. Și totuși, în ciuda acestor opinii, legiuitorul a continuat să creeze noi infracțiuni, dezvoltând astfel dreptul penal al muncii. [7]

De asemenea, în practica judiciară s-a constatat un decalaj între numărul infracțiunilor reglementate

de legislația muncii, numărul infracțiunilor săvârșite în timpul sau în legătură cu serviciul, numărul proceselor declanșate ca urmare a comiterii unor asemenea fapte penale și numărul soluțiilor finale, date de instanțele judecătorești specifice. [8]

S-a remarcat că anumite infracțiuni sau grupuri de infracțiuni sunt mult mai des comise decât alte infracțiuni sau grupuri de infracțiuni. Este motivul pentru care se impune nu o depenalizare generală a sectorului relațiilor de muncă, ci o depenalizare selectivă care ar reuși să redefinească structura dreptului penal al muncii. Astfel, valorile fundamentale precum viața, integritatea fizică, sănătatea, demnitatea umană vor fi apărate și reglementate atât de legea penală, cât și de cea a muncii. În egală măsură, trebuie să avem în

vedere riscul de a scoate de sub incidența legii penale mai mult decât este necesar. [9] [10]

Depenalizarea dreptului muncii rămâne un subiect de actualitate, fiind abordat și de Michele de Virville, care înaintea Ministerului Afacerilor Sociale, al Muncii și al Solidarității, la 15 ianuarie 2004, un „Raport pentru un Cod al muncii mai eficient”. În cadrul acestui raport se subliniază existența unui număr mare de penalizări în Codul muncii (150 de articole de incriminare) și se propune să se recurgă la diminuarea și reluarea acestei liste cu sancțiuni penale. De asemenea, sunt abordate probleme precum: elaborarea unor norme interne în întreprindere în beneficiul salariatului, dar și al angajatorului, precum și înscrierea în Codul muncii a principiilor de aplicare și executare a pedepselor penale. [11]

Bibliografie:

1. http://assoc.wanadoo.fr/condorcet.douai/Justice/Histoire_Droit.htm, Daniel DEVAUX, *Histoire du droit*
2. Conform art.219 din Codul penal francez (1810).
3. A se vedea Alain Coeuret, Elisabeth Fortis, *Droit pénal du travail*, Ediția a III-a, Editura LexisNexis Litec, Paris, 2004, p.2-4.
4. www.blog-blogs.com/syndication-39852.html, Evelyne Sire-Marin et Laurent Garrouste, *Le droit du travail à l'agonie ?*
5. http://www.poitoucharentes.travail.gouv.fr/documents/doc_28.pdf, M. Michel de Virville, Remise du rapport *Pour un droit du travail plus efficace* à Monsieur François Fillon, Ministre des Affaires Sociales, du Travail et de la Solidarité, jeudi 15 janvier 2004.
6. http://www.democratie-socialisme.org/article.php3?id_article=140, Gérard Filoche, *La mort de l'inspection du travail*.
7. A se vedea G. Lasseur, *Droit social et droit pénal : Études offerts à A. Brun*, Libr. écon. et sociale, 1974, p.317.
8. A se vedea E. Serverin, *L'application des sanctions pénales en droit social: un traitement juridictionnel marginal*, Droit social 7-8, 1994, p.654.
9. A se vedea V. M. Delmas-Marty, *Les conditions de rationalité d'une dépenalisation partielle du droit pénal de l'entreprise, un bilan et perspectives du droit pénal de l'entreprise*, Editura Economica, Paris, 1989, p.89.
10. A se vedea C. Veron-Claviere, Ph. Lafarge, J. Claviere-Schiele, *Droit pénal du travail*, Editura Dalloz, Paris, 1997, p.10-11.
11. http://www.poitoucharentes.travail.gouv.fr/documents/doc_28.pdf, M. Michel de Virville, Remise du rapport *Pour un droit du travail plus efficace* à Monsieur François Fillon, Ministre des Affaires Sociales, du Travail et de la Solidarité, jeudi 15 janvier 2004.

Recenzent:
prof.univ, dr.hab. M. Rotaru

REFORMA SISTEMULUI DE IMPUNERE FISCALĂ – PREMISĂ A FLUXULUI DE INVESTIȚII ÎN ECONOMIA AUTOHTONĂ

**Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU;
Dr. Anastasia CERTAN;
Drd. Diana CRICLIVAIA, ASEM**

In the given paper there are analysed the problems of the investment process in the economy and the investment policy of the Republic of Moldova applying the models of investment policies used in the international practice. There is also analysed the impact of fiscal policy and of other macroeconomic factors which influence the process of attraction of foreign direct investments. The investor preliminary studies tax consequences of business dealing in the state of investments and just after a choice of the schemes of investment most favorable from the tax point of view invests. The taxpayers should be free to structure their economic actions in ways that are most beneficial to them. This article presents new tax planning opportunities for international investors in the Republic of Moldova.

Politica economică externă actuală a Republicii Moldova este orientată spre integrarea eficientă în economia mondială, spre atragerea maximă a capitalului străin. În aceste circumstanțe, devine evidentă necesitatea creării unui asemenea sistem fiscal național, care ar asigura atractivitatea investițională a pieței moldovenești pentru investitori și, totodată, ar asigura încasările fiscale în bugetul național.

Deciziile privind alegerea locațiilor pentru afaceri sunt, în prezent, influențate de factorii legați de impozitare, pe când în trecut un motiv important de a investi în străinătate era acela de a avea acces direct la resurse naturale, cum ar fi depozitele de petrol.

În prezent, anume impozitarea, deseori, determină decizia finală referitoare la investirea resurselor bănești în interiorul țării, influențând climatul investițional al unei sau altei regiuni. Mai mult decât atât, se poate spune că stabilitatea sistemului fiscal se situează în același rând cu asemenea factori ca stabilitatea politică și economică a regiunii.

Fiscalitatea reprezintă „coloana vertebrală” a sistemului de politici economice ce leagă economia reală de economia nominală. O abordare integrată, sistematică a acesteia ca politică bugetară și concomitent de potențial al creșterii economice poate fundamenta o gândire fiscală viabilă.

Reforma fiscală, ca premisă în realizarea unei dezvoltări durabile și consolidarea economiei de piață funcționale, se impune să asigure:

- sporirea volumului de bunuri și servicii produse în țară;
- ajutorul acelei părți a firmelor de pe piața moldovenească care s-au arătat competitive și care au rezistat într-un mediu de afaceri deosebit de dificil;
- promovarea integrării europene pentru companiile cărora li se va părea atractivă ideea expansiunii în afara granițelor;
- soluționarea problemei dublei impuneri, spre exemplu, cazul dividendelor;

- desființarea principiului cointeresării materiale a personalului de control fiscal prin acordarea unor comisioane direct proporționale cu valoarea bunurilor confiscate și a amenzilor încasate;
- legalizarea tranzacțiilor cu active ce sunt înregistrate la prețuri reduse sau au loc cu implicarea firmelor off-shore/fantome;
- „neutralitatea” aplicării diferitor scheme ale evaziunii fiscale datorită impunerii favorabile a veniturilor, în special a celor legate de creșterea capitalului etc.

În acest sens, a fost adoptată legea care oferă stimulente fiscale deosebite întreprinzătorilor autohtoni și străini, potrivit căreia se prevede cota „zero” a impozitului pe venit pentru persoanele juridice adică scutirea de impozit pentru profitul reinvestit.

Aceste măsuri au meritul de a schimba situația grea din economia reală. Practic, se oferă firmelor avantaje ce vor spori capacitatea de autofinanțare, capacitatea de a realiza investiții din propriile lor acumulări de capital, mai ales în condițiile în care accesul la credite este dificil datorită costului ridicat al acestora (dobânzile promovate în prezent de băncile comerciale sunt ridicate din cauza politicii monetare de ținere în frâu a inflației). Prin realizarea de investiții, masa bunurilor și serviciilor din economia reală ar crește, ceea ce ar duce la „calmarea” inflației. Totodată, băncile comerciale sunt scutite de efortul de a păstra ele singure inflația la un anumit nivel și astfel ar putea coborî dobânzile, putând oferi condiții mai ușoare de creditare. Evident, efectul ar fi cuplarea mult dorită a economiei reale la cea monetară.

Totodată, dezvoltarea economiei reale ar putea avea un efect benefic și asupra bugetului, prin creșterea cantității de mărfuri vândute, măbind în acest fel încasările statului rezultate din TVA. Nu trebuie omis nici faptul că întreprinderile care se vor dezvolta și consolida vor reprezenta o cale de absorbție a forței de muncă rezultate ca urmare a disponibilizărilor din întreprinderile neperformante.

Anularea impozitului pe venit ce va fi aplicat agenților economici începând cu 1 ianuarie 2008, face o invitație firmelor de talie internațională de a-și dezvolta afacerile în Republica Moldova și de a ajuta la consolidarea unei piețe în formare.

Așadar, reformarea impunerii venitului agenților economici, persoane juridice se îndreaptă direct către economia reală, spre economia productivă, fiind singura în măsură să scoată economia națională din impas și fără dezvoltarea căreia măsurile monetare și fiscale sunt sortite eșecului.

Implementarea reformei în cauză este determinată de necesitatea reducerii implicării agenților economici în diferite scheme de evaziune fiscală și încurajării acestora să orienteze mijloacele economisite spre dezvoltarea afacerilor.

Tendențele fiscalității naționale au fost condiționate și de tendințele de diminuare a fiscalității internaționale. Tentației tendinței date sunt supuse astăzi majoritatea statelor UE, mai ales cele 10 intrate în mai, 2004 (Cipru, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Cehia, Slovacia, Slovenia). Țările, în care reforma fiscală s-a soldat cu succes, au obținut creșteri **majore ale investițiilor străine directe**, au și primit denumiri sugestive, precum „Irlanda – tigrul celtic” sau „Slovacia – Taiwanul Europei”.

Respectiva tentație nu i-a lăsat indiferenți nici pe cei din UE-15, așa-numitele state vechi ale UE-27. Astfel, Germania, Franța și alte state europene, impacientate de fuga capitalului străin spre statele cu fiscalitate redusă, caută posibilități de conciliere a binomului problematic: relaxare fiscală versus echilibru bugetar. Or, relaxarea fiscală este apreciată ca prim-stimulent pentru investitori.

Este cunoscut faptul că operatorii economici preferă evitarea impozitului mare din țara de origine; în căutarea profitului, firmele sunt atrase de țările în care, la același grad de risc politic și aceeași capacitate de absorbție a pieței, fiscalitatea este redusă. Cu titlul de exemplu relevant, se poate scoate în evidență cazul Slovaciei, care devine, în 2007, cel mai mare producător de autoturisme pe locuitor din lume tocmai datorită **fiscalității atractive**.

Analizând informațiile oferite de bazele de date internaționale, observăm o scădere a cotelor practicate de statele lumii pentru impunerea companiilor rezidente: spre exemplu, cota medie de impozit pe profit la nivelul statelor membre ale OCDE a scăzut de la 44% în 1985, la 31% în 2004. Această mișcare are loc pe fondul micșorării întregii fiscalități privitoare la investițiile internaționale, ca urmare a luptei statelor lumii pentru atragerea investitorilor străini pe teritoriile lor.

Pe măsura accentuării fenomenului de globalizare, guvernele descoperă că bazele lor impozabile sunt din ce în ce mai nesigure și instabile, mai ales în zona reprezentată de profiturile companiilor. Aportul resurselor guvernamentale provenite din impozitarea resurselor salariale este în creștere, pe când cel al

fondurilor provenite din impozitarea capitalurilor și profiturilor este în continuă descreștere. În 1990, în Uniunea Europeană, jumătate din veniturile fiscale erau obținute prin impozitarea capitalului – la mijlocul '90 acest procent scăzuse la 35%, în timp ce ponderea impozitelor pe veniturile salariale crescuse de la 35% la peste 40%. Anul în care ponderile celor două surse de venituri bugetare s-au egalizat a fost 1991, după care distanța dintre cele două s-a mărit progresiv. În SUA, care au avut dintotdeauna o pondere mică a veniturilor fiscale bazate pe impozitarea capitalului, s-a înregistrat aceeași evoluție, cu excepția că descreșterea a început de la ponderea de 27% în 1965 și a ajuns la 15% în 1999, anul în care s-a înregistrat un maxim istoric al profiturilor companiilor.

Majoritatea națiunilor industrializate au redus, începând cu anii '80, impozitele percepute asupra veniturilor companiilor.

Competiția fiscală a generat schimbări radicale și în Republica Moldova. Scutirea de impozit pentru profitul reinvestit poate duce la stabilizarea rapidă a decalajului economic față de țările dezvoltate.

Operarea unor modificări și completări în legislația fiscală în vigoare are scopul instituirii unui climat investitional favorabil, asigurării unei creșteri economice calitative, bazate pe tehnologii și investiții, asigurării liberalizării desfășurării activității de întreprinzător, a accesului la resursele creditare, legalizării sectorului neoficial al economiei naționale, promovării unei politici fiscale stimulatorii, micșorării poverii administrative, stimulării fluxului de capital în țară.

Modificările și schimbările recente ale legislației fiscale autohtone ar fi binevenite să fie racordate cu o deosebită atenție la regulile de impunere fiscală internațională, pentru a evita reacția negativă a diferitelor organizații internaționale. Intercalarea eficientă a acestora are potențialul de a influența în mare măsură comportamentul corporațiilor și întreprinzătorilor individuali, determinând în cel mai direct mod localizarea afacerilor și nivelul de internaționalizare a acțiunilor lor economice.

Scutirea de impozit pentru profitul reinvestit – reprezintă un stimulent fiscal deosebit întreprinzătorilor autohtoni și străini, dar nu soluționează toate problemele acestora.

Reformarea impunerii venitului agenților economici, persoane juridice este binevenită în perioada de până la încheierea a noi convenții privind evitarea dublei impuneri. Deoarece, modificările permanente ale legislației fiscale autohtone pot genera neîncrederea agenților economici străini, confirmarea schimbărilor date, prin noi convenții, va acorda stabilitate și încredere acestora, ceea ce va rezulta atragerea de noi investiții, iar, ca urmare, cu prelevări crescânde în bugetul public național.

Reversul problemei dublei impuneri este fenomenul evaziunii fiscale. Iar aplicarea noțiunii prețului de transfer și metodelor de formare a lui în Codul Fiscal, va permite

organelor fiscale reconsiderarea tranzacțiilor internaționale, cu active ce sunt înregistrate la prețuri reduse sau au loc cu implicarea firmelor off-shore. Faptul dat este legalizat doar în cazul existenței convenției privind evitarea dublei impunerii. Combinarea recomandărilor

menționate cu reformarea impunerii venitului agenților economici, persoane juridice se va solda cu „neutralitatea” aplicării diferitor scheme ale evaziunii fiscale, datorită impunerii favorabile a veniturilor, în special a celor legate de creșterea capitalului etc.

Bibliografie:

1. C. Bișa, I. Costea, M. Capotă, B. Dăncău. *Utilizarea paradisurilor fiscale între evaziunea fiscală legală și fraudă fiscală* / – București: BMT Publishing House, 2005, – 594 p.
2. Howard, M. Wachtel, *Tax distortion in the Global Economy*, 2002, www.tax-news.com.
3. Edwards, C., Veronique de Rugi, *Competiția fiscală internațională*, – Economic Freedom of the World: Annual Report, 2005
4. Hîncu R., Gogîrnoiu Gh. *Atragerea investițiilor străine și politica fiscală ca factor esențial în stabilirea riscului de țară: cazul Republicii Moldova și României*. Anale ASEM, 2006. – ASEM, Chișinău, 2006. – p. 330-336.
5. Hîncu R., Luchian I., Suhovici A. *Investițiile în economia autohtonă și modelul investițional autohton* // Drept, Economie și Informatică. – Galați, 2006.
6. Gogîrnoiu Gh., Hîncu R. *Armonizarea sistemelor fiscale naționale în contextul integrării europene* / Conferința științifică internațională „Politici economice de integrare europeană”. – Chișinău, 23-24 septembrie, 2005. – p. 322-327.

INFLUENȚA FACTORILOR FUNDAMENTALI CA BAZĂ A DESFĂȘURĂRII OPERAȚIUNILOR DE ARBITRAJ PE PIAȚA VALORILOR MOBILIARE

*Conf. univ. dr. Ivan LUCHIAN;
Conf. univ. dr. Stela CIOBU, ASEM*

The arbitrage and the arbitrage activity will require knowledge about price fluctuation, price forecasting, volume of operations, estimation of risks and profit. As rule, the arbitrage operations appear as result of market disequilibrium determined by some fundamental factors, which have different power of influence, different periods and duration of influence, foreseen or random character.

The traditional literature and even modern studies on arbitrage activity present insufficiently the subject on nature of fundamental factors. The main objective of the present article is to study the influence of fundamental factors on the price fluctuations of securities.

Arbitraj pe piața valorilor mobiliare este activitatea, care are drept scop obținerea profiturilor ca rezultat al revânzării hârtiilor de valoare la prețuri mai avantajoase pe aceeași piață, dar într-o perioadă în viitor sau pe alte piețe. Prin arbitraj se urmărește obținerea de câștiguri printr-o succesiune de plasamente, dar de sensuri diferite și practic constă în a cumpăra o valoare mobilă pe o piață bursieră unde cursul ei este mai scăzut și a o vinde apoi simultan sau imediat pe o piață unde cursul respectivei valori este mai ridicat. Profitând de aceste diferențe de curs temporare, arbitrajorii îndeplinesc funcția economică de eficientizare a tranzacțiilor cu instrumente financiare transferabile cotate pe mai multe piețe în același timp.

Arbitrajul constituie activitatea legată de căutarea stărilor de ineficiență a pieței și utilizarea lor în scopul obținerii profitului. În acest context, arbitrajorul poate fi privit ca „un cercetător” al căilor ascunse sau ignorate de către ceilalți participanți ai pieței, al erorilor de calcul și de prezentare sau înțelegere.

Arbitrajul și activitatea de arbitraj includ atât cunoașterea diferenței prețurilor, cât și capacitatea prognozării dinamicii prețurilor, volumului operațiilor, posibilității profitului și a riscului. Mărimea profitului maxim ce poate fi obținut în urma tranzacțiilor de arbitraj se modifică în funcție de riscul legat de ele.

Arbitrajul este bazat pe existența diferenței de curs pe diferite sectoare ale pieței financiare. Activitatea specialiștilor, antrenați în operațiuni de arbitraj, este orientată la obținerea profitului. Ea constă în faptul că arbitrajul la un risc de nivel zero, ca rezultat al dezechilibrului cursurilor pentru unele active (de exemplu, hârtii de valoare), pe piața financiară generează profit și, în final, contribuie la stabilirea nivelurilor noi ale cursurilor și echilibrarea lor.

Arbitrajul este posibil, când una din următoarele trei condiții nu este respectată:

- Același activ trebuie să fie comercializat la același preț pe toate piețele („legea prețului unic”);

- Două active cu fluxuri de numerar identice trebuie să fie comercializate la același preț;
- Un activ cu un preț viitor cunoscut trebuie să fie comercializat în prezent la prețul format prin discountarea prețului viitor la rata profitului liberă de risc.

De regulă, situațiile de arbitraj apar în legătură cu dezechilibrarea pieței provocată de anumiți factori. Spre exemplu, Modelul evaluării activului de capital (Capital Asset Pricing Model – CAPM) examinează formarea prețurilor la valorile mobiliare în funcție de riscul de piață (exprimat prin β).

Acest model a fost elaborat de William Sharp. Ca orice model, el are câteva ipoteze care-i stau la bază. Sharp a demonstrat că variațiile rentabilității fiecărui activ financiar sunt legate printr-o relație liniară de rentabilitatea pieței, în ansamblul său.

Astfel, ecuația care reprezintă modelul CAPM este următoarea:

$$\bar{r}_i = r_f + \left[\beta_{im} (r_m - r_f) \right], \quad (1)$$

unde:

$$\beta_i = \frac{\text{cov}(r_i, r_m)}{\sigma^2(r_m)} = \frac{\sigma_{im}}{\sigma_m^2},$$

unde:

- r_i – indică rentabilitatea sperată pentru titlul i ;
- r_f – rata plasamentelor fără risc (a unor valori mobiliare fără risc, spre exemplu: bonuri de tezaur emise de SUA ...);
- r_m – rata sperată a portofoliului de piață (rata profitabilității medii pe piață, spre exemplu: profitabilitatea medie a tuturor hârtiilor de valoare ce se include în indicele valoric „Standard & Poor’s”);
- $r_m - r_f$ – diferența care exprimă prima de piață, adică profitabilitatea care depășește rata profitabilității fără risc, stabilită pe piață.

În același timp, trebuie să se țină cont că noțiunea de risc de piață este o categorie complexă formată din mai multe tipuri de riscuri (de exemplu, riscul ratelor dobânzilor, riscul valutar etc.), care au un impact direct asupra funcționării pieței. De aceea, se poate considera că oportunitățile de arbitraj apar datorită influenței unui anumit complex de factori de risc, ceea ce, de fapt, stă la baza modelului APT.

Modelul de arbitraj al formării prețurilor (APT) se bazează pe un set cu mult mai redus de presupuneri referitoare la caracterul pieței de capital decât CAPM.

Managerul pe investiții încearcă să identifice titluri sau sectoare ce sunt subevaluate, folosind anumite criterii de evaluare. În loc să formeze un portofoliu de titluri folosind o procedură de optimizare medie-variantă (venit-risc), el poate controla expunerea portofoliului la diferiți factori APT.

În modelul de atribuire a riscului, acești factori includ creșterea economică, ciclul creditului, nivelul

general al prețului acțiunilor, rata dobânzii pe termen lung și scurt, inflația și valoarea relativă a valutei.

Managerul poate evita expunerea excesivă la oricare dintre acești factori prin constrângerea nivelurilor factorilor corespunzători portofoliului optimal de a fi egali cu cei din portofoliu benchmark de tipul S&P500. Alternativ, dacă managerul are o viziune a evoluției acestor factori diferită față de prognoza general-consensuală, portofoliul optim va fi orientat către o expunere mai mare la acei factori, a căror fluctuație se așteaptă să conducă la creșterea rentabilității portofoliului. În acest mod, managerul îmbină informația *timing* (previziunea mișcării factorilor) cu previziunile privind valoarea titlurilor individuale.

În condițiile în care devine posibil de a depista H factori, ce influențează cursul activului financiar i , precum și sensibilitatea lui la influența factorului j , exprimată prin $\beta_{i,Fj}$ **modelul APT** capătă următoarea expresie matematică a profitabilității așteptate a activului financiar respectiv $E(R_i)$:

$$E(R_i) = R_F + \beta_{i,F1} [E(R_{F1}) - R_F] + \beta_{i,F2} [E(R_{F2}) - R_F] + \dots + \beta_{i,FH} [E(R_{FH}) - R_F], \quad (2)$$

unde:

R_F – rata profitului liberă de risc;

$E(R_{Fj}) - R_F$ – depășirea profitabilității sistematice pe factorul j asupra profitabilității libere de risc (premiul pentru riscul sistematic j).

Expresia de mai sus afirmă că investitorii solicită compensare pentru fiecare factor de risc, care influențează în mod sistematic asupra profitabilității scontate a activelor financiare. Compensarea deplină constituie suma compensațiilor pe fiecare factor, care se calculează prin înmulțirea fiecărui factor sistematic $\beta_{i,Fj}$ cu premiul pentru acest factor $[E(R_{Fj}) - R_F]$. Ca și în modelul CAPM, premiul pentru riscul nesistematic nu se prevede.

În cazul Republicii Moldova, considerăm că arbitrajul poate deveni posibil, deși piața valorilor mobiliare este subdezvoltată. Însă, este necesar de a cunoaște natura influenței factorilor fundamentali, care stau la baza fluctuației prețurilor valorilor mobiliare.

În continuare, considerăm necesară formularea definiției factorului fundamental. **Factorul fundamental constituie procesul sau fenomenul, care are loc în sistem (economico-social, natural-climateric), care dispune de parametri, proprietățile sau caracteristicile capabile să influențeze proprietățile obiectului (instrumentul financiar).**

Teoria existentă studiată arată că tratarea fundamentală a analizei pieței valorilor mobiliare reiese din considerentele existenței pe piața hârtiilor de valoare a fenomenului ambiguității „preț-valoare”, opunând noțiunii de preț de piață al acțiunii noțiunea de „valoare intrinsecă (internă, reală)”, care este primară față de prețul de piață.

O astfel de divizare se bazează pe dependența dinamicii *cursului acțiunii* (P) de un șir de factori externi sau interni față de caracterul instrumentului examinat.

Analistul fundamental sau investitorul intuitiv sau din inerție (în urma altora), presupune că prețul acțiunii este legat prin valoarea intrinsecă de un anumit complex de factori, care au o forță diferită de acțiune, perioade variate de manifestare și de influență, caracter aleator sau prognozabil și, datorită neomogenității acestor factori, oscilează permanent. Astfel, potențialul mișcării pieței constă în dominarea în timp a necorespunderii cotărilor de piață „valorii interne” (V) a acțiunilor.

Cel mai evident ar fi estimarea potențialului pieței (F) ca diferența dintre valoarea internă și prețul de piață: $F = VI - P$. Caracterul mișcării pieței constă în faptul că investitorii își creează cererea și oferta în baza presupunerilor despre prețurile de piață (P) și valoarea internă (V). Astfel, dacă are loc inegalitatea $P < VI$, atunci la acțiunile corespunzătoare cererea va crește, deoarece se va considera că ele sunt subevaluate. Dacă investitorii vor aprecia piața cu semn opus ($P > VI$), atunci va apărea o ofertă mărită de acțiuni, dat fiind faptul că se va considera că acestea sunt supraevaluate. Și în primul, și în al doilea caz va avea loc modificarea prețului la acțiuni.

Concomitent, fiindcă piața este dereglementată și decentralizată, iar activitatea ei nu este coordonată reciproc, cel mai probabil punctul de echilibru va fi trecut din inerție, astfel încât starea de echilibru nu se obține, iar semnul inegalității se schimbă cu cel opus. Mai mult decât atât, acest proces poate contribui (sau împiedica) impactul factorilor determinanți, astfel pe măsura fluctuației forțelor de piață (cererii și ofertei) într-o direcție sau alta, apar semnale noi, care pretind la rolul de „ghid” în schimbarea direcției mișcării.

Să evidențiem încă o premisă importantă a analizei fundamentale. De obicei, ea este formulată după cum urmează: factorii macroeconomici determină trendul principal al pieței. Această premisă stă la baza multor activități ale analiștilor financiari.

În primul rând, estimarea valorii interne poate, într-adevăr, să corespundă cu evaluarea trendului de piață și, în funcție de scopurile analizei și preferințele investitorilor, se va baza pe determinarea trendului principal și nu doar a acestuia.

În al doilea rând, asupra influenței dominante a factorilor macroeconomici asupra trendului de piață indică și părerile investitorilor, și observările experților, și statistica. Se poate constata că modelele matematice factoriale utilizează adesea în calitate de factor de bază nivelul și dinamica PIB-ului, a inflației, ratelor dobânzilor.

În cele mai dese cazuri, factori fundamentali sunt considerați și **factorii cu caracter economic**. Dintre aceștia pe primul loc sunt plasați factorii referitori la activitatea unei întreprinderi concrete, care este emi-

tent și ale cărei acțiuni sunt examinate ca obiect de investire. Cu alte cuvinte, valoarea internă a acestor hârtii de valoare este legată de starea ei economică și alte caracteristici ale emitentului, modificarea cărora, în opinia analiștilor, în mod inevitabil va conduce la schimbări pe piața hârtiilor de valoare corespunzătoare.

Însă trebuie menționat că situația emitentului poate fi examinată ca variabilă dependentă sau complex de variabile dependente, ai căror parametri determinanți pot fi alții. La factorii de acest gen se referă prioritar factorii macroeconomici, politici, sociali, climaterici și alți factori (inclusiv istoria de piață a companiei – de credit, a cotărilor acțiunilor, prețurile de piață ale acțiunilor, care au influențat asupra stării și poziției companiei).

W. Sharp, în lucrarea „Investments”, prezintă etapele unei astfel de analize, când specialistul estimează perspectivele unor companii anumite, apoi – a ramurilor și, în ultimă instanță – a economiei în general. Această metodă se numește *prognozarea de jos în sus* (*bottom-up forecasting*). În același timp, există și metoda *de sus în jos* (*top-down forecasting approach*). De asemenea, există și combinații ale acestor metode.

Trebuie remarcat faptul că în literatura economică este insuficient cercetată natura factorilor fundamentali, nivelul „omogenității” lor (al comparabilității, relativității, unității metodelor analizei, gradului de expunere, formalizării), ceea ce dictează necesitatea unui studiu tipologic serios.

Problemele tipologiei sunt caracteristice teoriei analizei fundamentale ca domeniu. Tipologia se bazează pe determinarea asemănărilor și diferențelor dintre obiectele studiate, pe căutarea metodelor sigure pentru identificarea lor, tinde să reflecte structura sistemului studiat, să depisteze intercorelațiile, ceea ce ar permite să se estimeze corect rolul obiectelor cunoscute, dar și să prognozeze existența celor încă necunoscute.

Factorii referitori la emitenți (sistemul de indicatori care caracterizează situația emitentului pe piață și cea financiar-economică) se prezintă ca factori de lungă durată, inerți, care nu sunt supuși oscilațiilor esențiale și neașteptate, au un caracter prognozabil și transparent de manifestare (publicate și reflectate cu frecvența stabilită) și care se formalizează ușor.

Factorii macroeconomici pot fi examinați în context analogic. Parametrii inflației, creșterii economice, nivelului șomajului, stării balanței de plăți sunt publicați cu frecvență stabilită, pot fi formalizați și utilizați pentru construirea modelelor econometrice.

În ce privește **factorii politici și climaterici**, ei au (pot avea) un alt caracter. De obicei, în preponderență acești factori se prezintă ca *noutăți*, deci ca informație esențial nouă, care influențează situația creată pe piață.

Unii autori (de exemplu, E. Naiman) abordează în cercetările lor toți factorii ca *noutăți*, „*evenimente*

fundamentale”, divizând ultimele în grupul noutăților întâmplătoare, neașteptate și grupul noutăților prognozate, scontate. La prima categorie se referă, în mare parte, noutățile politice și cele de proveniență naturală (calamități naturale ș.a.), mai rar – noutățile economice. La cea de a doua – noutățile cu caracter economic, mai rar – politic.

Este evident că o astfel de tratare, practic, exclude posibilitatea gestiunii active a pieței. Tratarea lui E. Naiman¹ se concentrează, în temei, asupra problemei explicării comportamentului pieței. Totodată, problema prognozierii pe piața valorilor mobiliare cu ajutorul metodelor analizei fundamentale rămâne în afara domeniului de examinare (cu excepția faptului că autorul recunoaște importanța unor astfel de factori, cum sunt nivelul și dinamica PIB-ului, a ratelor dobânzilor etc., concluzionând că ele determină trendul de lungă durată pe piață).

O trăsătură caracteristică a tratării lui E. Naiman constă în aceea că sub noțiunea de analiză fundamentală se subînțelege nu doar lucrul analitic, de exemplu, estimările de prognoză a indicatorilor macroeconomici de bază, determinarea așa-numitei „creșteri a statului” sau estimarea „lungimii ciclului de producție”, dar și urmărirea noutăților „fierbinți” capabile într-o măsură sau alta să influențeze piața. În opinia lui E. Naiman, analistul, în primul rând, extrage din „eter” toată informația necesară pentru efectuarea analizei, face estimări și prognoze și, în final, informația reală devine criteriul de corectitudine a prognozelor.

Alți autori², studiind natura crizelor bursiere, evidențiază rolul factorilor fundamentali, tratați ca „condiții fundamentale de limită”: cu cât mai insistent și mai îndelungat bursa tinde să se elibereze de condițiile fundamentale de limitare pentru a „merge pe calea proprie”, indiferent în jos sau în sus, cu atât mai aspră va fi „revenirea la realitate”. În același timp, factorilor întâmplători le este rezervat rolul de lansatori ai oscilațiilor mari la bursă.

Critica tratării „pasive” a analizei fundamentale o găsim la G. Soros³. Recunoscând, în general, valoarea înaltă a analizei fundamentale, G. Soros, de pe pozițiile teoriei reflexivității, formulează ipoteza cu privire la legătura unilaterală dintre companiile emitente și cotările acțiunilor lor ca imperfectă și care ignoră posibilitatea ca modificările de piața bursieră să influențeze bunăstarea companiilor, în timp ce cotările pe piața valorilor mobiliare influențează direct valorile care stau la baza lor.

Această afirmație nu creează dubii, însă, în opinia noastră, nu introduce modificări esențiale în metodologia analizei fundamentale. Aceasta introduce precizări în metoda estimării valorii interne a instrumentului financiar. Ea poate fi caracterizată ca *analiză fundamen-*

tală completată cu analiza legăturii inverse în sistemul „obiect-factor – obiect-hârtie de valoare”. Fie că se ia sau nu în considerație legătura inversă dintre acțiuni și companie, investitorul este interesat în cunoașterea diferenței dintre valoarea intrinsecă și prețul de piață al acțiunii. Însă, metoda determinării valorii interne a acțiunii devine o problemă de opțiune.

Cu toată critica analizei fundamentale, G. Soros nu a reușit să identifice o nouă abordare. Noțiunea utilizată de el de „preferințe dominante” constituie, prin esență, suma agregată a estimărilor în sensuri diferite ale valorilor interne. Influența cotărilor de piață asupra evoluției evenimentelor, de asemenea, este evidentă, altfel noțiunea de valoare internă nici nu ar exista. Descrierea proceselor de autofortificare și autocorectare (a cotărilor, trendurilor de bază și a preferințelor dominante) nu este altceva decât formalizarea psihologiei bursei și se plasează în afara limitelor analizei fundamentale, plasându-se în domeniul analizei tehnice.

Și totuși, critica lui G. Soros a analizei fundamentale „pasive” are o anumită motivare serioasă, care se confirmă prin practica și experiența lui personală. Dat fiind faptul că „preferințele dominante” pot exista independent, ele își găsesc expresia în transferurile speculative de capital. Aceasta permite soldului pozitiv sau negativ al balanței de plăți de a depăși atât în volum, cât și în durată nivelul care s-ar putea menține în cazul lipsei preferințelor dominante. În aceste circumstanțe, speculațiile devin un factor destabilizator. Astfel, teoria reflexivității confirmă posibilitatea utilizării active a analizei fundamentale cel puțin în domeniul posibilității realizării speculațiilor de proporții sau protecției de ispita contopirii cu preferințele dominante. În general, tratarea lui G. Soros este cea care se bazează pe un grad de informare înalt, intuiție fină, existența forțelor suficiente pentru efectuarea operațiunilor mari și la baza prognozei cărora sunt luați în considerare acești factori.

Clasificarea factorilor fundamentali poate fi efectuată după nivelul influenței lor asupra pieței hârțiilor de valoare. Primul grup de factori constituie factorii „puternici”, care au un grad înalt de separare, independență, deci nu au un caracter subordonat, secundar. Stabilirea lor pe piață (în afară de primul factor) poartă un caracter obiectiv, adică nu depind de estimările și activitățile subiective. Un caracter analogic îl au factorii grupului al doilea, însă influența lor este mai puțin evidentă, însă nu mai puțin importantă față de cea a factorilor din primul grup. Și, în final, factorii „slabi” – factorii din grupul al treilea – sunt mai puțin independenți, sunt supuși în măsură mai mare, fiind dependenți de factorii din grupul celor „puternici”.

În ce privește mecanismul realizării influenței factorului fundamental și al reacției pieței, trebuie remarcate următoarele:

În primul rând, interacțiunea dintre factor și obiect poartă un caracter informațional. Aceasta înseamnă că modificarea proprietăților factorului nu conduce direct la schimbarea proprietăților obiectului (inclusiv aceasta

¹ Эрик Л. Найман, *Малая энциклопедия трейдера*, „Альфа капитал”, Москва, 1997

² Ф. Бергер, Р. Беер, *Без страха перед «черной пятницей»*, Интерэксперт, Москва, 1998;

³ Дж. Сорос, *Алхимия финансов*, Инфра-М, Москва, 1996.

se referă la interacțiunea „emitent-acțiune”), ci prin intermediul mecanismului așteptărilor. Mai mult decât atât, aceasta înseamnă că domeniul de interacțiune dintre factor și obiect constituie anume câmpul informațional și nu, de exemplu, sistemul de gestiune al întreprinderii, unde multe depind de caracterul deciziilor manageriale.

În al doilea rând, trebuie remarcat faptul că reacția poate fi multiplă și neunivocă în anumite condiții.

În al treilea rând, evaluarea în cadrul analizei fundamentale trebuie să fie efectuată în baza complexului de factori luând în considerație interdependența lor și reflexivitatea factorilor (vezi figurile 1-4).

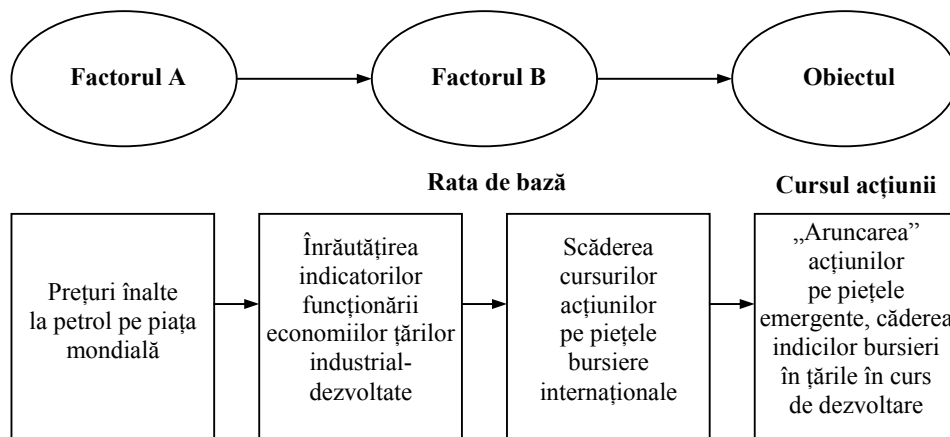


Figura 1. Exemplul influenței directe mediate a factorului

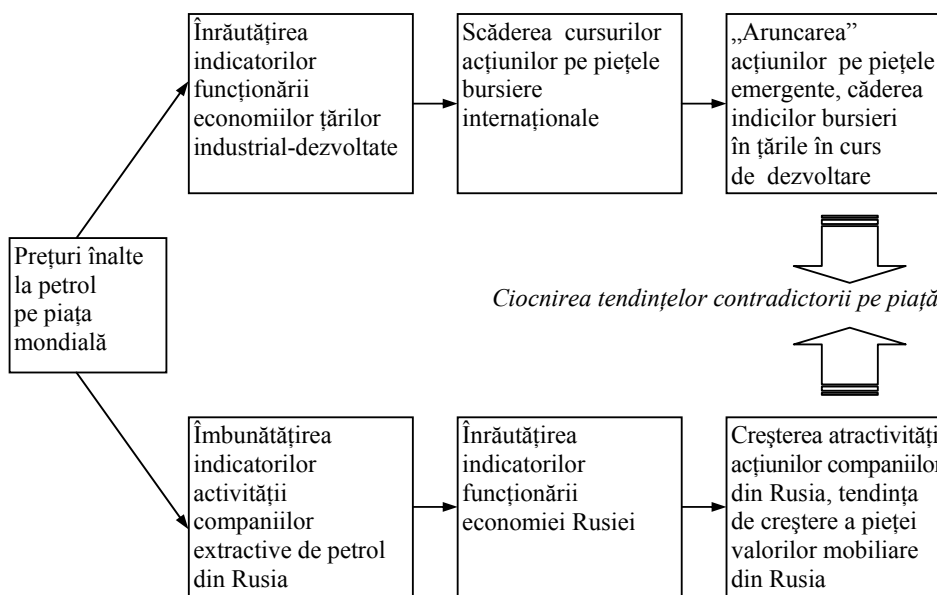


Figura 2. Exemplul influenței de balansare a factorului

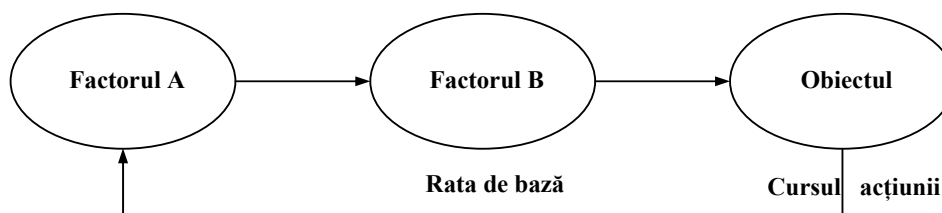


Figura 3. Exemplul influenței directe mediate a factorului

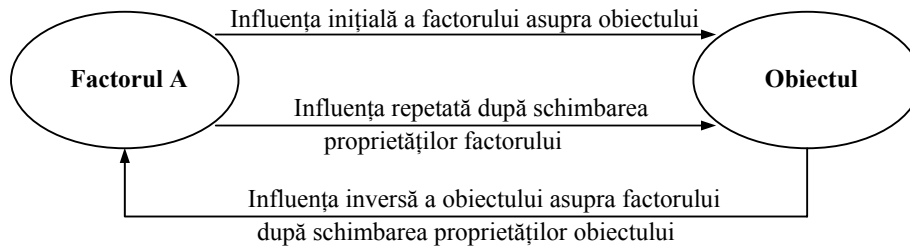


Figura 4. Exemplul influenței „reflexive” a factorului asupra obiectului

În al patrulea rând, dat fiind faptul că este vorba anume despre prognoză, analistul trebuie să ia în considerație factorii social-psihologici, încercând să prezică cum așteptările și reacția participanților pieței se vor reflecta asupra modificărilor caracteristicilor de preț, de volum și structurale ale pieței.

În al cincilea rând, trebuie luat în considerație faptul că cea mai mare parte a investitorilor și experților tratează mulți factori fundamentali exclusiv prin prisma influenței lor asupra factorilor de bază, cum sunt nivelul ratelor dobânzilor, activitatea economică generală ș.a.

Pot fi menționate trei variante de reacție a pieței la evenimentul fundamental, ce a avut loc:

1. Dacă așteptările pieței se justifică, atunci dinamica prețurilor nu se va schimba esențial;
2. Dacă așteptările pieței nu se justifică numai la producerea evenimentului, adică piața a subevaluat acest factor, cursul se va schimba în măsura publicării noutății;
3. Dacă așteptările pieței au fost greșite, se poate aștepta „răsturnarea” pieței, adică cursul se va mișca în direcție opusă.

Dacă noutatea fundamentală contravine tendinței pieței, atunci ea va avea influență numai timp de o

oră (sau câteva ore). Dacă noutatea confirmă tendința pieței, atunci poate avea loc o anumită accelerare cu o ajustare ulterioară.

În general, toți factorii fundamentali pot fi evaluați din două puncte de vedere:

- cum această noutate va influența rata oficială de scont;
- care este situația economică a țării.

Durata influenței factorilor asupra pieței (ciclul) poate fi de două tipuri:

- ciclul scurt (nu mai mare de o zi);
- ciclul lung (de la o săptămână până la câțiva ani).

După cum s-a menționat, scopul final al analizei fundamentale îl constituie determinarea valorii reale sau „interne” a acțiunilor companiei și a faptului dacă ele sunt subevaluate sau supraevaluate de piață. Mai mult decât atât, evaluând potențialul de creștere al industriei sau al unor acțiuni particulare, duce la ajustarea valorii investițiilor efectuate. În acest context, elementul de bază îl constituie presupunerea că, în viitor, piața va recunoaște valoarea reală a acțiunilor subevaluate și investitorul va avea un profit substanțial.

Bibliografie:

1. Caraganciu A., Domentii O., Luchian I., *Managementul portofoliului de investiții*, Editura A.S.E.M., Chișinău, 2005;
2. Iliadi Gh., Luchian I., *Tipologia factorilor fundamentali ca bază a analizei valorilor mobiliare*, Revista „Economie și sociologie”, nr. 1, Chișinău, 2006;
3. Бергер Ф., Беер Р., *Без страха перед “черной пятницей”*, Интерэксперт, Москва, 1998;
4. Криничанский К.В., *Типология фундаментальных факторов как основа фундаментального анализа рынка ценных бумаг*, www.mirkin.ru;
5. Найман Эрик Л., *Малая энциклопедия трейдера, „Альфа капитал”*, Москва, 1997;
6. Сорос Дж., *Алхимия финансов*, Инфра-М, Москва, 1996;
7. en.wikipedia.org.

Recenzent: dr. V. Cuhai

ATRACTIVITATEA ISTORICĂ A SOCIETĂȚILOR PE ACȚIUNI PENTRU DIVERSE TIPURI DE MANIPULĂRI ȘI SPECULAȚII PE PIAȚA DE CAPITAL

Conf. univ. dr. Tatiana IOVV, ASEM

Since the moment this kind of legal organizational forms of an enterprise appeared, such as the joint stock companies, they have been the subject of various types of speculations. Along with the society's performances in the domain of their functioning reglementation and minimization of speculative possibilities, forms of speculative and manipulation achieves perform on the capital market along with the instruments issued by the joint-stock companies.

Apariția **companiilor pe acțiuni** a constituit o urmare a necesității unei concentrări enorme de capital, în primul rând, pentru comerțul cu coloniile și țările îndepărtate. Acest imperativ a luat naștere în timpurile marilor descoperiri geografice de la sfârșitul sec. XV. Trăsăturile esențiale ale companiilor pe acțiuni erau bine conturate în companiile înființate în Olanda în sec. XVI. De fapt, mulți oameni de știință sunt de părere că aceste trăsături caracteristice companiilor pe acțiuni pot fi observate la persoanele juridice cu mult mai înainte, nominalizând Italia Medievală și Roma Antică drept leagăn al societăților pe acțiuni. Astfel, autorul rus A.I. Caminca afirmă că cele mai vechi companii pe acțiuni sunt cele olandeze și ele au fost într-atât de expresive, încât au atras atenția întregii Europe. În calitate de primă societate pe acțiuni, tradițional, este numită Banca din Ghenuia, fondată în 1345 (conform altor date – în 1371). Capitalul băncii a fost divizat în 20400 de cote echivalente, ce puteau fi înstrăinate; administrarea era electivă, organele de conducere fiind adunarea generală și administrația. Conform modelului organizării Băncii de Ghenuia, a fost instituită în 1694 și banca engleză „Paterson”.

Dezvoltarea afacerilor bancare a continuat în Olanda. În 1595 (conform altor autori – în 1602), a fost fondată Compania Olandeză Est-Indiană, după care au apărut un șir întreg de companii pe acțiuni, dintre care se evidențiază mai ales prima. Dintre cele mai impunătoare și vechi companii pe acțiuni din Olanda putem numi compania din Surinam, cea de Nord și din Levan. Bursa din Amsterdam în sec. XVII avea aceeași valoare precum o au în prezent cele mai importante burse din lume.

Olanda, în ordine cronologică, este urmată de Anglia, unde companiile pe acțiuni iau naștere la sfârșitul sec. XVI, una dintre primele fiind renumita Companie Engleză Est-Indiană (fondată în 1609, iar conform altor autori – în 1613).

Crearea Companiei Est-Indiene din Anglia a fost precedată de fondarea Companiei Comerciale Anglo-Hamburgiene și care era cea mai veche din toate companiile comerciale din Anglia. În 1566, a fost creată Compania Comercială Anglo-Rusă, însă aceste companii nu pot fi considerate drept companii pe acțiuni, deoarece aveau un caracter de asociație: asociații

erau eligibili și puteau fi excluși prin decizia adunării generale. Recunoașterea companiilor pe acțiuni la nivel legislativ a urmat cu mult mai târziu. Companiile pe acțiuni erau instituite de fiecare dată printr-o lege specială: printr-un decret regal, act parlamentar, drept un privilegiu pentru o întreprindere ce se afla sub protecția guvernului.

La nivel legislativ, companiile pe acțiuni au fost recunoscute pentru prima dată în Franța, *Code de commerce* (Codul comercial din 1810) reprezentând o primă încercare de reglementare a activității companiilor pe acțiuni.

Întreaga perioadă inițială de instituire și dezvoltare a activității acționare în Europa este caracterizată prin falimente în masă, drept o consecință a agitației în jurul societăților pe acțiuni. Companiile Est-Indiană din Olanda și cea Vest-Indiană au devenit falite relativ repede, anii '30 caracterizându-se în Olanda printr-o serie de falimente. În anii '20 ai sec. XVIII, în Anglia speculația cu acțiuni a atins un nivel dezastruos. Istoria a păstrat multe exemple de creare, cu diferite scopuri, a companiilor pe acțiuni: un glumeț a dat anunț în ziare că într-un loc anumit, cunoscut de toți, va avea loc înscrierea la acțiuni pe o sumă de 2 mln de funți sterlini pentru o întreprindere ce va topi rumegușul de lemn pentru a produce pe urmă ulei și așchii. Această bacanală a impus Parlamentul englez să adopte la 11 iunie 1720 renumita lege despre baloanele de săpun (Bubble-Act), prin care se interzicea fondarea companiilor cu răspundere limitată. În 1734, a fost emis Actul lui John Bernords, ce interzicea speculația cu acțiuni și hârtii de valoare. Parlamentul englez în continuare a adoptat încă o serie de acte, ce urmau să ordoneze procesul de instituire a companiilor pe acțiuni, dintre care se evidențiază Actul lui Robert Pille din 14 iunie 1841 (cu privire la suprimarea constituirii băncilor pe acțiuni cu un număr de peste 6 membri).

În pofida unui șir întreg de măsuri guvernamentale contra speculației cu acțiuni, întreprinse la diferite etape de dezvoltare a acestei forme organizatorico-juridice de existență a întreprinderii, o astfel de formă de organizare a acesteia cum este societatea pe acțiuni întotdeauna a constituit un obiect al diferitor specule și manipulări, comise de către anumite persoane cu scop de îmbogățire. Printre formele istorice de manipulări

pe piața de valori putem menționa „waches sales”, „corners” și „pools”.

„**Waches sales**” reprezintă una dintre cele mai timpurii forme de manipulare. Este vorba despre o tranzacție falsă, în urma căreia nu are loc schimbul de proprietari. Acest termen cuprinde câteva metode de manipulare, deoarece ele duc la atingerea aceluiași rezultat. Unul dintre cele mai timpurii metode consta în imitarea afacerilor bursiere: doi brokeri anunțau prețul, declarând încheierea tranzacției, însă, în realitate, nu avea loc nici circulația banilor, nici cea a hârtiilor de valoare.

O altă metodă consta în faptul că speculantul amplasa simultan la doi brokeri cereri pentru cumpărarea și vânzarea acelorași hârtii de valoare – bonuri duplex; hârtiile de valoare erau vândute unui broker și tot atunci erau cumpărate de la celălalt. Fiind un pic mai voalată decât prima metodă, ea, de asemenea, aducea același rezultat: nu avea loc schimbul de proprietar.

A treia metodă consta în vânzarea hârtiilor de valoare altor membri ai familiei, rudelor, partenerilor, unor cunoștințe.

Asemenea tranzacții de mult timp sunt considerate ilegale, bursele de valori interzicându-le încă în secolul trecut.

„**Corners**” reprezintă o asemenea situație, în care o parte considerabilă de acțiuni nimerește în posesia unei persoane sau grup de persoane legate reciproc și vânzătorii fără acoperire nu pot procura acțiunile date de la altcineva decât de la această persoană. La temelia cornerelor se află majorarea costului în legătură cu cauzele naturale sau manipularile artificiale. Pe măsură ce cursul acțiunilor crește, ele tot mai mult devin obiectul vânzărilor din partea speculanților, care consideră că în momentul de față prețul este prea ridicat și urmează să scadă. Ei iau în împrumut acțiuni cu scopul de a le vinde; deseori, ele sunt date în împrumut de către grupul de control. În fine, vânzătorii fără acoperire sunt obligați să restituie hârtiile de valoare, pe care le-au vândut fără acoperire. Însă, deoarece se dovedește că a le cumpăra poți numai de la grupul de control, vânzătorii sunt nevoiți să procure acțiunile la prețul stabilit de către acest grup. Așadar, vânzătorii fără acoperire se trezesc strânși la colț (cornered). Cornerele, la rândul lor, se divizează în două grupe – a) cornere manipulative și b) cornere naturale.

Cornerele manipulative sunt create în mod deliberat în calitate de capcană (cursă) pentru speculanții neinformați. În acest caz, manipulatorii oferă în împrumut vânzătorilor acțiuni fără acoperire. Pe măsura creșterii prețurilor, vânzătorii fără acoperire continuă să vândă, iar manipulatorii procură toate acțiunile ce apar pe piață. Drept rezultat, deseori se dovedește că sunt vândute mai multe acțiuni decât au fost emise.

Cornere libere. În asemenea caz, poate avea loc următoarea situație. Unele grupe pot încerca să pună stăpânire pe pachetul de control al unei companii oarecare. Ca urmare, cursul acțiunilor acestei com-

panii crește, dar vânzătorii fără acoperire nu cunosc cauzele majorării cursului. În fine, ei, de asemenea, se pomenesc strânși la colț, deoarece acțiunile nimeresc numai la grupul de control.

„**Operațiunile de pool**” – se deosebesc două tipuri de bază: a) opționale și b) comerciale.

Pool opțional este un exemplu de practică clasică de manipulare. În calitate de prim pas întreprins de către pool-ul (comunitatea) manipulatorilor este asigurarea opțiunii de cumpărare cu un număr mare de acțiuni la un curs mai mare decât cotările de piață. Se cere condiția ca acțiunile să fie mai atractive (sau potențial mai atrăgătoare), în comparație cu producția emitentului și cantitatea lor pe piață să poată fi controlată. Sarcina managerului și a manipulatorilor de pool constă în ridicarea cursului acțiunilor peste cursul fixat în opțiune. Dacă cantitatea acțiunilor de pe piață este o mărime constantă, apoi această sarcină poate fi realizată numai prin mărirea cererii la acțiuni. Una dintre cele mai eficiente metode de convingere a tuturor să procure acțiunile este publicarea unei informații favorabile despre tranzacțiile încheiate, ceea ce-i va convinge pe viitorii cumpărători că și restul cumpărătorilor pieței au considerat hârtia de valoare subapreciată. Managerul de pool deschide mai multe conturi la diferiți brokeri, emite ordine de cumpărare și vânzare, formând cursul în creștere al acțiunilor pe măsura majorării cantității tranzacțiilor. În cele mai brutale forme aceste tranzacții sunt încheiate sub forma fictivă, când operatorul este în același timp și vânzător, și cumpărător. În alte cazuri, cunoscute drept ordine legate (matched orders), operatorul ordonă cumpărarea știind că copărtașii lui ordonă să fie cumpărată aceeași cantitate de acțiuni la același preț.

Plus la toate, activitatea fictivă pe piață poate fi creată prin așa-numita „depozitare” (warehousing), adică încheierea tranzacțiilor repo cu răscumpărarea reversibilă a acțiunilor la aceleași prețuri fixate, când acțiunile sunt temporar „depozitate” la cumpărător. Activitatea fictivă poate fi susținută pur și simplu prin emiterea unor ordine numeroase despre vânzare și cumpărare, când pool-ul, în mod coordonat, transferă acțiunile membrilor acestuia, iar tabloul integral nu poate fi sesizat.

Cum numai cursul de piață al acțiunilor începe să prevaleze cursul opțiunii, operatorul de pool își comercializează opțiunea și cu atenție, în cazul prevalării vânzărilor asupra cumpărărilor, vinde acțiunile publicului larg (până la aceasta, la ridicarea prețului, el mai mult cumpăra decât vindea).

Dar operatorul nu se limitează numai decît la veniturile menționate. El poate îndeplini vânzările scurte de acțiuni cu luarea în considerare a faptului că cursul acțiunii, ridicat la un nivel economic neadecvat, iar apoi lipsit de susținerea din partea pool-ului, va scădea vertiginos. Când cursul va atinge valorile normale, pozițiile scurte vor fi acoperite prin venit.

La temelia pool-ului opțional, după cum s-a menționat, se află opțiunile pentru acțiunile căpătate de către participanții la pool. Cel mai obișnuit termen pentru asemenea opțiuni este de un an. Deseori, managerii de pool au avut ocazia să capete opțiunile gratis. Aceste opțiuni erau emise pentru acțiunile permise spre emisie, dar care încă n-au fost emise. Uneori, pentru opțiuni reveneau 20-25 la sută dintre acțiunile emise. Motivul de ce pools-urile aveau posibilitatea să procure opțiunea în mod gratuit consta în faptul că insiderii (informatorii) corporațiilor, participanții la pools, căpătau venit în urma operațiunilor pools-urilor.

În *pools-urile comerciale* acțiunile nu sunt procurate prin intermediul opțiunilor, însă direct pe piață. Managerii unor asemenea pools procură acțiuni pe piața cu acces liber pentru a le revinde la un preț mai înalt. Pentru achiziționarea acțiunilor sunt folosite următoarele metode: Prima constă în reducerea artificială a cursului acțiunilor prin vânzare fără acoperire sau difuzarea unei informații negative pentru emitentul respectiv, ceea ce ducea la scăderea prețurilor pentru acțiunile date. A doua metodă constă în stabilizarea prețului; deoarece prețul nu creștea, emiterea acțiunilor devenea mai puțin populară față de alte acțiuni. Și atunci pool-ul achiziționa o parte considerabilă din aceste acțiuni. A treia metodă, cea mai costisitoare, consta în achiziționarea acțiunilor la cele mai ridicate prețuri. În *pools-urile comerciale* managerii de pools utilizau diverse procedee în vederea scăderii interesului public față de acțiunile date până la momentul când pool-ul a acumulat un număr destul de acțiuni pentru a începe procedura de majorare artificială a prețurilor.

Pool-ul poate fi constituit din câteva zeci de participanți, care au încheiat contracte speciale (contract-pool), în care era indicat managerul principal de pool și mărimea recompensei acestuia; cota de participare a fiecăruia; timpul de valabilitate a contractului și a metodei de partajare a veniturilor și cheltuielilor.

Un procedeu răspândit era și folosirea insiderilor – invitarea de directori sau membrii administrației corporațiilor, ale căror acțiuni constituiau obiect de manipulare, în *pools-urile*. Deseori, insiderii erau inițiatorii de *pools-urile*. Drept rezultat pool-ul căpăta: a) acces la informația insiderilor; b) posibilitatea de a procura opțiuni; c) relații de prietenie din partea companiei emitente.

O altă practică des folosită în pool era antrenarea specialiștilor (persoanelor, care duceau licitația la bursele de valori din SUA). Înțelegerea cu specialiștii, folosirea cunoștințelor acestora în ceea ce privește situația de pe piață putea fi lesne utilizată cu profit, planificând timpul de organizare a operațiunilor cu pool. În multe cazuri, managerii de *pools-urile* se adresau în mod direct la specialiști pentru întocmirea tranzacțiilor de cumpărare-vânzare de acțiuni. Bazându-se pe faptul că era bine informat despre situația de pe piață, specialistul putea desfășura operațiuni avantajoase de vânzare-cumpărare pentru pool.

Respectiv, pool-ul în operațiunile sale urma să folosească pe deplin mecanismul de creare a publicității și menținere a activității de pe piață, despre ce am vorbit mai înainte în exemplul cu pool-ul opțional.

Acestea au fost cele mai răspândite metode clasice de manipulare a prețurilor și de speculație cu instrumentele financiare emise de către societățile pe acțiuni. Însă, putem menționa și alte metode des aplicate în *manipulările vizavi de societățile pe acțiuni și instrumentele financiare emise de către acestea*:

- majorarea artificială a dividendelor (fără prezența unor profituri suficiente nerepartizate) sau reducerea lor artificială în vederea creșterii sau scăderii manipulative a cursului acțiunilor;
- efectuarea unor operațiuni cu valori mobiliare în cantități mari în scop de influențare a cursului (trecerea prin piață a unui lot mare de hârtii de valoare are o influență destabilizatoare asupra prețului, scoate formarea de preț în afara condițiilor obișnuite);
- utilizarea împuternicirilor căpătate de la fiduciar sau în baza conturilor beneficiarului, sau a dispozițiilor, în baza cărora operațiunile sunt îndeplinite la dispoziția brokerului (crearea unui trend necesar de mișcare a cursului bursier);
- manipularea cu oferta (ridicarea sau micșorarea artificială a cantității) hârtiilor de valoare, propuse pe piață; în acest scop „curățarea pieței” de surplusul hârtiilor de valoare oferite, din punctul de vedere al manipulatorului; crearea unor rezerve artificiale, în plus, la brokerul-dealerul sau garantul emisiei hârtiilor de valoare, a hârtiilor de valoare cu care se manipulează; crearea unor asemenea rezerve la persoanele afiliate emitentului, dacă cele din urmă nu sunt și ele manipulative. De pildă, reducerea ofertei hârtiilor de valoare pe piață poate avea un efect de reducere a cursului (acțiunile unor companii mici, comerțul „stagnează”, acțiunile devin nelichide (greu de vândut); și invers, în cazul efectului de majorare (înlăturarea ofertei în plusul de acțiuni la jocul de manipulare spre majorare, „încălzire” a pieței).

Însă, în fiecare etapă de dezvoltare istorică a formelor de societăți pe acțiuni, ca urmare a depistării și luării de măsuri de către organele de control în vederea limitării posibilităților de manipulare pe piața de capital, apar noi și noi metode de îmbogățire incorectă a unui număr anumit de persoane, ceea ce, de fapt, nu întotdeauna contravine legislației.

În prezent, cele mai recent apărute sunt „*reyd*”-ul și „*greenmail*”-ul.

Reyd-ul constă în stabilirea asupra unei companii sau a activului a unui control total, atât în plan juridic, cât și în cel fizic, indiferent de dorința managerului

sau/și a proprietarului acestei companii sau activ. În cazul dat, țelul acestui atac constituie nemijlocit compania sau activul. În marea majoritate, după capturare obiectul este vândut cu mare profit.

Noțiunea de „capturare prin reyd” și „asimilare dușmănoasă”, de fapt, sunt sinonime. Deși, uneori, prin termenul de „capturare prin reyd” se are în vedere un spectru mai larg de acțiuni, inclusiv cele ilegale sau nu prea legale. Iar „asimilarea dușmănoasă” semnifică, deseori, asimilarea legală (de exemplu, cumpărarea acțiunilor), având obiective ce contravin intereselor posesorilor actuali de imobil și management. Reyderii pot fi „albi”, dacă întreprind „asimilarea”, rămânând în limitele legii, „suri”, dacă balansează la limite și utilizează trucuri dubioase, și „negri”, dacă practică escrocherie fățișă și acaparări criminale. De regulă, interesul capturatorilor față de obiectul atacării constă în căpătarea de acces la activele (business, proprietate) companiei-țintă.

Greenmail sau șantajul corporativ. Greenmail constituie un complex de acțiuni corporative, întreprinse de către acționarii minoritari sau de către persoanele terțe în vederea impunerii societății sau acționarilor de bază să procure acțiunile al căror proprietar este minoritarul sau persoana terță, la un preț destul de ridicat. „Acaparatorul” încearcă să eludeze legea, folosindu-se de unele lacune în legislație sau interpretând-o în felul său, câștigând astfel o sumă oarecare. În prezent, în țările cu o economie de piață dezvoltată, capturările neprietenoase sub orice formă de manifestare sunt condamnate și sancționate sever. Pirateria economică este urmărită pe cale penală și sancționată prin priverie de libertate. O asemenea rigurozitate se lămurește prin atitudinea justificată a țărilor respective față de institutul proprietății, inclusiv sub forma societăților pe acțiuni.

Bibliografie:

1. Legea RM nr.199-XIV *Despre societățile pe acțiuni* din 18.11.1998.
2. Стратан И. *Захват предприятий (рейдерство)*, Кишинэу, 2006, – 24 стр.
3. Поп С. *Tipuri de acțiuni agreeate pe piețele financiare*, „Tribuna Economică”, nr.7, 1996.

Recenzent: dr. lector sup. A. Filip

NECESITATEA REGULARIZĂRII VENITULUI DIN OPERAȚIILE DE DECONTARE ȘI DE CASĂ – PROCEDEU DE RIDICARE A STABILITĂȚII FINANCIARE A BĂNCILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. Larisa ROMANCIUC, ASEM

The banker's service menu is growing rapidly. Over the year, banks have found, that some of the services provide for themselves, are – also valuable for their customers. New types of loans and deposits are being developed, new service delivery methods, like the Internet and smart cards with digital cash are expending, and whole new service lines are being launched every year. How it will be right to organize and assess the level of income from cash management services, in which a bank agrees to handle cash collections and disbursements for business firm and to invest any temporary cash surpluses in short- term interest- bearing securities and loans until the cash is needed to pay bills- that is one of the main problems for banks of Moldova, and we tried to decide them by this article.

Relațiile de piață în economia Republicii Moldova modifică și sistemul bancar al decontărilor. În mediul de concurență, care se intensifică în sfera serviciilor bancare, băncile comerciale depun mari eforturi în vederea propunerii clientului său a unui complex întreg de servicii bancare, urmărind în acest caz scopul de a obține venit, care ar permite, pe de o parte, de a asigura ultimele tehnologii și mijloace tehnice pentru acordarea serviciilor bancare, iar pe de altă parte, de a manifesta o atitudine rațională față de decontările lui, spre a nu-l speria cu prețul mare al serviciilor. Prin urmare, scopul final inevitabil al oricărei bănci în condițiile de piață, ca și al oricărei întreprinderi, este obținerea

venitului. Pentru realizarea acestui scop, se efectuează o serie de operații ale băncii comerciale. Firește, un domeniu mai rentabil al activității băncii îl constituie activitatea de credit și alte genuri de activitate, dar în prezentul articol va fi examinat un astfel de domeniu ca deservirea de decontare și de casă a clienților. Prin această funcție destul de specifică, banca se deosebește mult de alte organizații financiare nebancale.

În R.Moldova, veniturile băncii din acest gen de activitate, în raportul privind rezultatele financiare, se clasifică ca neaparținând la dobândă – de comision. O trăsătură distinctivă a unui asemenea fel de venit este că el, de regulă, se formează frecvent, adică crește

datorită pluralității sale, dar suma lui singulară, din orice operație luată, nu este mare.

În plus, comisioanele din desfășurarea operațiilor privind conturile clienților sunt un fel de venituri destul de stabile ale băncii comerciale.

Clasificarea comisionului băncii poate fi prezentată în formă de schemă (figura 1.)

Firește, această clasificare este aproximativă, deoarece fiecare bancă stabilește tarifele și forma determinării lor

(fixate sau cu dobândă) în funcție de politica sa de formare a prețurilor. De exemplu, pentru deschiderea contului, de regulă, se stabilește o plată unică fixată. Conform sistemului bancar al Republicii Moldova, această sumă variază de la „zero”- gratuit, apoi 50 de lei, ajungând la 120 de lei pentru persoane juridice, în lei moldovenești, și până la 15 euro în valută străină și pentru persoane fizice, în lei moldovenești de la gratuit, apoi 10, 20 de lei până la 50 de lei și până la 3 euro în valută străină (tabelul 1).

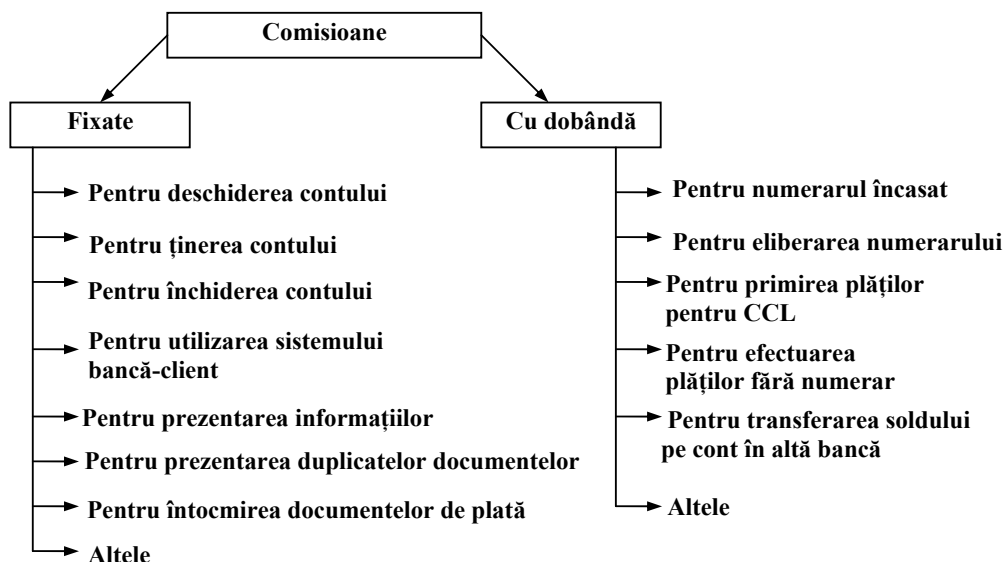


Figura 1. Schema clasificării comisioanelor pentru deservirea de decontare și de casă

Tabelul 1

Tarifele băncilor comerciale pentru deschiderea contului curent

Denumirea băncii	Persoane juridice		Persoane fizice	
	În lei	În valută	În lei	În valută
Banca Socială	100 MDL	200 MDL	gratis	gratis
Moldova-Agroindbank	100 MDL	10 USD	gratis	gratis
Victoriabank	100 MDL	15 USD / 10 Euro	gratis	gratis
FincomBank	100 MDL	100 MDL	20 MDL	20 MDL
Banca de Economii	100 MDL	100 MDL	10 MDL	-
Moldindconbank	120 MDL	15 Euro	3 MDL	40 MDL
Investprivatbank	gratis	gratis	gratis	gratis
Universalbank	100 MDL	100 MDL	20 MDL	20 MDL
Unibank	100 MDL	10 USD	50 MDL	50 MDL
Mobiasbancă	50 MDL	5 Euro	20 MDL	20 MDL
Eximbank	gratis	gratis	gratis	gratis
Eurocredit Bank	gratis	gratis	gratis	gratis
Energbank	100 MDL	10 USD	gratis	gratis
Comertbank	50 MDL	50 MDL	50 MDL	50 MDL
BCR	100 MDL	10 USD	gratis	2 USD

Deoarece clienții de bază și cei principali ai băncii sunt persoane juridice și persoane fizice, care practică activitate de întreprinzător și care, conform legii, este necesar să poseze cont de decontare la bancă și

asupra conturilor cărora au loc foarte multe operații, adică plata pentru deschiderea lor este mai mare. În medie – 100 de lei pentru fiecare cont de decontare în valută națională.

Unele bănci, de exemplu, Banca Comercială „Euro-CreditBank” sau „Investprivat-bank” efectuează deschiderea conturilor curente în mod gratuit, pentru toate și în orice valută. Momentul acesta este determinat prin aceea că aceste bănci nu se bucură de o popularitate

atât de mare ca, de exemplu, „Moldindconbank”, și ele trebuie neapărat să atragă clienți.

De asemenea, variază în unele limite și prețurile pentru prelucrarea documentelor și operațiile de casă ale băncilor (tabelul 2).

Tabelul 2

Tarifele băncilor comerciale pentru deservirea de decontare și de casă

Banca	Prețul pentru un ordin de plată până la 50000 de lei	Prețul pentru un ordin de plată mai mare de 50000 de lei sau de termen	Prețul pentru un ordin de încasare	Prețul pentru eliberarea de bani	Prețul pentru trecerea la venituri a lichidității
Banca Socială	5	7	2	1-2%	1 лей – 0,05%
Moldova Agroindbank	4	30	10	1,5%	0,05%
Victoriabank	6	20	10	1-1,2%	0-5 (0,02%)
Fincom Bank	3-6 (0,1%)	10	Conform contractului	0,5-1%	gratis
Banca de Economii	4	5-10	Conform contractului	1-1,5%	4-25 (1%)
Moldindconbank	3	3	3	1-2%	1
Investprivatbank	2	4-10	Conform contractului	1-1,5%	gratis
Universalbank	4	4	Conform contractului	1-2%	0,2%
Unibank	4	5	5	0,7-1,5%	0-0,05%
Mobiasbancă	4-6 (0,1%)	6-10	5	1-1,5 %	gratis
Eximbank	4,9	15	3	1%	gratis
Energbank	2	25	15	0,5-2%	gratis
BCR	2-4	5-10	Conform contractului	1%	gratis

După cum se poate observa, prelucrarea ordinului de plată costă de la 2 la 6 lei conform sistemului bancar, în medie, aceasta constituind 4 lei. Dacă se ia în considerare că într-o zi banca efectuează circa de la 20 până la 40 de plăți privind conturile clienților, în funcție de filială, apoi se pot calcula mandatele de comisioane ale băncii numai după prelucrarea ordinilor de plată.

De exemplu, Banca Comercială „Banca Socială”, filiala „Telecentru”, într-o zi de muncă a efectuat, în medie, 23 de operații cu conturile curente ale clienților. 5 din ele sunt plăți mai mari de 50000 de lei și pe termen. Într-un an sunt 251 de zile lucrătoare. În cazul unui calcul simplu rezultă că venitul mediu anual doar al unei filiale (și nu cea mai mare) pentru virarea creditelor va constitui $251 \times 18 + 251 \times 5 \times 7 = 31375$ de lei. Dacă se ține cont că Banca Comercială „Banca Socială” dispune de 18 filiale și 49 de reprezentanțe, apoi această sumă se va mări de zeci de ori. Dar în plus, este necesar să se țină cont de veniturile obținute de pe urma altor operații ce țin de deservirea de decontare și de casă a clienților – deschiderea și închiderea conturilor, obținerea documentelor etc. Astfel, timp de un an Banca Comercială „Banca Socială” obține circa 35-40 mln de lei venit de pe urma unui asemenea gen de activitate.

Aceste cifre devin convingătoare dacă se compară veniturile, de exemplu, din 2006, conform sistemului bancar din Moldova (tabelul 3).

După cum se observă din tabelul 3, cea mai mare parte a comisioanelor în venituri aparține în ansamblu Băncii Comerciale „Victoriabank” – de 28,49%. Dacă se ține cont de faptul că și în exprimare absolută banca menționată primește un comision mai mare, apoi aceasta mărturisește despre aceea că ea se bucură de o popularitate mai mare atât din partea populației, cât și a agenților economici. La cele expuse se poate adăuga că Banca Comercială „Victoriabank” deserveste și Bursa de Valori Mobiliare a Moldovei, ceea ce, de asemenea, îi completează venitul.

Pe de altă parte, la astfel de bănci mari și populare ca „Mobiasbancă” și „Agroindbank”, indicele părții comisioanelor în veniturile generale ale băncilor sunt unele dintre cele mai joase conform sistemului – 12,75% și, respectiv, 14,42%. Aceasta se explică prin faptul că băncile în cauză se sprijină în activitatea lor pe creditare și pe alte domenii mai rentabile ale activității bancare.

În plus, multe bănci, de exemplu, băncile comerciale „Victoriabank”, „Banca Socială” ș. a. prezintă creditele cu condiția obligatorie de deschidere a contului curent și a deservirii de decontare și de casă în această bancă, ceea ce, bineînțeles, mărește atât veniturile de pe urma creditării, cât și comisioanele.

Veniturile băncilor comerciale în Republica Moldova

Banca	Venituri, lei	Venituri fără dobândă, lei	Partea veniturilor fără dobândă, %	Comisioane, lei	Partea comisiunilor în veniturile fără dobândă, %	Partea comisiunilor în venituri, %
Banca Socială	254782268	64561183	25,34	41603725	64,44	16,33
Moldova-Agroindbank	651896439	185774794	28,50	93990570	50,59	14,42
Victoriabank	343289000	130761000	38,09	97806000	74,80	28,49
Fincombank	172684941	55772700	32,30	33998222	60,96	19,69
Banca de Economii	461441916	167449468	36,29	106421313	63,55	23,06
Moldindconbank	329755880	94386814	28,62	59400372	62,93	18,01
Investprivatbank	63724767	18107905	28,42	6807588	37,59	10,68
Universalbank	50454297	17923213	35,52	12863513	71,77	25,50
Unibank	58303006	19999729	34,30	9483178	47,42	16,27
Mobiasbanca	276874370	70980861	25,64	35301892	49,73	12,75
Eximbank	173431916	58727214	33,86	28929373	49,26	16,68
Eurocreditbank	26117044	12670035	48,51	4179427	32,99	16,00
Energbank	105727391	44278859	41,88	26292524	59,38	24,87

Se poate conchide că banca trebuie să mențină nivelul indicelui părții comisionului în veniturile generale la nivelul mediu de 16-18%, deoarece acest venit este stabil și ne vorbește atât despre nivelul cuvenit al bazei pentru clienți al băncii, cât și despre nivelul de popularitate și încredere față de bancă. Mărirea acestui indice vorbește, mai degrabă, despre diminuarea activității creditare a băncii și

despre „pasiunea” excesivă a băncii pentru operațiile de decontare și de casă, ceea ce va influența neapărat asupra profitului băncii, iar scăderea – despre dezvoltarea slabă a băncii în legătură cu o bază mică pentru clienți și cu un nivel nu prea mare de resurse, adică indică asupra necesității de a antrena cât mai activ clientul și de a se extinde la nivel orizontal, deschizând noi filiale, secții, reprezentanțe și agenții.

Bibliografie:

1. Решение о расчете ликвидности банков с учетом кредитов, выданных ЖСК на основании решений Правительства и Парламента Республики Молдова из средств Национального банка Молдовы, Nr.401 от 25.12.98, Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 7-9/22 от 28.01.1999;
2. Постановление об утверждении Регламента о депозитах овернайт, акцептованных Национальным банком Молдовы от банков, N 65 от 27.03.2003, Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 84-86/121 от 16.05.2003;
3. Решение об утверждении Стратегии развития национальной платежной системы Республики Молдова, N 328 от 19.12.2002, Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 178-181/415 от 27.12.2002;
4. www.logos.press.md; www.bnm.md; www.moldova-suverana.md; www.comertbank.md; www.socbank.md; www.viktoriabank.md; www.maib.md; www.mobiasbanca.md; www.moldindconbank.md; www.bem.md; www.ecb.md; www.unibank.md; www.fincombank.md; www.eximbank.md; www.ipb.md; www.universalbank.md; www.bcr.md; www.energbank.md.

Recenzent: conf. univ. dr. hab. A Secrieru

EVALUAREA FINANCIARĂ A ÎNTREPRINDERILOR

Drd. Nadejda SULA, ASEM

Within the framework of market economy the main goal of financial management is to increase the value of an enterprise by maintaining the long-term solvability, financial equilibrium, rate of return and economic growth. All of these elements influence the financial value of an enterprise.

The financial valuation refers to two different concepts. The first one (static concept) has an accounting character. The enterprise is looked as a patrimony composed from independent element. The value summ of these components represents the real value of enterprise. The second concept (dynamic), has an economic character, and it is based on financial theory. This concept includes a totality of investments, the value of which should be equal to the expected interest on investments.

Odată cu dezvoltarea tranzacțiilor pe piața valorilor mobiliare, emisiunea și cota la bursă a hârtiilor de valoare, eliberarea creditelor de către băncile comerciale prin garantarea acestora cu proprietatea proprie provoacă necesitatea evaluării activelor, care este urmată de o evaluare integrală a întreprinderii.

Evaluarea financiară reprezintă etapa finală a procesului de diagnostic și poate fi numită etapa strategică. Această etapă se remarcă în special când evaluarea financiară se determină în procesul negocierilor economice.

Valoarea firmei (afacerii) se determină în funcție de poziția concurențială, competența personalului, calitatea produselor elaborate, activitatea ei comercială confirmată. Ea este expresia unei afaceri stabile și rezultă din analiza cash-flow-ului actualizat sau din capitalizarea profiturilor, care reflectă cifra de afaceri și eventualele datorii viitoare condiționate.

Diagnosticul concurențial determină piețele potențiale și posibilitățile de desfacere a întreprinderii, structura clientelei și prețurile concurenților.

Diagnosticul tehnologic are ca scop cunoașterea resurselor umane din punctul de vedere al evoluției, structurii, compartimentului și eficienței utilizării lor, precum și al echipei de conducere a întreprinderii și prezintă modul în care personalul întreprinderii acționează (sau poate acționa) în sensul îndeplinirii obiectivelor acesteia.

Diagnosticul financiar se referă la situația financiară a întreprinderii, posibilitățile de autofinanțare.

Evaluarea întreprinderii poate fi privită ca un proces de estimare a patrimoniului său și a potențialului acesteia de a-l mări în perioadele următoare. În aceste condiții, obiectul activității de evaluare îl constituie activele materiale (pământul, imobilul, echipamentul, activele lichide,..) și nemateriale (reputația, competența tehnică, calitățile de conducere,..) aflate în proprietatea sau controlul întreprinderii, iar evaluarea se poate efectua fie în mod individual, fie în totalitatea acestora. Ca rezultat, valoarea totală a firmei poate fi determinată ca suma valorii activelor materiale și nemateriale.

Activele materiale sunt înregistrate în bilanțul contabil care reprezintă baza pentru determinarea valorii acestor active, așa ca: activul net corectat, valoarea reală și capitalul permanent necesar pentru activitatea operațională.

$ANC = \text{Activul contabil corectat} - \text{Datoriile contabile corectate}$

Valoarea economică (reală), practic, nu coincide cu datele din bilanțul contabil. Aceasta include așa elemente care nu figurează în activul contabil, însă participă la formarea rezultatului financiar, de ex. patrimoniul care este folosit ca rezultat al contractelor de leasing.

Capitalul permanent este necesar pentru activitatea operațională, iar activele nemateriale care sunt parte componentă a patrimoniului întreprinderii sunt deseori ignorate de contabilitatea firmei chiar în momentul în care reprezintă factorul-cheie de succes mai ales pentru întreprinderile din sfera comercială și de servicii. Valoarea acestor active este cunoscută sub denumirea de *goodwill*.

Pentru determinarea valorii goodwill-ului se utilizează două metode: analitică și sintetică. Conform **metodei analitice**, goodwillul este prezentat în bilanțul contabil parțial sau nu este prezentat deloc, deoarece plățile respective se înregistrează la cheltuieli, în timp ce ele reprezintă un avantaj economic pentru întreprindere. Ideea acestei metode este de a scoate în evidență valoarea goodwill-ului care se formează pe parcursul unei perioade mai îndelungate. De exemplu, competența comercială a unei întreprinderi este direct legată de diferite cheltuieli pentru reclamă, prelucrarea și creșterea calității mărfurilor, care reprezintă investițiile mai multor perioade fiscale. De asemenea, și competența tehnică a întreprinderii este legată de cheltuielile de întreținere a laboratorului, departamentului de cercetare și organizarea muncii. Pentru calificarea cadrelor se fac cheltuieli de selectare și pregătire a personalului.

Astfel, metoda analitică determină proveniența internă a goodwillului. Un neajuns al acestei metode este că nu se iau în considerație activele care au valoare doar în cazul grupării lor cu alte active.

Metodele sintetice determină valoarea generală a goodwill-ului, utilizând indicatorii de analiză financiară sau rezultatele financiare ale întreprinderii. În calitate de indicatori de analiză financiară apar volumul vânzărilor și multiplicatorul k pentru evaluarea goodwill-ului, unde acesta constituie baza pentru evaluarea întreprinderii $GW = k \cdot VV$. Însă determinarea valorii unei întreprinderi, reieșind doar din volumul vânzărilor, este destul de

riscantă. Din acest considerent, evaluatorul trebuie să se axeze și pe rezultatele financiare ale întreprinderii.

Conform evaluării, având ca bază rezultatele financiare, goodwill-ul apare acolo unde rezultatul financiar al întreprinderii este peste cel obținut în condiții normale datorită activelor sale materiale. Astfel, goodwill-ul reprezintă o remunerare normală a patrimoniului material, care poate fi evaluat cu ajutorul activului net corectat sau a valorii reale. Deoarece sistemul economic deseori se bazează pe asocierea mai multor acționari, fiecare deținând o anumită cotă din activele unei afaceri, este necesară și elaborarea, și argumentarea unor metode de evaluare a acestor cote, care, de cele mai dese ori, se materializează sub forma valorilor mobiliare: acțiuni sau obligațiuni.

Pe o piață perfectă toate metodele aplicate ar trebui să conducă spre una și aceeași valoare. Însă, deoarece o mare majoritate din piețe sunt imperfecte, utilizatorii potențiali pot fi incorect informați, producătorii – neeficienți. Din aceste considerente, precum și din alte cauze, evaluatorii pot obține valori diferite ale uneia și aceleiași întreprinderi, utilizând aceste metode.

Metoda patrimonială de evaluare examinează valoarea întreprinderii din punctul de vedere al cheltuielilor suportate. Valoarea de bilanț a activelor și obligațiilor întreprinderii ca urmare a inflației, a modificării conjuncturii pieței, utilizării metodelor de evidență contabilă, de regulă, nu coincide cu valoarea de piață. Ca rezultat, evaluatorul trebuie să efectueze corectarea bilanțului întreprinderii. Pentru realizarea acesteia, preliminar se estimează valoarea de piață a fiecărui activ în parte, apoi se determină valoarea curentă a obligațiilor. În consecință, diferența dintre aceste două arată valoarea estimată prin capitalul propriu al întreprinderii.

Ideea fundamentală a metodelor patrimoniale este că valoarea întreprinderii este echivalentă cu valoarea patrimoniului pe care îl deține. Este de remarcat că metodele presupun o identificare a bunurilor de evaluat și nu au în vedere rezultatul potențial asociat activității viitoare. Punctul de pornire pentru această estimare este valoarea patrimoniului calculată conform următoarelor formule: $capitalul\ propriu = active\ totale - datorii\ totale$.

Una dintre metodele utilizate pentru evaluarea patrimoniului este *metoda activului net corectat*. Prin *activ net* se înțelege capitalul propriu al întreprinderii prezentat în bilanțul contabil.

Metoda activului net corectat are drept scop eliminarea limitelor activului net contabil și imprimarea unei dimensiuni valorii întreprinderii mai aproape de realitatea economică. Conform acestei metode, activele și datoriile sunt evaluate la valorile corespunzătoare (curente), rezultând astfel un bilanț economic care să reflecte, mai aproape de realitate, patrimoniul net al unei întreprinderi. Această valoare patrimonială este cel mai des folosită și se recurge la ea îndeosebi în situația în care se are în vedere continuitatea activității întreprinderii.

În esență, Activul Net Corectat (ANC) reprezintă mărirea capitalului necesar pentru a reconstitui pa-

trimoniul net existent al întreprinderii, la nivelul valorii reale de utilitate a acestuia.

Pentru calculul activului net real este necesar să se considere critic și conținutul pasivului. Datoriile contabile se corectează, de exemplu, pentru a evita anumite riscuri neprevăzute, diferite plăți și taxe fiscale. Corectarea unor elemente de pasiv se face astfel: datoriile se evaluează, de regulă, la valoarea lor probabilă de piață; creditele pe termen lung se corectează după aceeași uzanță cu cea prezentată în cazul creditelor pe termen lung acordate de întreprindere și înscrise în componența activelor financiare pe termen lung.

Un caz particular de evaluare pentru întreprinderile care își încetează activitatea reprezintă *metoda activului net de lichidare*. Această metodă reprezintă o variantă a activului net corectat, aplicabilă în cazul în care nu există continuitate în exploatarea întreprinderii evaluate.

Lichidarea reprezintă ansamblul operațiilor care, după declararea dizolvării unei societăți, are ca obiect realizarea elementelor de activ și plata datoriilor, în vederea partajării valorii rămase între asociați. Unul și același activ poate fi evaluat în mod diferit, în funcție de scopul firmei: continuarea activității sau lichidarea firmei. În cazul lichidării, activele materiale se recalculază la valoarea de piață, care poate fi nulă. Din contra, în cazul continuării activității, activele se recalculază la valoarea de intrare.

Metoda patrimonială poate fi relevantă în afacerile de capital intensive atunci când se evaluează întreprinderea în ansamblu sau un pachet de control, însă deseori valoarea estimată pentru anumite active (îndeosebi necorporale) poate genera controverse.

Metoda comparativă presupune determinarea valorii în funcție de tranzacțiile efectuate pe piață cu acțiunile unor întreprinderi similare. În procesul de evaluare a proprietății, o trăsătură distinctă a metodei comparative este orientarea valorii finale, pe de o parte, spre valoarea de piață a acțiunilor ce aparțin întreprinderilor analoge; pe de altă parte, spre rezultatele financiare efective atinse.

Evaluarea întreprinderii conform metodei comparative, în mare măsură, este similară metodei capitalizării veniturilor. În ambele cazuri, evaluatorul determină valoarea companiei, bazându-se pe mărirea venitului acesteia. Deosebirile de bază constau în modalitatea de transformare a mărimii venitului în valoarea companiei. Metoda capitalizării presupune raportarea mărimii venitului la coeficientul capitalizării, constituit în baza informațiilor generale de pe piață. Metoda comparativă operează cu informația despre prețul de piață în comparație cu veniturile atinse.

Metoda comparativă se bazează pe informația istorică și reflectă rezultatele reale ale activității economico-financiare obținute de către întreprindere și este o metodă foarte relevantă atunci când evaluăm firme ce urmează să intre pe piața financiară. Însă, deoarece drept bază pentru calcul servesc rezultatele atinse în trecut, ca urmare sunt ignorate perspectivele de dezvoltare a

întreprinderii în viitor și există riscul de a utiliza informații privind tranzacții cu firme din alte ramuri (chiar dacă formal o firmă activează într-o ramură dată, ea poate opera în mai multe sectoare de activitate). Este o metodă mai dificil de aplicat pentru firmele mici.

Metoda fluxurilor financiare utilizează următoarelor tehnici de determinare a valorii:

Metoda actualizării fluxului de numerar: discounted cash – flow (DCF), orientată spre evaluarea întreprinderilor care activează și care se presupune că vor funcționa și în viitor. Această metodă este întrebuițată la evaluarea întreprinderilor “tinere” (nou create), care nu au reușit să acumuleze profituri suficiente pentru a le capitaliza în active suplimentare, dar care totuși au un produs de perspectivă și posedă avantaje de concurență evidente în comparație cu concurenții existenți și cei potențiali.

Din punctul de vedere al motivelor investiționale, această metodă este considerată ca fiind cea mai oportună, deoarece orice investitor care a investit bani într-o afacere, în final, cumpără nu activele viitoare, ci fluxul viitoarelor venituri, care îi va permite să-și recupereze mijloacele investite, să obțină profit și să-și mărească starea financiară.

Din punct de vedere teoretic (evaluarea are loc în baza unor principii economice fundamentale și unanim acceptate), este metoda cea mai corectă, bazându-se pe transformarea fluxurilor viitoare de lichidități în valoarea prezentă a proprietății care generează acele fluxuri. Estimarea valorii întreprinderii prin metoda actualizării fluxurilor de disponibilități rezultă din însumarea valorii actualizate a cash-flow-ului net disponibil din anii de previziune explicită cu valoarea actualizată a valorii reziduale (continue sau terminale):

$$VDCF = CF_{net1} / (1+t)^1 + CF_{net2} / (1+t)^2 + \dots + CF_{net} / (1+t)^n + VR_n / (1+k)^n,$$

în care: $1/(1+t)$ reprezintă factorul de actualizare aferent ratei de actualizare (t).

Metoda actualizării fluxului de numerar este relevantă numai la societățile în care ponderea profitului net în totalul cash-flow-ului brut este ridicată (50% sau peste). În cazul în care profitul net previzionat are o pondere de 5-20% din cash-flow-ul brut, iar amortizarea 80-95%, metoda este nerecomandată; datorită riscurilor mari, prin nerealizarea previziunilor referitoare la evoluția profitului net, întreprinderea se poate afla în dificultate sau chiar trebuie să fie lichidată; în aceste situații, evaluarea se face prin alte metode.

Metoda este considerată cea mai realistă, în cazul vânzării întreprinderii către salariați. Pe baza previziunii cash-flow-ului net se poate determina capacitatea de restituire a creditelor pe termen lung, primite de salariați pentru cumpărarea întreprinderii și, implicit, mărimea totală a creditului posibil de restituit.

Metoda valorii de rentabilitate este considerată o prescurtare a metodei actualizării fluxului de numerar și se aplică la acele întreprinderi, care au reușit să acumuleze active în urma capitalizării acestora în perioadele precedente, altfel spus această metodă este aplicată pentru evaluarea întreprinderilor „mature”.

Metoda dată se bazează pe raportarea unui flux constant și reductibil de venit (de regulă, profit net sau dividende) la o rată de capitalizare. Această metodă se utilizează atunci când sunt suficiente informații pentru evaluarea veniturilor și când veniturile și activele pe termen lung sunt stabile sau cel puțin se așteaptă ca veniturile curente să fie aproximativ egale cu cele viitoare.

$$V_{cp} = PN / c;$$

unde V_{cp} – valoarea întreprinderii prin metoda capitalizării profitului; c – rata de capitalizare.

Această formulă se aplică în situațiile în care se estimează o menținere constantă a profitului net pe durata de previziune. Metoda dată reflectă conjunctura pieței și nu necesită previziuni ale activității întreprinderii pe termen lung. Neajunsul acestei metode este posibilitatea ca profitul net considerat să nu reflecte potențialul firmei, iar soluția unei creșteri constante să nu fie o modalitate rezonabilă de realizare a unei evaluări credibile.

Procesul de evaluare a băncilor comerciale se deosebește de cel al întreprinderilor. Metodele de evaluare folosite de către firme examinează valoarea afacerii din punctul de vedere al veniturilor și cheltuielilor suportate. Băncile comerciale, pe lângă venituri și cheltuieli în procesul de evaluare, pun accentul pe activele bancare. O creștere a activelor semnifică majorarea creditelor și, deci, a veniturilor bancare. Astfel, majorarea activelor și pasivelor din cadrul unei instituții financiare se soldează cu același rezultat asupra veniturilor și cheltuielilor acesteia.

În cadrul economiei naționale, activitatea de evaluare abia începe să se dezvolte; cadrul juridic, economic, organizațional, profesional și metodologic ce ar trebui să reglementeze această activitate este încă foarte slab dezvoltat, ceea ce, în mod normal, nu ne permite existența unei metodologii general acceptate și a unei terminologii utilizate. Practica a demonstrat că contradicțiile și lipsa înțelegerii între oponenți în examinarea procesului de evaluare conduce la tratarea diferită a termenilor utilizați.

Bibliografie:

1. Колас Б. *Управление финансовой деятельностью предприятия*. – Москва: Финансы, 1997.
2. Halpern P., Weston F., Brigham E. *Finanțe manageriale*. – București: Editura Economică, 1998.
3. Ковалев В. *Введение в финансовый менеджмент*. – Москва: Финансы и статистика, 1999.
4. Toma M., Brezeanu P., *Finanțe și gestiune financiară*. – București: Editura Economică, 1997.

Recenzent: conf. univ. dr. V. Sula

UNELE PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII VENITURILOR DIN RECUPERAREA PREJUDICIULUI MATERIAL

Prof. univ. dr. Alexandru NEDERIȚA, ASEM

L'article examine les problèmes de la comptabilité des revenus obtenus suite la recuperation des préjudices matériels sur les biens détériorés, endommagés ou volés. De même, on a formulé des recommandations sur la reconnaissance, évaluation, documentation, comptabilisation et enregistrement dans les rapports financiers des revenus mentionnés dans les conditions de la récupération bénévole ou imposé du préjudice matériel.

Veniturile din recuperarea prejudiciului material apar în cazurile în care sunt depistate persoanele vinovate de comiterea lipsurilor (deteriorărilor, furturilor, delapidărilor) de bunuri constatate la inventariere.

Modul de determinare și de contabilizare a veniturilor sus-menționate este reglementat de următoarele acte legislative și normative principale: **Legea contabilității, Codul muncii, Regulamentul privind inventarierea, Standardul Național de Contabilitate 18 „Venitul”**.

La contabilizarea veniturilor din recuperarea prejudiciului material este necesară soluționarea următoarelor probleme de ordin principal:

- recunoașterea, care constă în stabilirea perioadei de gestiune în care veniturile trebuie înregistrate în contabilitate și în rapoartele financiare;
- evaluarea care prevede calcularea sumei la care veniturile urmează a fi contabilizate;
- perfectarea documentară, adică întocmirea documentelor primare care servesc drept bază pentru contabilizarea veniturilor;
- înregistrarea veniturilor în conturile contabile;
- generalizarea informațiilor privind veniturile în rapoartele financiare.

Veniturile din recuperarea prejudiciului material trebuie recunoscute în conformitate cu principiul prudenței, adică doar în cazul existenței angajamentului de plată al persoanei vinovate sau a deciziei instanței judecătorești.

Evaluarea veniturilor din recuperarea prejudiciului material se efectuează în funcție de tipul bunurilor constatate, lipsă și/sau deteriorate. Astfel, conform art. 4 din **Legea contabilității** [3] și paragrafului 107 din **Regulamentul privind inventarierea** [5], în cazul lipsurilor (deteriorărilor) de active neuzurabile suma veniturilor se determină în baza prețurilor de piață ale acestora la data constatării lipsurilor. Suma prejudiciului privind lipsurile (deteriorările) de mijloace fixe trebuie calculată ținând cont de gradul de uzură a acestora. Această regulă este prevăzută în art. 341, alin. (2) din **Codul muncii** [2]. Totodată, în unele cazuri valoarea de piață a bunurilor constatate lipsă poate fi mai mică decât valoarea contabilă a acestora. În această situație, suma prejudiciului material, după părerea

noastră, trebuie să fie determinată în mărimea valorii contabile a bunurilor nominalizate.

La calcularea și recuperarea sumelor prejudiciului material este necesar să se acorde atenție următoarelor aspecte de bază:

1. Persoana vinovată este obligată să recupereze integral prejudiciul din lipsurile și pierderile bunurilor doar în cazul în care ea poartă răspundere materială deplină. În celelalte cazuri de la persoana vinovată poate fi reținută suma care nu depășește salariul mediu lunar al acesteia.
2. Recuperarea de către salariatul vinovat a sumei prejudiciului material cauzat, care nu depășește salariul mediu lunar al acestuia, se efectuează prin ordinul (dispoziția, decizia, hotărârea) angajatorului, care trebuie să fie emis în termen de cel mult o lună din ziua stabilirii mărimii prejudiciului. Această prevedere este stabilită în art. 344, alin. (1) din **Codul muncii** [2] și nu întotdeauna se respectă în practică. Ca rezultat, deseori, instanțele judecătorești iau decizii în folosul persoanelor vinovate, ceea ce diminuează veniturile întreprinderii și impozitelor aferente acestora.
3. Veniturile obținute ca urmare a compensării daunei materiale cauzate, în suma în care compensația acordată nu depășește dauna materială cauzată, nu se includ în venitul impozabil în conformitate cu art. 20 lit. z⁶) din **Codul fiscal** [1].
4. Lipsurile și pierderile din deteriorarea bunurilor care urmează să fie recuperate de persoanele vinovate se califică ca ieșiri de active corespunzătoare și se impozitează cu TVA în baze generale. În acest caz, TVA se include în suma creanțelor aferente reclamațiilor recunoscute.

Operațiunile de recuperare a prejudiciului material și de înregistrare a veniturilor aferente trebuie să fie perfectate prin documente primare. În prezent, modul de documentare a acestor operațiuni nu este reglementat sub aspect normativ. Ca urmare, în practica contabilă a întreprinderilor autohtone în cazul recuperării prejudiciului se întocmesc diferite documente, ceea ce creează dificultăți considerabile la determinarea rezultatului financiar și a celui fiscal.

După părerea noastră, ca bază informațională de contabilizare a tranzacțiilor de recuperare a prejudiciului material și a veniturilor aferente pot servi următoarele documente: procesul-verbal al comisiei de inventariere; bilanțele de verificare; notele informative; ordinul (dispoziția) conducătorului întreprinderii; notele de contabilitate, decizia instanței judecătorești, dispozițiile de încasare etc.

Informațiile din documentele specificate urmează a fi generalizate în conturi și reflectate prin formule contabile. Actualmente, veniturile din recuperarea prejudiciului material aferent lipsurilor de active pe termen lung constatate la inventariere se înregistrează ca venituri din activitatea de investiții în contul omonim **621**, iar veniturile din recuperarea lipsurilor de active curente – ca alte venituri operaționale în contul **612** cu aceeași denumire. Prin urmare, veniturile din unele și aceleași tranzacții se înregistrează în diferite conturi, ceea ce complică substanțial modul de calculare a indicatorilor financiari și generează probleme fiscale. Considerăm rezonabilă reflectarea veniturilor din recuperarea prejudiciului material în componența veniturilor financiare într-un subcont distinct „Venituri din plusurile de active constatate la inventariere”, deschis la contul sintetic **622**. Argumentăm această propunere prin faptul că, indiferent de tipul lipsurilor de active care urmează a fi recuperate, veniturile specificate au aceeași sursă de obținere și esență economică. În plus, aplicarea unui singur cont va simplifica și va facilita calcularea indicatorilor din rapoartele financiare și declarațiile fiscale.

Modul de reflectare în contabilitate a veniturilor din recuperarea prejudiciului material depinde de modalitatea recuperării acestuia de către persoanele vinovate: benevol sau forțat (prin instanța judecătorească).

În conformitate cu art. 343, alin. (1) din **Codul muncii**, salariatul vinovat de cauzarea unui prejudiciu material angajatorului, îl poate recupera benevol, integral sau parțial [2]. Totodată, se permite recuperarea prejudiciului material prin achitarea în rate, dacă salariatul și angajatorul au ajuns la un acord în acest sens. În acest caz, salariatul trebuie să prezinte angajatorului un angajament scris privind recuperarea benevolă a prejudiciului, cu indicarea termenelor concrete de achitare. Dacă salariatul care și-a asumat acest angajament a încetat raporturile de muncă cu angajatorul, creanța neachitată se restituie în modul stabilit de legislația în vigoare.

Contabilitatea decontărilor cu persoanele vinovate privind recuperarea benevolă a prejudiciului material trebuie ținută în funcție de faptul dacă acestea sunt sau nu angajați ai întreprinderii. Dacă persoana

vinovată este angajat al întreprinderii, decontările sus-menționate urmează a fi contabilizate prin contul **227**, subcontul 2274 „Creanțe pe termen scurt privind recuperarea daunei materiale”. În cazul în care persoana vinovată nu este salariat al întreprinderii, decontările privind recuperarea prejudiciului material trebuie să fie reflectate într-un subcont distinct deschis în cadrul contului **229**.

Modul de contabilizare a veniturilor din recuperarea benevolă a prejudiciului material este ilustrat în următorul exemplu:

Exemplul 1. În noiembrie 2006, la întreprinderea „Spectru” S.R.L., în urma inventarierii au fost depistate lipsuri de materiale a căror valoare de bilanț constituie 4 800 lei, iar valoarea de piață (fără TVA) – 5 400 lei. Lipsurile au fost comise din vina magazionerului care a întocmit un angajament de plată privind reținerea sumei prejudiciului material în mărime de 960 lei din salariul lunar începând cu 1 decembrie 2006.

În baza datelor din exemplul de față este necesar să se întocmească formulele contabile prezentate în tabelul 1 cu divizarea sumelor prejudiciului cauzat între veniturile perioadei de gestiune curente și veniturile anticipate.

Conform art. 344, alin. (2) din **Codul muncii**, recuperarea forțată a prejudiciului material prin instanța judecătorească se efectuează în cazurile în care persoana vinovată nu-și recunoaște vina și suma care urmează a fi reținută depășește salariul mediu lunar al acesteia sau a fost omis termenul de o lună prevăzut pentru emiterea ordinului de recuperare a prejudiciului material [2].

Actualmente, contabilitatea tranzacțiilor generatoare de venituri din recuperarea prejudiciului material prin instanța judecătorească nu este reglementată sub aspect normativ și se ține de către întreprinderi în mod diferit. În acest context, propunem două variante de contabilizare a tranzacțiilor nominalizate:

- 1) cu aplicarea unui cont extrabilanțier;
- 2) cu aplicarea unui cont al contabilității financiare.

Varianta de evidență a tranzacțiilor privind recuperarea prejudiciului material urmează a fi aleasă de fiecare întreprindere de sine stătător și reflectată în politica de contabilitate a acesteia.

În cazul utilizării primei variante, evidența decontărilor privind recuperarea prejudiciului material trebuie ținută prin contul extrabilanțier **946**, „Creanțe contingente”. În debitul acestui cont urmează a fi reflectate creanțele contingente ale persoanelor vinovate privind recuperarea prejudiciului aferent reclamațiilor prezentate, dar nerecunoscute, iar în credit – decontarea (anularea) acestor creanțe conform deciziei instanței judecătorești.

Formule contabile pentru operațiunile de recuperare benevolă a prejudiciului material

Nr. crt.	Conținutul operațiunii	Suma, lei	Conturi corespondente		Documentul, registrul contabil
			debit	credit	
1	2	3	4	5	6
1.	Decontarea valorii de bilanț a materialelor constatate lipsă la inventariere	4 800	722	211	Procesul-verbal al comisiei de inventariere, balanța de verificare
2.	Reflectarea sumelor prejudiciului material în mărimea valorii de piață (fără TVA) a lipsurilor de materiale care urmează a fi recuperate:				Decizia de recuperare, angajamentul de plată, nota de contabilitate
	- în anul de gestiune curent [960 lei – (960 lei : 6)]	800	227	622	
	- în anul de gestiune următor (5 400 lei – 800 lei)	4 600	227	515	
Notă la operațiunea 2. Considerăm că suma prejudiciului material poate fi reflectată în componența veniturilor anticipate doar în cazul în care în angajamentul de plată al persoanei vinovate sunt indicate termenele concrete de recuperare a prejudiciului material. În caz contrar, suma prejudiciului material urmează a fi înregistrată integral ca venituri ale anului de gestiune curent prin formula contabilă: debit contul 227 , credit contul 622 .					
3.	Reflectarea TVA de la suma totală a prejudiciului material recunoscut de către persoana vinovată (5 400 lei x 20%)	1 180	227	534	Decizia de recuperare, angajamentul de plată, <i>Registrul de evidență a procurărilor</i>
4.	Reținerea din salariul lunar al persoanei vinovate a sumei prejudiciului material	960	531	227	Ordinul conducătorului întreprinderii, registrul de salariu

În cazul aplicării variantei a doua, decontările privind recuperarea prejudiciului material se recomandă a fi înregistrate în contul **227**, subcontul «*Creațe contingente pe termen scurt privind recuperarea prejudiciului material*». De remarcat că în **Planul de conturi** actual, însă, poate fi introdus de către întreprindere de sine stătător. În debitul subcontului menționat trebuie să se reflecte creanțele contingente privind recuperarea prejudiciului aferent reclamațiilor înaintate, dar nerecunoscute, iar în credit – decontarea (anularea) acestor creanțe, conform deciziei instanței judecătorești.

Indiferent de varianta de evidență a decontărilor cu persoanele vinovate, veniturile din recuperarea forțată a prejudiciului material nu trebuie recunoscute decât după luarea deciziei de către instanța judecătorească și evaluate în suma prevăzută de aceasta.

În continuare, în baza unui exemplu, vom ilustra modul de contabilizare a veniturilor din recuperarea prejudiciului material prin instanța judecătorească, în cazul aplicării contului extrabilanțier **946**.

Exemplul 2. În noiembrie 2006, la efectuarea inventarierii mijloacelor fixe a fost depistată lipsa unui utilaj a cărui valoare de intrare constituie 6 300 lei, iar suma uzurii acumulate – 2 500 lei. Utilajul a fost constat lipsă din vina șefului secției care a refuzat să recupereze prejudiciul material. Litigiul a fost soluționat prin instanța judecătorească, care, în martie 2007, a luat decizia de încasare de la șeful secției a sumei prejudiciului material în mărime de 4 560 lei. Prejudiciul a fost recuperat integral în martie 2007 cu mijloace bănești în numerar.

În baza datelor din acest exemplu, urmează a fi întocmite formulele contabile prezentate în tabelul 2.

În cazul contabilizării tranzacțiilor de recuperare a prejudiciului material (**varianta II**), creanțele

contingente urmează a fi înregistrate în contul **227**, subcontul «*Creațe contingente pe termen scurt privind recuperarea prejudiciului material*». În **Planul de conturi** nu este prevăzut un astfel de subcont, însă, conform capitolului I «*Dispoziții generale*» din Planul de conturi, întreprinderea are dreptul să stabilească de sine stătător nomenclatorul de subconturi pentru fiecare cont sintetic. În debitul acestui subcont trebuie reflectate creanțele contingente privind recuperarea prejudiciului material aferent reclamațiilor înaintate, dar nerecunoscute, iar în credit – decontarea (anularea) unei astfel de creanțe, conform deciziei instanței judecătorești.

La aplicarea acestei variante, suma prejudiciului material urmează a fi contabilizată în modul următor:

- până la decizia instanței judecătorești – ca majorare simultană a creanțelor contingente și a veniturilor anticipate prin formula contabilă: debit contul **227**, credit contul **515**;
- după decizia instanței judecătorești:
 - ca diminuare a veniturilor anticipate și majorare a veniturilor financiare prin formula contabilă: debit contul **515**, credit contul **622** – dacă persoana a fost recunoscută ca vinovată de cauzarea prejudiciului material,
 - ca diminuare simultană a veniturilor anticipate și a creanțelor contingente prin formula contabilă: debit contul **515**, credit contul **227**.

În cazul recuperării prejudiciului material apar și alte tranzacții al căror mod de contabilizare este expus în lucrarea „Corespondența conturilor contabile conform prevederilor SNC și Codului fiscal” [6]

Tabelul 2

**Formule contabile pentru operațiunile de recuperare a prejudiciului material
prin instanța judecătorească**

Nr. crt.	Conținutul operațiunii	Suma, lei	Conturi corespondente		Documentul, registrul contabil
			debit	credit	
1	2	3	4	5	6
Noiembrie 2006 (până la luarea deciziei de către instanța judecătorească)					
1.	Reflectarea valorii de bilanț a utilajului constatată lipsă la inventariere (6 300 lei – 2 500 lei)	3 800	721	123	Procesul-verbal al comisiei de inventariere, balanța de verificare, procesul-verbal de casare a mijloacelor fixe
2.	Decontarea sumei uzurii acumulate a utilajului	2 500	124	123	Procesul-verbal de casare a mijloacelor fixe, nota de contabilitate
3.	Restabilirea sumei TVA aferentă valorii de bilanț a utilajului trecută în cont anterior (3 800 lei x 20%)	760	713	534	Procesul-verbal al comisiei de inventariere, nota de contabilitate, <i>Registrul de evidență a livrărilor</i>
4.	Reflectarea sumei (inclusiv TVA) creanțelor contingente aferente recuperării prejudiciului material previzionat (3 800 lei + 760 lei)	4 560	946	-	Procesul-verbal al comisiei de inventariere, nota de contabilitate
Martie 2007 (după luarea deciziei de către instanța judecătorească)					
5.	Reflectarea creanțelor (fără TVA) persoanei vinovate privind recuperarea prejudiciului material adjudecat conform deciziei instanței judecătorești	3 800	227	622	Decizia instanței judecătorești, titlul executoriu al instanței judecătorești
6.	Calcularea TVA de la suma prejudiciului material adjudecat conform deciziei instanței judecătorești	760	227	534	Decizia instanței judecătorești, titlul executoriu al instanței judecătorești, <i>Registrul de evidență a livrărilor</i>
7.	Decontarea sumei creanțelor contingente privind reclamațiile adjudecate	4 560	-	946	Decizia instanței judecătorești, nota de contabilitate
8.	Decontarea sumei TVA raportată la cheltuieli în perioada depistării lipsei utilajului	760	534	331	Nota de contabilitate, <i>Registrul de evidență a procurărilor</i>
9.	Achitarea creanțelor privind recuperarea prejudiciului material cu mijloace bănești în numerar	4 560	241	227	Titlul executoriu al instanței judecătorești, dispoziția de încasare, registrul de casă

În concluzie, menționăm că recomandările privind perfecționarea contabilității veniturilor din recuperarea prejudiciului material corespund, în fond, nivelului actual de dezvoltare economică a

întreprinderilor autohtone și prevederilor legislației în vigoare și au ca scop facilitarea modului de calculare a indicatorilor din rapoartele financiare și declarațiile fiscale.

Bibliografie:

1. Codul fiscal și legile pentru punerea în aplicare a titlurilor acestuia / Monitorul Oficial al Republicii Moldova, ediție specială din 08.02.2007.
2. Codul muncii al Republicii Moldova nr. 154–XV din 28.03.2003/ Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 159-162 din 29.07.2003.
3. Legea contabilității nr. 113–XVI din 27.04.2007 / Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90-93 din 29.06.2007.
4. Standardul Național de Contabilitate 18 „Venitul”, aprobat prin ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 174 din 25.12.1997 / Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91 din 30.12.1997.
5. Regulamentul privind inventarierea, aprobat prin ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 27 din 28.04.2004 / Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 123-124 din 27.07.2004.
6. Nedeștea A. *Corespondența conturilor contabile conform prevederilor SNC și Codului fiscal*. – Chișinău: „Contabilitate și audit”, 2007.

CERINȚE NOI FAȚĂ DE ARTICOLELE DE CONSUMURI

*Prof. univ. dr. hab. Alexandru FRECĂUȚEANU;
Lect. sup. univ. Igor BALAN, UASM*

Una din verigile de bază ale metodologiei evidenței consumurilor de producție este gruparea acestora pe articole, care permit nu numai divizarea resurselor utilizate pe tipuri, destinații și centre de responsabilitate, dar și efectuarea analizei cu scopul depistării lacunelor și rezervelor nevalorificate. De menționat că în sectorul agrar, pe măsura evoluției bazei tehnico-materiale și a perfecționării relațiilor de producție, se modificau substanțial și articolele de consumuri (unele se comasau sau se divizau, altele obțineau un conținut economic nou sau suplimentar etc.). Aceasta se vede destul de elocvent din datele tabelului 1, în care sunt prezentate nomenclatoarele articolelor stabilite de principalele acte normative ramurale din ultimii 35 de ani.

Din examinarea nomenclatoarelor articolelor de consumuri și conținutului acestora rezultă următoarele concluzii:

- din 28 de articole (subarticole) doar 4 („Semințe și material de plantat”, „Îngrășăminte”, „Furaje” și „Alte consumuri”), sau 14% din numărul lor total, sunt prezente în toate nomenclatoarele, au, de regulă, un conținut stabil și un mod format de includere în costul produselor sau activelor biologice suplimentare. Celelalte articole (în special, cele destinate elucidării folosirii resurselor de muncă și a mijloacelor fixe) sau au fost supuse unor modificări semnificative, sau în genere au fost excluse în legătură cu restructurarea metodologiei de evidență (de exemplu, articolele cheltuielilor generale de gospodărie și ale plăților aferente creditelor), reducerea rolului lor în condițiile noi de activitate și normalizarea relațiilor financiare dintre subiecții economici și stat. Instabilitatea majorității articolelor de consumuri complică analiza factorială sau comparativă în dinamică, determinarea unor indicatori economici importanți (productivitatea muncii, capacitatea de materiale ș. a.) și depistarea tendințelor în folosirea resurselor disponibile;
- unele articole nu elucidează consumuri caracteristice pentru o ramură (subramură) sau alta, depășesc limitele sferei de producție și nu pot fi influențate de colectivele subdiviziunilor din fitotehnie sau sectorul zootehnic. În plus, însuși modul de atribuire a consumurilor la anumite articole are un caracter sofisticat, cu greu se concepe de contabilii-practicieni și se află în discordanță cu modalitățile acceptate unanim. Astfel, dobânzile plătite (sau calculate pentru

plată), aferente creditelor bancare pe termen scurt (acest articol a fost folosit de întreprinderile agricole din Republica Moldova pe parcursul anilor 1992-1997), în prealabil erau acumulate separat pe contul cheltuielilor generale ale gospodăriei, după ce la finele anului se repartizau pe obiectele de evidență ale producției de bază proporțional sumei consumurilor directe. Utilitatea unei asemenea informații (mai cu seamă pe feluri de produse care nu aveau nici o legătură cu creditele folosite și dobânzile respective) era minimă și incompatibilă cu eforturile pentru obținerea ei;

- nu se respectă principiile unice de raportare a consumurilor aferente lucrărilor cu destinație similară la articolele înrudite după conținutul economic. Astfel, consumurile ce țin de pregătirea semințelor, a îngrășămintelor și chimicalelor pentru necesități de producție (dezinsectarea, malaxarea, obținerea soluțiilor ș. a.) nu se includ în valoarea stocurilor indicate, sunt considerate drept consumuri tehnologice ale fitotehniei și se elucidează pe mai multe articole după apartenență („Retribuirea muncii”, „Servicii” ș. a.). Aceleași consumuri, însă, aferente pregătirii furajelor pentru nutriție (tocare, opărire, înobilare cu premixuri etc.), nu se știe din ce cauză se reflectă cu totul altfel – cu reunirea într-un articol comun și majorarea valorii nutrețurilor casate¹. În consecință, indicatorii economici determinați în diferite subramuri devin incomparabili;
- din nomenclatoarele examinate cel mai reușit poate fi considerat nomenclatorul recomandat de **S.N.C. 6**: din componența lui au fost eliminate cheltuielile neproductive și diferite pierderi, elementele venitului net al societății sunt delimitate de consumurile tehnologice, a devenit posibilă calcularea indicatorului capacității de materiale etc. Dar și acest nomenclator, după cum va fi arătat în continuare, dispune de oarecare rezerve pentru perfecționare.

¹ Пизенгольц М. З., Варава А. П., Васькин Ф. И. *Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Часть 2.* – М.: Колос, 1994. – с.131.

Tabelul 1

Nomenclatorul articolelor (subarticolelor) de consumuri incluse în costul produselor și activelor biologice suplimentare din fitotehnie și sectorul zootehnic

Denumirea articolelor (subarticolelor)	Regulamentul din 13 mai 1969		Regulamentul din 30 decembrie 1985		Recomandările metodice din 9 septembrie 1992		S.N.C. 6 din 15 decembrie 2000	
	fitotehnie	sectorul zoo-tehnic	fitotehnie	sectorul zoo-tehnic	fitotehnie	sectorul zoo-tehnic	fitotehnie	sectorul zoo-tehnic
A	1	2	3	4	5	6	7	8
Consumuri de materiale, inclusiv:	-	-	-	-	-	-	+	+
semințe și material de plantat,	+	-	+	-	+	-	+	+
Îngrășăminte,	+	-	+	-	+	-	+	-
mijloace de protecție a plantelor și animalelor,	-	-	+	+	+	+	+	+
Furaje,	-	+	-	+	-	+	-	+
alte consumuri de materiale	-	-	-	-	-	-	+	+
Așternut	-	+	-	-	-	-	-	-
Retribuirea muncii	-	-	-	-	+	+	+	+
Contribuții pentru asigurările sociale și asigurarea medicală	-	-	-	-	+	+	+	+
Retribuirea muncii cu contribuții pentru asigurările sociale	+	+	+	+	-	-	-	-
Contribuții pentru fondul unional centralizat de asistență socială a colhoznicilor	+	+	-	-	-	-	-	-
Servicii	-	-	+	+	+	+	+	+
Transportul auto	+	+	-	-	-	-	-	-
Lucrări de transport ale tractoarelor	-	+	-	-	-	-	-	-
Aprovizionarea cu apă	-	+	-	-	+	-	-	-
Aprovizionarea cu energie electrică	-	+	-	-	-	-	-	-
Întreținerea mijloacelor fixe,	-	-	+	+	+	+	+	+
inclusiv:								
carburanți și lubrifianți,	+	-	-	-	+	+	-	-
cote de amortizare,	+	+	-	-	+	+	-	-
Reparații,	+	+	-	-	+	+	-	-
Rate de asigurare	+	+	+	+	-	-	-	-
Cheltuieli generale de producție (iar din 1998 - consumuri indirecte de producție)	+	+	-	-	-	-	+	+
Cheltuieli generale ale gospodăriei	-	+	-	-	-	-	-	-
Consumuri privind organizarea producției și conducerea	-	-	+	+	+	+	-	-
Plăți aferente creditelor	-	-	-	-	+	+	-	-
Pierderi din pieirea animalelor	-	-	-	+	-	-	-	-
Cheltuieli neproductive	-	-	-	-	+	+	-	-
Alte consumuri	+	+	+	+	+	+	+	+

Notă. Cu simbolul "+" este marcată prezența articolului (subarticolului), iar cu simbolul "-" - lipsa acestuia.

Nu există unitate de idei la capitoul nomenclatoarelor de articole și între savanți. *Din numeroasele modalități propuse, drept cele mai frecvente pot fi evidențiate următoarele:*

- abordarea unui nomenclator tipizat universal, chemat să elucideze nu numai trăsăturile de bază ale activității agricole, dar și particularitățile unor subramuri sau produceri specializate;
- reducerea rezonabilă a numărului de articole și atașarea lor la locurile nemijlocite de formare a consumurilor;
- interpretarea extensivă a esenței nomenclatorului de articole, menită să recupereze majoritatea consumurilor și cheltuielilor întreprinderii (inclusiv diverse pierderi) și care, de fapt, nivelează diferența dintre anumite etape ale circuitului economic sau sfere de activitate.

Există, de asemenea, opinia că pe măsura implementării formelor progresiste de evidență problema optimizării articolelor de consumuri își pierde actualitatea, iar toate întrebările (inclusiv cele ce țin de control și analiză) pot fi soluționate exclusiv în baza informațiilor furnizate de corespondența conturilor. Însă asemenea modalitate, deși este acceptată și de unele întreprinderi ce folosesc tehnologii informaționale, pare totuși prematură. Aceasta se explică prin faptul că relațiile contabile în virtutea specificului anumitor metode de evidență (de exemplu, a metodei de tranzit) nu totdeauna relevă autentic esența consumurilor atribuite fitotehniei sau sectorului zootehnic. Astfel, salariul tractoriștilor se include în consumurile unor culturi concrete din creditul contului **812**, ceea ce la oricare specialist se asociază mai întâi de toate cu serviciile activităților auxiliare, dar nicidecum cu retribuirea muncii. Același lucru se întâmplă și cu valoarea carburanților consumați la executarea lucrărilor mecanizate.

Fără a nega în ansamblu valoarea unui sau altui nomenclator de articole, considerăm totuși că în plan metodologic este mult mai important altceva – nu propunerea unor soluții finite întreprinderilor, ci argumentarea sistemului de criterii (conceptului) în stare să permită subiecților economici să selecteze de sine stătător gruparea optimă de consumuri pentru fiecare din ei. Dar în literatura de specialitate anume acestui aspect se acordă atenție minimă, autorii limitându-se sau la constatarea existenței problemei, sau la modalități superficiale vizavi de soluționarea ei. De exemplu, doctorul habilitat în științe economice A. A. Golovanov este de opinia că drept criteriu principal de separare a consumurilor în articole aparte trebuie să devină relația lor cu produsul fabricat², ceea ce, de fapt, este lipsit de orice șarjă semantică și nu poate servi ca reper practic din cauza unei incertitudini vădite.

² Голованов А. А. Учет затрат на производство, доходов и финансовых результатов в условиях рыночных отношений // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1994. – № 5. – с. 40.

Ținând cont de experiența țărilor dezvoltate și în corespundere cu scopurile contabilității de gestiune, se propun următoarele criterii de comasare a consumurilor în articole aparte:

- importanța relativă (sau esențialitatea). Aceasta înseamnă că sumele evidențiate trebuie să fie destul de semnificative după mărime, iar ponderea lor în structura costului nu poate fi inferioară unei proporții anumite (de exemplu, 5%). În caz contrar, eforturile privind sistematizarea acestor consumuri vor depăși efectul de la controlul și analiza lor;
- comunitatea de relații cu volumul produsului fabricat. Aceasta indică că modificarea mărimii recoltei trebuie să influențeze (măcar într-o măsură oarecare) sau să nu se răsfrângă deloc asupra mărimii tuturor consumurilor incluse într-un articol sau altul. În primul caz, consumurile se consideră variabile, iar în al doilea caz – constante. Grație unei asemenea abordări, se amplifică controlul asupra părții mai flexibile a consumurilor și, totodată, se facilitează implementarea metodei „direct – costing”, orientată spre simplificarea calculării costurilor și acoperirea completă sau parțială a consumurilor constante pe seama venitului marginal;
- omogenitatea componentei cu reducerea posibilă a elementelor constitutive și identitatea relațiilor factoriale și rezultative. Deci, într-un articol aparte pot fi reunite doar consumuri similare sau înrudite după conținut, care asigură posibilitatea efectuării unei analize performante în scopul depistării influenței unor parametri concreți asupra formării costului producției. Drept procedee analitice de bază pot servi metodele substituiri în lanț, ale analizei comparative ș.a.;
- apartenența la una și aceeași etapă de evoluție a valorii nou-create. Aceasta înseamnă că consumurile nemijlocite aferente fabricării produselor urmează a fi delimitate de elementele distribuției și redistribuției venitului net al societății (de exemplu, contribuțiile pentru asigurarea socială și medicală, primele de asigurare patrimonială etc.), care se includ în costuri cu scopul recuperării garantate pe seama veniturilor obținute din vânzări;
- predispoziția la influența din partea unei structuri organizatorice sau trepte ierarhice a întreprinderii. Prin urmare, consumurile trebuie reunite în articole, iar apoi și în diverse tipuri de costuri prin modelul lor de formare în funcție de faptul ce subiect anume (brigadă, fermă, secție sau serviciu cu destinație generală de gospodărie) poate influența și, respectiv, poate răspunde de mărimea lor. De exemplu, este evident că

brigada pomicolă sau ferma de lapte-marfă nu-i capabilă să influențeze asupra diferenței calculaționale aferente serviciilor prestate de activitățile auxiliare sau asupra cheltuielilor de transport-aprovizionare vizând stocurile procurate. De aceea, nu e rațional de inclus în consumurile subdiviziunilor sumele nominalizate ca centre de responsabilitate, ci doar în costul produselor determinat la nivel de întreprindere în ansamblu și indicat în formularele specializate privind activitatea gospodăriilor agricole.

În conformitate cu aceste criterii, la capitolul nomenclatorului existent al articolelor de consumuri aferente activității agricole se impun cu pregnanță, cel puțin, două modificări:

- prima – dezmembrarea articolului „Întreținerea mijloacelor fixe” în părți componente mai omogene (carburanți, uzura și reparația), din care prima parte reprezintă consumuri variabile, iar celelalte două – consumuri fixe;
- a doua – evidențierea într-un articol aparte a plăților pentru arenda operațională a terenurilor agricole cu titlul de cote echivalente de pământ.

CONSTITUIREA ȘI CONTABILITATEA REZERVELOR DE DAUNE ÎN SOCIETĂȚILE DE ASIGURĂRI

Conf. univ. dr. Liliana LAZARI, ASEM

With the appearance and development of the insurance marketing in Moldova, it conditioned a deeper investigation of this area of activity, because its development stimulates the economy, and creates a social certainty, avoiding possible unforeseen losses which may occur. Insurance societies, being a result of its specific activity, accumulate insurance funds and reserves to guarantee their assumed engagements. The setting up of accumulations of the general funds and reserves allow the insurance societies to ensure the security of their future engagements (to pay losses and the ensured sums accordingly).

În afară de rezervele formate de agenții economici conform legislației în vigoare, pornind de la specificul activității societăților de asigurări, se constituie pentru garantarea îndeplinirii obligațiilor asumate fonduri și rezerve de asigurare.

Conform prevederilor Regulilor de formare a fondurilor și rezervelor de asigurare, asigurătorii formează volumele fondurilor și rezervelor de asigurare o dată în trimestru la repartizarea primelor de asigurare și determinarea rezultatelor financiare separat pe tipurile sau grupele de asigurare în corespundere cu mărimile tarifelor nete (normelor de despăgubire) și licențele primite pentru activitate și în valuta, în care se petrece asigurarea, care se recalculează în moneda națională la cursul stabilit de Banca Națională a Moldovei în ziua transferului mijloacelor pe contul organizației de asigurare.

Rezervele de daune reprezintă tipuri ale rezervelor tehnice ale asigurătorului, mărimea cărora corespunde aprecierii obligațiilor pe despăgubirile de asigurare neîndeplinite la sfârșitul perioadei de gestiune. Se determină în conformitate cu cuantumul prejudiciului, ce reiese din cazul de asigurare parvenit și care trebuie compensat conform condițiilor contractului de asigurare.

Rezervele de daune, la rândul lor, includ două categorii de rezerve, și anume: rezerva daunelor declarate, dar nesoluționate (RDDN) și rezerva daunelor întâmplate, dar nedeclarate (RDÎN).

RDDN se constituie de către asigurător pentru garantarea executării obligațiilor pe contractele de asigurare, inclusiv cheltuielile pentru soluționarea daunelor¹, care nu sunt îndeplinite sau îndeplinite parțial la sfârșitul perioadei gestionare și apărute în legătură cu cazurile de asigurare parvenite în perioada gestionară sau în perioadele anterioare, despre apariția cărora s-a declarat asigurătorului în modul stabilit de lege sau contractul de asigurare. Pentru calculul RDDN, ca bază servește cererea asiguratului privind dauna întâmplată și confirmarea documentară respectivă, inclusiv a organelor și instituțiilor de stat privind producerea cazului asigurat.

Mărimea RDDN se determină pentru fiecare pretenție nesoluționată. Ca pretenție nesoluționată se consideră dauna declarată, apărută în legătură cu producerea cazului asigurat, la care obligațiile asigurătorului nu sunt îndeplinite sau îndeplinite parțial la sfârșitul perioadei de gestiune. În cazul, când dauna a fost declarată și mărimea pagubei nu a fost determinată, în calcul se ia mărimea maximă posibilă a pagubei care nu depășește suma de asigurare.

Mărimea RDDN corespunde sumei daunelor declarate în perioada gestionară, înregistrate în Registrul

¹ Cheltuielile pentru soluționarea daunelor reprezintă suma mijloacelor bănești, îndreptată spre plata serviciilor de expertiză și consultații sau altor servicii legate de aprecierea mărimii și micșorării prejudiciului, cauzat intereselor

evidenței daunelor, majorată cu suma daunelor nesoluționate din perioadele anterioare celei gestionare și micșorată cu sumele daunelor despăgubite pe parcursul perioadei gestionare, și se adaugă cheltuielile pentru soluționarea daunelor în mărime de 3% de la

suma pretențiilor nesoluționate la sfârșitul perioadei gestionare.

Calculul mărimii RDDN se efectuează conform formei nr.3 la anexa nr.1 la Regulile de formare a rezervei tehnice pe tipurile de asigurare în afară de viață:

Tabelul 1

Rezerva daunelor declarate, dar nesoluționate

Perioada	Cod. rând.	Daunele declarate spre despăgubire pentru perioada gestionară	Daunele nesoluționate din perioadele premergătoare	Daunele soluționate în perioada gestionară	Daunele declarate, dar nesoluționate la data gestionară	Cheltuieli pentru soluționarea daunelor (3%)	Rezerva daunelor declarate, dar nesoluționate
1	2	3	4	5	6	7	8
trimestrul 3	01	X		X	X	X	X
trimestrul 2	02	X		X	X	X	X
trimestrul 1	03	X		X	X	X	X
trimestrul ce se termină cu data gestionară	04	X				X	X
Total	05						

Exemplu: e necesar de determinat mărimea RDDN: conform informației Registrului evidenței daunelor s-au înregistrat următoarele date:

- daunele declarate spre despăgubire pentru trimestrul de gestiune – 150 000 lei;
- daunele nesoluționate din perioadele premergătoare celei de gestiune – 70 000 lei;
- daunele soluționate în perioada de gestiune constituie – 50 000 lei.

Determinăm mărimea daunelor declarate, dar nesoluționate la finele perioadei de gestiune:

$$150\,000 + 70\,000 - 50\,000 = 170\,000 \text{ (lei)}$$

Determinăm cheltuielile pentru soluționarea daunelor: $170\,000 \times 0,03 = 5\,100 \text{ (lei)}$

RDDN la finele perioadei de gestiune va constitui: $170\,000 + 5\,100 = 175\,100 \text{ (lei)}$

Pentru daunele care sunt declarate asigurătorului, pentru calculul RDDN în practica mondială se utilizează principiul evaluării individuale – ceea ce înseamnă că fiecare caz asigurat se evaluează aparte. Abateri pot exista în cazurile când specificul ramurii de asigurare (spre exemplu: asigurarea transportului) împiedică evaluarea individuală. În plus, se permite utilizarea metodelor de aproximație, dacă numărul de cazuri asigurate aproximativ omogene este atât de mare, încât evaluarea individuală nu va determina modificarea esențială a rezultatului total. Aceasta, în general, se atribuie multiplelor daune mărunte, evaluarea individuală a cărora nu are sens. Pentru cazurile daunelor, mărimea cărora nu este cunoscută, poate fi prognozată mărimea medie a daunei în baza altor daune. Daunele mari, în funcție de importanța lor, este necesar să fie evaluate individual. Rezervele daunelor la ziua determinării lor trebuie să reflecte informația cea mai actuală.

Pentru generalizarea informației privind existența și mișcarea rezervelor de daune și altor rezerve tehnice conform Hotărârii cu privire la aprobarea și punerea

în aplicare a grupelor suplimentare de conturi și conturilor de gradul I pentru contabilitatea financiară a organizațiilor de asigurare din Republica Moldova, este prevăzut contul clasei a 4 „Datorii pe termen lung”, **433 „Rezervele de daune și alte rezerve tehnice”**.

La acest cont sunt deschise subconturile: 4331 „Rezerva daunelor declarate, dar nesoluționate”, 4332 „Rezerva daunelor întâmplare, dar nedecarate”, 4333 „Rezerva catastrofelor”, 4334 „Rezerva variației nerentabilității”. După cum se observă, subconturile sunt deschise pe fiecare tip de rezerve de daune și pe fiecare tip de alte rezerve tehnice.

Contul de gradul doi 4331 „Rezerva daunelor declarate, dar nesoluționate” este destinat pentru generalizarea informației privind existența și mișcarea RDDN a societăților de asigurări. În creditul acestui cont se reflectă creșterea daunelor declarate, dar nesoluționate la finele perioadei de gestiune și suma cheltuielilor pentru soluționarea lor, iar în debit se reflectă sumele eliberate din rezerva daunelor îndreptate pentru plata despăgubirilor de asigurare pe daunele, pe care a fost formată rezerva în perioadele anterioare de gestiune și sumele eliberate din rezervă în legătură cu dispariția obligațiilor organizației de asigurare privind despăgubirile pe cazurile de asigurare, pentru soluționarea cărora a fost creată rezerva (refuzul de a plăti sau plata despăgubirii într-o mărime mai mică decât a fost calculată). Soldul creditor reprezintă mărimea RDDN la finele perioadei.

Contabilitatea RDDN se înregistrează prin intermediul următoarelor operații economico-financiare:

- reflectarea sumei daunelor declarate, dar nesoluționate în perioada de gestiune și suma cheltuielilor pentru soluționarea lor va avea loc prin formula contabilă:

Debit contul 715 „Cheltuieli ale activității de asi-

gurare” subcontul 7155 „Cheltuieli din modificarea mărimii rezervelor de asigurare”

Credit contul 433 „Rezerve de daune și alte rezerve tehnice” subcontul 4331 „Rezerva daunelor declarate, dar nesoluționate”

- reflectarea micșorării sumei rezervei de daune în mărimile îndreptate spre plata despăgubirilor de asigurare, pe daunele pentru care a fost formată rezerva în perioadele anterioare de gestiune, precum și micșorarea sumei rezervei de daune în legătură cu dispariția obligațiilor organizației de asigurare de a despăgubi cazurile de asigurare pentru soluționarea cărora a fost formată rezerva dată, se va înregistra prin formula contabilă:

Debit contul 433 „Rezerve de daune și alte rezerve tehnice” subcontul 4331 „Rezerva daunelor declarate, dar nesoluționate”

Credit contul 613 „Venituri din activitatea de asigurare” subcontul 6135 „Venituri din modificarea mărimii rezervelor de asigurare”

Evidența analitică a RDDN se ține pe tipurile de asigurare, precum și pe perioadele apariției cazurilor de asigurare pentru soluționarea daunelor declarate dar nesoluționate, pentru care a fost formată rezerva.

Rezerva daunelor întâmplate, dar nedecarate (RDÎN) numită și **rezerva daunelor neavizate** este destinată pentru garantarea executării obligațiilor asigurătorului pe contractele de asigurare, inclusiv cheltuielile pentru soluționarea daunelor, care au intervenit în legătură cu cazurile de asigurare în perioada gestionară, despre apariția cărora nu s-a declarat asigurătorului în modul stabilit de lege sau contractul de asigurare în perioada gestionară.

Mărimea RDÎN, conform prevederilor Regulilor de formare a rezervelor tehnice pe tipurile de asigurare în afară de viață, se calculează astfel:

- 10% din suma primei de asigurare de bază încasată în perioada gestionară, dacă perioada gestionară se consideră anul. În cazul în care mărimea RDÎN se calculează la finele anului (31 decembrie), atunci se calculează ca 10% din suma primei de asigurare de bază încasată în perioada de la 1.01 până la 31 decembrie anul de gestiune;
- 10% din suma primei de asigurare de bază încasată în perioada gestionară și a celor trei perioade anterioare celei gestionare, dacă perioada gestionară se consideră trimestrul. Astfel, pentru determinarea mărimii RDÎN la 1 aprilie în calcul se ia prima de asigurare de bază încasată din perioada 1 aprilie – 31 decembrie anul precedent (trimestrul II, III, IV) și 1 ianuarie – 31 martie (trimestrul I) anul curent.

Ca bază pentru calculul RDÎN se ia *prima de asigurare de bază*, care reprezintă prima brută de asigurare încasată în perioada gestionară diminuată cu suma destinată formării rezervei catastrofelor și fondului măsurilor preventive, conform procentului stabilit în structura taxelor tarifare. Iar la efectuarea operațiilor de reasigurare, suma primelor de asigurare, care au fost plătite (calculate) de către cedenți pe contractele de reasigurare, se exclude din suma primelor de asigurare, prevăzute pentru calculul RDÎN, iar suma primelor de asigurare primite (calculate) de către reasiguratorii pe contractele de reasigurare se adaugă la suma primelor de asigurare, prevăzute pentru calculul RDÎN. Determinarea bazei pentru calculul RDÎN societățile de asigurare o stabilesc conform formei prezentate în forma specializată nr.5 „Raport cu privire la indicii de bază ai activității de asigurare”.

Calculul mărimii RDÎN se efectuează conform formei nr.4 la anexa nr.1 la Regulile de formare a rezervelor tehnice pe tipurile de asigurare în afară de viață:

Tabelul 2

Rezerva daunelor întâmplate, dar nedecarate

Perioada	Codul rândului	Prima de asigurare de bază	Normativul defalcărilor în RDÎN (%)	RDÎN
1	2	3	4	5
trimestrul 3	01		x	x
trimestrul 2	02		x	x
trimestrul 1	03		x	x
trimestrul ce se termină cu data gestionară	04		x	x
Total	05		10	

Exemplu: societatea de asigurări „A”, conform datelor Registrului evidenței contractelor de asigurare, a încasat următoarele prime brute de asigurare în trimestrele: IV al anului precedent – 280 000 lei; I al anului curent – 370 000 lei; II al anului curent – 450 000 lei; III al anului curent – 420 000 lei.

Conform structurii taxei tarifare aprobată de IS-SAFNP, societatea de asigurări „A” constituie rezerva catastrofelor în mărime de 10%, iar fondul măsurilor

preventive în mărime de 4%, ambele sunt stabilite pentru toate tipurile de asigurări.

Prima totală brută de asigurare încasată în trimestrul de gestiune și a celor trei trimestre anterioare constituie: 420000 + 450000 + 370000 + 280000 = 1 520000 lei

Determinăm prima de asigurare ce constituie baza calculării RDÎN, pentru aceasta diminuăm prima brută de asigurare cu suma defalcată în RC și FMP:

$$1520000 - (1520000 \times 0,04 + 1520000 \times 0,10) = \\ = 1307\ 2000 \text{ lei.}$$

Calculul RDÎN va avea loc astfel: $1\ 307\ 200 \times 10\% = 130\ 720 \text{ lei}$

Pentru generalizarea informației privind existența și mișcarea RDÎN este destinat contul de gradul II **4332 „Rezerva daunelor întâmplate, dar nedecarate”**. În creditul acestui cont se reflectă creșterea sumei RDÎN la finele perioadei de gestiune determinate în baza unui calcul special, iar în debit diminuarea sumei RDÎN din perioada anterioară de gestiune. Soldul creditor reprezintă mărimea RDÎN la finele perioadei de gestiune.

Contabilitatea RDDN se înregistrează prin intermediul următoarelor operații economico-financiare:

- creșterea sumei RDÎN la finele perioadei de gestiune:

Debit contul 715 „Cheltuieli ale activității de asigurare” subcontul 7155 „Cheltuieli din modificarea mărimii rezervelor de asigurare”

Credit contul 433 „Rezerve de daune și alte rezerve tehnice” subcontul 4332 „Rezerva daunelor întâmplate, dar nedecarate”

- micșorarea sumei RDÎN din perioada anterioară de gestiune, cât și suma eliberată din RDÎN în mărimea îndreptate pentru plata despăgubirilor de asigurare pe daunele pentru care au fost formate:

Debit contul 433 „Rezerve de daune și alte rezerve tehnice” subcontul 4332 „Rezerva daunelor întâmplate, dar nedecarate”

Credit contul 613 „Venituri din activitatea de asigurare” subcontul 6135 „Venituri din modificarea mărimii rezervelor de asigurare”

Evidența analitică a RDÎN se ține pe tipurile de asigurare, precum și pe perioadele apariției cazurilor de asigurare pentru soluționarea daunelor întâmplate dar nedecarate, pentru care a fost formată rezerva.

Mărimea rezervelor de daune și a altor rezerve tehnice, calculată la finele perioadei de gestiune, se

înregistrează în bilanțul contabil, capitolul 4 „Datorii pe termen lung”, codul rândului 790 „Rezervele de daune și alte rezerve tehnice”.

Conform prevederilor punctului (3) al art. 50 al Codului Fiscal al Republicii Moldova, este stabilit că contribuabililor, ce practică activitatea de asigurare, li se permite deducerea cheltuielilor legate de formarea rezervei de prime a asigurărilor pe termen lung și a fondului de asigurare a pensiilor, a fondului de rezervă pentru alte tipuri de asigurare (rezervele tehnice)... în modul stabilit de Guvern. Pentru executarea prevederilor acestui articol, Guvernul a aprobat hotărârea nr. 483 din 4 mai 1998 „Cu privire la modul deducerii cheltuielilor legate de formarea rezervei de prime a asigurărilor pe termen lung și a fondului de asigurare a pensiilor, a fondului de rezervă pentru alte tipuri de asigurare (rezervele tehnice) și a fondului măsurilor preventive”, care prevede că deducerea cheltuielilor legate de formarea fondului de rezervă pentru alte tipuri de asigurare (rezervele tehnice) se permite în mărimea sumelor defalcate în aceste rezerve de asigurare, obținute ca rezultat al calculelor trimestriale și anuale, efectuate în conformitate cu Regulile de formare a rezervelor tehnice pe tipurile de asigurare în afară de viață.

Conform prevederilor Regulilor de formare a fondurilor și rezervelor de asigurare, se menționează că asigurătorii pot aplica cu acordul ISSAFNP și alte metode de formare a fondurilor și rezervelor, care diferă de cele prevăzute în Reguli, cu condiția că ele nu contrazic modul stabilit de formare a rezervelor și nu lezează interesele statului, asigurătorilor și asiguraților.

În cazul stabilirii necorespunderii fondurilor și rezervelor față de obligațiile primite pe contractele de asigurare și necoordonării metodelor de formare a lor, ISSAFNP are dreptul să înainteze prescripții de înlăturare a devierilor și să aplice în cazul necesar și în modul stabilit sancțiunile corespunzătoare.

Bibliografie

1. Legea Republicii Moldova cu privire la asigurări nr.407-XVI din 21 decembrie 2006 //Monitorul Oficial nr.41-49 din 06.04.2007.
2. Codul Fiscal, nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997 //Monitorul Oficial nr. 62 din 18.09.1997.
3. Hotărârea Ministerului Finanțelor nr.53 din 14 aprilie 1998 privind Completările la Planul de conturi contabile al activității economico-financiare a întreprinderilor (pentru organizațiile de asigurare) //Monitorul Oficial nr. 105-107 din 26 .11.1998.
4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.483 din 04 mai 1998. Despre aprobarea Regulamentului cu privire la deducerea mijloacelor din rezerva de prime a asigurărilor pe termen lung și a fondului de asigurare a pensiilor //Monitorul Oficial nr.62-65 din 09.07.1998.
5. Hotărârea Ministerului Finanțelor nr.43 din 26 martie 2001 Cu privire la Regulile de formare a rezervelor tehnice pe tipurile de asigurare în afară de viață //Monitorul Oficial nr.141-143 din 22.11.2001.
6. Ciurel Violeta. *Asigurări și reasigurări: abordări teoretice și practici internaționale*. București:ALL BECK, 2000.
7. Dan Anghel Constantinescu, Marinică Dobrin, Ana Maria Ungureanu, Daniela Grădișteanu. *Tratat de asigurări*. București, 1999.
8. Dolghi Cristina. *Contabilitatea din asigurarea directă, reasigurare și altor operații din activitatea de asigurare*. Chișinău 2004.

9. Бургонова Г. Н., Васина И. Г. *Бухгалтерский учет в страховых компаниях*. Учебное пособие – Санкт-Петербург, 1999.
10. Вещунова Н.Л., Фомина Л. Ф. *Бухгалтерский учет в страховых компаниях*. Москва – Санкт-Петербург, Издательский Торговый Дом «Герда», 2000.
11. Долгий К., А. Мунтяну. *Особенности бухгалтерского учета в страховых организациях Республики Молдова*. Кишинэу, 2003.
12. Т. Дубровина. *Бухгалтерский учет в страховых организациях*. Москва «Финансы и статистика», 1999.
13. Каспина Т. И. *Бухгалтерский учет в страховых организациях*. Москва «СОМИНТЕК», 1998.
14. Кузьминов Н.Н. *Особенности бухгалтерского учета в страховых компаниях*. Москва, Издательство «Анкил», 2000.

Recenzent: conf. univ. dr. L. Grigori

IMPORTANȚA ETICII ȘI CALITĂȚII ÎN ACTIVITĂȚILE PROFESIONIȘTILOR CONTABILI

**Lector univ. dr. Constantin CUCOȘEL,
Universitatea de Nord Baia Mare, România**

The profession of an accountant is defined by law as “the profession of the accountancy experts and chartered accountants that they exert if they have obtained such attribute” from their professional body, which is the Body of Expert and Licensed Accountants of Romania (CECCAR), legal entity of public utility, fully autonomous.

CECCAR, as member of the International Federation of Accountants (IFAC), is committed to achieve the aim of the IFAC as concerns developing and strengthening the accountancy profession by coordinating it at national level, with harmonized standards. To achieve this aim, the IFAC has issued recommendations concerning the ethics for accounting professionals, the purpose of which is to improve the level of standardization of the professional ethics throughout the world.

CECCAR a hotărât să adopte Codul Etic IFAC ca bază pentru cerințele de etică ale profesioniștilor contabili din România, astfel prin Hotărârea Consiliului Superior al CECCAR nr. 02/47/9, august 2002, a fost adoptat **Codul etic național al profesioniștilor contabili** care apoi a fost aprobat prin Hotărârea Conferinței Naționale a CECCAR nr. 02/50 din 22 septembrie 2002.

La elaborarea Codului etic național al profesioniștilor contabili din România s-au avut în vedere recomandările IFAC referitoare la:

- constatarea că datorită diferențelor de cultură, lingvistice, legislative și sociale, sarcina pregătirii unor cerințe detaliate revine, în primul rând, organismelor membre din fiecare țară, care au și responsabilitatea introducerii și îmbunătățirii acestor cerințe;
- convingerea că identitatea profesiei contabile este caracterizată la nivel mondial de strădania ei de a realiza un număr de obiective comune și de respectarea anumitor principii fundamentale în acest scop;
- necesitatea adoptării Codului Internațional de Etică al Profesioniștilor Contabili ca bază a fundamentării cerințelor etice cuprinse în Codul etic național al profesioniștilor contabili din România.

Codul etic național al profesioniștilor contabili din România stabilește norme de conduită pentru profesioniștii contabili și formulează principiile fundamentale care trebuie respectate de către aceștia în vederea realizării obiectivelor comune. Deși profesioniștii contabili din România acționează în diferite entități și ramuri ale economiei naționale ca liber profesioniști sau ca angajați, scopul de bază al Codului trebuie însă întotdeauna respectat.

Codul se bazează pe aceea că, dacă nu se prevede în mod special o limitare, obiectivele și principiile fundamentale sunt valabile în mod egal pentru toți profesioniștii contabili, indiferent dacă ei practică în calitate de liber profesioniști sau ca angajați în industrie, comerț, sectorul public sau învățământ.

O caracteristică a profesiei o constituie acceptarea responsabilității acesteia față de public. Publicul profesiei contabile este format din clienți, donatori de credite, guvernanți, patroni, angajați, investitori, comunitatea oamenilor de afaceri, a finanțatorilor și alte persoane care se bazează pe **obiectivitatea și integritatea** profesioniștilor contabili pentru a menține funcționarea corespunzătoare a economiei. Această încredere impune profesiei contabile o răspundere publică, interesul public fiind definit drept bunăstarea colectivă a comunității și a instituțiilor deservite de profesionistul contabil.

Responsabilitatea profesionistului contabil nu înseamnă numai să satisfacă necesități individuale ale unui anumit client sau angajator. *Standardele profesiei contabile sunt puternic determinate de interesul public, de exemplu:*

- auditorii financiari independenți ajută la menținerea integrității și a eficienței situațiilor financiare prezentate instituțiilor financiare ca suport parțial pentru împrumuturi și acționarilor pentru a obține capital;
- directorii financiari au atribuții în diverse domenii de management financiar și contribuie la utilizarea eficientă și efectivă a resurselor entității economice sau publice;
- auditorii interni furnizează asigurarea în privința existenței unui sistem de control intern corect, care sporește încrederea în informațiile financiare externe ale entității;
- experții în impozite ajută la stabilirea încrederii și a eficienței, precum și la aplicarea corectă a sistemului de impozitare;
- consultanții manageriali au o responsabilitate față de interesul public în susținerea luării unor decizii manageriale corecte.

Profioniștii contabili au un rol important în societate. Investitorii, creditorii, patronii și alte sectoare ale comunității financiare, inclusiv guvernul și publicul, contează pe profioniștii contabili pentru o contabilitate financiară și raportări corecte, pentru un management financiar eficient și sfaturi competente referitoare la o varietate de aspecte legate de afaceri și impozite. Atitudinea și comportamentul profioniștilor contabili, atunci când prestează astfel de servicii, au impact asupra bunăstării economice a comunității și a țării lor.

Profioniștii contabili pot rămâne în această poziție avantajoasă numai continuând să ofere publicului aceste servicii unice la un nivel care să demonstreze că încrederea publicului este bine fundamentată. Este în interesul profesiunii contabile din România de a face cunoscut utilizatorilor serviciilor oferite de profioniștii contabili că ele sunt executate la cel mai înalt nivel de performanță și în conformitate cu cerințele etice asociate acestor servicii.

În formularea codului etic național, CECCAR a avut în vedere interesul public, așteptările și punctele de vedere ale utilizatorilor în privința standardelor etice ale profioniștilor contabili.

Codul recunoaște că obiectivele profesiunii contabile sunt stabilite să îndeplinească cele mai înalte standarde de profesionalism, să atingă cele mai înalte nivele de performanță și să răspundă cerințelor interesului public prezentate mai sus. *Aceste obiective impun satisfacerea a patru cerințe de bază:*

- 1. Credibilitatea:** în întreaga societate există nevoia de credibilitate în informație și în sistemele de informații.
- 2. Profesionalism:** există o necesitate pentru clienți, patroni și alte părți interesate de a pu-

tea fi clar identificate persoanele profesioniste în domeniul contabil.

3. Calitate a serviciilor: este nevoie de asigurarea că toate serviciile, obținute din partea profesionistului contabil, sunt executate la standardul cel mai ridicat de performanță.

4. Încredere: utilizatorii serviciilor profioniștilor contabili trebuie să se poată simți încredințați că există un cadru al eticii profesionale care guvernează prestarea acestor servicii.

Necesitatea de a asigura apărarea onoarei și independenței Corpului și de a conferi lucrărilor membrilor săi autoritate impune acestor profioniști contabili să aibă *calități esențiale, cum sunt:*

- știința, competența și conștiința;
- independența de spirit și dezinteresul material;
- moralitate, probitate și demnitate.

Se impune ca fiecare membru al Corpului să facă efortul necesar dezvoltării acestor calități, și îndeosebi:

- a) să își dezvolte neconținut cultura, nu numai profesională, dar și cunoștințele de cultură generală, singurele capabile să-i întărească discernământul;
- b) să acorde fiecărei tranzacții și situații examinate toată atenția și timpul necesar pentru a-și fundamenta o opinie personală, înainte de a face propuneri;
- c) să-și exprime opinia fără nici o reținere față de dorința, chiar ascunsă, a celui ce-l consultă și să se pronunțe cu sinceritate, fără ocolișuri, exprimându-și, dacă e nevoie, rezervele necesare asupra valorii ipotezelor și concluziilor formulate;
- d) să nu dea niciodată ocazia de a se afla în situația de a nu putea să-și exercite libertatea de gândire sau de a fi supus îngrădirii îndatoririlor sale;
- e) să considere că independența sa trebuie să-și găsească manifestarea deplină în exercitarea profesiei și în protejarea ei, cu respectarea integrală a dispozițiilor legale și a regulilor stabilite de Corp.

În vederea îndeplinirii obiectivelor profesiunii contabile, profioniștii contabili trebuie să respecte un număr de condiții preliminare sau principii fundamentale.

Principiile fundamentale sunt:

- **Integritatea.** Un profesionist contabil trebuie să fie sincer și corect în realizarea serviciilor profesionale.
- **Obiectivitatea.** Profioniștii contabili trebuie să fie imparțiali și nu trebuie să admită prejudecăți sau abateri, conflicte de interese sau influențarea sa de către alții în privința încalcării obiectivității.
- **Competența profesională și bunăvoința.** Profioniștii contabili trebuie să îndepli-

nească serviciile profesionale cu bunăvoință, competență, asiduitate și are datoria permanentă de a-și menține cunoștințele profesionale și aptitudinile la nivelul solicitat, pentru a se asigura că un client sau un patron este beneficiarul unui serviciu profesional competent, bazat pe ultimele evoluții din domeniul practicii, legislației și tehnicii.

- **Confidențialitatea.** Profesionalistul contabil trebuie să respecte confidențialitatea informațiilor obținute în timpul îndeplinirii serviciilor profesionale și nu trebuie să utilizeze sau să divulge aceste informații fără autorizare clară și expresă sau numai dacă există un drept legal sau profesional sau datoria de a face acest lucru.
- **Comportamentul profesional.** Profesionalistul contabil trebuie să acționeze într-o manieră conformă cu buna reputație a profesiei și să se abțină de la orice comportament și activitate care ar putea discredita profesia, ceea ce presupune existența unor responsabilități ale lui față de clienți, față de terți, de alți membri ai profesiei contabile, de angajați și colaboratori, de patroni și față de publicul larg.
- **Normele tehnice și profesionale.** Un profesionist contabil trebuie să-și îndeplinească sarcinile profesionale în conformitate cu normele tehnice și profesionale relevante. Profesioniștii contabili au datoria de a executa cu grijă și abilitate instrucțiunile clientului sau ale patronului în măsura în care sunt compatibile cu cerințele de integritate, obiectivitate și, în cazul liber-profesioniștilor contabili, cu independența. În plus, ei trebuie să se conformeze normelor profesionale și tehnice emise de IFAC (de ex. Standardele Internaționale de Audit); Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate, Ministerul Finanțelor Publice; CECCAR și Camera Auditorilor Financiar; legislația relevantă.

Obiectivele și principiile fundamentale nu sunt destinate să fie folosite pentru a rezolva problemele etice ale profesioniștilor contabili într-un caz bine determinat. Totuși, Codul oferă anumite linii directoare în ceea ce privește aplicarea în practică a obiectivelor și principiilor fundamentale cu privire la numărul situațiilor tipice care se întâlnesc în profesiunea contabilă.

Prevederile Codului au ca rațiune protecția fiecărui profesionist contabil, precum și a terților, deoarece Corpul este garant atât pentru public, al calității și fiabilității prestațiilor experților contabili și contabililor autorizați, cât și pentru membrii Corpului, al unei sănătoase și libere concurențe pe piața produselor și serviciilor contabile.

Integritatea implică nu numai onestitate pur și simplu, dar și abordarea ei în mod corect și veridic. Principiul obiectivității impune obligativitatea ca toți

profesioniștii contabili să fie corecți, onești și să nu aibă conflicte de interese.

Profesioniștii contabili își desfășoară activitatea în multe domenii diferite și trebuie să-și demonstreze obiectivitatea în împrejurări diferite. Liber-profesioniștii contabili realizează rapoarte de certificare, prestează servicii fiscale și alte servicii de consultanță managerială. Alți profesioniști contabili angajați întocmesc situații financiare fiind subordonați altora, execută serviciile de audit intern și activează în diferite funcții financiare de conducere din industrie, comerț, sectorul public și educație. De asemenea, unii profesioniști contabili pregătesc și instruiesc pe cei care aspiră să intre în profesie. Indiferent de poziție sau serviciul prestat, profesioniștii contabili trebuie să protejeze integritatea serviciilor profesionale și să mențină obiectivitatea în raționamentul profesional.

În selecționarea situațiilor și a practicilor de care se vor ocupa în mod specific, potrivit cerințelor etice legate de obiectivitate, trebuie acordată atenție următorilor factori:

- a. Profesioniștii contabili sunt expuși unor situații în care asupra lor se pot exercita presiuni ce le pot diminua obiectivitatea.
- b. Este practic imposibil să se definească și să se descrie toate situațiile în care ar exista aceste posibile presiuni. În stabilirea standardelor pentru identificarea relațiilor care pot ori par să afecteze obiectivitatea profesionistului contabil, trebuie să domine un caracter rezonabil.
- c. Trebuie evitate relațiile care permit ca idei preconcepute părtinirea sau influențele altora să încalce obiectivitatea.
- d. Profesioniștii contabili au obligația de a se asigura că personalul angajat pentru serviciile profesionale contabile și-a însușit principiul obiectivității.
- e. Profesioniștii contabili nu trebuie să accepte sau să ofere cadouri sau invitații (la mese, spectacole), care pot fi considerate a avea o influență importantă și dăunătoare asupra raționamentului lor profesional sau asupra acelora cu care negociază.

Profesioniștii contabili nu trebuie să se definească ca având cunoștințele profesionale tehnice sau experiența pe care nu le posedă.

Competența profesională poate fi împărțită în două părți separate:

1. **Dobândirea competenței profesionale** cere inițial să se aibă un înalt standard de pregătire generală, urmat de o instrucție specifică, de practică și examinare privind teme profesionale semnificative. Acesta trebuie să fie modelul normal de urmat pentru un profesionist contabil.
2. **Menținerea competenței profesionale**, respectiv:

- (I) menținerea competenței profesionale necesită cunoașterea continuă a evoluțiilor în profesia contabilă, inclusiv reglementările importante la nivel național și internațional în contabilitate, audit, precum și alte reglementări statutare și cerințe relevante;
- (II) un profesionist contabil trebuie să adopte un program destinat să garanteze un control de calitate în îndeplinirea sarcinilor lui profesionale, în conformitate cu reglementările existente pe plan național și internațional.

În acest sens, a fost elaborat Programul Național de Dezvoltare Profesională Continuă pe perioada 2007-2011, care conține **pregătirea profesională continuă**, adresată experților contabili și contabililor autorizați profesioniști, membri ai CECCAR, și tuturor profesioniștilor contabili din economie și **pregătirea profesională inițială** pentru toate persoanele absolvente ale examenului de acces la profesie în curs de efectuare a stagiului.

Ca membri ai unei profesii independente libere, expertul contabil sau contabilul autorizat își exercită atribuțiile cu respectarea regulilor de colegialitate, de solidaritate și curtoazie, care guvernează profesia contabilă. Ei trebuie să se comporte față de colegii lor cu respectarea regulilor de conduită etică și profesională, în special în raporturile cu predecesorii sau succesorii lor, în cadrul aceluiași client. Totodată, ei trebuie să vegheze la respectarea normelor de conduită profesională ale Corpului, în relațiile lor cu persoanele exterioare întreprinderii cliente și cu cenzorii acesteia, dacă este cazul.

Corpul, conștient de responsabilitățile ce revin profesiei contabile din țara noastră și atribuțiilor legale privind rolul său de a stabili regulile de urmat de către profesioniștii contabili în îndeplinirea activităților lor, a emis norme profesionale de bază și norme profesionale specifice, care au fost aprobate de Consiliul Superior al CECCAR prin Hotărârile nr. 39 din 21 noiembrie 2000 și nr. 42 din 11 august 2001.

Dispozitivul normelor profesionale este ordonat pe trei nivele, astfel:

1. **Norme generale de bază**, care constituie reguli esențiale aplicabile ansamblului profesioniștilor contabili: misiuni cu caracter contabil, de consultanță, misiuni particulare;
2. **Norme specifice misiunilor privind conturile anuale**: ținerea contabilității, întocmirea și prezentarea conturilor anuale; examinarea contabilității, auditului financiar; auditul statutar – cenzorial; auditul contractual;
3. **Normele misiunilor speciale**, cerute profesiei contabile de anumite reglementări legale în vigoare, cum ar fi: expertizarea și evaluarea aporiturilor în natură și a avantajelor rezervate fondatorilor; operațiile de fuziune sau de divizare.

Calitatea lucrărilor efectuate de către profesioniștii contabili este direct influențată de corecta aplicare a normelor de competență, de delegare și supervizare, de planificare-programare și documentarea lucrărilor executate.

Calitatea lucrărilor depinde și de conștiințozitatea și integritatea profesioniștilor contabili și a colaboratorilor lor, în care scop se aplică:

- a. Normele corpului privind exercitarea profesiei și executarea lucrărilor trebuie să fie în măsură să justifice aplicarea acestora prin documente corespunzătoare;
- b. Obligațiile contabile enunțate de textele legale și precizate de doctrina contabilă.

Asigurarea calității lucrărilor executate, în interiorul cabinetului sau al societăților de profil și în cadrul normelor amintite, este obligatorie pentru toți profesioniștii contabili.

În toată activitatea sa, profesionistul contabil nu trebuie să uite niciodată jurământul pe care l-a depus la înscrierea în tabloul experților contabili și al contabililor autorizați: **„Jur să aplic în mod corect și fără părtinire legile țării, să respect prevederile Regulamentului Corpului experților Contabili și Contabililor Autorizați și ale Codului privind conduita etică și profesională a experților contabili și contabililor autorizați, să păstrez secretul profesional și să aduc la îndeplinire cu conștiințozitate îndatoririle ce îmi revin în calitate de expert contabil (contabil autorizat)”**.

Bibliografie:

1. CECCAR – *Cartea expertului contabil și a contabilului autorizat*, Culegere de acte normative și reglementări ale profesiei elaborate de CECCAR în perioada 1994-2004, Ediția a IV-a, revizuită și adăugată, Editura CECCAR, București, 2004.
2. CECCAR – *Normele profesionale*, Aprobate de Consiliul Superior al CECCAR prin Hotărârea nr. 39 din 21 noiembrie 2000 și 42 din 11 august 2001, Ediția a II-a revăzută și adăugată, Editura CECCAR, București, 2001.
3. CECCAR – *Codul etic național al profesioniștilor contabili*, Ediția a III-a, revizuită, Editura CECCAR, București, 2006.

INFLUENȚA PARTICULARITĂȚILOR TEHNOLOGICE DE FABRICARE A SPIRTULUI ASUPRA EVIDENȚEI CONSUMURILOR ȘI CALCULĂRII COSTULUI DE PRODUCȚIE

Drd. ASEM Ana VLADÎCEC, lector USB „A. Russo”

In the article the questions connected to the organization of the account of normative and above permitted standard costs, connected with losses of raw material in manufacture and their inclusion in direct material costs are considered; differentiation of raw costs for basic, connected, collateral production and waste products of manufacture, and also a method of their inclusion in direct material costs; calculation of direct material costs at performance of the technological process connected to allocation of spirit from hydro alcoholic solutions, transferred from shop of manufacture of vodka.

În condițiile dezvoltării relațiilor de piață și ale intensificării cerințelor progresului tehnico-științific față de accelerarea renovării și ameliorarea calităților de consum ale producției fabricate, o importanță deosebită o capătă problema conducerii economice a întreprinderii, ceea ce asigură stabilitatea situației sale economice. Leșirea din această situație poate fi găsită folosind noile abordări în domeniul evidenței consumurilor și al calculării costului de producție, ca una dintre sursele de asigurare a conducătorilor de întreprindere cu informația necesară pentru adoptarea deciziilor de conducere privind utilizarea eficientă a tuturor tipurilor de resurse, reducerea cheltuielilor, majorarea rentabilității de producție, formarea prețurilor și politica de sortiment. Astfel, prezența informației de evidență, veridică și actuală, face mai simplă constituirea mecanismului economic de conducere a întreprinderii.

Calcularea reprezintă gruparea consumurilor de producție și calculul costului de producție. Prin urmare, veridicitatea calculării costului unei unități de producție depinde de totalitatea metodelor și mijloacelor de repartizare a lor după obiecte de calculație.

Scopul acestui articol îl constituie reflectarea abordărilor definirii consumurilor directe de producție a spiritului, ținând cont de particularitățile tehnologice ale fabricării acestuia. Problema menționată poartă un caracter aplicativ și până în prezent nu este studiată îndeajuns. În literatura economică contemporană există numeroase recomandări privind calcularea costului de producție în multe ramuri ale industriei, dar în cea a spiritului lipsesc, deși procesul tehnologic este destul de complicat și necesită o abordare deosebită a soluționării acestei probleme. În plus, situația economico-financiară actuală a întreprinderilor ce fabrică spirit necesită o atenție deosebită față de costul de producție pentru formarea unui mecanism eficient de dirijare a consumurilor la întreprindere. În consecință, la fiecare întreprindere apare necesitatea de calculare reală a costului unei unități de producție.

Evidența consumurilor în producție își atinge scopul în cazul în care procesul de evidență corespunde maximal celui tehnologic [4]. Pornind de la această

poziție, să analizăm procesul tehnologic de organizare și producere a spiritului pentru depistarea particularităților ce influențează calculul consumurilor materiale directe pentru fabricarea spiritului, deoarece anume aceste consumuri constituie 64-68%¹ din costul lor.

După caracterul procesului tehnologic, producția de spirt se referă la ramurile de prelucrare ale industriei, în care produsul finit este obținut pe cale biochimică din materie primă vegetală ce conține o mare cantitate de hidrați de carbon. Pentru aceștia este caracteristică fabricarea în masă a unui tip de producție (spirt de diferite feluri), cu o producere stabilă incompletă. Deci, în aceste întreprinderi se utilizează metoda pe faze a evidenței consumurilor și a calculării costului de producție. În cadrul acestei metode costul de facto al 1 dal de spirt se determină prin împărțirea simplă a consumurilor de producție pe o lună la cantitatea de producție fabricată. La prima vedere pare un calcul simplu. Dar nu e așa, fiindcă veridicitatea costului calculat va fi asigurată numai în cazul în care abordarea calculării consumurilor materiale directe de producție la tot volumul fabricat va fi determinată luând în considerație particularitățile procesului tehnologic de producție.

În baza analizei particularităților organizațional-tehnologice de producție a spiritului, au fost trase concluzii că caracteristica particularităților tehnologice de producție a acestuia permit realizarea evidenței consumurilor materiale directe la fiecare tip de spirt fabricat. Totodată, în procesul de evidență trebuie să se atenționeze îndeosebi: mijlocul de organizare a evidenței consumurilor normative și supranormative legate de pierderea materiei prime în producție și includerea lor în consumurile materiale directe; calculul consumurilor materiale directe la îndeplinirea procesului tehnologic ce vizează obținerea spiritului din soluțiile de apă-spirit transmise din secția de producere a vodcii.

Să examinăm aceste abordări. Pentru asigurarea fabricării volumului dat de spirt, materia primă, materialele de bază și auxiliare sunt eliberate în producție

¹ Datele au fost calculate în baza mediei datelor întreprinderilor din Republica Moldova

ținând cont de cheltuielile planificate. Una dintre cele mai complexe probleme în procesul de evidență îl constituie evidența consumurilor legate de cheltuielile de materie primă, planificate și supraplan, în activitatea de fabricare a producției [1]. Aceasta este foarte necesar, deoarece cheltuielile supraplan ce vizează pierderea materiei prime în producție sunt controlabile și pot fi evitate, ele fiind o consecință a organizării ineficiente a procesului de producție [2]. În opinia noastră, evidența consumurilor respective trebuie să se facă operativ, conform fiecărui ciclu tehnologic de producție, în baza înscrierii în registrul de laborator a măsurărilor de control efectuate. În consumurile materiale directe trebuie să fie incluse consumurile legate de pierderile reale ale materiei prime în producție și numai în limitele normelor planificate ale acestora. Consumurile legate de pierderile supranormative ale materiei prime, ținute la evidență nu trebuie să fie incluse în consumurile materiale directe. Prin urmare, ele trebuie excluse din contul 811 „Activitatea de bază” și puse la evidență aparte pe contul 818 „Pierderi în producție”, în calitate de cheltuieli ale pierderilor supranormative și atribuite la cheltuielile de perioadă. *Evidența separată va permite:*

- 1) majorarea caracterului de control al consumurilor legate de pierderea materiei prime în producție la fiecare tip de spirt;
- 2) la evaluarea stocurilor de materiale, neincluderea în costul lor a consumurilor supranormative;
- 3) conducătorilor de subunități să atragă atenția la consumurile supranormative și să ia măsuri operative pentru lichidarea lor.

O particularitate a tehnologiei de producție a spirtului o constituie faptul că, la realizarea procesului tehnologic, în afara producției de bază (a spirtului) se obține producție „însoțitoare” (uleiuri de basamac etc.), producție auxiliară (dioxid de carbon), deșeuri de producție (borhot), divizarea lor având loc într-un punct al procesului, după care produsele devin identificate individual. Baza materială de fabricare a întregului complex de producție principală, suplimentară și de deșeuri este materia primă inițială, cheltuită la producerea spirtului. În aceste condiții, o mare importanță la calcularea reală a consumurilor materiale de producție a spirtului o are repartizarea materiei prime între aceste tipuri de producție. Savanții [3] au examinat problemele posibilității calculului estimării argumentate a producției „însoțitoare” și auxiliare în scopul delimitării consumurilor între tipuri aparte de producție la prelucrarea complexă a melasei la întreprinderile de spirt. Dar propunerile date practic aproape că nu se folosesc din cauza complexității calculelor și veridicității insuficiente a informației obținute.

Considerăm că această delimitare este necesară, deși separarea temeinică a consumurilor de materie primă legate de producția „însoțitoare”, auxiliară și de deșeuri practic este imposibilă. De aceea, în etapa contemporană, baza de calculație a acestor produse trebuie să fie una și aceeași, orientată spre micșorarea consumurilor la produsul principal (spirtul). Pentru

aceasta, propunem ca la evaluarea producției „însoțitoare”, auxiliare și de deșeuri să se utilizeze metoda de estimare a valorii realizabile nete, adică evidența să se țină conform duratei producerii reale. Valoarea pură de estimare a acestor produse este valoarea lor de realizare minus consumurile adecvate separate, care deja au avut loc sau pot apărea. Propunem estimarea valorii pure de realizare a producției „însoțitoare”, auxiliare și de deșeuri să se scadă din consumurile la fabricarea producției de bază, adică să se excludă din contul 811 „Activitatea de bază” și să se reflecte în contul 211 „Materiale”, subcontul 2116 „Alte materiale”. Această metodă va permite atașarea valorii scontate de realizare de consumurile la spirtul fabricat în una și aceeași perioadă de evidență. Totodată, rezervele de producție „însoțitoare” și auxiliare vor fi calculate după valoarea estimativă pură de realizare (plus consumurile separate, dacă sunt).

În unele întreprinderi, produsele „însoțitoare”, auxiliare și deșeurile de producție se folosesc pentru nevoile proprii (de exemplu, borhotul – pentru hrana animalelor, uleiurile de basamac – în calitate de combustibil). În acest caz, propunem ca ele să fie considerate după metoda valorii substituente (de exemplu, uleiurile de basamac – în consumurile de combustibil pentru obținerea cantității echivalente de unități termice), să fie excluse din consumurile de producție pe contul 811 „Activitatea de bază” și să se reflecte în contul 211 „Materiale”, subcontul 2116 „Alte materiale”. Abordarea respectivă de separare va permite asigurarea unei calculări mai veridice a consumurilor materiale directe la produsul de bază (spirtul) și, ca urmare, o calculare mai eficientă a costului 1 dal de spirt.

Periodic, în întreprinderi, în afara etapelor procesului tehnologic de producere a spirtului din materie primă, în sectorul secției de rectificare a brăgii, se realizează separarea spirtului din soluțiile de apă-spirt transmise din secția de producere a vodcii. Acest proces se realizează în timpul în care alte sectoare ale secției de spirt sunt oprite pentru spălarea generală (12 ore). Deci, după perioada planificată (o lună), în secția de spirt se fabrică un volum suplimentar de spirt, dar cu totul alte consumuri. Acest volum se determină de cantitatea soluțiilor de apă-spirt transmise aici, prezența în ele a spirtului (alcool absolut), precum și de procentul pierderilor planificate ale spirtului la păstrare și în sectorul de rectificare a brăgii. La unele întreprinderi, spirtul separat din soluțiile de apă-spirt este inclus în volumul total al producției fabricate. Consumurile legate de producerea lui nu se calculează separat, ci în suma totală a consumurilor materiale directe la producția spirtului se include valoarea spirtului transmis și se reflectă în contul 811 „Activitatea de bază. Secția de spirt”. Abordarea dată denaturează suma totală a consumurilor materiale directe la fabricarea spirtului din cereale, deoarece transferă consumurile perioadelor precedente (consumurile de producție ale secției

de spirt, consumurile legate de pierderile și păstrarea spirtului în depozitul de spirt). De aceea, costul 1 dal de spirt, calculat prin împărțirea consumurilor de producție la volumul de spirt fabricat (calculate prin această metodă), nu poate fi veridic.

Propunem ținerea unei evidențe separate a consumurilor materiale directe, calcularea costului 1 dal de spirt fabricat din cereale și aparte a celui separat din soluțiile de apă-spirt în baza actului de transmitere a acestora, a taloanelor speciale și a consumurilor de producție la secția de rectificarea a

brăgii. Aceasta va permite calcularea costului real al 1 dal de spirt, precum și evaluarea eficienței activității secției de spirt.

Să examinăm, în baza unui exemplu concret, deosebirea costului unui 1 dal de spirt calculat prin două variante de calculare a consumurilor materiale directe: I – consumurile materiale directe sunt calculate ținând cont de particularitățile tehnologiei de producție; II – consumurile materiale directe sunt calculate fără aceasta, după cum, de fapt, se face la unele întreprinderi (vezi tab.1).

Tabelul 1

Calculul costului 1 dal de spirt RVO (folosind două variante)

Indicatorii	Varianta I	Varianta II
Volumul de producție a spirtului RVO din cereale, dal	30000	30000
Volumul spirtului separat din soluții apă-spirt, dal	-	490
<i>Total spirt RVO, dal</i>	<i>30000</i>	<i>30490</i>
Consumuri materiale directe	1824000	1824000
Valoarea spirtului transmis cu soluțiile de apă-spirt	-	46550
Consumurile legate de pierderile supranormative	(4964)	-
Producția „însoțitoare”, auxiliară și deșeurile	(129340)	-
<i>Total consumuri materiale directe</i>	<i>1689696</i>	<i>1870550</i>
Consumuri directe la salarizarea muncii	146266	146266
Consumuri materiale indirecte	512072	512072
<i>Total consumuri de producție</i>	<i>2348034</i>	<i>2528888</i>
Costul 1 dal de spirt	78,26	82,94

Rezumând cele expuse mai sus, se poate concluziona că, în scopul adoptării unor multiple decizii de conducere, este necesară o informație mult mai exactă despre costul fiecărui tip de spirt, fiindcă aceasta permite diferențierea tipurilor convenabile și neconvenabile de producție, evidențierea surselor interne

de venituri sau pierderi. De aceea, evidența particularităților organizațional-tehnologice ale producției fabricate constituie un moment destul de important la determinarea sumei consumurilor materiale directe, precum și a alegerii metodelor și mijloacelor de calculare a costului unei unități de producție.

Bibliografie:

1. Друри К. *Управленческий и производственный учёт*: Trad. din eng.; Manual. -M.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 1071 p.
2. *О состоянии и направлениях развития производства спирта этилового из пищевого сырья и ликероводочной продукции*. – М.: Пищевая промышленность, 2005. – 424 p.
3. Рудницкий П.В., Таубина С.С. *Методика измерения себестоимости продукции в условиях комплексного использования сырья*. Труды научно-исследовательского института спиртовой и ликероводочной промышленности, вып. XI, М., «Пищевая промышленность», 1976, p.111
4. *Управленческий учёт: Учебно-практическое пособие* / Коллектив авторов: координатор – А.Недерица.- Кишинэу; АСАР, 2000.- 268 p.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. V.Țurcanu

GRUPAREA CONSUMURILOR PE ELEMENTE ECONOMICE ȘI ARTICOLE DE CONSUM LA ÎNTREPRINDERILE DE TRANSPORT AUTO

Comp. Stela CARAMAN, ASEM

The present article is considering the mean of grouping in a consumption of production by point with consumer commodities on the motor enterprises in Republic of Moldova. In the beginning, the author analysed terms as article of consumption and costing item, which are currently used in the special literature for classification of cost by its destination. Also was fixxed the utilization of that term is right.

Afterwards, items of expenditure for grouping by costs were suggested and were state don the motor enterprises. For every item of expenditure are indicated types of expenditures, which are belong to. In the end, the connection among articles of consumption and elementes of costs was determined.

Planificarea și evidența consumurilor incluse în costul serviciilor de transport trebuie astfel organizată, încât să asigure posibilitatea grupării lor în vederea gestionării eficiente a activității întreprinderilor de transport auto. Gruparea consumurilor incluse în costul serviciilor de transport auto se efectuează după mai multe criterii, însă unele dintre cele mai importante constau în gruparea consumurilor după conținutul economic și destinația lor.

Conform conținutului economic, consumurile se grupează pe *elemente economice*.

Gruparea consumurilor pe elemente economice este necesară pentru stabilirea necesităților întreprinderii în resurse materiale, de muncă și financiare și se prezintă astfel:

- consumuri de materiale;
- consumuri aferente serviciilor prestate de terți;
- consumuri privind retribuirea muncii;
- contribuții pentru asigurările sociale de stat și asistența medicală obligatorie;
- uzura (amortizarea) activelor pe termen lung;
- alte consumuri.

Clasificarea consumurilor pe elemente economice indică ce mijloace a consumat întreprinderea pentru desfășurarea activității sale, indiferent de destinația consumurilor, iar clasificarea pe articole de consumuri – scopul pentru care s-au efectuat.

Astfel, **în funcție de destinația lor**, consumurile se grupează pe *articole de consum*.

În literatura de specialitate, se utilizează în aceeași măsură termenii „*articol de consum*” și „*articol de calculație*”, în vederea clasificării consumurilor după destinația lor. Astfel, primul termen se întâlnește în lucrările autorilor autohtoni: V.Țurcanu, P.Tostogan, A.Nistreanu; ale autorilor români: M.Ristea, P.Dumbravă, A.Pop, C.Olăriu etc., precum și în ale autorilor ruși: N.Beluha, E.Petrova, N.Cember, J.Șuticova, T.Carpova, V.Chirimov, I.Mișin etc., iar al doilea – în SNC 3, în lucrările autorilor autohtoni: V.Bucur, A.Frecăuțean, I.Golocealova, S.Platon; ale autorilor ruși: S.Nicolaeva,

A.Anisimov, V.Iufin, A.Axenova, precum și în legislația rusă și bielorusă care se referă la problemele calculației costului de producție.

În această situație apar întrebările: *acești termeni pot fi utilizați ca sinonime? Utilizarea cărui termen este mai corectă?*

Astfel, utilizarea termenului „**articol de calculație**” creează iluzia că toate articolele stabilite trebuie să fie folosite, în mod obligatoriu, la calculația costului producției. Dar, oare, stabilirea articolelor este necesară numai în scopurile calculației? Dar cum rămâne atunci cu bugetarea? Cum altfel poate fi elaborat Bugetul consumurilor de producție, dacă nu pe articole de consum? Dar ce facem cu metoda Direct-cost? Dar, cu costul producției în curs de execuție?

În concluzie, se poate menționa că este mai binevenită utilizarea termenului „*articol de consum*”, deoarece folosirea celui de „*articol de calculație*” ne face din start să aplicăm principiile calculației.

Conform SNC 3, la întreprinderile de prestări servicii costul se formează din următoarele articole de consum:

- consumuri de materiale;
- consumuri privind retribuirea muncii;
- consumuri indirecte de producție.

Trebuie menționat că aceste articole de consumuri au un caracter general, fiind valabile pentru orice întreprindere din sfera serviciilor. Însă fiecare tip de serviciu prestat se caracterizează prin particularități individuale, de care trebuie ținând cont la organizarea contabilității consumurilor și a calculației costurilor.

În momentul actual, în Republica Moldova nu există un oarecare regulament care ar specifica componența, clasificarea și evidența consumurilor în vederea calculației costurilor serviciilor de transport prestate, reieșind din particularitățile activității de transport. *Lipsa acestor indicații conduce la:*

- formarea eronată a costurilor, din cauza faptului că în componența acestora se include o parte a cheltuielilor întreprinderii, care nu contribuie la desfășurarea normală a procesului de transport;

- denaturarea mărimii rezultatelor financiare și a situației financiare, ca urmare a formării eronate a costurilor;
- lipsa unui nomenclator unic al articolelor de consumuri utilizate.

În vederea redresării situației create, recomandăm gruparea consumurilor întreprinderilor de transport în următoarele articole de consumuri:

- 1) combustibil;
- 2) lubrifianți și alte materiale de exploatare;
- 3) salariile șoferilor;
- 4) contribuții pentru asigurările sociale de stat și asistența medicală obligatorie;
- 5) uzura și reparația anvelopelor auto;

- 6) uzura mijloacelor de transport;
- 7) consumuri privind deservirea tehnică și reparația curentă a mijloacelor de transport;
- 8) consumuri de deplasare;**
- 9) taxe și defalcări;**
- 10) consumuri de regie.

Recomandăm utilizarea articolelor 8-9 doar în cazul transporturilor internaționale, deoarece în cazul acestora ponderea consumurilor de deplasare și a taxelor cu caracter internațional este destul de esențială în componența tuturor consumurilor efectuate.

Componența articolelor de consum și legătura lor cu elementele de consumuri este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

Componența articolelor de consum

Articole de consum	Elemente economice	Componența articolelor de consum
1	2	3
Combustibil	Consumuri de materiale	Consumuri privind toate tipurile de combustibil (benzină, motorină, gaz comprimat și lichefiat), evaluate la cost de achiziție, utilizate în procesul de prestare a serviciilor de transport.
Lubrifianți și alte materiale de exploatare	Consumuri de materiale	Toate tipurile de uleiuri, lubrifianți, materiale de șters, precum și alte materiale utilizate la exploatarea autovehiculelor cu caracter productiv.
Salariile șoferilor	Consumuri privind retribuirea muncii	Toate tipurile de remunerări ale muncii efectuate de către șoferi în procesul prestării serviciilor de transport, calculate în baza tarifelor în acord, salariilor tarifare și în conformitate cu sistemele de salarizare utilizate de către întreprindere, inclusiv sporurile și adaosurile la salarii pentru munca suplimentară în timpul nopții, zilelor de odihnă și sărbătoare etc., precum și premiile bănești, inclusiv cele pentru economisirea de combustibil, reducerea uzurii anvelopelor și a altor resurse materiale.
Contribuții pentru asigurările sociale de stat și asistența medicală obligatorie	Contribuții pentru asigurările sociale de stat și asistența medicală obligatorie	<ul style="list-style-type: none"> • contribuțiile pentru asigurările sociale de stat, calculate din salariile șoferilor care nemijlocit prestează servicii de transport; • contribuțiile pentru asistența medicală obligatorie, calculate din salariile șoferilor care nemijlocit prestează servicii de transport.
Uzura și reparația anvelopelor auto	Consumuri de materiale Consumuri privind retribuirea muncii CASM Consumuri aferente serviciilor prestate de terți	<ul style="list-style-type: none"> • Uzura calculată anvelopelor auto montate pe roțile autovehiculelor cu caracter productiv; • Salariile și premiile lucrătorilor, în cazul reparației anvelopelor cu forțele proprii ale întreprinderii de transport auto; • Contribuțiile pentru asigurările sociale de stat și asistența medicală obligatorie, calculate din salariile lucrătorilor care repară anvelopele; • Costul serviciilor de reparație a anvelopelor prestate de către organizații specializate, conform facturilor prezentate de către acestea.
Uzura mijloacelor de transport	Uzura (amortizarea) activelor pe termen lung	Uzura calculată mijloacelor de transport proprii ale întreprinderii de transport auto, precum și a celor arendate, utilizate nemijlocit în procesul de transport.
Consumuri privind deservirea tehnică și reparația mijloacelor de transport		Consumurile aferente tuturor tipurilor de deserviri tehnice și reparații ale autovehiculelor și remorcilor utilizate nemijlocit în procesul de transport. În cazul în care reparația și deservirea tehnică a autovehiculelor este efectuată cu forțele proprii ale întreprinderii de transport auto, la aceste consumuri se referă:
	Consumuri privind retribuirea muncii CASM	<ul style="list-style-type: none"> • Salariile lucrătorilor ocupați cu reparația și deservirea tehnică; • Contribuțiile pentru asigurările sociale de stat și asistența medicală obligatorie calculate din salariile angajaților ocupați cu reparația și deservirea tehnică;
	Consumuri de materiale Uzura activelor pe termen lung Alte consumuri	<ul style="list-style-type: none"> • Valoarea pieselor de schimb, a lubrifianților, apei utilizate în scopuri tehnologice; • Uzura mijloacelor fixe antrenate în lucrările de reparație și deservire tehnică; • Arenda mijloacelor fixe antrenate în lucrările de reparație și deservire tehnică, a clădirilor în care se efectuează aceste lucrări etc.;

1	2	3
	Consumuri aferente serviciilor prestate de terți	În cazul în care lucrările de reparație și deservire tehnică sunt efectuate de către organizații specializate, la acest articol de consum se include costul acestor servicii, conform facturilor prezentate.
Consumuri de deplasare	Alte consumuri	Diurna zilnică a șoferilor antrenați în prestarea nemijlocită de transporturi internaționale, inclusiv consumurile de perfectare a pașapoartelor internaționale, deschiderea vizelor și a altor documente similare.
Taxe și defalcări	Alte consumuri	Consumurile privind achitarea taxelor vamale, a taxelor de drum, taxelor ecologice, de dezinfectare, sanitare, a autorizațiilor de deplasare pe teritoriul țărilor străine, precum și consumurile privind perfectarea documentelor necesare în cazul transporturilor internaționale (factura internațională de transport – CMR, Carnetul TIR etc.), costul serviciilor expeditorilor etc.
Consumuri de regie	Toate elementele de consumuri	<ul style="list-style-type: none"> • Consumurile administrativ-gospodărești cu caracter productiv; • Consumurile de deservire a procesului de transport; • Alte consumuri de regie.

Bibliografie:

1. SNC 3 *Componența consumurilor și cheltuielilor întreprinderii* // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91 din 30 decembrie 1997.
2. Белуха Н. Т. *Бухгалтерский учёт на автомобильном транспорте*. «Техніка», Киев, 1968.
3. А. В. Нистрян; *Бухгалтерский учёт на автотранспорте*. / Акад. Транспорта, Информатики и Коммуникаций. – К.: Еврика, 2004.
4. Шутикова Ж. Ф. *Бухгалтерский учёт на автотранспортном предприятии*. М., Финансы и статистика, 1999.
5. Петрова Е. В., Чембер Н. Е., Новикова Н. Н. *Учёт и отчетность на автомобильном транспорте*. – 2-е изд., перераб. и доп.: Учебник. – М., «Транспорт», 1978.

Recenzent: prof. univ. dr. P. Tostogan

IMPORTANȚA STOCURILOR ȘI SARCINA EVIDENȚEI CONTABILE

Drd. Corneliu BUGAN, ASEM

The stocks are considered objects that imply considerable capital investments, that is why they represent one of the factors determining the decisional process in the company.

The bookkeeping of stocks account not only for the correct accounting records and control of material assets, but also for providing the information necessary for cost calculation by management accounting.

Conform prevederilor S.N.C. 2 „Stocurile de mărfuri și materiale”, stocurile reprezintă activele:

- a) destinate vânzării în cadrul activității economice ordinare;
- b) înregistrate ca producție în curs de execuție;
- c) destinate consumului în procesul de producție și la prestarea de servicii.

În literatura de specialitate, stocurile sunt tratate în sens general, ele reprezentând cantitatea de active materiale și financiare existente la un moment dat într-o unitate patrimonială. Din punct de vedere contabil, în sens restrâns, stocurile sunt definite ca fiind “un ansamblu de materii prime, materiale etc. destinate producției, respectiv de semifabricate, produse finite, mărfuri etc. destinate vânzării” [2, pag 12].

În cadrul activelor circulante, stocurile dețin rolul hotărâtor în ceea ce privește realizarea obiectului de

activitate al întreprinderilor de comerț și producătoare.

La nivel de întreprindere, stocurile sunt atribuite la obiectele care necesită mari investiții capitale, de aceea reprezintă unul din factorii ce determină procesul decizional al acesteia. Totuși, multe întreprinderi nu acordă importanță acestui fapt și în consecință se ciocnesc de problema alocării mai multor mijloace bănești decât a fost planificat (în special, în cadrul unei inflații cu un nivel mai ridicat decât cel prognozat.)

Este necesar a menționa că stocurile se concretizează în ansamblul bunurilor din cadrul unității patrimoniale ce sunt destinate fie a fi vândute în aceeași stare sau după parcurgerea anumitor stadii ale procesului de fabricație, fie a fi consumate la prima lor utilizare. Ele se caracterizează, în general, printr-o viteză de rotație mare, servind activitatea întreprinderii

pe o perioadă mai mică de un an, cu unele excepții, cum ar fi stagnarea procesului de producție datorată unor fluctuații economice nepronozate, ceea ce duce la micșorarea vitezei de rotație a stocurilor.

Stocurilor le revine rolul de asigurare a întreprinderii cu mijloace circulante necesare unei funcționări normale. Astfel, stocurile întotdeauna au fost considerate a fi materialele care presupun securitatea asigurării tehnico-materiale a întregului proces de fabricație.

Politica de creare a stocurilor diferă în cadrul întreprinderilor din diferite ramuri ale economiei, deoarece un rol hotărâtor îl are specificul procesului de producție. Astfel, în unele ramuri ale economiei, rolul prioritar este acordat stocurilor de materii prime, în alte ramuri – stocurilor de producție finită, iar în altele se atrage atenție producției în curs de execuție. Astfel, întreprinderile din industria de textile vor crea doar stocuri neînsemnate de producție finită, ceea ce se explică prin instabilitatea gusturilor și a modei. În această ordine de idei, o atenție deosebită se atrage stocurilor de producție nefinisată, care pot fi ușor reorientate la cerințele pieței. Situația diametral opusă este la întreprinderile producătoare de tehnică de menaj. Succesul întreprinderii aici depinde direct de viteza de satisfacere a cererii, de aceea la astfel de întreprinderi o atenție deosebită se acorda stocurilor finite de mărfuri. La aceste întreprinderi crearea stocurilor de materii prime și în curs de execuție se acordă o atenție minimă.

În condițiile economiei de piață, domeniului „**contabilitatea stocurilor**” îi revin sarcini deosebite atât pe linia asigurării evidenței și controlului gestiunii valorilor materiale, cât și în ceea ce privește asigurarea bazei informaționale necesare calculației costurilor de către contabilitatea de gestiune.

Sarcinile principale în ceea ce privește evidența contabilă în acest domeniu sunt:

- Urmărirea și controlul realizării programului de aprovizionare. Prin organizarea evidenței pe grupe și feluri de stocuri, precum și a cheltuielilor de transport-aprovizionare pe tipuri de cheltuieli, comparate permanent cu prevederile programelor, se asigură informații utile cu privire la stadiul aprovizionării.
- Asigurarea integrității patrimoniale a stocurilor la locurile de depozitare și urmărirea permanentă a mișcării lor. Aceasta se asigură prin organizarea contabilității mijloacelor circulante materiale pe gestiuni și în cadrul acestora pe feluri de stocuri (cantitativ și valoric) înregistrarea exactă și la timp a cuantumului mișcărilor și a diferențelor constatate la inventariere, sesizarea existenței stocurilor fără utilitate sau cu mișcare lentă, pentru luarea măsurilor necesare lichidării lor.
- Urmărirea utilizării raționale a mijloacelor materiale aprovizionate impune un asemenea mod de organizare care să permită

respectarea normelor de consum specific la eliberarea lor din depozit, evidența economiilor sau a materialelor neutilizate, precum și a materialelor recuperabile rezultate din prelucrarea în secțiile de fabricație.

- Asigurarea delimitării cheltuielilor de transport-aprovizionare față de valoarea materialelor aprovizionate impune organizarea contabilității astfel, încât acestea să poată furniza informații cu privire la nivelul și structura cheltuielilor de transport-aprovizionare.
- Înregistrarea și controlul valorificării stocurilor de mărfuri și a celorlalte categorii de stocuri destinate a fi livrate terților.
- Evidența și urmărirea stocurilor de produse în procesul obținerii și livrării la prețuri competitive.
- Evaluarea realistă a stocurilor și determinarea influențelor asupra patrimoniului și rezultatelor prin aplicarea corectă a regulilor de evaluare.
- Promovarea principiului prudenței și a principiului continuității activității la evaluarea și înregistrarea în contabilitate a stocurilor.

Realizarea acestor obiective este condiționată de studierea și luarea în considerație a *factorilor specifici care influențează organizarea contabilității activelor circulante materiale, printre care:*

- mărimea întreprinderii, ca factor care determină alegerea metodei de contabilitate sintetică a stocurilor, fie metoda inventarului permanent, fie metoda inventarului intermitent;
- structura organizatorică și funcțională a gestiunilor de stocuri determină circuitul documentelor primare și evidența analitică pe gestiuni. Modul de organizare a activității de aprovizionare și livrare, de depozitare și mișcare a stocurilor de materiale constituie premise de bază ale contabilității, întrucât operațiile specifice lor generează o mare diversitate de documente primare de a căror întocmire corectă și completare depind gradul de exactitate a informațiilor furnizate;
- caracteristicile tehnico-productive ale activelor circulante materiale, în funcție de care se face clasificarea acestora; se stabilesc principalele categorii și conturile sintetice corespunzătoare lor; se elaborează nomenclatorul stocurilor și pe această bază se organizează evidența operativă și contabilitatea analitică;
- decalajul ce poate apărea, uneori, în vânzarea și livrarea stocurilor;
- sursele de proveniență a activelor circulante materiale aprovizionate (de la furnizori, din producție proprie, din prelucrare la terți) influențează, în principal, conturile sintetice utilizate și prețurile de evaluare;

- modul de evaluare a activelor circulante materiale influențează, în special, modul de înregistrare a acestora în contabilitatea sintetică, dar și alegerea metodelor de determinare a prețurilor de ieșire la stocurile intersarjabile;
- sistemul de indicatori privind gestiunea de valori materiale influențează organizarea contabilității stocurilor în vederea calculării mărimii cantitative și valorice a intrărilor, ieșirilor și stocurilor, precum și a cheltuielilor

efective de transport-aprovizionare, în funcție de care se aleg metodele de contabilitate analitică a stocurilor.

Considerăm că la organizarea contabilității stocurilor trebuie luați în considerație și alți factori, care au o acțiune directă asupra acestora, așa cum ar fi: documentele însoțitoare la intrarea stocurilor; amplasarea depozitelor; separarea mijloacelor circulante proprii de cele ce aparțin terților; fazele procesului de aprovizionare, precum și mijloacele folosite pentru executarea lucrărilor de evidență și calcul.

Bibliografie:

1. S.N.C 2 „Stocurile de mărfuri și materiale”, MO nr.35-38 din 15.04.99
2. Atanasiu Pop – *Contabilitate românească armonizată cu directivele contabile europene*. Ed. Inteleredo, 2002, p. 373
3. Tulvinschi Mihela – *Gestiunea, contabilitatea și controlul stocurilor*. Ed. Sedcom Libris. Iași, 2004

Recenzent: conf. univ. E. Bajorean

PLANIFICAREA PRELIMINARĂ A AUDITULUI REZULTATELOR FINANCIARE

Drd. Alexandru GULEA, ASEM

Audit planning – one of the most important steps of an audit during which the optimum strategy and tactics of the audit are elaborated considering the individual specifics of the auditing entity. The rational of the used labour force of the auditing organization, minimization of financial resources and time necessary for audit, the risk of not finding essential mistakes and gaps in the financial (bookkeeping) records of the client – all these depend on the manner how auditor has planned the audit activity.

Auditul este o activitate de antreprenoriat a auditorilor privind efectuarea controalelor independente ale rapoartelor financiare, documentelor de plată și de calcul, declarațiilor fiscale și altor obligații financiare și cerințe ale subiecților economici. Scopul principal al activității de audit este stabilirea veridicității rapoartelor financiare ale agenților economici și corespunderii operațiunilor financiare efectuate de aceștia cu actele normative ale R. Moldova.

Planificarea auditului se efectuează în conformitate cu prevederile Standardului Național de Audit (SNA) 300 „Planificarea”. Prezentul standard este elaborat în baza Standardului Internațional de Audit (ISA 300 „Planning”), aprobat de Federația Internațională a contabililor (IFAC) în redacția din aprilie 1999.

Auditorul trebuie să planifice lucrările de audit astfel, încât acesta să fie realizat cât mai eficient. Planificarea auditului constă în elaborarea unei strategii generale și a prezentării detaliate a caracterului, calendarului de lucru și desfășurarea lucrărilor și a volumului procedurilor de audit presupuse. Importanța planificării muncii depinde de talia întreprinderii, de complexitatea misiunii de audit, de

experiența auditorului și de cunoștințele pe care acesta le are luând în considerare activitățile desfășurate de întreprindere.

Planificarea muncii permite: acordarea unei atenții suficiente aspectelor esențiale ale misiunii de audit; identificarea problemelor potențiale; realizarea rapidă a lucrărilor. Planificarea lucrărilor de audit contribuie la acordarea unei atenții convenite celor mai importante direcții ale auditului, determinarea problemelor potențiale și executarea rapidă a lucrărilor. Planificarea, de asemenea, ajută la repartizarea eficientă a lucrărilor personalului luând în considerare lucrările exercitate de alți auditori și experți.

Pentru a elabora planul unei misiuni de audit, auditorul va ține seama de următoarele:

- a) cunoașterea activităților întreprinderii (clientului); factorii economici caracteristici sectorului, care au incidență asupra activității întreprinderii, situația economică a sectorului, reglementările particulare ale sectorului; caracteristicile principale ale întreprinderii: obiectul de activitate, natura activităților, principalii clienți și furnizori, rezultatele financiare;

politicile generale: financiare, comerciale, sociale, perspectivele de dezvoltare;

- b) cunoașterea sistemului contabil: politici ale întreprinderii în ce privește închiderea conturilor; politici și principii contabile; analiza sistemului informatic.

Pentru efectuarea auditului e necesară întocmirea planului general de audit, descriind sfera de aplicare și metodele presupuse de exercitare a auditului. **Planul general de audit** trebuie să fie suficient de detaliat pentru a servi în calitate de recomandări la pregătirea și realizarea programului de lucru.

Auditorul trebuie să elaboreze și să documenteze un **program de lucru** prin care se definește natura, calendarul și desfășurarea lucrărilor necesare pentru punerea în aplicare a planului de audit. Programul de

lucru constă dintr-un ansamblu de instrucțiuni pentru toți participanții la misiunea de audit care fac posibil controlul unei bune execuții a lucrărilor. Programul de lucru poate, de asemenea, să precizeze obiectivele auditului, și un buget de ore pe fiecare capitol auditat.

Din planul de audit al unei firme nu pot fi emise următoarele obiective specifice, care se realizează potrivit etapelor menționate: existența și folosirea legală a registrelor contabile, efectuarea corectă a înregistrărilor, verificarea conturilor de venituri și cheltuieli, sinteza acestora în contul de profit și pierdere; examinarea și evaluarea sistemelor contabil și de control intern; verificarea conformității activității firmei cu reglementările legale ale Ministerului Finanțelor.

Pentru exemplificare, prezentăm schematic în figura 1 programul detaliat de audit.

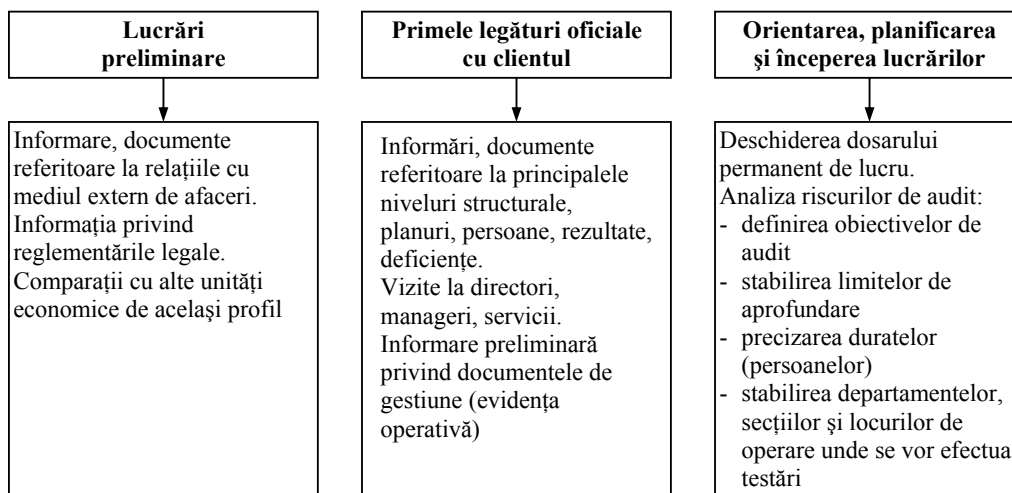


Figura 1. Programul de audit la agentul economic "A"

Planificarea auditului trebuie să fie bazată pe cunoașterea activității clientului, studiarea minuțioasă a particularităților ei și condițiile mediului economic ce înconjoară clientul. Concomitent, este relevant să menționăm că timpul și efortul depus de către auditor pentru planificare vor reduce timpul necesar pentru efectuarea controlului și vor spori calitatea lucrului și certitudinea rezultatelor obținute.

Rezultatele studierii standardelor internaționale și naționale de audit indică că procesul de planificare preliminar de audit este următorul:

a) Prima vizită la client. Astăzi, în rândul clienților auditului pot apărea structurile comerciale care nu recunosc principiul independenței auditului, deseori auditul este văzut ca procesul de stabilire sau ținere a contabilității la întreprindere, precum și de controlul respectării legislației fiscale. În cazul acesta, neînțelegerea dată poate aduce auditorului prejudicii financiare și morale considerabile. Auditorul urmează să examineze minuțios selectarea clienților pentru a evita dăunarea reputației sale profesionale. Până la încheierea contractului privind efectuarea auditului rezultatelor financiare, urmează a fi stabilite *cauzele care au adus clientul la desfășurarea acestui control și e necesar:*

- determinarea utilizatorilor potențiali ai rapoartelor financiare ale clientului privind veniturile și cheltuielile;
- stabilirea scopului controlului de audit la clientul respectiv și utilizarea posibilă a rezultatelor acestuia;
- evaluarea cauzelor care au provocat schimbarea auditorului;
- stabilirea caracterului și a problemelor relațiilor clientului cu organele fiscale, banca, partenerii, acționarii;
- determinarea problemelor curente și potențiale ale clientului;
- stabilirea particularităților caracterului conducerii firmei clientului, liniile strategice.

La rândul său, auditorul este obligat să prezinte clientului documentele ce certifică (confirmă) dreptul auditorului de a conduce controlul de audit.

b) Cunoașterea afacerii clientului. La efectuarea auditului rezultatelor financiare ale activității întreprinderii, auditorul trebuie să cunoască suficient afacerea clientului pentru a avea posibilitatea de stabilire și înțelegere a evenimentelor, operațiunilor, tranzacțiilor și activităților practice care ar putea

influența esențial asupra veridicității raportului sau studierea acestuia.

Auditorul trebuie să dispună de un nivel suficient de cunoștințe inerente afacerii clientului și ramurii pentru a determina evenimentele, operațiunile, acțiunile care pot avea efect esențial asupra informației financiare. *Astfel de cunoștințe includ:*

- informații detaliate privind ramura industriei în care activează întreprinderea, studierea întrebărilor specifice, de exemplu, legislația sau practica de comerț, necesitatea răspunderii la întrebările: se observă în sectorul dat creștere sau se marchează reducere; cât de mare este competiția; întreprinderea dată se ocupă de comercializarea produselor sau este cea care produce; bunurile produse sunt ieftine sau scumpe etc.;
- informație detaliată privind întreprinderea dată, volumul activității acesteia, experiența de gestiune, rezultatele financiare ale anilor precedenți, posibilitatea influenței externe întru atingerea scopurilor stabilite.

Surse de obținere a astfel de informații privind organizația respectivă pentru auditor și generalizate de autor în baza experienței practice pot fi:

- documentele de fondare și înregistrare a organizației;
- procesele verbale ale ședințelor acționarilor;
- rapoartele întreprinderii din anii precedenți, rapoartele statistice;
- rapoartele interne, planurile de afaceri (business-planurile), proiectele, devizele;
- politica de contabilitate, instrucțiunile interne;
- experiența proprie precedentă de cooperare cu întreprinderea și ramura căreia aceasta aparține;
- convorbirile cu colaboratorii întreprinderii, cu administrația;
- analiza rapoartelor auditorilor interni;
- discuțiile cu economiștii care activează în ramura dată, cu consultanții, clienții, furnizorii, concurenții;
- publicațiile, ce se referă la această ramură, statistică, cercetări, rapoarte, generalizări financiare;
- legislația și regulile de reglementare ce influențează esențial întreprinderea;
- luarea de cunoștință cu producerea, unitățile productive, depozitele.

Studierea întreprinderii, supravegherea personală de către auditor a procesului de producere vor ajuta să se înțeleagă mai bine afacerea și operațiunile. Convorbirile cu colaboratorii vor permite auditorului să dispună de o imagine completă a situației reale.

Auditorul trebuie să studieze principiul de luare a deciziei principale de către client, instrumentele

politice majore ale clientului, pentru care trebuie să studieze documentele de fondare, procesele verbale ale Cabinetului de directori, procesele verbale ale adunărilor acționarilor, structura de gestionare, structura organizatorică. Întru cunoașterea mai în aproape a întreprinderii și problemelor clientului, auditorul trebuie să ia cunoștință cu contractele clientului, în special trăgând atenția la aspectele ce influențează formarea rezultatelor financiare ale activității întreprinderii.

Cunoașterea afacerii și utilizarea acestei informații vor ajuta auditorul la stabilirea corectă a problemelor economice, la planificarea eficientă și la efectuarea auditului rezultatelor financiare.

c) Evaluarea posibilităților efectuării auditului. În etapa planificării preliminare auditorul trebuie să evalueze posibilitățile efectuării auditului. Drept evaluare a posibilității poate fi considerată verificarea corespunderii datelor de evidență. Auditorul trebuie să verifice gradul de conformitate a datelor evidenței contabile cu normativele în vigoare. Este necesară evaluarea cât de mult corespund datele evidenței cu tipul de activitate a clientului și operațiunile efectuate de către el.

În etapa actuală auditorul trebuie să determine dacă rapoartele financiare pot fi controlate. Asupra acestei determinări au influență doi factori principali: onestitatea administrației și plenitudinea evidenței contabile. Dacă auditorul observă că pentru efectuarea unui audit complet, clientul trebuie de fapt să restabilească evidența contabilă sau deja în etapa planificării preliminare sunt depistați factorii ce pun la îndoială posibilitatea pregătirii unei concluzii pozitive de audit, sau apare incertitudinea că clientul este gata să prezinte auditorului toate documentele necesare, atunci auditorul trebuie să renunțe la încheierea acordului de efectuare a controlului de audit, informând despre aceasta clientul.

În etapa planificării preliminare trebuie să fie considerate obligatorii procedurile ce permit auditorului să se convingă în menținerea unei din cele mai importante caracteristici a auditului – independența, ceea ce semnifică posibilitatea de a efectua auditul, evaluarea rezultatelor obținute și elaborarea concluziilor de audit în mod obiectiv. Important este ca auditorul să mențină independență față de obiectul de audit în perioada controlului și ca utilizatorii raportului privind veniturile și cheltuielile să nu se îndoiască de independența auditorului. Este necesară evaluarea tuturor regulilor de independență: financiară, de prestări servicii întru evidența contabilă și audit, relații de rudenie între auditori și client.

De menționat că la efectuarea controlului de audit și elaborarea concluziilor auditorii sunt independenți față de agentul economic controlat, de orice parte terță, la fel ca și de proprietarii și conducătorii companiei de audit, în cadrul căreia ei cooperează. În caz dacă există îndoieli întemeiate despre independența auditorului față de client sau persoanele de conducere,

auditorul este obligat să renunțe la prestarea serviciilor de audit. În caz dacă auditorul consideră posibilă efectuarea controlului independent al evidenței financiare a clientului, este necesară crearea grupului de efectuare a auditului. Totodată, este necesară considerarea eforturilor de muncă depuse în fiecare etapă a controlului de audit, termenul preconizat pentru control, componența cantitativă a grupului de lucru, nivelul funcțional și de calificare a fiecărui membru al grupului de auditori.

Conducând etapa de planificare preliminară, auditorul și clientul trebuie să ajungă la înțelegere și comun acord prin intermediul semnării unui contract de

efectuare a controlului de audit. Contractul determină interesele părților participante, obligațiile și drepturile lor, responsabilitățile „Clientului” – agentul economic și „Executorul” (auditor).

În baza rezultatelor obținute din etapa de planificare preliminară, luarea deciziilor de cooperare cu clientul dat și atingerea acordului comun prin semnarea contractului, auditorul trebuie să continue cu elaborarea planului general de audit – descrierea volumului preconizat și a specificului efectuării auditului, a specificului clientului și particularităților controlului de audit preconizat și a metodelor și instrumentelor utilizate în cadrul auditului.

Bibliografie:

1. Standardul Național de Audit 300 „Planificare”. Monitorul Oficial al R. Moldova nr.91-93/282 din 29.07.2000.
2. Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România. Norme naționale de audit. – București, 1999.
3. Аудит: Учебник для ВУЗов. В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.; под ред. проф. В.И. Подольского – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000
4. Агеева Ю.Б., Агеева А.Б. *Аудиторская проверка: практическое пособие для аудитора и бухгалтера* – М.: Бератор-Пресс, 2003г.
5. Данилевский Ю.А. *Аудит: организация и методика проведения*. – М., 1992.
6. Фридман П. *Аудит*. – М.: Аудит, 1994.

Recenzent: conf. univ. dr. E. Bajorean

TEHNOLOGII INOVATIVE DE REALIZARE A MANAGEMENTULUI SOCIAL

*Prof. univ. dr. DHC Ion PETRESCU,
Universitatea „Spiru Haret”, România*

Under the present-day conditions the role of the organizational relations increases sensibly. Some factors have a decisive role in this process. Simultaneously the role of the resources increases, too, and within this framework the role of the social resources. In this situational context it appears the necessity of establishing and transposing the human's motivation for his developing activity into social actions. We want to raise several questions: what lies at the basis of changes in motivation towards work? Who hinders the movement of the sources of the progressive development of the society, i.e. the new inovational possibilities? Why do the self-governing issues become remarkably meaningful to the social managers' work? Why does the role of the local social management increase? What measures do we need to take for the eradication of the insufficiency that exists in the local self-governing area?

1. RELAȚIILE ORGANIZAȚIONALE ÎN MANAGEMENTUL SOCIAL

1.1. Definițiile și semnificația relațiilor organizaționale

Întreaga societate, în general, și subsistemele ei, în special, sunt cuprinse de relații organizaționale. Acestea au un rol major în asigurarea funcționalității organizației. Ele pot fi definite ca raporturile dintre subdiviziunile organizatorice (posturi, compartimente etc.) instituite prin reglementări organizatorice oficiale. În funcție de caracteristicile lor și, îndeosebi, de natura și modul de manifestare a competențelor și responsabilităților, relațiile organizaționale din cadrul organizației se pot divide în trei categorii: relații de autoritate, de cooperare și de control¹.

Relațiile organizaționale au o dublă semnificație²:

- în primul rând, se au în vedere relațiile care iau naștere în procesul managerial, după ce s-au stabilit scopurile, misiunile și metodele de rezolvare și urmează ca personalul să fie dispus pe locurile de muncă, să se determine funcțiile acestuia, drepturile și împuternicirile, răspunderea, să se asigure resursele și să se procedeze la efectuarea controlului deciziilor adoptate. Caracteristicile pentru această parte a relațiilor manageriale constau în faptul că ele constituie esența relațiilor organizaționale și joacă un rol semnificativ în creșterea eficienței influenței manageriale;
- cea de a doua semnificație a relațiilor organizaționale este redată de societate, tratată ca ansamblul subsistemelor sociale, fiecare dintre acestea având structura sa in-

terioară care se distinge prin caracterul ordonării, nivelul concordanței, subordonării și autonomiei individuale.

Din cele de mai sus rezultă în mod clar că fiecare subsistem al societății, respectiv *fiecare instituție socială, își are propriile relații organizaționale* care acționează ca un important factor de reglementare a activismului, a activității ce vizează planificarea, coordonarea, corecția și controlul. Trăsătura de organizare a însuși subiectului managementului este determinată de influențele exterioare și de către procesele de auto-organizare.

1.2. Organizarea formală și organizarea informală

Există două forme de organizare și anume formale și informale. Și de aici și două tipuri de organizații.

Ne vom opri, la început, asupra principalelor categorii de organizare și anume:

– *organizarea formală caracterizată prin:*

- totalitatea elementelor organizatorice din cadrul instituției sociale stabilite de către manager prin regulamentul de organizare și funcționare, organigrame, descrieri de funcții și posturi și prin alte documente organizatorice;
- constituirea naturii, componentelor și configurației elementelor procesuale și structurale ale instituției sociale, cu următoarele detalieri:
- organizarea formal-procesuală vizează funcțiunile, activitățile, atribuțiile și sarcinile. Referindu-se la funcțiuni, cu mici excepții, specialiștii în materie consideră că există următoarele 5 funcțiuni: cercetare-dezvoltare, comercială, producție, financiar-contabilă și de personal. Orientarea, proporțiile de manifestare și conținutul acestora diferă, variază în funcție de dimensiunea instituției sociale, profilul și concepția managerului social;
- organizarea formal-structurală constă în gruparea funcțiunilor, atribuțiilor și sarcinilor

¹ Cf. Nicolescu, O., *Sistemul organizatoric al firmei*, Ed. Economică, 2003, p.35

² Ivanov, V.N., Patrușev, V.I., *Soțialnii menedjment*, M., V., Ș., 2001, p. 117

în funcție de anumite criterii și repartizarea acestora pe subdiviziuni organizatorice în vederea asigurării condițiilor necesare pentru îndeplinirea obiectivelor sociale. Rezultatul organizării structurale îl reprezintă structura organizatorică care se prezintă ca totalitate a posturilor, subdiviziunilor organizatorice și relațiilor dintre acestea astfel constituite și reglementate încât să asigure premisele organizării necesare obținerii performanțelor prestabilite³;

- *organizarea informală*⁴, despre care vom reține:
 - constă în totalitatea elementelor și interacțiunilor umane cu caracter organizatoric, care se manifestă în mod spontan și natural între componenții instituției sociale;
 - de regulă, însoțește organizarea formală. Pot fi și situații când organizarea informală să acționeze independent;
 - este alcătuită din: grupurile informale, legăturile informale dintre funcționarii sociali, autoritatea informală, atitudinile și sistemele de valori;
 - apariția și funcționarea organizării informale este generată de o serie de factori ca: interesele și preocupările comune, comunitatea profesiei, nemulțumirea resimțită în comun față de superiori, aspirații și preocupări comune ș.a.;
 - managerul social are datoria să găsească mijloacele cele mai potrivite de a integra orientarea și obiectivele organizării informale în obiectivele organizării formale.

1.3. Factorul uman în organizația socială

În zilele noastre, oamenii de știință subliniază *rolul deschis al factorului uman*, al comportării sale în organizația socială și-l apreciază ca o componentă majoră a managementului social contemporan și a culturii organizaționale, ridicându-l la nivelul de esență a revoluției manageriale⁵. De aici și preocuparea specialiștilor în materie de a elabora tehnologiile de construcție a unor puternice organizații sociale prin luarea în considerare a trăsăturilor caracteristice ale structurilor formale și informale. Dintre *componentele acestor structuri organizatorice* reținem:

- tehnologiile conceperii scopurilor sociale ale organizației și de perfecționare a acestora printr-o continuă inovare și schimbare;
- însușirea de către managerii sociali a teoriei și practicii comportării factorului uman în organizația socială, a înțelegerii legităților de des-

coperire și punere în valoare a potențialului creator al oamenilor și a culturii comunicării între membrii instituției sociale.

Se cere managerilor să studieze, să cunoască și să opereze în mod competent cu principiile și tehnologiile de proiectare și construcție a instituțiilor sociale performante, care sunt capabile să asigure funcționarea și dezvoltarea acestora în condițiile specifice ale mediului extern.

1.4. Performanța instituțiilor sociale și a managementului lor

Privitor la performanța instituțiilor sociale și a managementului acestora se impun câteva sublinieri:

– *este necesar să se contureze noi abordări în managementul social performant, deoarece:*

- în practica social-managerială se înregistrează numeroase disfuncționalități care alimentează așa-zisa criză a managementului social;
- schimbarea managerială este mai acută ca oricând, orice întârziere conducând la prelungirea stării precare în care se află o parte din instituțiile sociale;
- cunoașterea și implementarea metodologiei globale de perfecționare a managementului social sunt imperios necesare;

– *conținutul metodologic al reproiectării managementului social prezintă o bogată semnificație și structură:*

- modernizarea managementului social nu este doar o „modă”, ci o necesitate pentru asigurarea unor parametri calitativi superiori. Demersul strategic de amploare ce răspunde unei asemenea necesități îl reprezintă reproiectarea managementului social;
- orice demers managerial complex trebuie axat pe o metodologie adecvată, structurată în etape și faze a căror respectare riguroasă este în măsură să asigure performanța noului sistem de management social. În figura 1.1. expunem metodologia reproiectării sistemului de management social.

– *este nevoie de instituții sociale performante, prin management social performant, conceput și realizat de manageri sociali performanți în sensul că:*

- sistemul de management social reproiectat se constituie ca o bază metodologico-organizațională pentru performanța socială. În figura 1.2. prezentăm cadrul general de abordare a performanței în managementul social;
- instituția socială performantă se deosebește prin aceea că dispune de manageri performanți care, la rândul lor, sunt capabili să formeze noi manageri pentru toate nivelurile ierarhice ale instituției. Testul final la care trebuie să facă față nu este acela de a fi per-

³ Zorlențan, T., Burduș, E., Căprărescu, G., *Managementul organizației*, Ed. Economică, București, 1998, p.341

⁴ Petrescu, I., *Management*, Ed. a II - a revăzută și adăugită, Ed. Tipocart, 1993, p. 160 – 163

⁵ Ivanov, V. N., Patrușev, V. I., op. cit. p. 119

formantă astăzi, ci acela de a rămâne performantă și mâine;

- performanța instituției sociale se datorează managementului social performant, pe care îl concepem ca un proces de atingere a scopurilor sociale de performanță prin utilizarea și coordonarea resurselor umane, tehnice, financiare și informaționale în contextul de mediu dat. Managementul social performant este supus unor teste severe: (1) atragerea personalului social în obținerea de performanțe, prin asumarea responsabilității pentru aceste rezultate; (2) orientarea spre mediul extern și exploatarea performantă a componentelor acestuia; (3) tratarea favorabilă a inițiativelor și propunerilor privitoare la performanță;

- se resimte nevoia de manageri sociali performanți din mai multe motive:

- managerul social, prin cunoașterea și aplicarea științei și artei de management social, asigură introducerea, supraviețuirea și succesul instituției pe piața socială;
- prin implicarea sa în lumea managementului social, el parcurge treptele dificile ale con-

știi ca profesionist, generator de creativitate și efecte benefice dezvoltării instituțiilor sociale;

- în calitate de organizator, factor de antrenare și motivare, de îndrumare și control contribuie la obținerea de succese și performanțe;
- starea actuală a pregătirii și activității managerilor sociali prezintă numeroase insuficiențe: (1) nu se dispune de o școală națională de formare și perfecționare a managerilor sociali; (2) cei încadrați în posturi manageriale apelează mai mult la bunul simț și mai puțin la știința de management social; (3) experiența existentă este puțin generalizată; (4) nu se adoptă măsuri de stimulare și încurajare pragmatică; (5) preocuparea nu este profesionalizată; (6) domeniile importante ale managementului social sunt puțin abordate în practica socială (delimitarea și dimensionarea insuficientă a unor componente procesuale; utilizarea unor documente organizatorice insuficient de flexibile, dinamice și eficiente); (7) sunt puține și nesemnificative contribuțiile managerilor sociali la dezvoltarea teoriei și practicii din domeniul managementului social.

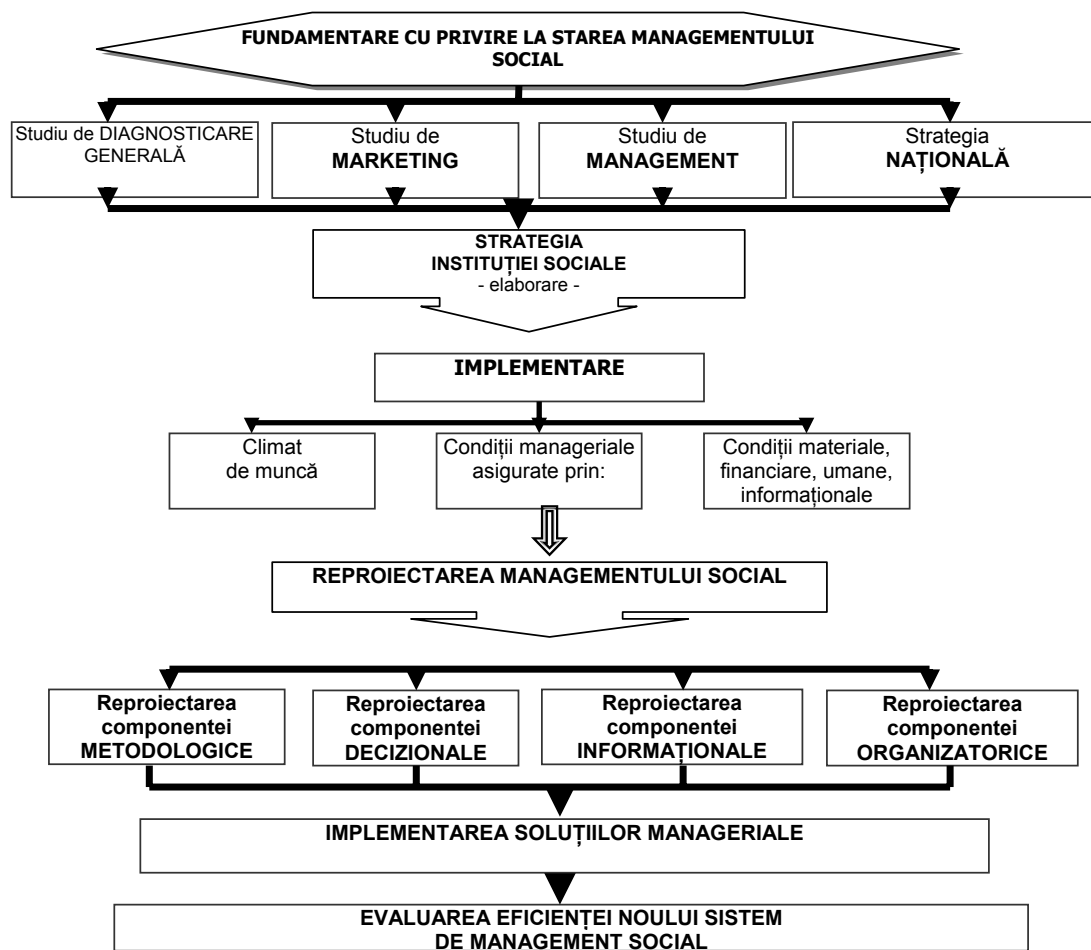


Figura 1.1. Metodologia reproiectării sistemului de management social

Aceasta este starea instituțiilor sociale, a managementului social și a managerilor sociali. Aceștia cunosc factorii de influență ai performanței în managementul social și sunt în măsură să conceapă măsurile ce trebuie adoptate pentru statornicirea corectă și eficientă a relațiilor organizaționale în managementul social. Ei au datoria de a studia principiile și tehnologiile de proiectare și construcție a instituțiilor sociale performante, care sunt capabile să asigure funcționarea performantă și dezvoltarea

acestor organizații. Este nevoie să se acționeze în *două direcții* semnificative:

- a tehnologiei de elaborare a strategiilor organizațiilor și de orientare pe termen lung în mediul extern;
- a promovării și realizării scopurilor sociale, prin utilizarea subunităților științifice proprii, precum și a diferitelor centre științifice, a unor oameni de știință, care oferă consultanță pentru optimizarea activității managerilor sociali.

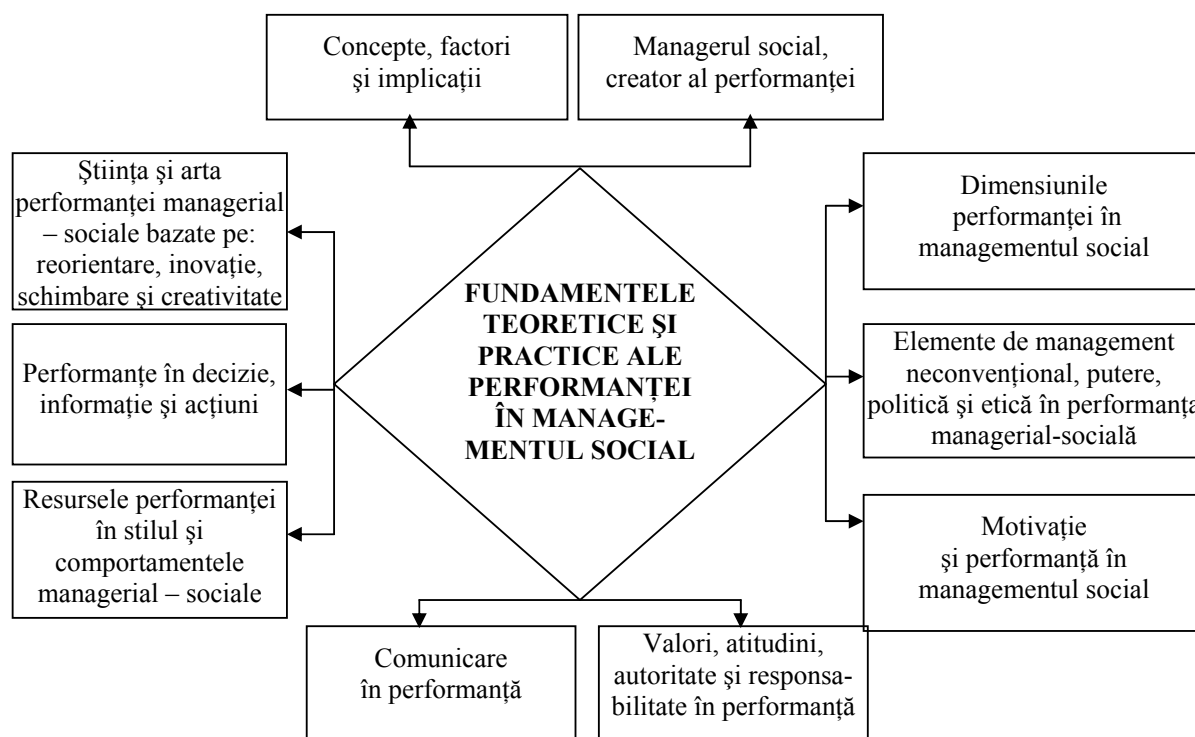


Figura 8.2. Cadru general de abordare a performanței în managementul social

2. RESURSELE SOCIALE: DIRECȚII ȘI MODALITĂȚI DE INFLUENȚARE ÎN VEDEREA REALIZĂRII

2.1. Definiții, particularități și principii de optimizare

În *plan definițional*, resursele sociale reprezintă reperele de energie creatoare a persoanelor ce aparțin organizațiilor sociale și societății în general, de conlucrare între oameni, organizații, instituții, grupuri sociale.

Aceste resurse de energie umană sunt incommensurabile, ceea ce face ca descoperirea și punerea lor în operă să se constituie ca una din cele mai actuale probleme sociale. În acest scop acționează managerii sociali care sunt preocupați să găsească mecanismele conducerii, resursele sociale și mijloacele de evaluare calitativă și cantitativă a acestora. Din acest punct de vedere resursele sociale se divid în motivaționale, intelectuale, informaționale, comunicaționale, psihosociale, concurente, demografice, socioecologice, acționale, inovaționale,

strategice, de personal, organizaționale, manageriale, științifice⁶.

Există câteva particularități care deosebesc resursele sociale de cele naturale:

- sunt inepuizabile, ele putând să existe oricât de mult, indiferent de faptul că sunt sau nu sunt utilizate;
- în procesul utilizării lor, resursele sociale au tendința de amplificare a conținutului și formelor de manifestare;
- spre deosebire de resursele naturale care pot fi păstrate un timp îndelungat, cele sociale, în caz de neutilizare, pot să se degradeze;
- criteriile de suficiență/insuficiență sunt complicate și deocamdată insuficient de elaborate;
- sunt foarte diferite și interschimbabile.

Cunoașterea, interpretarea și exploatarea corespunzătoare a particularităților resurselor sociale, în condiții de utilizare competentă și evaluare corectă,

⁶ Ivanov, V.N., Patrușev, V.I. op. cit. p. 122-126

prezintă o semnificație principală. Pentru a li se da conținutul și dimensiunile ce le sunt proprii și a se asigura însușirea corespunzătoare a acestor resurse la diferite niveluri manageriale este nevoie să se apeleze în mai mare măsură la pârghiile motivaționale capabile să trezească la cetățeni hotărârea și activismul în acțiuni sociale mai ales la nivelul managementului social autohton, domeniu în care populația este puțin atrasă în soluționarea problemelor sociale locale.

Ca *insuficiențe* ce se manifestă în acest domeniu, reținem nivelul scăzut de informare a populației cu privire la condițiile, evenimentele și problemele locale. Este nevoie ca managerii sociali să acționeze pentru optimizarea proceselor decizionale referitoare la antrenarea resurselor sociale. În soluționarea acestor probleme se impune să fie implicate *câteva principii pe care le redăm în continuare:*

- al complexității, care cere ca în procesul de analiză a realității sociale să se definească nivelul de organizare și pe această cale să se explice caracterul diferitelor resurse: motivaționale, informaționale, manageriale, ecologice, social-psihologice și altele;
- al utilizării scopurilor – presupune formularea amănunțită a scopurilor și misiunilor de folosire optimă a resurselor sociale;
- al realizării concordanței intereselor și neutralizării tendințelor contradictorii în procesul de utilizare a resurselor sociale;
- al analizei multinivelare.

2.2. Tehnologiile sociale inovaționale

Apelarea principiilor menționate anterior necesită să se țină seama de aspectele instrumentale și organizaționale prin utilizarea unor ***tehnologii sociale inovaționale concrete, pe care le redăm mai jos:***

- schimbarea atitudinilor oamenilor față de proprietate;
- creșterea încrederii populației față de organele puterii locale;
- amplificarea gradului de informare a populației referitor la problemele managementului local.

În managementul social se pot utiliza și ***alte tehnologii inovative, pe care le redăm mai jos:***

– *tehnologia de caz*, care se aplică în activitățile desfășurate cu persoanele și familiile aflate în dificultate și care prezintă următoarele trăsături:

- asigură dezvoltarea personalității cu ajutorul unor ajustări conștiente efectuate, cu luarea în considerare a particularităților individuale, grupale și a mediului lor social;
- este o tehnologie de acordare de ajutor bazată pe cunoaștere, înțelegere și utilizare de tehnici calificat aplicate;
- apelează nu numai la știință, ci și la artă;
- în acordarea ajutorului se urmărește să se valorifice și resursele personale;

- utilizează în principal interviul, pe parcursul căruia se urmărește să se opereze cu transformări de atitudini și sentimente;
- în plan tipologic, tehnologia de caz poate fi: psihosocială, funcțională, de rezolvare a problemelor, de modificare a comportamentelor, de intervenție în situații de criză, de socializare a adultului și centrată pe sarcină;
- de regulă, de desfășoară în mai multe *etape și anume:*

- investigarea cu următoarele faze: stabilirea relației, cunoașterea problemei, începerea colectării de informații;
- diagnoza problemei cu două componente (înțelegerea problemei, fundamentarea tratamentului);
- efectuarea intervenției propriu-zise, cu accent pe realizarea schimbării dorite;
- evaluarea rezultatelor și finalizarea procesului prin stabilirea consecințelor și a diferențelor față de scopul și obiectivele urmărite.
- ***tehnologia grupală***, caracterizată de următoarele:

- se intervine asupra a două sau mai multe persoane care au interese sau probleme similare;
- sprijinul vizează să se ajungă la realizarea obiectivelor lor comune;
- se apelează nu numai la cunoștințe de psihologia individului, ci și de psihologia grupului;
- se urmărește să se producă schimbarea, prin utilizarea unor programe și mijloace diferite de natura unor activități recreative sau a unor jocuri de rol;
- în paralel cu tratarea problemelor emoționale, se urmărește și furnizarea de informații care să ajute la educația și dezvoltarea unor deprinderi, la corectarea unor comportamente ș.a.
- ***tehnologia comunitară***, despre care vom reține:

- se conturează anumite probleme sociale față de care indivizii, grupurile și organizațiile sunt chemate să reacționeze;
- se compune din două procese aflate într-o strânsă interdependență și anume:
- planificarea, care implică identificarea problemelor, diagnoza factorilor cauzali și formularea soluțiilor;
- organizarea, care presupune stabilirea modalităților de mobilizare a membrilor comunităților și a politicilor și tacticilor necesare pentru desfășurarea activităților de soluționare;
- vizează, în principal, acordarea de ajutor comunității pentru înțelegerea problemelor sociale existente și mobilizarea și utilizarea resurselor disponibile pentru realizarea cu eficiență socială a obiectivelor instituției;

– **tehnologia administrației** care se bazează pe următoarele:

- urmărește transformarea politicii sociale în servicii sociale;
- se sprijină pe mai multe *componente*:
- supervizarea, care se constituie ca un proces de suport al dezvoltării personalului prin conturarea de responsabilități administrative;
- consultarea, care vizează identificarea unor soluții optime prin apelarea la interacțiunea specialiștilor;
- colaborarea, ce reprezintă un procedeu prin care se combină competențele diferiților specialiști cu resurse existente la nivelul comunității, urmărindu-se ca pe această cale să se asigure servicii și forme de suport cât mai complete și eficiente în plan social;

– **tehnologia investigativă**, având ca elemente de suport științific și pragmatic următoarele:

- implică aportul investigației științifice la cunoașterea de bază și la definirea răspunsurilor la problemele puse de practica socială;
- *procesul de investigare include*:
- selectarea și formularea problemei;
- dezvoltarea unei strategii împreună cu stabilirea metodologiei;
- colectarea, prelucrarea și analiza datelor;
- interpretarea și formularea concluziilor;
- redactarea raportului;
- aplicarea și evaluarea rezultatelor;
- se apelează la ancheta socială, studiul de caz, metoda biografică, analiza de conținut.

Tehnologiile inovative prezentate mai sus se află într-o strânsă interdependență cu perspectivele teoretice. Ele se completează în vederea asigurării eficienței scontate în procesul de investigare socială.

Transpunerea în viață a acestor principii în procesul de elaborare și realizare a tehnologiilor sociale reușește să contribuie la soluționarea unor probleme de primă semnificație.

3. RESURSA MOTIVAȚIONALĂ A MANAGEMENTULUI SOCIAL

3.1. Motivația factorului uman

Procesul de tranziție la economia de piață implică schimbări esențiale în relațiile de muncă, printr-o *motivație profundă a factorului uman* față de activitatea pe care o desfășoară. Realitatea economică și socială subliniază că în acest proces de schimbări majore societatea nu este pregătită. Sunt ignorate măsurile de tranziție, iar scopurile economice nu reușesc să deschidă calea spre activism a populației. Stimulentele nu sunt puse în mișcare și ca urmare productivitatea muncii se realizează la cote inferioare. Transformarea relațiilor de proprietate și dezvoltarea relațiilor de piață nu influențează în suficientă măsură ieșirea în spațiul reformelor și al progresului

economic și social. Consecința este evidentă: absența unui sistem de legături libere între oameni influențează negativ deprinderile de autoorganizare liberă din viața economică a localităților și grupurilor de lucru. Sunt ignorate prioritățile și avantajele pe care le oferă piața și apar fenomene negative: înflorirea individualismului în dauna spiritului de grup și a respectului pentru colectivitate.

La rândul său, *sistemul de asigurare a legislației* prezintă insuficiențe ceea ce se răsfrânge negativ asupra dezvoltării unei adevărate independențe a grupurilor de producție. Se apelează în prea mare măsură la pârgurile administrative, ceea ce nu poate contribui la scoaterea din criză a societății. Se acționează insuficient pentru instaurarea unei ordini și discipline stricte în procesul de producție. Însăși noțiunea de disciplină este tratată defectuos, în sensul unei subordonări ierarhice severe. În realitate, disciplina și simțul răspunderii trebuie să se sprijine și să dezvolte interesul, și nu să apeleze în permanență la sancțiuni și amenințări. Și nu numai atât. Însăși autonomia de care se bucură societățile comerciale se realizează în economie în absența unui mecanism de piață dezvoltat. Statul încă nu reușește să influențeze și să reglementeze piața prin utilizarea diferitelor pârguri economice, ceea ce conduce la amplificarea cazurilor de corupție în cadrul personalului de conducere.

3.2. Direcțiile de extindere a mecanismelor de motivație socială

Asemenea stări necorespunzătoare în viața economică subliniază *necesitatea extinderii mecanismelor de motivație socială în procesul muncii*, utilizarea unor metode moderne de lucru cu personalul, ceea ce reprezintă principala preocupare a managementului social. Pentru a se asigura succesul procesului de reformă a societății românești este nevoie să fie mobilizate resursele sociale prin punerea în acțiune a cunoștințelor, capacităților, inițiativei, pe scurt a întregii capacități intelectuale a participanților la procesul de creare a produsului intern brut. Este nevoie să se pună bazele teoriei și practicii managementului social în întreprinderi, iar personalul să fie învățat să îmbine armonios interesele personale cu cele de grup și generale și să se ajungă la o reală motivație a oamenilor pentru muncă.

Există o singură cale pentru a se ajunge la un asemenea stadiu: *să se apeleze la tehnologii sociale inovative*: de pildă, utilizarea tehnologiei universale „după rezultate”. Apelând la numeroase și diferite metode și operații, această tehnologie creează condiții pentru dezvoltarea liberă a capacităților intelectuale și fizice pe calea ridicării nivelului de organizare a sistemului social și îmbunătățirii calității vieții⁷.

⁷ Vezi Santalainen T., ș.a. *Managementul pe bază de rezultate*, 1988, p. 130

3.3. Managementul prin rezultate

În legătură cu *semnificația și utilitatea managementului prin rezultate* prezentăm în continuare câteva detalieri.

Managementul prin rezultate poate fi definit ca un mod de a asigura desfășurarea și evaluarea activității managerului, potrivit realizării obiectivelor proprii pe termen lung sau scurt și a concordanței acestora cu obiectivele generale ale instituției sociale. Această metodă permite managerului să-și concentreze eforturile asupra problemelor care reclamă în special atenția sa. Managerul social este cel care fixează obiectivele și tot el este cel care, comparând rezultatele obținute, se poate alerta când se produc abateri și interveni cu măsuri corective de redresare.

Ca avantaje ale managementului prin rezultate reținem:

- oferă posibilitatea de a planifica activitatea socială pe funcții și niveluri ierarhice;
- înlesnește controlul managerial, prin faptul că prin control se compară rezultatele obținute cu cele ce trebuiau atinse;
- permite folosirea eficace a personalului, deoarece îl orientează spre atingerea obiectivelor unității;
- în concordanță cu evaluarea rezultatelor, se face salarizarea personalului care de data aceasta este justă și mobilizatoare;
- asigură eficacitatea personalului după un rezultat, după munca depusă pentru atingerea lui;
- contribuie la dezvoltarea managerului și a salariaților săi.

Ca etape ale managementului prin rezultate subliniem:

- etapa I, de pregătire a acțiunii;
- etapa a II-a, de analiză a condițiilor, în care se stabilește modalitatea precizării obiectivelor și scopul lor (descriere, indicarea avantajelor, exemplificarea modului de măsurare), se definesc performanțele și răspunderile, se prezintă materialele elaborate pentru aplicarea de metode, se fixează programul de lucru și acțiunile viitoare;
- etapa a III-a, proiectarea, care începe cu tratarea sistemică a obiectivului și rezultatului pe domenii de activități și pe ansamblul instituției, se definitivează obiectivele, rezultatele și planul de realizare a acestora, sistemul de informare și control al managerului, se difuzează o listă de produse și lucrări cu privire la managementul prin rezultate;
- etapa a IV-a, implementarea și evaluarea, se înfăptuiește pe baza unui program (obiectivele, răspunderile, modul de înregistrare a rezultatelor, controlul, repartizarea și evaluarea rezultatelor), se evaluează rezultatele și se operează modificări în formularea obiecti-

velor, după care se face o apreciere generală asupra perioadei de aplicare și se apreciază rezultatele definitive.

Pentru a se obține rezultatele așteptate, este necesar să fie respectate o serie de condiții și anume:

- metoda să se aplice numai în urma unei analize temeinice și a unei proiectări riguroase;
- să se respecte succesiunea operațiilor (determinarea zonelor de rezultate-cheie, precizarea standardelor cantitative și calitative de realizat pentru fiecare din zonele-cheie, stabilirea informațiilor ce vor fi prezentate managerului, câmpul de activitate și răspundere ce se încredințează subalternilor pentru obținerea rezultatelor);
- rezultatele preconizate să fie formulate precis și realist și pe măsura posibilității să fie cuantificate;
- să se asigure coerența necesară între obiective și rezultate;
- stabilirea rezultatelor să se facă după criteriul importanței și să aibă semnificație univocă atât pentru manageri, cât și pentru subalterni;
- să se concentreze atenția asupra acțiunilor mai eficiente, care permit să se efectueze și măsurarea rezultatelor intermediare și colaborarea la toate nivelurile;
- să se obțină o motivație generală pentru participarea la rezultate concrete și cât mai eficiente.

Cu toate că bazele principale ale acestei teorii și elementele fundamentale ale asigurării ei tehnologice sunt elaborate de către sociologia economică, implementarea lor rămâne mult în urmă. Pentru a aprecia *consecințele negative* este suficient să ne referim la scopurile principale ale acestei teorii și la influențele pe care le poate genera în planul resurselor. *Le expunem în continuare:*

- potențialul creator al personalului, care poate conduce la autodezvoltare;
- cerințele față de manager (asigurarea democrației economice, a flexibilității, a creării condițiilor pentru conlucrare, încrederea în personal ș.a.);
- atașarea fiecărui angajat la obținerea rezultatului final;
- utilizarea capacităților creatoare în procesul de alegere liberă.

Tehnologiile de inovare a mediului presupun existența a două niveluri:

- primul nivel, respectiv condițiile obiective ale schimbării în planul perfecționării relațiilor de proprietate, al schimbărilor structurale în economie, în distribuirea puterii;
- nivelul al doilea, de natură subiectivă, care începe cu dorința de schimbare a situației, de eliminare a procedeelelor de gândire stereotipică și de adoptare a formulărilor inovaționa-

le cu privire la scopurile dezvoltării, precum și de apelare la metodele contemporane de realizare a acestora, ceea ce reprezintă grija de bază a managerilor sociali.

Indiferent de nivelul de referință, este nevoie să se reformeze însuși mecanismul puterii și proprietății pe baze civilizate, să se înviorze economia, nu numai pe

baza restructurării ei, ci și a unei noi motivații față de muncă a multor subiecți ai pieței, să se dezvolte dreptul de a beneficia de rezultatele muncii, să fie repusă în drepturi puterea intelectuală, protecția proprietății intelectuale și componenta ei inseparabilă – activitatea managerială eficientă în cadrul tuturor nivelurilor de relații sociale.

STRUCTURI FORMALE ÎN ORGANIZAREA ȘI GESTIUNEA MEMORIEI ÎNTRINDERII ÎN SOCIETATEA CUNOAȘTERII

*Conf. univ. dr. Camelia ȘTEFĂNESCU;
Asist. univ. drd. George MANIU,
Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România*

Sistemele suport pentru decizie bazate pe cunoștințe reprezintă o clasă de sisteme informatice care au drept scop creșterea eficienței utilizării sistemelor informatice în procesul de management. Lucrarea de față prezintă modalități și structuri formale de reprezentare și memorare a cunoștințelor folosite de aceste sisteme. Sunt prezentate proceduri și metode formale pentru reprezentarea și gestiunea cunoștințelor. Fiecare dintre acestea propune mecanisme concrete de formalizare a cunoștințelor.

Introducere

În sensul cel mai general, prin reprezentarea cunoștințelor (RC) se înțelege descrierea și codificarea unor obiecte (entități) care aparțin unui domeniu particular de aplicare a unei forme de raționament artificial. Definiția se referă la două aspecte complementare ale RC, *exprimarea* și, respectiv, *manipularea* cunoștințelor. Cunoștințele sunt exprimate într-un limbaj formal, numit *limbaj de descriere a cunoștințelor*. Limbajul dispune de o *sintaxă* care cuprinde un ansamblu de expresii valide în termenii limbajului și de o *semantică* prin care se atribuie sensul formulelor sintactice utilizate într-un context particular.

Manipularea cunoștințelor constă în aplicarea unor proceduri de organizare și utilizare a cunoștințelor reprezentate formal. Principalele familii de metode formale (formalisme) de reprezentare a cunoștințelor, considerate în prezent suficient de consolidate din punct de vedere teoretic pentru a permite dezvoltarea unor aplicații complete de gestiune a bazelor de cunoștințe, sunt *rețelele semantice*, *logicile terminologice*, *reprezentarea orientată obiect și grafurile conceptuale*. Fiecare dintre aceste formalisme propune mecanisme concrete de formalizare (exprimare și manipulare) a cunoștințelor.

1. Rețele semantice și taxonomii

Rețelele semantice (RS) au fost definite deseori ca *model psihologic explicit* al memoriei asociative umane. Memoria este văzută ca o rețea de unități de informație, activate de un mecanism de propagare a semnalelor în rețea, numit “procedura de activare a memoriei”. După anii 1970, în plan teoretic apar

diverse formule de RS, cum ar fi, spre exemplu, *ierarhiile tematice* care structurează propozițiile în ierarhii conform subiectelor tratate, sau *rețelele procedurale* inspirate din reprezentările procedurale introduse de Winograd. Din punct de vedere morfologic, RS sunt **grafuri** compuse dintr-un ansamblu de **noduri** reprezentând **concepte** (entități, attribute, obiecte, evenimente, stări etc.) și dintr-un ansamblu de **arce orientate etichetate** reprezentând **relații binare** între noduri.

Etichetele arcelor specifică diverse **tipuri de relații**, cum ar fi unele raporturi lingvistice, conectorii cauzali, determinări spațiale și temporale sau, ceea ce este poate mai important pentru o reprezentare completă a cunoștințelor specializate, **rolurile entităților reprezentate** în diverse construcții semantice.

Relațiile pot fi calificate prin *definiții de tip*, care exprimă proprietăți particulare ale arcelor (*simetria*, *tranzitivitatea*, *inversabilitatea*), importante pentru construirea unor reprezentări interne algoritmice ale construcțiilor semantice artificiale. Din punctul de vedere al discuției privind construirea unui model structural al cunoștințelor distribuite între surse aleatoare, reținem ca importante, pentru început, două tipuri de relații generice, cu caracter declarativ (sau predicativ, în sens propozițional): **este-un-tip-de**, respectiv **a kind of** (AKO – relație între concepte) și **este-un**, respectiv **is a** (ISA – relație între un concept generic și un concept individual sau între un concept individual și o instanță). Aceste două tipuri de relații sunt adeseori confundate, în sensul reprezentării unei direcții unice de specializare a conceptelor.

Diferența esențială dintre cele două tipuri de relații, importantă mai ales în formulele de implementare (în mod necesar, algoritmice), apare în sensul că un concept care specializează un alt concept (AKO) deține toate relațiile acestuia din urmă, în timp ce instanțierea (ISA) reprezintă un simplu transfer de proprietăți generice prin moștenire. Această idee de structurare ierarhică a cunoștințelor, propusă pentru prima dată prin mecanismele RS, se află la originea unei întregi familii de metode de reprezentare a cunoștințelor și raționamentelor în sistemele expert.

Înainte de a propune un model structural pentru reprezentarea cunoștințelor în convențiile RS, trebuie să facem precizarea că, în teoria sistemelor expert, *orice formalism de reprezentare a cunoștințelor descinde dintr-o metodă de raționament*. Una dintre primele soluții de raționament în RS, propusă de Quillian sub numele de *procedura de propagare prin activare* (PPA), se bazează pe un mecanism logic de căutare completă a legăturilor posibile între două concepte puse în corespondență de un agent extern prin enunțul unei probleme. Pornind de la conceptele citate în enunțul problemei, PPA activează (recunoaște) toate nodurile conectate la un nod activat. Complexitatea raționamentului crește pe măsură ce distanța se amplifică. Prin urmare, dacă *distanța între concepte* constituie un criteriu de eficiență a structurării cunoștințelor, atunci rezultă, aproape imediat, că problema reprezentării eficiente (ordonată și controlată) a cunoștințelor în RS se poate reduce la o problemă de *clasificare optimă a conceptelor*. Teoretic vorbind, *clasificarea optimă a conceptelor* constă în definirea unei structuri *maximal necontradictorie*. Principiul introduce o clasă de formule necontradictorii, prin definiție, și maximale, în sensul că orice extindere a clasei de formule devine contradictorie cu definiția clasei. Prin urmare, această noțiune de *clasificare* apare aici în termeni propoziționali. Spre deosebire, însă, de mecanismele de RC bazate exclusiv pe logici propoziționale, rețelele semantice introduc și unele *formalisme structurale* explicite (noduri și arce), care pun în evidență diverse relații între obiecte. Aceste modele sunt bine adaptate, spre exemplu, unor domenii în care conceptele sunt simple și puternic interdependente (cum ar fi, textele reglementare, exprimate în limbaj natural sau documentele formatate, utilizate adeseori în rezolvarea problemelor de gestiune).

La origine, rețelele semantice nu se bazează pe o semantică formală bine definită. Semnificația relațiilor între obiecte depinde de raționament și nu este, în general, reprezentată formal. Această problemă este parțial tratată prin dezvoltarea unor sisteme de reguli sintactice precise pentru reprezentarea RS, care prefigurează actualele limbaje terminologice (SmallTalk, spre exemplu), însă nu acoperă insuficiențele altor limbaje clasice pentru gestiunea bazelor de cunoștințe nestructurate (Prolog sau Lisp, care nu dispun

de mecanisme formale de clasificare, fie și numai în sensul declarării *tipurilor de cunoștințe* manipulate în raționamente).

De altfel, pentru a susține dezvoltarea unor raționamente bazate pe modele semantice formale (cazul cel mai frecvent al aplicațiilor de gestiune) *este necesară stabilirea unui izomorfism între logica predicatelor de ordinul întâi și reprezentarea cunoștințelor în structuri relaționale*.

Un inconvenient major al modelului rețelelor semantice este dat de granularitatea necontrolabilă a suportului reprezentării. Cu toate că unele relații semantice sunt tratate *de facto* ca relații specializate din punct de vedere taxonomic (AKO, spre exemplu), cele mai multe legături între concepte sunt stabilite în *sens general* (ISA), fără a fi precizată *semantica* acestor relații. În plus, *constructorul rețelei* (fără îndoială, subiectiv și limitat la universul discursului care generează construcția) ar avea sarcina de a determina nivelul de detaliu și structurile necesare pentru interpretarea unor enunțuri cu un caracter de generalitate numai ipotetic în momentul generării (să nu uităm că, în sistemele de IA, mecanismele de RC, indiferent de forma lor, sunt inițiatoare de structuri permanente de memorare a cunoștințelor). Prin urmare, în momentul generării, singura informație certă care poate fi atașată unui nod este *eticheta nodului*. Desigur, această simplificare pune unele probleme, cum ar fi dificultatea de a exprima propozițiile care conțin cuantificatori universali, existențiali sau numerici, întâlnite în mod curent în limbajul natural. Astfel, un subgraf de genul "**document** □ **creditează** □ **cont**" poate reprezenta diferite propoziții, cum ar fi: „toate entitățile-document creditează o entitate-cont” sau „unele entități-document creditează unele entități-cont” sau, și mai puțin clar, „toate sau numai unele entități document creditează toate sau numai unele entități-cont”. Această problemă, a granularității expresiilor semantice, pare să fie posibil de rezolvat prin mecanisme formale în teoria *grafurilor conceptuale*.

Pe de altă parte, în conceptul general al RS, relația de apartenență predefinită între instanță și concept (ISA), introduce unele ambiguități. De regulă, această formă de recunoaștere a apartenenței unui obiect la o clasă de obiecte se rezumă la verificarea concordanței unor atribute ipotetice. Relația este definită prin moștenire, ceea ce ridică unele probleme legate de granularitatea atributelor clasificatoare și de capacitatea sistemului rezolutiv de a recunoaște compatibilitatea atributelor instanțiate față de atributele generice ale clasei de obiecte de nivel imediat superior unei instanțe de frecvență aleatoare. În plus, dacă ne referim la unele experimente de implementare a RS, observăm ca RS sunt recomandate numai ca fiind un model static de reprezentare a cunoștințelor, în

care dinamica unor concepte (spre exemplu, aceea a conturilor bifuncționale din schema clasică a planului de conturi) nu poate fi reprezentată în raport cu evenimentele care declanșează raționamentul. În fine, RS, ale căror aplicații în recunoașterea limbajului natural (bazat pe concepte aproximative) pot fi semnificative, ridică unele probleme pentru aplicațiile bazate pe concepte precis definite, care cer confruntarea reală a reprezentărilor cu realitatea universului discursului, și care manevrează obiecte complexe, ale căror realizări (instante) sunt, adeseori, imprevizibile.

2. Formalisme orientate obiect

Metodele tradiționale de reprezentare a cunoștințelor (logici propoziționale, reguli de producție, rețele semantice) reprezintă cunoștințele în forme predominant propoziționale. În opoziție cu aceste forme de reprezentare, prea puțin structurate pentru a fi posibilă definirea unui suport eficient de implementare în termenii IAD, *modelele structurale*, cum ar fi *schemele* (frames) sau *reprezentările orientate obiect* (object-oriented knowledge representations), regroupează cunoștințele particulare asupra stărilor, evenimentelor sau instanțelor în *pachete* (chunks) accesibile în mod unitar. Ideea de împachetare a cunoștințelor (chunking) apare relativ recent în psihologie, în legătură cu raționamentul uman bazat pe experiență care consideră că omul, în activitatea sa cognitivă curentă, utilizează, în asimilarea și interpretarea unor noi cunoștințe, un pachet de cunoștințe care reprezintă experiența sa precedentă. În acest proces, omul alege acea experiență aflată cât mai aproape de situația curentă și o adaptează în raport cu particularitățile momentului trăirii.

Respectând această teorie, ar trebui să recunoaștem că *eficiența raționamentului* se traduce prin viteza de regăsire a cunoștințelor necesare pentru rezolvarea unei probleme date. Deși legătura între eficiența mecanismelor rezolutive și viteza de răspuns a memoriei pasive nu este încă bine elucidată nici în planul psihologiei cognitive și nici în planul IA, să admitem, cu titlu de ipoteză, că una dintre cele mai importante proprietăți ale memoriei pasive este dată de viteza de răspuns la cereri aleatoare de reîmprospătare asociativă a memoriei de lucru. În principiu, memoria pasivă este structurată prin aplicarea unor *prototipuri*. Afirmăm, prin urmare, că principiul organizării orientate obiect a memoriei pasive (indiferent de natura și dimensiunea ei) corespunde *principiului reactivității optime* față de stimulii externi (cereri de regăsire de informație memorată, spre exemplu).

În fond, aici problema optimalității poate fi enunțată în două moduri, evident condiționate de natura problemei de rezolvat: dacă ea trebuie să fie rezolvată în timp limitat, atunci viteza de răspuns a sistemului rezolutor trebuie să fie optimă în raport cu această restricție; dacă viteza de răspuns

nu este condiționată, atunci orice sistem rezolutor tinde să caute cea mai bună soluție dintre toate soluțiile posibile.

Fără a insista acum asupra unor criterii de evaluare a calității soluțiilor, să presupunem că în rezolvarea problemei prevalează restricția timpului de răspuns. În acest caz, este evident că timpul de răspuns la cererea de regăsire a informației memorate este cu atât mai redus, cu cât gradul de organizare a memoriei pasive este mai ridicat. Cu alte cuvinte, cu cât *distanța semantică* între concepte este mai redusă, cu atât timpul necesar pentru parcurgerea rețelei de cunoștințe este mai scurt. Astfel, în conturul unui *sistem de reprezentare a cunoștințelor*, orice schemă de reprezentare poate fi transformată în altă schemă, care aparține aceluiași sistem, folosind o funcție de transfer (care aparține aceluiași sistem și a cărei expresie logico-matematică poate fi găsită în termenii calculului propozițional), programată pentru a efectua o *transformare spațială* a unei referințe.

Prin urmare, este suficientă o transformare spațială (evident, posibil de efectuat prin procedee algoritmice) pentru a trece de la *un punct de vedere* (view) la alt punct de vedere (sau, în alți termeni, de a vedea același obiect, bine definit din punct de vedere structural, în aplicații diferite). Acest aspect al problemei RC ne introduce în două planuri posibile de modelare: *reprezentarea schematică prin prototipuri* și *reprezentarea prin clase sau categorii*.

Reprezentarea prin prototipuri presupune că toate schemele se referă la obiecte care aparțin unor clase generice implicite (aici clasele se confundă cu prototipurile – *patterns*, în alți termeni). RC generice ale unui domeniu specific de aplicație prin prototipuri nu sunt întotdeauna naturale, raționamentul bazat pe acest tip de memorie fiind, în general, limitat la cazuri particulare. Contrar abordării RC prin *enunțuri statice de prototipuri*, abordarea RC prin *definiții dinamice de tip* permite dezvoltarea a două tipuri de scheme: *de clase* și *de instanțe*. Schemele de clase cuprind *obiecte ideale* definite prin atribute generice, de nivelul conceptelor (*așa ar trebui să fie...*), iar *schemele de instanțe* cuprind reprezentările particulare ale conceptelor prin atributele proprii ale instanțelor, mai mult sau mai puțin apropiate de schema atributelor conceptuale (*așa este...*). Obiectele ideale (conceptele) corespund unui nivel *prototipizat* de RC, iar obiectele concrete (instanțele) corespund unui nivel *generic* de RC.

Reprezentarea prin clase/categorii se bazează pe paradigma obiect desprinsă din generalizarea tehnicilor de programare orientate obiect. Această paradigmă descrie universul prin *obiecte* reprezentând entități identificabile în mod unic și care pot fi manevrate independent de mediul lor de proveniență. În abordarea orientată obiect, RC manevrează două *tipuri de obiecte*: *clase* și *instanțe*, pe de o parte, și *relații* (apartenență, specializare, atribut, component etc.), pe de altă parte.

Clasa este un ansamblu de entități individuale care aparțin unui univers al discursului. Descrierea clasei poate fi *extensională* sau *intensională*. Definierea extensională constă în specificarea explicită a instanțelor care compun clasa. Definierea intensională, mai des utilizată în aplicații, constă în descrierea clasei prin lista de proprietăți și condiții pe care trebuie să le satisfacă la trei niveluri: *datele de identificare a clasei* (de regulă, *numele clasei*), *atributele instanțelor* (toate caracteristicile descriptive care exprimă proprietățile instanțelor) și *restricțiile de reprezentare* aplicate asupra caracteristicilor descriptive. În modelul generic al obiectului se regăsesc, prin urmare, trei niveluri de reprezentare: *schema/atributul/perspectiva*.

Perspectiva introduce fie *restricțiile* asupra valorilor punctuale ale atributului unei instanțe admise în clasificare, fie *metoda de calcul* a valorii atributului care poate fi aplicată pentru atașarea instanței la clasă. Pe scurt, putem să admitem că o *instanță* a unui obiect poate aparține în același timp mai multor clase, dacă, și numai dacă, instanța îndeplinește condițiile de apartenență exprimate prin *perspectivă*. Considerăm că această proprietate a reprezentărilor este esențială pentru introducerea modelelor rezolutive orientate multiagent.

Desigur, în modelul orientat obiect de reprezentare a cunoștințelor, regăsim multe dintre conceptele modelului relațional clasic, de organizare a bazelor de date. Există, însă, și diferențe semnificative între cele două formule de abordare. Să reținem, pentru început, că în modelul relațional, prin *atribut* se înțelege, în sens strict, o proprietate a instanței, existentă prin definiție în reprezentarea internă a entității. De altfel, în tripletul *entitate-atribut-relație*, fundamental pentru definirea modelului relațional, *instanța* (cazul particular) este identificată prin *valoarea diferențială* a atributelor asociate entității generice, în timp ce pentru stabilirea apartenenței instanței la o clasă generică de obiecte ar fi necesară identificarea proprietății ca atribut *intrinsec* al instanței. Ne găsim, din nou, în fața unei dileme: *este instanța ceea ce ar trebui să fie (AKO) pentru a fi o realizare a unui concept? sau instanța este (ISA) o realizare a unui concept?* În principiu, pentru a candida la un loc într-o bază de date (în termenii modelului relațional) verificarea restricției ISA este suficientă. Pentru a fi atașată unei clase (categorii) de obiecte (în termenii modelului orientat obiect), instanța trebuie să verifice clauza AKO. Pe scurt, funcția cognitivă ISA este satisfăcută prin *valoarea atributului*, în timp ce funcția cognitivă AKO este satisfăcută, în primul rând, prin *recunoașterea existenței atributului* (relația schemă-atribut) și apoi prin *recunoașterea valorii atributului* (relația atribut-perspectivă). Astfel, dacă în modelul de RC, bazat pe RS, *calea intensională* poate fi parcursă numai prin aplicarea funcției ISA, în modelul orientat obiect acest parcurs ("slot") este verificat prin apartenența la concept

(AKO). De asemenea, în RS calea extensională este parcursă prin adăugarea spontană de proprietăți (ISA), în timp ce în modelul orientat obiect aceeași cale este parcursă prin recunoașterea controlată a proprietăților (AKO).

Devine evident că *perspectiva* este rezultatul unui *proces cognitiv de clasificare* (taxonomie). Astfel, *perspectiva* decurge fie din recunoașterea automată a instanței, fie din activarea mecanismului de calcul (metoda) care produce valoarea instanței, fie, în cele din urmă, dintr-un *raționament*. În dezvoltarea aplicațiilor orientate obiect se poate vorbi despre trei *tipuri de perspective*: *perspectiva restricțiilor*, *perspectiva tipului* și *perspectiva domeniului*.

Perspectiva restricțiilor definește o serie (statică și întotdeauna limitată) de convenții asupra valorilor atributelor proprii și ale atributelor relaționale introduse prin modelul generic de reprezentare.

Perspectiva tipului indică în mod precis tipul de clasă în care valorile posibile ale atributului pot fi recunoscute. Apare aici și posibilitatea, strict limitată în alte sisteme de reprezentare, mult mai largă, de definire a *apartenenței instanței la clase multiple* (polimorfism). Spre exemplu, dacă *perspectiva* asupra tipului de atribut **a** al unei clase **C** indică apartenența la o altă clasă **D**, atunci instanțele clasei **C** iau valori ale atributului **a** conform clasei **D**. Astfel, clasa **C** devine o *clasă compusă* formată din *instanțe compuse*.

Perspectiva domeniului indică valorile valide ale atributului generic pentru o instanță a clasei. Astfel, lista de atribute a instanței devine o sublistă a listei de atribute a clasei generice, suficientă pentru recunoașterea apartenenței instanței la clasa considerată. Sublista poate fi specifică unui domeniu (punct de vedere) al discursului.

3. Grafuri conceptuale

Formalismul grafurilor conceptuale derivă din modelul general al rețelelor semantice și din grafurile existențiale definite de C.S. Pierce. Formalismul grafurilor conceptuale preia posibilitățile grafice ale rețelelor semantice (mai exact ale grafurilor etichetate), care permit reprezentarea unor cunoștințe diverse ca și a aspectelor semantice ale acestora într-un limbaj apropiat de limbajul natural.

În plus, formalismul grafurilor conceptuale este, în mod particular, interesant, din mai multe motive, pentru reprezentarea cunoștințelor în baze de cunoștințe polimorfice: utilizează un singur model pentru descrierea tuturor obiectelor indiferent de nivelul lor, structurează tipuri de concepte și de relații, separă explicit reprezentările de natură diferită (clase conceptuale, grafuri canonice etc.), admit relații de oarecare raritate, permit definirea unor operații logice de interpretare consistentă și completă a grafurilor etc.

Formalismul grafurilor conceptuale oferă o posibilitate de rezolvare a acestei probleme prin utilizarea

unei *taxonomii de tipuri* la nivelul unui *meta-model* de reprezentare a cunoștințelor neuniforme.

În structura grafurilor conceptuale apar două tipuri principale de elemente: *concepte* și *relații conceptuale etichetate*. *Eticheta unui concept* definește o *referință la un tip de concept*, iar *eticheta unei relații conceptuale* definește un *tip de relație* la care participă un concept. Tipurile și referințele sunt declarate (sau definite) într-un *repertoriu* (numit și *suport*) care permite *ordonarea și/sau introducerea unor restricții* asupra tipurilor și referințelor. Un astfel de repertoriu poate fi considerat similar unei *ontologii*.

Tipurile de concepte sunt ordonate într-o structură cu un număr finit de niveluri, printr-o *relație de ordine parțială* reprezentând relația semantică AKO. Această relație de ordine este o relație de *specializare/generalizare*. Subtipurile unui tip de concept pot fi *directe* (sau imediate) sau *indirecte* (deduse din tipuri intermediare).

Utilizarea grafurilor conceptuale în reprezentarea cunoștințelor organizate în baze de cunoștințe se bazează pe proprietățile referințelor la *tipuri de concepte*. În principiu, reprezentarea cunoștințelor despre obiecte se face prin intermediul unui model generalizat numit până acum *tip de concept*. Reprezentarea unui tip de concept prin grafuri conceptuale se bazează pe construirea *referințelor la concepte*. Aceste referințe sunt *metacunoștințe* (sau, poate mai precis, cunoștințe referitoare la cunoștințe) care aparțin unui *context*.

Aici, termenul de *context* desemnează un *concept care are ca referință un graf conceptual*. Astfel, prin *tipul de context* este desemnat un tip de concept care admite ca referință un graf conceptual. Prin urmare, un *context* poate fi considerat un *obiect* al cărui tip de concept are proprietățile moștenite din referința care îl definește. În general, un context are trei funcțiuni:

- *sintactică*, în sensul delimitării unei porțiuni de graf;
- *semantică*, referitoare la o expresie de limbaj;
- *operațională*, care permite aplicarea unui anumit număr de operații asupra tipurilor și referințelor.

Teoretic, contextele pot fi utilizate în trei scopuri complementare:

- pentru *partiționarea și tratarea cunoștințelor*;
- pentru *cuantificarea și manipularea cunoștințelor*;
- pentru *conectarea cunoștințelor aparținând unor agenți diferiți*.

Sub acest ultim aspect, putem vorbi despre formalismul grafurilor conceptuale în sensul unui *suport de definire a unui spațiu comun, coerent și consistent, pentru reprezentarea cunoștințelor în sistemele multiexpert*.

Bibliografie:

1. Brachman R., Schmolze J., *An overview of the KL-One knowledge representation system*, Cognitive Science, 1995
2. G. van Heijst et al., *Organizing corporate memories*, KAW, Alberta CN, 1996
3. Mayer R.J., P.C. Benjamin et al, *A Framework and a Suite of Methods for Business Process Reengineering*, http://www.idef.com/articles/framework/framework_pt1.htm
4. Sowa, J.F., *Knowledge Representation Logical, Philosophical and Computational Foundations*, Brooks Cole, 2000
5. Sowa, J.F., *Conceptual Structures: Information Processing in Mind and Machine*, Addison-Wesley, 1994
6. Stein, E. W. *Organizational memory: Review of concepts and recommendations for management*, International Journal of Information Management, 1998
7. Zaharie D., P. Năstase, *Sisteme expert de gestiune*, Ed. Encarta, 1995
8. *** *Dicționar de logică*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985

Recenzent: prof. univ. dr. V. Cojocar

CONFLICTUL ORGANIZAȚIONAL – SURSE ȘI MODALITĂȚI DE SOLUȚIONARE

Conf. univ. comp. Djulieta RUSU, ASEM

Dans l'organisation moderne le conflit joue un role tant négatif, que positif. C'est au manager qu'incombe la responsabilité majeure de le prévenir, l'affronter, le stimuler ou le solutionner. Bref, le gérer avec efficacité et le diriger, manifestation, vers l'obtention de résultats à la mesure des attentes. Il va de soi que le dirigeant qui s'efforce de mieux à développer des compétences de communication efficace, adopte et intègre progressivement des méthodes/techniques/tactiques de communication plus performantes, valorise et applique des stratégies optimales de communication persuasive contributive, pas à pas, au maintien d'un bon climat interne, à la mobilisation du personnel au progrès de l'organisation.

Actualmente, pentru a cunoaște mai bine comportamentele individuale și de grup în cadrul unei organizații, managementul resurselor umane acordă o atenție sporită studierii conflictelor. Termenul **conflict** provine din latinescul *confligo, ăre*, desemnând „a se lupta”, „a se bate între ei”, cu participiul substantivat de *conflictus*, care are sensurile de ciocnire, șoc, ceartă, luptă împotriva cuiva. Majoritatea dicționarelor definesc acest termen prin cuvinte asemănătoare cu violența: scandal, disensiune, dispută, ceartă, fricțiune, luptă, război etc.

În accepția experților în managementul resurselor umane R.L.Mathis, P.C.Nica și C.Rusu, „Conflictul reprezintă lipsa consimțământului între două și mai multe părți, care pot fi persoane concrete sau grupuri de persoane, în care fiecare parte încearcă să-și impună opinia sau obiectivul său, împiedicând, în același timp, acțiunile similare ale celeilalte părți” [2, p.394]. Potrivit expertului în management G.Moldoveanu, „Conflictul este o ciocnire de interese, incompatibile la nivelul grupurilor sau indivizilor dintr-o organizație, care interacționează pentru atingerea unei misiuni, unui obiectiv și care determină noi acțiuni” [3, p.153]. În opinia noastră, conflictul reprezintă o interacțiune umană care generează o stare de tensiune care se cere descărcată; obstacole de natură afectivă, cognitivă sau comportamentală care survin într-o organizație; impedințe în desfășurarea normală, lină și fluentă a activității acesteia pentru atingerea scopurilor fixate, producând atât beneficii, cât și costuri ambelor părți implicate. Astfel, observăm că conflictele iau naștere în **zona de divergență** (de interese, de opinii, de sentimente, de convingeri, de valori, de percepție a realității etc.), în timp ce succesul și reușita se construiesc în **zona de cooperare și colaborare**. Divergența poate fi atât de natură afectivă (reflectă dureri, emoții negative), cât și de natură intelectuală (se referă la gândire și reflecție – analiză, argumente și demonstrații). În întreprinderea comercială **conflictele de ordin afectiv** emană din diferite atitudini verbale sau comportamentale, în funcție de sentimentele managerilor/angajaților (ascunse ori evidente), care le provoacă sau le alimentează. Deseori, ele derivă din convingeri și valori subiective. **Conflictele de ordin**

intelectual sau obiective se întemeiază pe moduri de analiză și judecăți diferite, pe deosebirile de percepție privind mijloacele de a parveni la obiectivele trasate adesea pe valori și convingeri supreme. Partea afectivă și intelectuală, completându-se reciproc, generează **conflicte mixte**. Bunăoară, expresia „Am motive să fiu rival” arată cum un conflict de ordin afectiv – „Sunt invidios” – poate să se transforme într-un conflict mixt, care să includă și partea intelectuală – „Am numeroase motive să lucrez și să câștig mai mult, să fiu mai eficient pentru a-l depăși pe concurent...”. În unele cazuri, partea afectivă o completează pe cea intelectuală. De pildă: „Ar fi trebuit să intuiesc că ceva nu e în regulă, nu trebuia să am încredere în D-stră, sunteți totalmente iresponsabil”. Un manager competent trebuie să facă o distincție clară și tranșantă între aceste două tipuri de conflicte, întrucât ele nu se soluționează în același mod. Experiența demonstrează că abordarea conflictelor de ordin afectiv este mai delicată și mai dificilă decât a celor de ordin intelectual.

În calitate de factor al comunicării manageriale, conflictul îndeplinește numeroase funcții: reduce sau elimină probabilitatea altor conflicte ulterioare, mai puternice; sporește și favorizează inovația prin noi modalități de a privi lucrurile, de a gândi prin acceptarea unor noi atitudini și comportamente; dezvoltă coeziunea și colaborarea productivă prin sporirea credibilității; determină performanțele individuale, de grup sau organizaționale etc.

În teoria și practica managerială, s-au conturat trei abordări ale conflictului:

1. **Abordarea tradițională** – consideră conflictul doar disfuncțional, dăunător, anormal, inutil, consumator de energie, care trebuie evitat sau eliminat prin înlăturarea cauzelor lui.
2. **Abordarea relațiilor umane** – percepe conflictul în orice grup/organizație drept un rezultat firesc și inevitabil al relațiilor interumane, care se stabilesc între indivizi cu personalități, obiective, mentalități, educație, comportamente, valori etc. diferite, generatoare de conflicte nu doar negative, ci și cu efecte pozitive, care determină performanțele.

3. Abordarea interacționistă pornește de la premisa că conflictul nu este numai inevitabil, ci și necesar, întrucât stimulează inovarea și schimbarea într-o organizație. Ceea ce conține pentru manager este orientarea lui corectă și eficiență în vederea maximizării efectelor pozitive și minimizării celor negative.

De regulă, în întreprinderea comercială care funcționează grație mijloacelor de apropiere și compromis între elementele concurente ale structurii și între membrii acesteia, conflictul este inevitabil. La nivel ierarhic, aceste elemente produc **conflicte orizontale/laterale** (între subdiviziuni, departamente sau structuri aflate pe același nivel ierarhic), **verticale** (între diferite niveluri ierarhice, de exemplu, între superiori și subordonați) și **mixte** (între niveluri ierarhice similare/diferite, între diverse departamente, grupuri etc.).

În funcție de efectele pe care le generează, conflictele pot fi atât pozitive, cât și negative.

1. Conflictul pozitiv (constructiv, funcțional, productiv, benefic) este considerat favorabil, cu efecte benefice asupra angajatului, grupului sau organizației, întrucât este o sursă de schimbare, dezvoltă inițiativa, creativitatea, inovația, motivația, previne stagnarea, stimulează interesul, curiozitatea, surprinde probleme și susține identificarea soluțiilor, fiind o cale spre creșterea performanțelor individuale și organizaționale. Pentru ca organizația să poată beneficia de pe urma unui conflict, este necesar ca membrii ei să se concentreze asupra problemelor, să nu confunde aspectele personale, afective și cele generale ale conflictului.

2. Conflictul negativ (distructiv, disfuncțional, neproductiv) este considerat nefavorabil pentru organizație, deoarece reduce performanțele în muncă, deteriorează coeziunea grupului, reduce cooperarea, satisfacția personală, produce ostilitate și violență etc. Cele mai frecvente conflicte improductive sunt: **„conflictul „gratuit”**, care rezultă din limbaajul folosit în discuțiile cu angajații și **conflictul nerezolvat**, care derivă din comportamentul fiecărui angajat implicat în problemă și modul ei de abordare – acela de o agrava, „a pune gaz pe foc” [1].

Rezultă, deci, că conflictele distructive trebuie prevenite, eliminate, pe când cele constructive – încurajate, uneori chiar provocate. În realitate, însă, deseori managerii tind să evite sau să elimine orice tip de conflict, să păstreze armonia și să susțină valorile anticonfliktuale, care fac parte din cultura organizațională.

În general, conflictele organizaționale se pot manifesta **la nivel intrapersonal** (atunci când obligațiunile față de munca prestată nu sunt corelate cu necesitățile sau cu sistemul de valori personale); **interpersonal** (apare deseori între doi sau mai mulți indivizi cu opinii, viziuni și valori diferite); **intragrup**

(se derulează pe fondul presiunii exercitate de acesta asupra membrilor săi, bunăoară, efectele unei performanțe înalte/reduce a grupului se răsfâng asupra angajatului prin recompense/dezprecieri generale) și **intergrup** (apare între sectoarele funcționale și cele de producție, între administrație și sindicate). **Conflictul dintre organizații** se manifestă în mod frecvent sub forma competiției pentru lansarea unui produs nou, poziționarea pe piață, obținerea unor avantaje competitive etc. Conflictele organizaționale **spontane, acute** sau **cronice** pot avea un grad de intensitate **scăzut** sau **înalt**. Indiferent de tipul și intensitatea conflictelor, ele pot provoca tensiuni și chiar crize – forme extreme ale conflictelor, în care se întrece măsura, membrii colectivului fiind dominați de sentimente.

Ana Stica-Constantin [5], specialist în domeniul conflictologiei, propune o gamă vastă de **surse/cauze ale conflictelor interpersonale**: diferențele/incompatibilitățile dintre persoane; nevoile/interesele umane; comunicarea; stima de sine; valorile individului; nerespectarea normelor explicite sau implicite; comportamentele inadecvate; agresivitatea; competențele sociale; cadrul extern; statutul, puterea, prestigiul, principiile, utilizarea și comunicarea culturii și informațiilor etc.

Într-o întreprindere comercială, sursele conflictelor interpersonale (care au un număr nelimitat de cauze) pot fi: **generale și specifice. Din sursele generale fac parte: birocrăția**, normală sau excesivă, care se manifestă printr-un număr mare de norme, reguli și proceduri care creează, totuși, un cerc vicios atât la nivel de societate, cât și la nivel de organizație. Lipsa acestora ar însemna dezorganizare, haos, iar numărul lor exagerat conduce la mecanizarea exagerată a activităților care minimizează creativitatea, originalitatea, aportul personal, generând, astfel, frustrare în rândul angajaților; **bârfele și zvonurile** (o întregă rețea de comunicare informală, imprecisă), care au drept scop suplimentarea informațiilor transmise prin intermediul canalelor de comunicare formale, fiind un factor de instabilitate la nivel de grup/organizație. Disponibilitatea managerului de a transmite la timp informații utile, obiective, pertinente, necesare activității cotidiene, poate aplană tensiunile, identificând și evitând interpretările subiective.

Principala sursă specifică de conflict este structura organizațională – un sistem de relații care există între diferite elemente ale unei organizații și care exprimă raporturi de subordonare, coordonare, comunicare și control. Cu cât este mai mare organizația, cu atât este mai supusă apariției conflictelor de natură diversă, care derivă din interacțiunea dintre angajați. Cele mai frecvente surse structurale generatoare de conflicte negative sunt: *diferențierea, interdependența și alocarea resurselor*. Manifestarea lor independentă nu cauzează conflicte notabile. În schimb, suprapunerea și acțiunea lor concomitentă conduce, în mod inevitabil, la conflict.

Diferențierea provine din specializare, diviziunea muncii, utilizarea diverselor metode de lucru etc. Pentru înregistrarea unui potențial succes, diferențele sunt dorite, necesare, intenționat combinate. Cu toate acestea, gradul sporit de diferențiere structurală, care implică adoptarea unei atitudini de compromis, nu este suficient pentru declanșarea unor conflicte de proporții. Atunci când diferențierea este combinată cu **interdependența**, care creează oportunități pentru manifestarea anumitor interferențe și blocarea unor obiective, crește semnificativ potențialul pentru conflict. Interdependența poate fi: *concentrată, secvențială, reciprocă și de echipă* [1]. Cea mai adecvată modalitate de coordonare pentru **interdependența concentrată** constă în utilizarea tehnicilor birocratice, standardizarea, menținerea unității în reprezentare, manifestare și calitate. În structurile în care există **interdependența secvențială**, coordonarea se realizează atât prin planificarea și stabilirea de planuri pentru unitățile interdependente, cât și printr-un grad ridicat de standardizare. Modul eficient de coordonare pentru **interdependența reciprocă** necesită, în afară de standardizare și planificare, o ajustare reciprocă suplimentară, care implică o comunicare directă și o participare comună în procesul decizional interdepartamental. Modalitatea de coordonare a **interdependenței de echipă/grup** constă în contactul direct dintre toți membrii. În afară de standardizare și programare, insuficiente pentru coordonarea interacțiunii intense a angajaților, managerul va apela la întâlnirile neprogramate/programate în mod regulat, ședințele ad-hoc, dezbaterile informale etc.

Alocarea resurselor deficitare (fonduri, timp, spațiu, echipamente etc.) reprezintă alt factor potențial pentru apariția conflictelor verticale. Din diferența dintre veniturile obținute și costurile materiale și de capital trebuie recuperate investițiile efectuate și plătite salariile angajaților. De obicei, așteptările și necesitățile sunt mari, iar resursele limitate.

Sursele confruntărilor mai derivă din scopuri diferite, nemulțumirea față de statutul profesional, diferențe în comportament și experiență de viață, existența unui stil managerial necontextual, limita posturilor, a altor privilegii, sistemul informațional inadecvat, stresul generat de mediul turbulent, haosul și ritmul alert al activităților, condițiile nocive, nefavorabile de muncă, organizarea irațională, indisciplina, lipsa clarității în repartizarea sarcinilor și responsabilităților, nemulțumirea față de mărimea salariului, acțiuni incorecte etc. Indubitabil, părțile implicate în conflict sunt reciproc dependente prin consecințe atât *funcționale* (soluționarea amiabilă a problemelor/divergențelor existente, luarea unor decizii favorabile tuturor, apariția unor idei/variante/alternative noi, colaborare, cooperare, implicare în procesul de conducere etc.), cât și *disfuncționale* (micșorarea productivității, a performanțelor profesionale, insatisfacția în muncă, reducerea cooperării și colaborării între subdiviziuni/

părți aflate în conflict, creșterea agresivității, a ostilității, fluctuației cadrelor, probabilității apariției unui nou conflict, reducerea la minimum a comunicării, a schimbului de informații, învingerea oponentului și nu soluționarea reală a problemei în cauză etc.).

Cea mai uzuală formă de exprimare a conflictului este *limbajul*, fie el verbal (cuvintele), fie nonverbal (expresia afectivă sau atitudinală). Potrivit opiniei lui Hassan Souni, pe care o împărtășim pe deplin, „un conflict este rezultatul unei comunicări negative. El emană dintr-o zonă de divergență opunând două persoane sau mai multe. Este cazul, printre altele, al unui reproș, al unei critici sau al unei obiecții nerezolvate” [4, p.105]. *În cele ce urmează, ne vom referi doar la cel mai răspândit tip de conflict organizațional, cel interpersonal și la rolul comunicării manageriale persuasive în rezolvarea lui, întrucât comunicarea este un instrument eficient de influențare managerială care afectează orice comportament uman.* Legătura strânsă dintre conflict și comunicare este determinată de faptul că procesul de comunicare în sine poate cauza conflicte, le poate preveni sau rezolva. Pe de o parte, comunicarea este generatoare de conflicte (conflictogenă), pe de altă parte, ea este instrumentul cel mai eficient de prevenire și de soluționare a tuturor litigiilor, diferendurilor etc. care se cristalizează în conflicte. Pentru gestionarea lor productivă, unii manageri apelează frecvent la **strategii** care, de fapt, dau rezultate exact contrare: evitarea sau retragerea fizică sau afectivă din zona de conflict; non-negocierea sau refuzul de a asculta argumentele subalternilor; redefinirea sau negarea existenței conflictului; minimizarea motivelor care au generat conflictul; blamul sau învinuirea interlocutorului pentru declanșarea conflictului; amuțirea interlocutorului sau împiedicarea acestuia de a-și apăra poziția prin ridicarea excesivă a tonului, simularea unor stări fizice și emoționale extreme; acumularea nemulțumirilor, neplăcerilor, jignirilor produse în trecut; manipularea sau crearea stării de noncombativitate prin farmec personal, seducție; respingerea personală/demoralizarea prin purtare rece, distantă, disprețuitoare etc.

Or, rezolvarea conflictelor interpersonale din cadrul organizației trebuie să se bazeze pe **concesii reciproce și compromis onorabil**: a nu lovi sub centură pentru a evita ostilitatea; a juca un rol activ pentru a evita o ruptură definitivă sau o înghețare a conflictului; a-și asuma responsabilitatea directă a afirmațiilor făcute (de exemplu, în loc de „Toată lumea spune că...” – „Eu consider că...” sau „Părerea mea este că...”); a fi prompt și la obiect pentru aplanarea pe loc a conflictului; a recurge la umor pentru a destinde atmosfera, evitând însă ironizarea oponentului etc. Aproape întotdeauna, atât managerul, cât și angajații, pot face ceva în fața unui conflict. Dacă nu este rezolvat prin lichidare, el poate fi orientat într-o direcție constructivă sau escaladat, pentru a fi conștientizat și soluționat. Ana Stoica-Constantin ne propune una din cele mai satisfăcătoare definiții ale rezolvării conflictului, for-

mulată de J. Burton: „Lichidarea conflictului înseamnă lichidarea lui prin metode analitice, care presupun accesarea la rădăcina problemei și obținerea unui rezultat ce este văzut de ambele părți ca fiind o soluție permanentă a problemei” [5, p.42]. **Metoda analitică de rezolvare** este un demers sistematic al soluționării conflictului, un raționament obiectiv și nu afectiv, care include tehnici din domeniul comunicării, gândirii, comportamentului, medierea și negocierea. Înainte de toate, managerul trebuie să accepte conflictul, să recunoască omniprezența lui. Mai apoi, schimbând perspectiva și atitudinea sa față de conflict, îl va transforma în oportunități și șanse de progres, îl va pozitiva. În cele din urmă, ambele părți vor beneficia, în mod etic și democratic, de filosofia rezolvării conflictului: doar victorie-victorie/câștig-câștig.

Cele mai importante cauze care generează conflicte interpersonale și inter-grupuri sunt **absența comunicării și comunicarea defectuoasă**: oferirea de informații insuficiente, denaturate, folosirea metodelor, mijloacelor și canalelor inadecvate, distorsionarea mesajelor, filtrarea informației în mod forțat sau benevol etc., care se datorează incapacității grupurilor decizionale de a asigura o transparență managerială. Pentru soluționarea conflictelor, părțile vor apela la dialog, la cooperare, vor încerca să schimbe, în mod sincer și direct, informații relevante pentru a descoperi cauzele reale ale conflictului, având acces la cunoștințele, raționamentele și argumentele părții adverse. Rezultă că orice conflict poate fi provocat, prevenit sau rezolvat de către manager prin intermediul procesului de comunicare.

Clarificând scopul și obiectivele comunicării în situații de conflict, managerul ar putea utiliza următoarele **strategii de comunicare: de informare**, pentru a transmite/a afla/a înțelege/a clarifica și **de convingere/persuadare**, pentru a determina oponentul să acționeze strategic, să se implice direct, pentru a-l convinge să facă ceva, cunoscându-i pretențiile etc.

În opinia noastră, **strategia de comunicare managerială de informare** este binevenită în cazurile *conflictelor latente* (managerul transmite la timp informațiile necesare, explică, previne nemulțumiri, anxietate, tensiuni etc.); ale *conflictelor percepute* (managerul comunică direct, deschis, empatic, ascultă activ pentru a evita apariția componentelor afective, a modificărilor de comportament indezirabil), *conflictelor simțite*, personalizate care se manifestă prin comunicare defensivă sau agresivă, abundența bârfelor și a zvonurilor, informație distorsionată, demoralizare, acțiuni neproductive etc. (managerul va apela la discuții interpersonale, de grup, ședințe, depistând sursa și potențialul negativ sau pozitiv al conflictului). În cazul unui conflict distructiv, managerul va îndepărta sursa, va încerca să amelioreze consecințele sale malefice. Și, viceversa, în situații conflictuale cu consecințe potențial pozitive, managerul îl va transforma într-o șansă de progres. Astfel, cheia managementului conflictului

rezidă în abilitatea și competența managerului de a aborda pozitiv simptomele unui conflict pentru a-l transforma din unul distructiv în unul benefic.

Strategiile de comunicare managerială persuasivă pot fi folosite de către manager cu succes în rezolvarea conflictelor-*manifeste, declanșate, deschise*. În asemenea situații, există trei forme de intervenție: *negocierea, medierea și arbitrarea*. Anume **procesul de negociere** oferă managerului multiple posibilități de a rezolva eficient conflictul, determinând cealaltă parte implicată în conflict să ajungă la o înțelegere, un compromis. Spre deosebire de negociere, care este un dialog, **medierea** presupune existența unei a treia părți care intervine, încercând să ajute părțile aflate în conflict să ajungă la o decizie satisfăcătoare. În caz de eșec, se recurge la **arbitraj** – o persoană cu putere de decizie. Aceste două forme implică costuri materiale și de timp importante. De aceea e bine ca managerul să încurajeze rezolvarea conflictelor apărute, fie prin colaborare, fie prin negociere. **Colaborarea** devine o tactică eficientă atunci când evitarea conflictului poate fi considerată inadecvată sau când acesta a fost stimulat intenționat pentru a beneficia de efectele lui. Potrivit lui G. Moldoveanu, „În momentul apariției conflictului disfuncțional, distructiv, principala cale de rezolvare o constituie *negocierea*, care desemnează arta și știința de a interacționa cu o persoană sau un grup cu vederi diferite, pentru a ajunge la un acord reciproc avantajos” [3, p.156]. Considerată drept modalitate profesionistă, formală de rezolvare a conflictelor, negocierea în organizații poate lua forme diverse: oficială/formală, prescurtată (cotidiană) și episodică. Un episod al negocierii este **dezbaterea**, care are scopul de a stabili cine are dreptate. Ea se bazează pe schimbul de argumente, urmărind să-l convingă/persuadeze pe oponent. Negocierea nu trebuie confundată cu **pseudonegocierea**, care are scopul real de a câștiga timp, a obține informații, a induce în eroare, a obține un alibi etc. În procesul de negociere, formularea obiectivului/scopului comun – satisfacerea nevoilor de bază ale amândurora, este prioritară. În funcție de aceasta, managerul apelează la strategii, politici de rezolvare a stării conflictuale sau la diverse tipuri de negociere: **distributivă** (conflictuală sau competitivă); **integrativă** (cooperantă sau concertativă), **rațională**. Teoretic, orice negociere trebuie să aibă sau să tindă spre un caracter cooperant.

Negocierea distributivă este de tip *ori/ori, câștig/pierdere*, dar care poate genera și o situație de *câștig/câștig*. În acest context, managerul este ferm, persuasiv, intransigent, uneori recurge la amenințări și promisiuni. Tacticile și tehnicile de negociere folosite în aceste situații sunt dure și tensionate: polemica, intimidarea, manevrele retorice etc. Astfel, negocierea devine o confruntare în care, într-un mod principial și loial, se aduc argumente, probe, se formulează pretenții și obiecții, se fac concesii, compromisuri pentru a evita conflictul deschis sau

chiar ruperea relațiilor. **Negocierea integrativă** este de tip *câștig/câștig*. Managerul recurge la tehnici și tactici bazate pe schimbul de informații, reciprocitatea concesiilor, sporirea resurselor, încadrarea diferențelor drept oportunități, fixarea unor obiective noi etc. El invocă respectul reciproc, tolerarea diferențelor, încrederea și optimismul în vederea modificării obiectivelor, ajustării pretențiilor, susținerii soluției, încheierii unui acord. În acest scop, presiunea exercitată de manager rămâne în cadrul legalității, relațiile „de influență” acționează paralel cu cele „de puteri”, argumentarea joacă un rol deloc neglijabil, sunt admise „buna credință” și raționalitatea, negocierile au un caracter preventiv, iar cel mai bun instrument utilizat rămâne a fi compromisul, care creează, salvează și consolidează relațiile interpersonale pe termen lung. **Negocierea rațională** implică rezolvarea litigiilor de fond de pe o poziție obiectivă și transparentă: prin definirea clară a problemelor, diagnosticarea cauzelor și căutarea soluțiilor. Recurgerea la criterii obiective, la referințe științifice, norme legale și morale, uneori la un arbitru neutru, conduc spre rezolvarea eficientă a divergențelor. Principiile de bază ale negocierii conștiente și deliberate implică o anumită etică și principialitate. În primul rând, negocierea managerului cu personalul trebuie să se producă conform **principiului avantajul reciproc** (win-win): acordul final este bun atunci când toate părțile negociatoare au de câștigat ceva și nici una de pierdut. Nu există învingători și învinși. Numai astfel, soluția aleasă este susținută și respectată. Orice formă de negociere este ghidată de principiul reciprocității sau acțiunilor compensatorii: „dau dacă dai” (Do ut des), „fac dacă faci” (facio ut facio), „dacă faci concesii, voi face și eu”, „dacă ridicăți pretenții, voi înainta și eu” etc. Consecința este reciprocitatea concesiilor, obiectiilor, argumentelor, probelor, amenințărilor etc., iar deontologia profesională, moralitatea și legalitatea rămân o chestiune de principiu. Comunicarea managerială persuasivă eficientă este un indiciu al șanselor de realizare a negocierii, pe când absența ei poate fi considerată drept un semn alarmant al imposibilității de desfășurare a negocierii în cadrul organizației.

De regulă, negocierea presupune prezentarea propriei poziții, dar și cunoașterea opiniei oponentului; prezentarea argumentelor, dar și ascultarea atentă și activă a contraargumentului; realizarea unei judecăți imparțiale; ajungerea la o soluție acceptabilă pentru ambele părți aflate în conflict. Managerul poate desfășura argumentarea la nivel de logică sau pe plan afectiv, emoțional. El poate aborda argumentarea și în mod combinat prin: enunțarea afirmației în vederea obținerii adeziunii, asigurarea impactului și trezirea interesului; prezentarea dovezilor pentru sprijinirea afirmațiilor făcute și respingerea contraargumentelor; încheierea cu ajutorul unei concluzii logice care

implică adeziunea emotivă a subalternilor. În procesul de rezolvare a conflictului, eficacitatea argumentării managerului va spori, dacă va ține cont de următoarele exigențe:

- va asculta interactiv prin parafrază, rezumare pentru a înțelege corect, a descuraja digresiunile interlocutorului;
- va acorda feedback, inclusiv referitor la reacții afective, va reformula obiecțiile părții adverse imediat ce le va înțelege corect;
- nu va critica, va vorbi despre avantaje, apoi despre dezavantaje, va accentua asemănările, nu deosebiri, pentru a obține acordul mai ușor;
- va vorbi convingător, clar, calm, dar cumpătat, neagresiv, realist;
- va evita superficialitatea, identificând elementele principale;
- va fi atent la conotațiile cuvintelor utilizate, la impactul lor;
- va invita la dialog și la participare convingând astfel mai ușor;
- va menține vie atenția interlocutorului prin propoziții scurte, precise, tăcere;
- va evita exprimarea ezitării, afectivității prin paralimbaj;
- va comunica pozitiv, va explica evitând contrazicerea directă;
- va evita promisiunile deșarte, manifestând interes față de nevoile reale ale interlocutorului;
- va utiliza frecvent cuvântul „Da”, „Bunăoară”, „Da, aveți dreptate sub acest aspect”, „Da, sunt convins că acest obstacol vă nemulțumește”, „Da, am reflectat mai puțin la acest aspect al problemei” etc.
- va utiliza parafrăzarea pentru a-l determina pe interlocutor să comunice pozitiv. De exemplu: „Să înțeleg că intenționați să...” sau „Dacă înțeleg bine, ceea ce doriți să spuneți este că...”.

Propunem și alte metode și tehnici concrete de persuadare care se dovedesc a fi eficiente în rezolvarea conflictelor:

1. **Tehnica pauzelor (Time-out)** poate fi folosită de manager pentru temperarea unui angajat iritat, fragmentarea și dezorganizarea argumentației, evitarea unei concesi, pregătirea propriei strategii și apărări etc. În acest scop, el va invoca o pauză pentru cafea, un telefon urgent, câteva minute de tăcere, 10 minute de muzică etc.
2. **Tehnica întrebărilor** este o strategie care poate fi utilizată de manager pentru a prelua conducerea, a verifica afirmațiile interlocutorului, a dezamorsa unele tensiuni etc.
3. **Tehnica prezentării argumentelor.** Managerul va ruga subalternul să-și argumenteze

pretențiile emise, delimitând faptele concrete de emoții. De exemplu: „Ceea ce spuneți se referă la lucruri concrete sau este doar impresia/păreră D-stră?”.

4. **Tehnica surprinderii interlocutorului.** Managerul poate cere un sfat, adresa o întrebare inadecvată, dar importantă pentru angajat, poate face complimente, asocieri etc., pentru a neutraliza emoțiile negative. Bunăoară, „Supărea vă conferă un farmec aparte”; „Văd că nu sunteți atât de supărat precum mă așteptam”; „Sunteți în stare să rămâneți echilibrat chiar și într-o situație atât de tensionată...”.
5. **Formularea „întrebării-cheie”** constă în determinarea interlocutorului de a-și transfera gândurile de la situația de tensiune la un răspuns exact cerut de manager. Bunăoară: „D-stră ce ați prefera în cazul acesta?” sau „La ce concluzie ați ajunge D-stră într-o astfel de situație?”, „Ce decizie optimă s-ar potrivi pentru soluționarea problemei?”.
6. **Folosirea corectă a întrebărilor retorice de genul „nu-i așa?”** pentru inversarea poziției negative. „Veți fi sincer cu mine, nu-i așa?”, „Decizia aceasta e mai convenabilă, adevărat?”
7. **„Dacă...”, „atunci...”** este o ipoteză favorabilă celui care folosește această tactică pentru a formula soluții avantajoase și a descărca starea de tensiune. „Dacă lucrurile merg bine, atunci profitul va fi mult mai mare decât cel prognozat”.
8. **„Zâmbești și câștigi”,** căci un proverb chinez spune: „Un zâmbet cumpără orice și nu costă nimic”, el comunică mai bine decât o sută de cuvinte, destinde atmosfera, dezarmează, convinge mai bine decât un discurs întreg.

9. **Tactica toleranței și a tăcerii** dezamorsează tensiunea cu ajutorul unor fraze de tipul: „Deosebirea dintre pozițiile noastre nu e mare, dar...”; „Eu vă îndemn să analizăm situația (starea lucrurilor) și așa...”; „Pesemne că sunt și motive pe care nu le cunosc, dar...”.

10. **Tehnica reformulării și parafrazării** se folosește pentru a intra în esența problemei, a o înțelege, a formula răspunsul, a obține informații suplimentare în vederea detensionării unei situații încordate. Bunăoară: „Ați putea fi de acord cu...”; „Dacă am înțelege bine...”.

În cele din urmă, constatăm că, în general, conflictele organizaționale pot aduce prejudicii importante climatului intern și productivității, dar pot fi și sinonime cu dinamismul și progresul. Într-o organizație eficientă este necesar un anumit grad de conflict. Acest fenomen omniprezent constituie un ingredient al experienței noastre de viață. Fiind, de altfel, parte a comunicării, conflictul apare în cadrul acesteia și numai prin intermediul unei comunicări manageriale persuasive de calitate consecințele sale nefaste pot fi reduse la minim. Responsabilitatea managerului este de a-l stăpâni, a-l soluționa judicios, a-l direcționa, pas cu pas, înspre creșterea performanțelor organizaționale prin instaurarea unui climat de cooperare și colaborare, bazat pe loialitate, deschidere, receptivitate la problemele organizaționale și ale angajaților, și nu pe acțiuni de culise. Efortul sporit și constant al managerului, talentul, competențele de comunicare persuasivă eficientă și spontană, capacitatea de acțiune promptă, abilitatea de a improviza și de a integra experiența în domeniu, iscusința de a negocia și de a valorifica la timpul și la locul potrivit tehnicile, tacticile și metodele adecvate etc. reprezintă calități manageriale esențiale, indispensabile în procesul de controlare și gestionare a situațiilor de conflict.

Bibliografie:

1. Bălănică, Silviu. *Comunicarea în afaceri*. București: Editura ASE, 2003. – 254 p.
2. Mathis, Robert L.; Nica, Panainte C.; Rusu, Costache. *Managementul resurselor umane*. București: Editura Economică, 1997. – 472 p.
3. Moldoveanu, George. *Analiză organizațională*. București: Editura Economică, 2000. – 224 p.
4. Souni, Hassan. *Manipularea în negocieri*; traducere de Teodor Atanasiu. București: Editura Antet. – 152 p.
5. Stoica-Constantin, Ana. *Conflictul interpersonal: prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor*. Iași: Polirom, 2004. – 304 p.

Recenzent: conf. univ. dr. R. Borcoman

MANAGEMENTUL ORGANIZAȚIEI MEDICALE ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII ECONOMIEI DE PIAȚĂ

Drd. Haj Assaf MAHMOUD, ASEM

The article underlines that the medical institutions are being more involved in the human economic activities as the market relations' development takes place in the country. Their functioning on market basis determines the contemporary management development. That is why the present article examines the essence and significance of one of the most important management functions, i.e. strategic planning as a factor of medical services providers' adaptation to the changing conditions of activities and population needs in those services.

Pe măsura consolidării relațiilor de piață în Republica Moldova, instituțiile medicale (organizațiile) – furnizori de servicii medicale – tot mai mult sunt atrase în mediul economic al societății.

Funcționarea acestor organizații în baza pieței evidențiază o tot mai mare dependență a lor de starea economică generală din țară. De exemplu, solvabilitatea populației influențează asupra volumului serviciilor cu plată ale ocrotirii sănătății, stabilitatea însă a sectorului de stat contribuie la dezvoltarea programelor și proiectelor-cheie finanțate de către acesta.

Reforma sistemului de ocrotire a sănătății în R.Moldova, ce s-a desfășurat în ultimii zece ani, este orientată spre aprofundarea proceselor de piață din ramura (sfera) dată. O manifestare a lor a devenit apariția și funcționarea numeroaselor instituții medicale private ce prestează populației diferite servicii medicale cu plată (de diagnosticare, curative, profilactice, de reabilitare etc.).

În acest context, vom menționa că în astfel de organizații o deosebită actualitate o capătă problemele dezvoltării managementului contemporan. Pentru soluționarea lor trebuie pornit de la **scopurile** pe care le urmărește ocrotirea sănătății. *Să evidențiem următoarele din ele:*

- satisfacerea cât mai calitativă a nevoilor populației în diferite tipuri de asistență (servicii) medicală;
- atingerea eficienței economice în funcționarea instituțiilor medicale.

Ca urmare a scopurilor menționate, este necesară examinarea coordonării armonioase a eficienței economice la nivelul unui sau altui furnizor de servicii medicale independent cu sarcinile atingerii eficienței sistemului de ocrotire a sănătății în întregime – eficiența socială.

Rezultând din aceasta, în noțiunea **eficiența sistemului de ocrotire a sănătății** se subliniază atât importanța componentei economice, cât și a celei sociale a eficienței. [3,4]

Prima dintre ele se măsoară prin intermediul comparării rezultatului obținut de la acțiunea medicală (tratamentul, diagnosticarea, profilaxia etc.) cu mijlocele cheltuite pentru aceasta.

Mai eficient poate fi considerat acel proiect de afaceri (acțiune), dacă nivelul lui științific, tehnologia și procedura de aplicare asigură cel mai bun rezultat al asistenței medicale odată cu cele mai mici cheltuieli financiare, materiale, de muncă și altele. [3,5]

Aici trebuie remarcată componenta medicală a eficienței – înaltul nivel științific al activității medicale și rezultativitatea ei. De asemenea, optimizarea rezultatului comparat cu cheltuielile, legată de realizarea interesului economic la nivelul unei instituții medicale luate aparte, trebuie să se coordoneze cu structura necesităților sociale și a interesului social ce le reflectă, cu responsabilitatea civică la cheltuirea mijloacelor. Prin aceasta se manifestă importanța eficienței sociale a ocrotirii sănătății.

Să prezentăm indicatorii ce caracterizează aspectul respectiv al eficienței de dezvoltare a ocrotirii sănătății. La aceștia se pot atribui calitatea și durata vieții, micșorarea mortalității infantile, ameliorarea stării sănătății și reducerea îmbolnăvirilor în urma lichidării factorilor (cauzelor) respectivi. Calculul se efectuează prin intermediul determinării numărului de cazuri (persoane) de îmbolnăvire, deces, apariția cărora a fost anticipată în urma măsurilor și acțiunilor sociale luate anterior.

Astfel, în sistemul de ocrotire a sănătății, ținând cont de dezvoltarea instituțiilor medicale ce acordă servicii în bază de plată populației, crește importanța corelării componentelor socială, economică și medicală ale eficienței ocrotirii sănătății. În corespundere cu acestea, se elaborează și se utilizează criteriile de evaluare a eficienței managementului în sistemul de ocrotire a sănătății, ceea ce permite determinarea direcțiilor actuale de dezvoltare a unei sau altei organizații medicale separate.

Corelarea aspectelor menționate ale sistemului de ocrotire a sănătății este prezentată în figura 1 [3].

După cum se observă din schemă, fiecare instituție medicală separată se găsește sub influența schimbării factorilor mediului ambiant, măsurarea cărora (evidența, analiza tendințelor de schimbare a lor) permite determinarea direcțiilor eficiente și argumentate obiectiv de dezvoltare a instituțiilor medicale. (vezi bibl.)

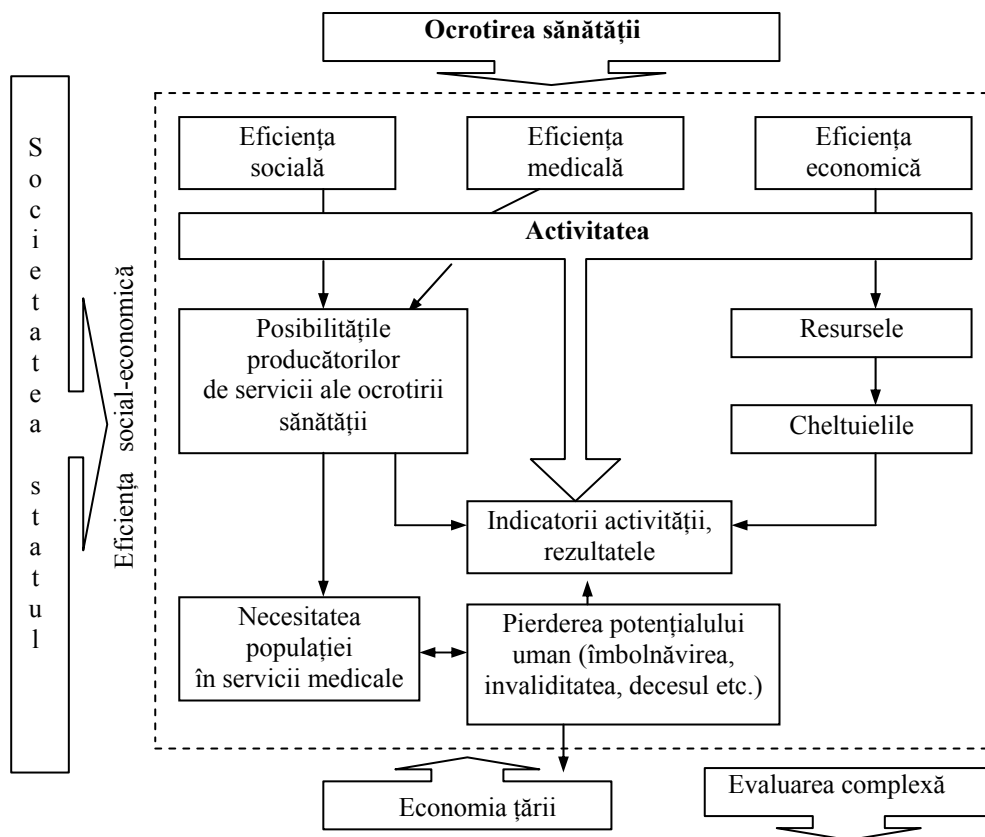


Figura 1. Interconexiunea eficienței ocrotirii sănătății, a potențialului furnizorilor de servicii medicale, nevoilor populației și a rezultativității activității [p.47]

În scopul determinării lor, managementul fiecărei organizații medicale luate aparte trebuie să fie capabil să adapteze volumul și tipurile serviciilor medicale acordate la condițiile în schimbare continuă. Pentru a lua în considerație aceste schimbări și în conformitate cu ele a construi mediul intern al organizației, managementul trebuie să utilizeze procedurile, tehnicile și metodele de planificare strategică. Astfel, planificarea strategică apare ca una dintre cele mai importante funcții și ca un mecanism specific ce permite obținerea unei adaptări adecvate a întreprinderii la necesitățile factorilor flexibili tehnico-tehnologici, economici, organizaționali, sociali, internaționali și alții ai mediului ambiant.

Drept instrument de alegere a direcțiilor solicitate, actuale, eficiente și de perspectivă ale activității apare **planul strategic al organizației medicale** (business-planul). Acesta se alcătuiește pentru o perspectivă de scurtă durată – până la 2 ani și pentru o perspectivă de lungă durată – de la 2-3 ani până la 5 ani și mai mult.

Planul instituției medicale, în funcțiune sau ce se creează în condițiile economiei de piață, trebuie să fie fundamentat multilateral în baza informației relevante din surse primare și secundare despre schimbări și să includă măsuri și mijloace pentru atingerea misiunilor planificate, a scopurilor și strategiilor prin intermediul folosirii noutăților în tehnologiile și procedurile medicale, precum și în management și marketing.

Cercetarea managementului instituțiilor medicale din Chișinău, efectuată de către autor (prin intermediul interviului oral), a arătat că majoritatea conducătorilor și a colaboratorilor lor privesc problemele planificării de business ca fiind actuale. Ei împărtășesc pe deplin părerea că cu ajutorul unui plan bine argumentat se poate atinge eficiența economică a organizației și, totodată, ține cont de aspectele social și medical ale ocrotirii sănătății.

Recunoscând importanța **business-planului** instituției medicale ca un instrument de adaptare la condițiile flexibile, să ne imaginăm lapidar structura și conținutul acestui plan, făcând unele comentarii.

Rezumatul. În acest compartiment se includ conținutul laconic al planului și concluziile principale. O atenție deosebită se acordă descrierii esenței și sarcinilor proiectului de afaceri. Concomitent, trebuie indicat în ce constă misiunea lui, scopul și cu ajutorul căror strategii, mijloace și în ce condiții și perioadă este posibilă atingerea lor.

În calitate de scopuri ale instituției medicale, în plan sunt prezentați indicatorii volumului de lucru după tipuri și expresie bănească, profitul acestora, precum și indicii calitativi ce caracterizează însușirea noilor feluri de servicii, formarea și cucerirea noilor segmente ale pieței, trecerea la criteriile calitative de tratament în baza standardelor mondiale. Menționăm că în rezumat toți indicatorii sunt incluși luând în con-

siderație calculele și argumentările ce se conțin în alte compartimente de bază ale planului.

În rezumat se indică din contul căror mijloace se planifică realizarea proiectului. În cazul în care planul se realizează prin intermediul mijloacelor împrumutate, de exemplu, creditele, atunci business-planul îndeplinește sarcina de a juca rolul unei cereri pentru obținerea lor. Dacă se utilizează mijloacele proprii, atunci sarcina alcătuirii business-planului poate fi crearea unei echipe de management și a unei organizații înalt eficiente cu ajutorul implementării noutăților în domeniu, îmbunătățirii managementului și activizării marketingului.

De asemenea, o sarcină a planificării de business poate fi construirea unor interrelații eficiente cu clienții, furnizorii, partenerii.

Următorul compartiment al planului este „Descrierea succintă și caracteristica instituției medicale”. Aici se include istoria creării și etapele de dezvoltare a întreprinderii, volumele și tipurile de activitate ce caracterizează starea reală de lucruri.

Statutul juridic se caracterizează prin următoarele date: fondarea și înregistrarea organizației, documentele de constituire, forma de proprietate, tipurile controlului de stat, adresa juridică, rechizitele bancare.

Un compartiment important al business-planului îl constituie și planul de marketing. Acesta constă în descrierea piețelor-țintă, a segmentelor planificate („segmentarea” pacienților). În el se fundamentează misiunea și scopurile companiei, prioritățile concurențiale și pe această bază se determină strategiile concurențiale. În temeiul analizei concurențiale sunt determinate strategiile de formare a prețurilor, calitatea, prestarea serviciilor, promovarea.

Planul de marketing trebuie să răspundă la întrebările: care sunt segmentele conform fiecărui tip de servicii ce influențează asupra cererii în aceste segmente, care sunt tendințele de schimbare a cererii etc. În acesta sau în compartimente aparte se include descrierea noilor direcții de activitate (tipuri de servicii).

Planificarea tipurilor de servicii medicale trebuie să se prezinte de pe pozițiile avantajelor lor concurențiale, a posibilităților de satisfacere a necesităților populației. [1,3]

Procedurile de tratament, programele de asistență medicală trebuie să fie confirmate de prezența certificatelor, argumentate din punctul de vedere al licențierii și al altor documente necesare; de asemenea, trebuie să se țină cont și de aspectele etice și sociale ale serviciilor acordate.

Pentru fiecare grupă de servicii se determină cota de fabricare sau de realizare în volumul total. Fiecărei dintre aceste grupe trebuie să-i corespundă propria politică de orientare, îndreptată spre susținerea pozițiilor de piață și a unei activități rentabile.

Sarcina de bază a următorului compartiment al planului de management îl constituie faptul de a indica că organizația posedă resurse tehnico-materiale, teh-

nologice, intelectuale etc. necesare pentru volumul și tipurile de servicii planificate, calitatea corspunzătoare în conformitate cu scopurile planificate – atingerea volumului planificat de venituri, vânzări, cucerirea cotei scontate pe piață.

Totodată, menționăm că planificarea volumului de servicii de către instituția medicală se rezumă la determinarea semnificațiilor calitative și cantitative ale următorilor factori conform grupelor: capitalul, cheltuielile materiale, munca și remunerarea ei, organizarea proceselor de acordare a serviciilor curative, de diagnosticare, profilactice etc.

În acest compartiment al planului se analizează și încăperile, spațiile, utilajul care trebuie să corespundă volumelor planificate, tipurilor și calitatea serviciilor. Aici se planifică, de asemenea, furnizările și furnizorii necesari, se determină standardele de calitate.

În acesta sau alt compartiment aparte se descrie managementul organizațional. Este necesară schema planificată a structurii de conducere a întreprinderii, caracterizarea împuternicirilor și a responsabilității managerilor-„cheie.” Deci, o atenție adecvată în business-plan (în acesta sau alt compartiment) trebuie să fie acordată problemelor legate de managementul personalului: completarea statelor, caracteristica profesional-calificată a lor. Deosebit de detaliat se caracterizează echipa managerilor de bază (caracteristicile demografice, studiile, vechimea în muncă, dezvoltarea postmanagerială, capacitatea de a forma atmosferă de instruire în organizație etc.)

În planul financiar sunt calculați indicatorii planificați ai veniturilor și cheltuielilor, circuitul fluxurilor bănești, pragul nedeficitar, schema de rambursare a creditelor, dacă proiectul se realizează complet sau parțial din contul resurselor creditare. Tot aici se estimează stabilitatea financiară a întreprinderii, se analizează eventualele riscuri și se evaluează eficacitatea proiectului în întregime. Calculul unor asemenea indicatori, ca profitul, rentabilitatea serviciilor se completează cu determinarea termenului de recuperare a proiectului (planului).

Analizând problemele managementului în organizațiile medicale, se poate concluziona despre importanța practică a planificării strategice. Aceasta constă în faptul că business-planul permite fundamentarea volumelor și a tipurilor de servicii, ținând cont de posibilitățile și amenințările mediului ambiant, de părțile slabe și forte ale organizației în comparație cu concurenții (analiza SWOT).

Investigația instituțiilor medicale din or. Chișinău, întreprinsă de autor, a relevat că alegerea căilor de dezvoltare a lor este legată atât de acordarea noilor servicii medicale, cât și de asigurarea competitivității metodelor deja existente, a tehnologiilor și procedurilor de tratament, a profilacticii, diagnosticării, reabilitării.

Cele mai vitale și actuale strategii pentru acestea sunt: îmbunătățirea calității serviciilor acordate prin intermediul imprimării lor a unor caracteristici de

service suplimentare (salon separat, asistență medicală adăugătoare, deservire în complex). Totodată, în planul de afaceri trebuie inclusă nu numai lista serviciilor, dar și prioritățile lor. În plus, pentru instituțiile medicale este actuală micșorarea prețurilor pentru atragerea unui flux de clienți suplimentar, sisteme flexibile de reduceri și majorarea prețurilor tarifelor la serviciile ce se bucură tradițional de

cerere stabilă, plată adăugătoare pentru deservire, programe de acordare a serviciilor medicale luând în considerație criteriile duratei de timp, „segmentarea” pacienților. Fiecărei grupe de servicii trebuie să-i corespundă propria politică de prețuri. Astfel, prin intermediul business-planului este posibilă dezvoltarea managementului organizației și atingerea cu succes a scopului propus.

Bibliografie:

1. Етсо С. *Managementul în sistemul de sănătate*. Chișinău, 2007.
2. Портер М. *Конкуренция СПб.*: 2001.
3. Щепин О.П., Габуева Л. А. *Организация и экономика предпринимательской деятельности в здравоохранении*. Общ-ред. Д-ра Мед. наук. акад. РАМН В.И. Стародубова. – М.; МЦФЭР, 2006.
4. Габуева Л. А. *Предпринимательская деятельность учреждений здравоохранения*. – М.; Грантъ, 2002.
5. Конггстведт П.Р. *Управление медицинской помощью*. Практическое руководство. 2 т. Пер. с англ. / Под общей ред. акад. РАМН О.П. Щепина. М.: Гэотар Медицина, 2000.

Recenzent: conf. univ. dr. L.Bilaș

AUDITUL SISTEMULUI DE MANAGEMENT CA INSTRUMENT DE RIDICARE A COMPETITIVITĂȚII ÎNTRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Doina BODRUG, ASEM

Quality control differs very much from an enterprise to another and it suffered many changes along the time, so today we can identify a variety of expressions and notions about that field. Audit is used as a methodological support for elaboration and realization of a monitoring and control activity in management system. Audit aims to find objective and concrete proofs that a management system was applied, which has the purpose to achieve some goals. One of the basic principles of management system audit: audit is oriented to improvement of managerial system and not to punish guilts.

Controlul calității diferă mult de la o întreprindere la alta și a cunoscut modificări substanțiale în timp, încât putem identifica astăzi o mare varietate de expresii și noțiuni referitoare la acest domeniu. Sistemele managementului calității moderne iau în considerare toate procesele dintr-o întreprindere, în scopul de a identifica cât mai timpuriu posibil punctele slabe și a putea exercita un control permanent asupra lor [3, pag 141]. Controlul calității se desfășoară pentru toate sferile activității, utilizându-se procedee și mijloace specifice: verificarea calității resurselor, inclusiv a celor umane; verificarea calității proceselor de producție; a calității rezultatelor obținute etc. [7].

În cadrul majorității întreprinderilor din Republica Moldova și CSI funcționează sistemul „departamentele de control al calității”. Acest sistem este preocupat de evidența și nu de gestiunea procesului de formare a calității [5, pag.163].

Seria de standarde ISO 9000 și ISO 14000 subliniază importanța auditului ca un instrument de management pentru monitorizarea și verificarea implementării eficiente a politicii organizației referitoare la calitate și/sau mediu [2, pag.7]. În etapa actuală, în R.Moldova

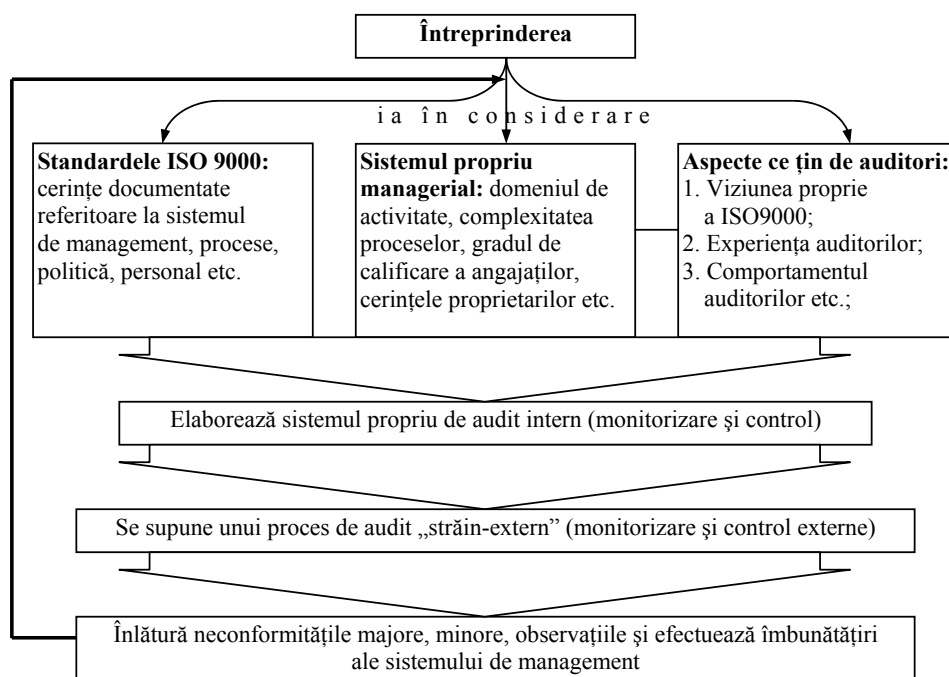
activează cca 90 de companii ce au fost cel puțin o dată certificate conform standardelor ISO 9001. Din numărul total de companii din domeniul viti-vinicol ce au implementat și sunt în proces de implementare a sistemului de management al calității bazate pe standardele internaționale ISO 9000 menționăm următoarele (conform datelor de la sf. 2006): „Aroma” SA, CVC „Mileștii Mici” SA, „Kvint” SA, „Leovin” SA, „Vinăria Bardar” SA, „Asconi” SA, „LionGri” SRL, „Dionisos Mereni” SA, „VINĂRIA BOSTAVAN” SRL, „Vismos” SA, IM „Vinăria Purcari” SRL, „Imperial Vin” SA, „Cricova” SA, IM „Chateau Vartely” SRL, „MAURT” SRL etc.

Așadar, în opinia noastră, putem analiza sistemul de monitorizare și control conform standardelor ISO 9000 din mai multe puncte de vedere:

1. **Din punct de vedere tehnic**, adică al standardizării, fiind indicate anumite activități, proceduri, cerințe obligatorii ce trebuie îndeplinite de întreaga organizație;
2. **Din punct de vedere managerial**, adică fiecare organizație își poate forma sistemul său propriu de management, pornind de la specificul organizației, complexitatea proceselor etc.

3. **Din punct de vedere al auditorilor**, adică al persoanelor certificate care au experiență în domeniu și, totuși, considerăm că factorul uman este foarte subiectiv în cazul dat.

Grafic, putem prezenta standardele ca element important în implementarea unui sistem de audit, monitorizare și control în cadrul întreprinderilor (figura 1):



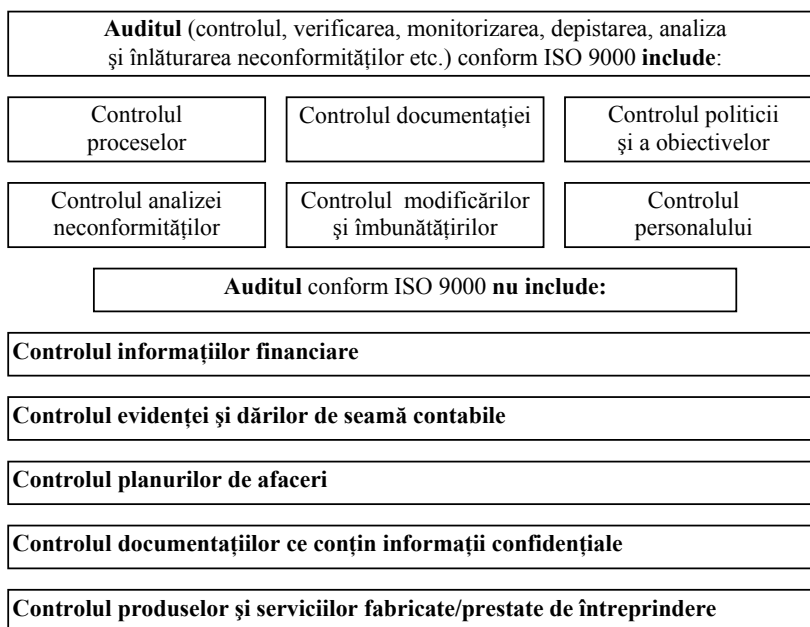
Sursa: elaborat de autor

Figura 1. Implementarea unui sistem de audit, monitorizare și control în cadrul întreprinderilor

Standardele ISO 9000 nu sunt elaborate pentru produs, iar procesul de monitorizare și control, care este efectuat de persoanele competente (atât din cadrul organizației, cât și din afara acesteia) este orientat spre controlul funcționării sistemului de management. Deci, aici este necesar de menționat

că standardele ISO 9000 nu ne indică **cum și ce tipuri de produse** trebuie fabricate, important fiind ca aceste produse să fie conforme cu cerințele consumatorilor.

Totodată, sistemul de control include conform ISO 9000 următoarele aspecte (figura 2):



Sursa: elaborat de autor

Figura 2. Aspectele de bază ce "trebuie" și "nu trebuie" monitorizate conform ISO 9000

Considerăm important să menționăm că și la nivel de stat companiile naționale sunt stimulate în domeniul implementării unui sistem de management al calității care ar demonstra că întreprinderea ține sub control procesele și produsele fabricate. Astfel, pentru stimularea implementării sistemelor de management al calității ce ar garanta că companiile din Republica Moldova sunt în stare să controleze procesele și produsele fabricate, au fost elaborate anumite facilități, și anume termenul de valabilitate a certificatelor de conformitate se stabilește pornind de la *schema de certificare aplicată, după cum urmează*:

- 1) pentru loturi de produse – pe termenul de valabilitate a produselor sau termenul de garanție, stabilite de documentele normative sau de producător;
- 2) pentru produsele fabricate în serie:
 - a) 5 ani – pentru întreprinderile înzestrate cu utilaj și tehnologii moderne, care au implementat și certificat sistemul de management al calității conform standardelor internaționale ISO seria 9000 și/sau sistemul de analiză a pericolului și de control al circuitului alimentar în punctele critice de control (HACCP), cu evaluarea periodică o dată pe an;
 - b) 3 ani – pentru întreprinderile care certifică produsele de mai mulți ani în șir, au laboratoare de probe și respectă regulile Sistemului Național de Asigurare a Conformității Produselor, cu evaluarea periodică o dată pe an;
 - c) 1 an – pentru întreprinderile care certifică produsele prima dată, nu au laborator de încercări și sistem de management al calității certificat, cu evaluarea periodică o dată pe an [1, art. 14].

Totodată, drept suport metodologic pentru elaborarea și efectuarea unei activități de monitorizare și control în cadrul sistemelor de management se utilizează și principiile incluse în standardul ISO 19011: Ghid pentru auditarea sistemelor de management al calității și/sau al mediului (ISO 19011:2002).

Auditul urmărește să constate, prin găsirea de dovezi concrete, obiective, că a fost implementat în practică un sistem de management ce are ca scop îndeplinirea obiectivelor prestabilite. Auditul este un instrument managerial prin care este monitorizat și determinat gradul de

implementare a unui sistem de management al calității, precum și eficacitatea acestuia, identificând și domeniile care trebuie perfectate, modificate sau îmbunătățite.

Vrem să menționăm unul din principiile de bază ale auditului sistemului de management: **auditul este orientat spre îmbunătățirea sistemului managerial și nu spre pedepsirea vinovaților**. Considerăm necesar de a instrui managerii întreprinderilor din R. Moldova în ceea ce privește **auditul și rezultatele auditului**. De asemenea, este importantă conștientizarea metodologiei desfășurării auditului care, deși este reglementată de normele internaționale, este aplicată în diferite companii diferit.

Este foarte specifică și selectarea companiei de audit de către întreprinderile ce doresc să fie certificate. Această selectare este bazată pe libera alegere atât a companiei auditate, cât și a auditorului. Analizând experiența acumulată în domeniul certificării sistemelor de management, menționăm că se întâlnesc cazuri când compania de certificare retrace certificatul sau compania-auditată alege altă companie de certificare. Astfel, relațiile ce se formează între companiile de certificare și companiile-„clien” (auditat) sunt reciproc avantajoase.

Pe piața serviciilor de consultanță-certificare activează mii de companii; în țara noastră putem menționa așa companii, precum: SGS (Belgia), TUV (Germania), AJA Registrars (Marea Britanie), SRAC (România), Institutul național de standardizare și metrologie (R. Moldova) etc., fiind certificate peste 870 000 din 161 de țări ale lumii (în Republica Moldova, după cum a fost menționat, fiind certificate peste 90 de companii).

Concurența dintre companiile de audit-certificare în unele cazuri duce la micșorarea „planșei” de certificare, adică la minimizarea cerințelor față de auditat. Pe de altă parte, compania auditată achită un serviciu („plătește pentru certificare”), deci dorește obținerea produsului – certificatului. Astfel, companiile de certificare, ce au un comportament mai admisibil față de companiile certificate, obțin un beneficiu financiar pe termen scurt, dar pierd în termeni strategici. **Or, ce companie ar dori să încheie contracte cu alte companii ce au fost certificate la fel de ușor ca și ele și probabilitatea apariției produselor defecte într-un sistem „prost” monitorizat este foarte mare?**

Bibliografie:

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1469 din 30.12.2004 „Privind aprobarea Nomenclatorului produselor din domeniul reglementat, supuse certificării conformității obligatorii”, Publicat: 01.01.2005 în Monitorul Oficial nr. 001, art. nr.: 14
2. SR EN ISO 19011, „Ghid pentru auditarea sistemelor de management al calității și/sau de mediu”
3. Ciurea S., Drăgulănescu N., *Managementul calității totale*, Editura Economică, 1995
4. Cotelnic A. *Managementul unităților economice*, ASEM. Chișinău, 1998
5. Hrișcev Eugeniu, *Managementul firmei*, Ed. ASEM, Chișinău, 1998
6. Juran J. M. *Planificarea calității*, Editura Teora, București, 2000
7. Kaoru Ishikawa, *What is Total Quality Control? The Japanese Way*, Prentice-Hall, Inc., New-Jersey, USA, 1985
8. Maxim Emil *Managementul și Economia Calității*, Sedcom Libris, Iași, 1998, total 496 pagini
9. Trandafir Magdalena, Iosifescu Marius, Avram Constantin, Văleanu Mihai, *Dicționar explicativ de calitate*, Editura Teora, București, 2005

Recenzent: conf. univ. dr. Gh. Țurcanu

SARCINILE ȘI IMPORTANȚA ECHIPEI ÎN ORGANIZAȚIILE DE AFACERI

Drd. Natalia ANDREEVA, ASEM

In the article the tasks of teams' formation in business organizations are analyzed and their significance as a factor of successful company development is underlined. Team classification, their optimum size and number, team rules and processes are examined as the characteristics of highly efficient teams. The leadership and the team of top management, in particular, those inherent to the national enterprise «Viorica-Cosmetic» SA, are in the focus of the article.

Cercetând problema creării și funcționării echipei în organizațiile de afaceri, vom explica, mai întâi, noțiunea de „echipă”. Savanții D. Bodi, R. Păiton definesc echipa sau grupa drept o uniune constituită din doi sau mai mulți indivizi, care au același scop și care îndeplinesc diverse obligații reciproce. Membrii echipei își coordonează activitatea în comun și se consideră ca parte a unui întreg [4 p. 297].

Definiții similare întâlnim și în cercetările altor savanți renumiți. De pildă, Richard Daft susține că „echipa este o grupă din două sau mai multe persoane, care interacționează și își coordonează activitatea de muncă” [5 p. 561]. Astfel, noțiunea de grupă și de echipă, cu mici excepții, se consideră sinonime. Totodată, și în literatura de specialitate, și în practică, nu se respinge ideea că noțiunea de „echipă” are particularitățile sale specifice prin care se deosebește de noțiunea de „grupă” ca formație socială.

Vom prezenta unele din aceste particularități întâlnite în literatura de specialitate (vezi bibliografia).

Interacțiunile de echipă și reguli de echipă comune. Factorul-cheie determină eficiența unei echipe în

cazul în care caracterul, gradul și regulile interacțiunilor creează în aceasta o atmosferă de susținere și instruire, care favorizează:

- atingerea înțelegerii reciproce, a încrederii și a respectului între membrii echipei;
- manifestarea inițiativei, a gândirii creatoare, a spiritului de independență și responsabilitate a fiecărui membru al echipei la luarea unor decizii de echipă comune;
- formarea și realizarea potențialului personal și cel profesional în baza dezvoltării și instruirii membrilor echipei spre atingerea scopurilor comune. Toți se unesc în jurul scopului comun, iar atingerea acestui scop reprezintă criteriul cel mai important al calității muncii depuse de către fiecare în parte și de către echipă în general. O atare interacțiune mai poate fi denumită drept unitate. Unitatea constituie gradul de atașare a membrilor echipei față de scopurile comune ale echipei și gradul de atragere în echipă a noi membri [1, 3, 5, 7].

Unitatea membrilor echipei și importanța ei

Ce determină unitatea echipei?	La ce favorizează unitatea echipei?
<ul style="list-style-type: none"> Coordonarea scopurilor unor membri de echipă cu cele ale echipei, ceea ce favorizează farmecul activității în comun. Similitudinea valorilor inerente persoanelor dintr-o echipă contribuie la stabilirea unei relații de încredere și stimă: Concurența prin colaborare și solidaritate cu obiectivele comune ale echipei, exprimată de către lider, favorizează stimularea membrilor echipei. 	<ul style="list-style-type: none"> Avantaje de producție sau de serviciu: productivitatea membrilor echipei se subordonează unui grad de organizare mai înalt al echipei. Drept urmare, echipa posedă un potențial mai înalt al creșterii productivității decât organizația, întemeiată pe organizarea individuală a activității. Avantaje morale și sociale: atmosfera social-psihologică din echipă favorizează atingerea unor relații favorabile dintre colaboratori; relații reciproce de serviciu orientate spre rezultate mai înalte, întemeiate pe încredere și respect.

De asemenea, trebuie remarcat faptul că unitatea colectivului poate avea și aspecte negative. Acestea pot apărea atunci când acțiunile membrilor echipei vin în contradicție cu sarcinile comune ale echipei.

Un factor esențial al activității reciproce comune și eficiente în echipă îl constituie **susținerea echipei din partea conducerii**. Dacă managementul superior are o atitudine negativă față de echipă, întreține relații strict ierarhice, admite depersonalizarea formală în raporturile cu oamenii, atunci

chiar și grupa cea mai unită în interior poate avea productivitate joasă.

Esența unității unei echipe eficiente este legată de cauze motivaționale și de afaceri. De felul cum sunt înțelese aceste motive, managerul poate crea și dezvolta raporturi eficiente în echipă. Trebuie subliniat faptul că lucrul în echipă permite realizarea deplină a necesităților unei persoane în autoafirmare, importanță, stimă, implicare (componenta motivațională). Într-o echipă, unde domină o atmosferă social-psihologică

favorabilă, angajatul se simte, totodată, protejat, iar relația binevoitoare din grupă contribuie la atingerea unor rezultate înalte atât personale, cât și de echipă. Toate acestea influențează pozitiv și asupra remunerării materiale mai bune.

O altă particularitate a echipei o reprezintă componența și numărul ei. În literatura de specialitate despre management, există opinii diferite referitoare la această particularitate [vezi bibl.]. Totuși, domină opinia conform căreia, pe lângă alte condiții egale, numărul optim de membri în echipă variază între 5-12 persoane. Aspectul forte al acesteia se caracterizează prin schimbul activ de păreri, înțelegerea reciprocă rapidă, stabilirea încrederii depline.

Practica companiilor prospere atestă eficiența unor astfel de echipe. Deseori, managerii consideră că ideal este numărul de 7 persoane. Carența unei asemenea echipe poate fi preferința unor idei și decizii mai puțin riscante, mai puține alternative.

Echipele în număr de 20 și mai mult au un potențial mai mic în soluționarea problemelor din cauza temperării gestionării interacțiunilor în echipă. *Se observă următoarele dependențe:* numărul persoanelor în grupe crește în progresie aritmetică, iar complexitatea relațiilor reciproce – în progresie geometrică. Dar dacă în echipă sunt, de pildă, 20 de persoane, atunci s-ar putea observa o mai mare diversitate de opinii, un caracter alternativ mai înalt, o degajare totală a participanților în dezbaterile unor idei riscante. Totodată, în astfel de echipe, ar putea exista mari divergențe în opinii, atașament scăzut față de scopul echipei, probabilitate înaltă în apariția conflictelor. Toate acestea, la rândul lor, pot influența negativ asupra productivității și satisfacției în muncă.

Ținem să remarcăm că una dintre particularitățile lucrului în echipă sunt **sarcinile și stilul membrilor echipei**. Unii dintre ei, în funcție de caracteristicile lor personale, psihologice, demografice (de exemplu, sexul, vârsta), profesionale, sunt mai atașați de organizațiile în echipă pentru atingerea scopului. Alții se orientează spre satisfacerea necesităților sociale și emoționale. Convențional, am putea să-i împărțim în membri de echipă specialiști (experți, tehnocrați) și membri de echipă orientați social. Primii se disting printr-o mai mare cointeresare în schimbul de informații, regenerarea de idei, opinii. Stilul lor de comportament este orientat spre sarcină, rezultat. Ceilalți tind spre colaborare, sunt dispuși la compromis. Le este proprie o receptivitate înaltă și susținerea ideilor lor de către ceilalți membri. Stilul lor înclină spre relații reciproce. Pe cât unora le reușește ca specialiști-experti, iar altora – în susținerea socială și emoțională a echipei, pe atât o echipă eficientă reprezintă o componență echilibrată a membrilor ei. În ea trebuie să fie și tehnocrați, și persoane predispușe social și emoțional.

O particularitate indispensabilă a unei echipe excelente o reprezintă **rolul de lider**. Managerilor le revine sarcina de a înțelege corect esența acestuia și de a realiza rolul de lider. În construcția organizației, managerul trebuie să formeze și să dețină calități de lider. Așa cum echipa nu poate exista fără lider, la fel și liderul nu poate exista fără adepți, care să reprezinte echipa [6].

Liderul încurajează participarea membrilor echipei la interacțiuni, favorizează faptul ca toți membrii să ia parte la conducere și la deciziile echipei. De asemenea, el influențează determinarea regulilor echipei, atrage atenția la echilibrul existent între tehnocrați și persoanele predispușe social-emoțional, contribuie la depășirea divergențelor și la aplanarea conflictelor, la minimizarea riscului apariției situațiilor conflictuale distructive.

În afară de particularitățile enumerate mai sus, să mai amintim încă una – cea de proces – procesul de formare a echipei [5, 8]. Aici, *managerul trebuie să țină cont de următoarele etape, pentru a spori eficacitatea activității echipei:*

Prima etapă se caracterizează prin inițierea schimbului social (de opinii și informații dintre membrii echipei).

Etapă a doua se caracterizează prin apariția divergențelor de opinii privind scopurile comune ale echipei și metodele de atingere a acestora.

Urmează etapa a treia, în care e necesar să se intensifice eforturile pentru atenuarea acestor divergențe și atingerea compromisului.

Următoarea etapă – a patra – este procesul în care se realizează activitatea și se ating scopurile propuse, însoțite de o coordonare exactă.

Ultima etapă – a cincea – este etapa în care lucrul în echipă încetează, misiunea echipei este îndeplinită, rezultatele au fost atinse, echipa se desființează.

Aceste particularități ale echipei sunt comune pentru diferite modele. Accentuăm faptul că avantajele oricărei echipe rezidă în ce măsură interacțiunile în interior favorizează atingerea scopurilor comune ale acesteia și realizarea necesităților fiecărui membru.

Să examinăm succint unele modele de echipă, prezentate pe larg în literatura de specialitate:

- **Comitete pentru soluționarea problemelor și a sarcinilor.** [vezi bibl.] Acestea reprezintă o primă etapă în antrenarea angajaților în procesul de conducere. În ele lucrează 5-10 persoane [5, 6, 7], care au un anumit statut, cu împuterniciri de a rezolva problemele din diverse domenii. Toți membri își concentrează atenția asupra problemelor legate (de exemplu) de planificarea organizării lucrului, elaborarea strategiei organizaționale.
- **Echipe funcționale.** Aceasta este constituită dintr-un șef și colaboratori de secție, acționează în baza diviziunii muncii verticale și poate include colaboratori de diferite niveluri. Astfel

de echipe se mai numesc formale, deoarece se examinează în cadrul organizației formale, fiind parte a ei.

- **Echipe orizontale.** Se construiește în baza diviziunii muncii orizontale, include colaboratori din diferite secții (subdiviziuni). În literatura de specialitate, asemenea echipe se mai numesc speciale sau interfuncționale. Echipele sociale se formează în scopul soluționării reușite a unei anumite sarcini, într-o perioadă sau alta actuală pentru întreprindere – implementarea tehnicii noi, a tehnologiei, îmbunătățirea caracteristicilor de consum ale producției ș.a. Pentru a deveni eficienți, componența și numărul lor trebuie să corespundă cerințelor creării unei atmosfere a interacțiunii active și a contactelor intense, care ar favoriza schimbul de informații, experiență, cunoștințe.

Cercetând managementul de echipă în organizațiile autohtone, vom prezenta unele rezultate și concluzii privind activitatea de echipă la **fabrica „Viorica-Cosmetic” AO**, care este o societate pe acțiuni, cunoscută în țara noastră, cu o reputație de afaceri favorabilă și cu o istorie de credit bună. În prezent, aceasta întreprinde acțiuni strategice de dezvoltare în baza implementării în tehnologia producției de cosmetice și parfumuri a managementului și marketingului. Managementul profesional și marketingul activ sunt privite de către partenerii de afaceri ca un factor de atragere a investițiilor în scopul realizării planurilor strategice la întreprindere. Pentru aceasta, managementul superior acordă o însemnătate deosebită construcției de echipă a organizației.

Experiența de lucru a întreprinderii denotă faptul că în organizarea companiei funcționează cu succes

echipa managementului superior, acționează comitete care examinează problemele acesteia și remunerarea muncii, planificarea strategică, dezvoltarea organizației. În plus, secțiile funcționale (finanțe, marketing, economie, evidența contabilă) activează, de asemenea, pe baze de echipe, divizând conexiunile interfuncționale prin intensificarea comunicațiilor de diverse forme. Acestora le este proprie o atmosferă social-psihologică favorabilă și orientată spre atingerea rezultatelor comune de echipă.

După cum arată cercetările, una dintre condițiile folosirii eficiente a potențialului de echipă în organizații o constituie figura centrală din conducere – directorul întreprinderii cu profil de echipă în conducere, deschis spre autoperfecționare, interactivitate și reorganizare. Stilul de lider al directorului se caracterizează printr-o atitudine echilibrată față de sarcini și rezultate și față de relațiile interpersonale eficiente. Grație acestei abordări, majoritatea colaboratorilor și a managerilor întreprinderii își leagă rezultatele obținute, cariera, planurile lor de diversele forme ale managementului de echipă. Acest fapt permite să tragem concluzia că unei asemenea organizații îi este proprie probabilitatea înaltă a unor transformări reușite prin intermediul reengineeringului, deoarece acestea se bazează pe identificarea proceselor de afaceri, pentru realizarea cărora se creează **echipe de reengineering**. Drept criterii de actualitate și eficiență servește orientarea către client. În realizarea proceselor de business, echipa de reengineering ține cont de faptul că:

- scopurile clienților reprezintă punctul de sprijin al activității ei;
- atingerea scopurilor sau a rezultatelor echipei – de gradul apropierii de scopurile clienților, satisfacerea necesităților și anticiparea așteptărilor lor.

Bibliografie:

1. Petrescu Ion. *Managementul European*. București, 2004.
2. Eugen Burduș. *Tratat de management*. București: Editura Economică, 2005.
3. Kovaș L. *Cultura afacerilor*. Chișinău: ASEM, 2004.
4. Боди Д., Пэйтон Р. *Основы менеджмента*. СПб: Питер, 1999.
5. Дафт Р. *Менеджмент*. СПб: Питер, 2002.
6. Виханский О.С., Нариков А.И. *Менеджмент*. М., 2004.
7. Ньюстром Д., Дэвис К. *Организационное поведение*. СПб: Питер, 2000.
8. Паркер Г., Кропп Р. *Формирование команды*. СПб: Питер, 2002.
9. Джеймс Льюис. *Управление командой: как заставить других делать то, что вам нужно*. СПб: Питер, 2004.
10. Друкер, Питер. Ф. *О профессиональном менеджменте*. Пер. с англ. М.: Вильямс, 2006.

Recenzent: conf. univ. dr. L. Bilaș

CULTURA – FACTOR IMPORTANT ÎN DEZVOLTAREA ANTREPRENORIATULUI

Asist. univ. Victoria BRAȘOVȘCHI-VELENCIUC, ASEM

The purpose of the present work is to analyze the influence of culture on entrepreneurship. One could assume that due to cultural differences some countries are more entrepreneurial than others. However, several studies have suggested that culture is not the cause of the entrepreneurial activity, but is rather an intermediary that has an indirect influence, meaning that it “shapes” individuals and institutions existing within a society, which in their turn may or may not be beneficial for entrepreneurship.

Prezenta lucrare are drept scop studierea impactului culturii asupra antreprenoriatului și modului cum acest fenomen este apreciat. La prima vedere, oricine ar putea afirma că factorii culturali influențează direct și chiar pot fi cauza inițierii unor noi afaceri sau implementării unor inovații în cadrul întreprinderilor deja existente. Astfel ar fi clar de ce unele țări sunt mai active, iar altele mai pasive din punct de vedere antreprenorial. Un șir de studii au fost inițiate pentru a descrie relația dintre variabilele culturale și antreprenoriat, rezultatele cărora sugerează ideea că această relație nu este chiar atât de simplă și evidentă. **Hofstede**, de exemplu, definește termenul de „cultură” drept „programare colectivă a minții umane care îi distinge pe membrii unui grup sau ai unei categorii sociale de alții” [5, pag.100] și identifică patru dimensiuni de bază ale culturii naționale:

- 1) distanța față de putere – măsura în care membrii societății care dețin mai puțină putere acceptă faptul că puterea este distribuită inegal;
- 2) evitarea incertitudinii – măsura în care persoanele au frică de incertitudine și încearcă să evite situațiile riscante;
- 3) individualismul – măsura în care persoanele se preocupă mai mult de propria bunăstare în comparație cu cea a unor grupuri sociale distincte în schimbul loialității acestora;
- 4) masculinitatea – măsura în care valorile sociale dominante sunt succesul și afirmarea comparativ cu grija pentru alții și calitatea vieții [2, pag.2].

În conformitate cu teoria lui Hofstede, rata antreprenoriatului va fi mai înaltă în țările cu nivel scăzut al distanței față de putere și evitării incertitudinii și cu nivel sporit al individualismului și masculinității. Rezultatele cercetărilor lui Baum, Wildeman și alții [6, pag.14] arată că și situația inversă poate fi adevărată, că în societățile ce prezintă un grad înalt al evitării incertitudinii, distanței față de putere și colectivismului, persoanele cu un pronunțat spirit antreprenorial, neavând posibilitatea de a acționa independent și de a-și valorifica ideile în cadrul organizațiilor în care lucrează, iau decizia de a iniția propriile afaceri. Cu toate că sunt diametral opuse, ambele afirmații conțin un miez de adevăr, după cum se va vedea în cele ce urmează.

1) Distanța față de putere. Potrivit teoriei lui Hofstede, distanța față de putere constă în „diferența dintre măsura în care șeful poate influența comportamentul unui subaltern și măsura în care un subaltern poate determina comportamentul unui șef”. Este considerat că distanța față de putere poate fi utilizată în stabilirea diferențelor dintre diverse culturi. În plus, nevoia de independență sau autonomie este menționată în mai multe cercetări ca una dintre cele mai importante motivații ale orientării antreprenoriale. Autonomia este o necesitate și o dimensiune-cheie pentru activitatea de inițiere a unei afaceri, oferind indivizilor libertatea de a căuta și a scoate în evidență noi idei, viziuni și oportunități, pentru a le transforma mai apoi în realitate. Nevoia de autonomie este rezultatul insatisfacției cauzate de lipsa libertății. Pentru a satisface această nevoie se cere reducerea insatisfacției. Cum poate fi atins acest obiectiv în societățile cu o distanță mică și respectiv cu o distanță mare față de putere?

În țările pentru care este caracteristică distanța mică față de putere, cetățenii au o mentalitate conform căreia toți oamenii ar trebui să fie independenți și să aibă drepturi egale. Accesul la resurse și oportunități este liber pentru fiecare în parte. Când o persoană simte nevoia de a fi independentă, aceasta poate oricând să ia decizia de a deveni antreprenor. Pe de altă parte, dacă este adevărat că distanța mică față de putere implică posibilitatea avansării în ierarhia organizațională, egalitate și independență, libera exprimare a unei opinii sau propuneri, de ce ar dori cineva să se implice într-o activitate mult mai riscantă precum cea antreprenorială? Faptul că accesul la resurse și oportunități este mai liber poate fi adevărat, dar există oare motivația de a apela la acestea în condiții de incertitudine, dacă și în interiorul organizației în care sunt angajați, indivizii își pot exprima ideile și valorifica cunoștințele, adică se pot autoafirma?

În societățile care sunt caracterizate prin distanță mare față de putere, inegalitatea dintre diverse grupuri sociale este considerată o normă sau ceva firesc și natural, ceea ce duce la formarea unor mari decalaje economice și sociale între cei care dețin puterea și cei care nu o au. În plus, mișcarea dintr-un grup în altul este limitată, ceea ce împarte societatea în clase distincte. În cadrul organizațiilor, angajații, de obicei, nu au posibilitatea de a acționa independent, iar insatisfacția

cauzată de situația creată „împinge” persoanele spre alegerea opțiunii de a deveni antreprenor.

Este posibil ca rolul decisiv în aceste două situații să fie jucat nu atât de distanța față de putere, cât de trăsăturile personale ale indivizilor și anume de nivelul aspirațiilor și de gradul de independență cerut de aceștia.

2) Evitarea incertitudinii. Ființele umane trăiesc în prezent, dar trebuie să anticipeze viitorul, care implică circumstanțe necunoscute. Deoarece implementarea unei noi idei comportă un anumit grad de incertitudine, antreprenorii sunt nevoiți să-și asume anumite riscuri personale, sociale, psihologice, materiale. Prin urmare, persoanele care evită provocările și situațiile incerte, în mod normal, nu prezintă tendința de a iniția noi afaceri. Astfel, dacă o societate, în ansamblul ei, evită la maxim incertitudinea, ea va „produce” mai puțini antreprenori și va fi mai puțin activă din punct de vedere antreprenorial.

Pe de altă parte, incertitudinea există atunci când accesul la informație este limitat și mediul instituțional existent nu oferă un anumit grad de siguranță. Dacă ar fi să plasăm un antreprenor din SUA, țară caracterizată printr-un nivel scăzut al evitării incertitudinii, într-o țară caracterizată printr-o infrastructură infantilă, acces limitat la informație, sistem legislativ imperfect, ar rămâne oare această persoană tot atât de întreprinzătoare?! Practica demonstrează că antreprenorii de succes își asumă riscuri foarte bine calculate și nu se avântă în oricare afacere care le pare atractivă. Astfel, predispunerea la nivel de țară de a risca și de a confrunța incertitudinea pare a fi mai degrabă dependentă de sistemul instituțional național decât de apartenența la o anumită cultură.

De ce în Republica Moldova persoanele nu încearcă să devină antreprenori, ci preferă să plece peste hotare pentru a munci „la negru”? Este oare mai puțin riscant pentru un individ de a pleca (deseori ilegal) într-o țară unde nu cunoaște pe nimeni, nu este sigur că i se va oferi un loc de muncă, nu cunoaște limba băștinașilor, este departe de familie? Probabil că oamenii sunt convingeți că inițiativa lor privată nu vor fi susținute și protejate de mediul instituțional și cel de afaceri existent la moment în țara lor.

Astfel, evitarea incertitudinii este mai degrabă o variabilă instituțională decât culturală. În multe dintre cercetările efectuate, autorii, analizând factorii instituționali existenți în cadrul unui anumit stat, îi numesc factori culturali [4, pag.1].

3) Individualism. În cadrul societăților individualiste, valorile și obiectivele personale sunt determinanții primordiali ai comportamentului [3, pag.5]. Loialitatea față de organizații este relativ joasă, fiind mai importante interesele individuale. Deseori, antreprenorii sunt considerați drept niște persoane ce resping opiniile comunității, rezistă tuturor barierelor existente pentru ca, în final, să-și transpună ideile în realitate. În societățile colectiviste, însă, inițiativa privată este descurajată, interesele grupului fiind mai importante decât cele personale. Există o strânsă legătură emoțională între lucrător și organizație, se practică luarea deciziilor în grup. Prin urmare, pare logic

a presupune că societățile individualiste vor „produce” mai mulți antreprenori comparativ cu societățile colectiviste. Însă nu există lege economică conform căreia noile afaceri trebuie să fie inițiate numai de un singur individ [3, pag.9]. În societățile colectiviste, inițiativa individuală poate fi substituită prin alte forme de antreprenorat, precum afacerile de familie (caracteristice pentru cultura asiatică), cooperativele (caracteristice pentru comunitățile hispanice) sau antreprenoriatul corporativ, care presupune inițierea noilor afaceri de către organizațiile deja existente (practica actuală a firmelor americane în crearea noilor produse inovative).

4) Masculinitate. Această dimensiune culturală se bazează pe stereotipul conform căruia comportamentul masculin diferă de cel feminin. Astfel, societățile masculine în care succesul este măsurat prin câștigurile materiale se presupune că vor furniza mai mulți antreprenori decât societățile feminine în cadrul cărora succesul este măsurat prin intermediul valorilor sociale.

Mulți specialiști susțin, însă, că masculinitatea devine un concept învechit și irelevant. Pe măsură ce statele se dezvoltă, iar standardele și calitatea vieții cresc, societatea începe să-și permită a se preocupa într-o măsură mai mare de relațiile interumane și de mediul înconjurător, fapt care este confirmat prin realitatea actuală. Teoria lui Maslow, după care indivizii au nevoie să-și satisfacă mai întâi nevoile materiale și mai apoi cele spirituale, pare a fi valabilă și la nivel de țară.

Astfel, antreprenoriatul este o activitate care este desfășurată în cadrul diferitelor culturi, însă formele sub care acesta apare pot fi diferite. Modelul vestic al antreprenoriatului este propriu culturilor în care valorile corespund unui nivel scăzut al distanței față de putere și evitării incertitudinii și unui nivel ridicat al individualismului [3, pag.8]. Însă, după cum o problemă poate avea mai multe variante de răspuns, pot exista, în opinia noastră, mai multe modele de antreprenorat. Putem privi activitatea de inițiere a unei afaceri ca orice altă activitate umană care este modelată în funcție de condițiile culturale existente într-o societate, însă nu este provocată sau stopată de acestea.

Unii cercetători sunt de acord cu afirmația că „efectul cultural nu este tot atât de semnificativ precum efectul național” [4, pag.9]. Spre exemplu, SUA este considerată țara „cea mai întreprinzătoare” din lume. Această afirmație duce la ideea că mediul cultural din cadrul acestui stat este cel mai favorabil pentru desfășurarea activității de antreprenorat. Dar ce este, de fapt, cultura americană? Este un mix de culturi variate. SUA este probabil țara cea mai bogată în reprezentanți ai diferitelor curente de gândire, în susținători ai diferitelor idei, în indivizi cu mentalitate variată și de multe ori chiar diametral opusă. Iar aceasta dovedește faptul că este posibil de a crea un context instituțional favorabil activității antreprenoriale care nu ar veni în contradicție cu normele și credințele esențiale ale societății.

Cultura pare a fi un intermediar care „modelează” indivizii și influențează instituțiile existente în cadrul unei

societăți, care, la rândul lor, afectează nivelul activității antreprenoriale. Orice cultură dă naștere unor potențiali antreprenori, dar nu orice mediu le dă posibilitate acestora de a-și valorifica propriul potențial. De aici și deosebirea, în opinia noastră, în evoluția antreprenoriatului în diferite state. O dată în plus iese în evidență faptul că mediul in-

stituțional existent în cadrul unei societăți este decisiv. Rămâne să cercetăm care instituții sunt esențiale pentru activitatea antreprenorială, în ce măsură și în ce fel acestea sunt influențate anume de factorii culturali, pentru ca în cadrul oricărei societăți să poată fi găsită o „formulă” optimă pentru activizarea spiritului antreprenorial.

Bibliografie:

1. Hayton James C. – *National culture and entrepreneurship: a review of behavioral research*, „Entrepreneurship: Theory and Practice”, June 2002;
2. Hunt Stephen, Levie Jonathan – *Culture as a predictor of entrepreneurial activity*, „Frontiers of Entrepreneurship 2003”, Babson College, 2004;
3. Russel Robert D. – *The impact of national culture on the emergence of entrepreneurship*, www.citeseer.ist.psu.edu/375557.html;
4. Tan Justin – *Culture, nation, and strategic orientations: implications for an emerging economy*, „Entrepreneurship: Theory and Practice”, June 2002;
5. Văduvă Sebastian – *Antreprenoriatul. Elemente fundamentale globale*, Editura Economică, București, 2004;
6. Wennekers Sander, Noorderhaven Niels, Hofstede Geert, Thurik Roy – *Cultural and economic determinants of business ownership accross countries*, „Frontiers of Entrepreneurship 2001”, Babson College, 2002;
7. Wu Sibin, Su Xuemei, Yao Dongqing, Lim Jung-Hoon – *National culture and national entrepreneurial activity*, <http://faculty.concord.edu/chrisz/M-AIB-05/PDFs/19NationalCultureand.pdf>.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. S.I. Chircă

BUCĂTĂRIA „FUSION” – UN PRODUS AL EPOCII MODERNE

Drd. Ruxanda NEGRU, ASEM

Fusion cuisine is the deliberate combination of elements from two or more spatially or temporally distinct cuisines. Fusion cuisine began in the 1970's, spearheaded by such culinary icons as Wolfgang Puck, who is considered to be the father of fusion cuisine, and who was the first to combine elements of the French and Asian food cultures. It is up to restaurant chefs and managers to find an optimal balance that would allow orchestrating the marriage of various cuisines, giving customers some incredible treats to remember.

Tot mai des restauratorii moderni își pun întrebarea: **„Care ar fi combinația cea mai potrivită a preparatelor culinare propuse de local, care ar asigura atât satisfacția continuă a clienților, cât și ar maximiza profitul?”** Aceasta nu este o întrebare retorică, deoarece specialiștii în domeniu vin cu diverse soluții în acest sens. Una din ele, care a și devenit o tendință în domeniul serviciilor de restaurație, este bucătăria „fusion”. *Există o multitudine de abordări ale acestui termen, printre acestea evidențiindu-se câteva:*

- Bucătăria „fusion” combină elementele unor bucătării diverse, în același timp neapartenând uneia anume.
- Aceasta se referă la inovațiile aduse în bucătăria multor restaurante contemporane.
- Termenul „fusion” presupune combinarea voluntară a elementelor cel puțin ale două și mai multe bucătării distincte atât din punct de vedere geografic, cât și temporal.

Mulți specialiști explică apariția și dezvoltarea bucătăriei „fusion” ca o consecință a fenomenului globalizării care, la rândul său, a șters multe dintre gra-

nițele ce delimitau națiuni, culturi, valori, preferințe culinare etc. Totuși, se crede că aceasta își are originea în anii '70 în Franța (care, de fapt, a fost și este pionier în arta culinăriei), unde au fost combinate elemente ale bucătăriei franceze cu cea japoneză. Acest tip de bucătărie mai poartă numele de „nouvelle cuisine”, în traducere din limba franceză – bucătărie nouă. Deși și-a luat originea din Franța, termenul „fusion” a cunoscut expansiunea în mod prioritar în Statele Unite ale Americii și Australia, datorită istoriei relativ mai recente a celor două țări comparativ cu restul lumii, precum și a procesului masiv de imigrație în aceste țări, lipsa unei bucătării distincte și inexistența unei tradiții culinare specifice.

Wolfgang Puck este considerat unul din „părinții” bucătăriei fusion, combinând în anii 70 elemente ale bucătăriei franceze cu cea asiatică. Instruit în Franța și fiind bine versat în arta culinăriei asiatice, Puck a explorat posibilitățile bucătăriei „fusion” în California, care, de fapt, e situată imaginar între Europa și Asia. În anii ulteriori au început a apărea tot mai multe localuri cu bucătărie „fu-

sion”, în special în arile urbane, unde erau integrate mai multe culturi gata să accepte noi variații culinare.

În varianta sa actuală, bucătăria „fusion” nu îmbină doar elemente ale bucătăriilor franceze și asiatică, ci și cele ale bucătăriilor din America Latină, Caraibe cu cele asiatică, elemente ale bucătăriei mexicane cu cea chineză, cea africană cu cea franceză, precum și o multitudine de variații ale bucătăriilor lumii. Bucătăria „fusion” s-a dezvoltat cu tempouri rapide, ca o consecință directă a activităților conștiente ale intermediarilor culturali, regăsindu-se la momentul actual în rândul unor bucătari-șefi celebri, bucătari profesioniști, autori ai cărților de bucate, precum și în bucătăria unor oameni de rând. Bucătăria „fusion” nu constă doar din anumite elemente, ci reprezintă un proces evolutiv, inovator și experimental, care solicită de la cei ce o practică muncă și imaginație continuă pentru transformarea unor elemente dispersate în noi preparate culinare.

Factorii care au contribuit în mod prioritar la apariția bucătăriei „fusion” sunt atât de ordin social, cât și cultural și includ:

- Procesul de globalizare;
- Explorarea și promovarea diverselor culturi prin intermediul mijloacelor de comunicare în masă, precum și a călătoriilor;
- Sporirea culturii generale a consumatorilor serviciilor de restaurație;
- Apariția unor know-how și tehnologii pentru prepararea mâncării;
- Expansiunea industriei publicațiilor literaturii de specialitate;
- Dezvoltarea industriei serviciilor de restaurație;
- O atenție sporită asupra unui mod sănătos de viață. *Din moment ce consumatorii devin tot mai conștienți de necesitatea unui mod de viață corect și sănătos, devine imperioasă combinarea elementelor diverselor bucătării. De exemplu, înlocuirea metodei de prăjire a produselor cu cea a preparării termice cu aburi sau la grătar; optarea pentru condimente și legume în favoarea untului etc.*

Pentru a reuși pe această nișă nouă a pieței, restauratorii urmează să ia în considerare anumite principii de bază:

- Să determine preferințele și particularitățile culturale ale clientelei;
- Să cunoască experiența anterioară și obiceiurile culinare ale clienților;
- Să găsească și să fidelizeze o clientelă care este deschisă schimbărilor, unor noi experiențe sofisticate culinare;
- Să asigure o abordare profesionistă a principiilor bucătăriei „fusion”, prin combinarea corectă a produselor culinare.

Perceperea bucătăriei „fusion” s-a confruntat cu niște păreri deosebit de controversate atât din partea clienților, cât și a specialiștilor. Există păreri,

conform cărora bucătăria „fusion” este caracterizată de lipsa unor reguli sau existența unor reguli în continuă schimbare. Criticii susțin că acei care practică această bucătărie „distorsionează” bucătăria franceză, precum și alte bucătării (care au stabilit anumite tradiții și au creat limbaje culinare unice), transformându-le în „propoziții noi culinare”, care nu sunt corecte din punct de vedere gramatical. O altă abordare critică caracterizează bucătăria „fusion” prin lipsa respectului pentru tradiție, numind-o bucătărie „hibrid”.

În altă ordine de idei, bucătăria „fusion” este percepută ca un factor pozitiv de evoluție, care îmbină ceea ce este mai bun din cele „două lumi” – Estul și Vestul.

Indiferent de modul în care este concepută bucătăria „fusion”, restauratorii trebuie să țină minte că în afara unei combinări reușite a preparatelor culinare, ei trebuie să ofere clienților o experiență calitativă deplină de luare a mesei, care nu poate avea loc fără un decor, muzică, servire și o atmosferă corespunzătoare bucătăriei propuse. Atunci când este realizată la un nivel calitativ, bucătăria „fusion” este subtilă, dar și fermă, inovatoare și aventuroasă în același timp.

Promotorii bucătăriei „fusion” explică necesitatea acesteia printr-un amalgam de oportunități creative și noi dimensiuni gustative pe care aceasta le oferă. Însă, câteodată, din dorința de a fi inovatori și creativi, bucătarii dau greș, aceasta transformând termenul „fusion” în „confusion” (confuzie). De aceea, pentru o abordare profesionistă, este necesară o bună cunoaștere a bucătăriilor ce urmează a fi combinate, a compatibilității produselor, a gusturilor și preferințelor consumatorilor. În plus, o atenție deosebită trebuie atrasă băuturilor care vor fi propuse pentru una sau altă combinație de preparate culinare.

De asemenea, din cauza schimbărilor preferințelor culinare ale consumatorilor și a posibilităților materiale ale acestora, bucătăria „fusion”, deși este un concept relativ nou, trebuie să fie permanent ajustată la aceste tendințe. Acestea, la rândul lor, sunt influențate de evoluțiile economice, demografice, sociale ce au loc în lume. Eliminarea unor bariere economice, sociale, precum și psihologice a sporit gradul de toleranță a populației față de „noutăți”, precum și curiozitatea acestora. Astfel, sinteza continuă, de exemplu, a bucătăriei italiene cu cea japoneză (risotto servit cu wasabi), sau a celei mediteraneene cu cea japoneză (salată de spanac servită cu scoici) nu mai este întâlnită cu ostilitate chiar și în regiunile cu vechi tradiții culinare.

Rămâne la discreția bucătariilor-șefi și a managerilor restaurantelor să găsească acea balanță optimă, care le-ar permite „orchestrarea” unor „mariage reușite” ale diverselor bucătării, care le-ar oferi clienților o experiență culinară inedită.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. E. Turcov

ROLUL ȘI LOCUL SERVICIILOR PUBLICE ÎN STATELE UNIUNII EUROPENE

Prof. univ. dr. hab. Ion PALADI, ASEM

The basic idea behind the creation of the European Union was a homogeneous economic habitat, based on the principles of free movement of goods, services, capital and labor resources. Public Services deserve a special position in the hierarchy of European goods and services markets. This is in part due to the special characteristics of this subject and of the restrictive/protective policies every state puts in effect. However the similarities of the measures implemented by every member state allow us to envision an effective and efficient structure capable of providing long term sustainable satisfaction of its beneficiaries.

Pentru a putea înțelege rolul și importanța serviciilor publice în spațiul Comunității Europene, unde piața a fost și rămâne un factor determinant, este strict necesar un demers de prezentare a evoluției acestora în unele state europene, precum și a diferențelor care se reliefează de la o țară la alta. În Uniunea Europeană există o problemă care pune în discuție rolul fiecărui stat și finalitatea construcției europene: cum să se armonizeze serviciile publice naționale și locale cu ambițiile de realizare a unui spațiu economic comun?

Această problemă este de actualitate, deoarece există o contradicție vădită între interesul colectiv al serviciului public din interiorul unui stat și deschiderea față de concurența europeană. Construcția comunitară, prin esența economică la originile sale, a avut ca obiectiv realizarea unui spațiu economic bazat pe patru libertăți fundamentale: a circulației mărfurilor, capitalurilor, serviciilor și persoanelor.

Piața comună a serviciilor publice, definită ca o piață interioară unică, are drept scop obligarea statelor și a actorilor economici de a înlătura obstacolele acestui spațiu economic unificat. Intervenția statului, prin organele sale, în organizarea acestor activități de interes general, are la bază motive de ordin economic și social similare în majoritatea țărilor europene, datorită tradițiilor juridice diferite în fiecare stat existând, însă, deosebiri în ce privește organizarea și desfășurarea serviciilor publice, fără ca acest fapt să înlătore anumite similitudini, cum ar fi tendința permanentă de a găsi un echilibru între principiul eficienței economice și cel al menținerii gradului de suportabilitate socială și inițierea ca, prin măsurile luate, să se ajungă la o satisfacere pe termen lung a intereselor cetățenilor.

În mod exemplificativ să prezentăm serviciile publice din câteva state europene:

Franța. Conceptul de serviciu public a avut și continuă să aibă o deosebită importanță, beneficiind de o școală proprie, care a reușit să-l impună ca noțiune de sine stătătoare în cadrul doctrinei franceze de drept administrativ.

Rădăcinile teoriei serviciilor publice coboară în timp până în secolul al XVIII-lea. Jean Louis Mestre relatează despre existența unui edict din 1776, în care se justificau unele acte de expropriere prin necesitatea

organizării unor „servicii de interes general”. Consiliul de Stat al Franței a făcut apel la noțiunea de servicii publice pentru prima dată în 1873, în afacerea Blanco, fără însă să detalieze această noțiune. Până în perioada postbelică teoria serviciilor publice a rămas un reper de mai mică importanță în ansamblul doctrinei și practicii administrației publice.

Abia după ce conceptul de servicii publice a fost definit și fundamentat din punct de vedere dogmatic și juridic de către Leon Duguit și Școala din Bordeaux, precum și după menționarea sa în Preambulul Constituției din 1946, acesta a devenit obiectul unei cercetări mai amănunțite și a câștigat în importanță începând cu anii 1955-1960. Doctrina franceză distinge serviciul public în sens organizatoric, instituțional și serviciul public în sens funcțional. În sens organizatoric, el desemnează structura care are sarcina de a desfășura o activitate de interes general și forma juridică pe care o îmbracă aceasta. În sens funcțional, prin serviciul public se înțelege obligația organelor cu atribuții de administrație publică de a asigura desfășurarea unor activități de interes general în mod continuu și regulat.

În ceea ce privește sfera noțiunii de „servicii publice”, lucrările și studiile cu caracter teoretic se limitează, asemănător doctrinei germane, la enumerarea cu caracter exemplificativ câteva activități considerate aparținând acestui domeniu. Se subliniază, însă, necesitatea operării distincției dintre „serviciile publice administrative” și „serviciile publice industriale și comerciale”, cu precizarea că și unele activități de natură economică și comercială, desfășurate de stat sau de organele administrativ-teritoriale, pot să intre în sfera noțiunii de „servicii publice administrative”.

Ținând cont de faptul că serviciile publice locale ocupă un loc important în sfera serviciilor publice, s-a abordat problema delimitării sferei acestei noțiuni. În țările membre ale Uniunii Europene, există o mare diversitate de servicii publice. Din aceste considerente, se menționează

cinci mari domenii ale serviciilor publice locale:

- a) igiena publică
- b) comunicațiile
- c) furnizarea energiei
- d) activitatea cu caracter economic
- e) protecția mediului.

În primul și ultimul domeniu se înscriu serviciile de furnizare a apei menajere și industriale, de salubritate și administrarea cimitirelor.

În al doilea domeniu se înscriu toate comunicațiile ingineresti (apeductele, sistemele de evacuare a apelor menajere etc.).

În cel de al treilea domeniu se includ serviciul de furnizare a gazului natural, a energiei electrice și termice, serviciul de administrare a parcarilor și proprietatea publică locală.

În domeniul „activităților cu caracter economic”, se includ piețele și târgurile, precum și alte servicii, cum ar fi cele de a petrece timpul liber: pârtii de schi, băi termale etc. Există cazuri în care porturile sau aeroporturile sunt în administrarea comunităților locale pe al căror teritoriu se află și, în aceste situații, se consideră că ele fac obiectul unui serviciu public de interes general.

Se poate observa că toate activitățile menționate au natură economică, fără să înțelegem prin aceasta că ele sunt menite să aducă profit. Activitățile cu caracter cultural sau social, cum ar fi teatrele, muzeele, bibliotecile, nu sunt amintite. Aceste activități „cu caracter ne-economic” (cum sunt numite uneori în literatura locală din Germania), deși sunt adresate publicului larg, sunt considerate ca fiind o caracteristică esențial-economică, precum și de o structură corespunzătoare, astfel încât nu pot fi încadrate în sfera serviciilor publice.

Italia. Fără să aibă o influență atât de mare ca în Franța, și în Italia noțiunea de „servicii publice” are un rol important în teoria și practica administrativă.

„*Servizio pubblico*” este un termen utilizat în terminologia administrativă italiană, fundamentând domeniul de aplicare a unor principii care sunt cel al continuității serviciului public sau de egalitate a beneficiarilor.

Serviciile publice, spre deosebire de Franța, au o constatare constituțională. Astfel, în art.43 din Constituția italiană se face referire la anumite „sectoare rezervate statului”, cum sunt administrarea surselor de energie, anumite monopoluri de producție, și serviciile de interes public. Aceste sectoare vor putea crește ca număr sau aria lor de aplicare va putea fi extinsă, în funcție de cerințele cetățenilor, prin intermediul legiuitorilor sau al administrațiilor locale.

Cât privește domeniile care fac parte din sfera noțiunii de servicii publice, trebuie arătat că aspectul acestora este foarte extins, întrucât la activitățile catalogate în general în Europa drept servicii publice (transportul în comun, telecomunicațiile, poșta) se adaugă altele, specifice (transportul pe căile de navigație, serviciul de televiziune prin cablu).

Spania. Locul și importanța serviciilor publice în societate sunt similare celor ale serviciilor publice din Italia. Conceptul de „servicii publice” poate fi întâlnit foarte des atât în doctrină, cât și în legislația spaniolă (de exemplu, Legea telecomunicațiilor din 1987 și 1992, Legea privind serviciile de radio și televiziune din 1980).

În Spania, ca și în Italia, serviciile publice au primit o consacrare constituțională prin art.128, alin (2) din Constituția din 1987. În acest articol, într-o formulare similară cu cea a art.43 al Constituției italiene, sunt menționate anumite „servicii fundamentale” ca fiind rezervate unei gestionări sub control public.

Asemănător Italiei, și în Spania s-a putut observa o evoluție spre anumite forme juridice în administrarea serviciilor publice, constând într-o „tendință de privatizare” vizibilă de la începutul anilor 80. Exemplul cel mai elocvent în acest sens îl reprezintă domeniul telecomunicațiilor, care a intrat, în baza unei legi speciale din 1983, într-un „program de demonopolizare” menit să înlăture monopolul companiei „Telefonira”. Tot în această tendință se încadrează și legea care introduce o nouă reglementare privind infrastructura și transportul pe căile ferate, care a permis preluarea liniilor secundare de către întreprinzătorii privați.

Un aspect specific dreptului spaniol în acest domeniu îl constituie organizarea serviciilor publice pe regiuni, având la bază existența unor „comunități independente”.

Marea Britanie este, fără îndoială, statul membru al Uniunii Europene în care conceptul de servicii publice este cel mai puțin dezvoltat. Jurisprudența britanică relevă faptul că noțiunea de „serviciu public” – așa cum este înțeleasă și reglementată în dreptul statelor menționate mai sus – este străină sistemului juridic bazat pe „common law”, existând chiar cazuri de manifestare a unei adversități față de adoptarea acestui concept în țară. Desigur că și în Marea Britanie există activități și servicii publice de interes general, atât la nivel național, cât și local, acestea constatând o dezvoltare considerabilă încă din secolul al XIX-lea. Este necesar de amintit societățile de furnizare a utilităților în orașe („municipal utilities”), dintre care unele, în special cele de furnizare a apei, erau gestionate de autoritățile publice. După terminarea celui de al doilea război mondial a avut loc un amplu proces de preluare de către stat a acestor utilități.

Cu toate acestea, conceptul de serviciu public rămâne de o importanță secundară în cadrul sistemului juridic britanic.

Germania. Situația se prezintă oarecum diferit în Germania față de Marea Britanie, căci, în locul sistemului bazat pe „common law”, aici există și se aplică un sistem de legi administrative foarte bine conturat, sub supravegherea unei instanțe specializate de contencios administrativ.

Totuși, în această țară nu se poate vorbi de o tradiție în domeniul serviciilor publice. Nu există în legislația germană dispoziții legale care să reglementeze acest domeniu, fapt care creează dificultăți de traducere și implementare a unor dispoziții din legislația comunitară referitoare la noțiunile de „sector public” sau „serviciu public”, acesta din urmă fiind tradus uneori ca „*öffentliche Dienstleistung*”, alături ca „*Daseinsvorsorge*”

Ca și în Marea Britanie, și în Germania există domenii care prezintă un interes public și în care statul, la nivel central sau local, exercită un control total sau parțial. Constituția federală face deosebire între activitățile de interes național (poșta, transportul pe calea ferată), cele de interes regional (stațiile publice de emisie radio) și cele de competența comunităților locale. Art.88 din Constituția Germană conferă comunităților dreptul de a se autoadministra (garantarea dreptului la autoadministrare a comunităților). În exercitarea acestui drept constituțional, autoritățile locale organizează anumite activități cu caracter cultural, economic și social, care să satisfacă în mod corespunzător interesele cetățenilor săi. Ca o premisă dispensabilă pentru organizarea și administrarea unor servicii publice de către autoritățile locale, cele mai multe legi reclamă „utilitatea publică” a respectivei activități, iar întreprinderile care desfășoară astfel de activități au anumite obligații stabilite de lege.

Olanda. Conceptul de serviciu public are în Olanda o importanță minoră, iar dreptul olandez, foarte dezvoltat de altfel, se preocupă foarte puțin de acesta.

Trebuie, însă, menționat că cei care concesionează gestionarea unor activități de interes public (transport, furnizare de utilități) sunt impuși prin lege la respectarea anumitor „reguli de administrare” a acestor activități; astfel de obligații au fost impuse, spre exemplu, societăților care au preluat exploatarea unor domenii privatizate în ultimele decenii, cum ar fi telecomunicațiile, sau serviciul de amenajare a orașelor. În țările membre ale Uniunii Europene, există o mare diversitate de servicii publice. Această diversitate reprezintă rezultatul istoriei, culturii, economiei și al alegerilor politice specifice fiecărei țări.

În pofida deosebirilor existente între statele europene, pot fi reliefate și anumite tendințe comune în apariția și dezvoltarea serviciilor publice începând chiar din secolul al XX-lea, odată cu edificarea statelor de drept în Europa și crearea primelor rețele cu caracter economic.

În ceea ce privește fundamentul apariției serviciilor publice, acesta constă în faptul că statele europene au considerat că anumite activități și servicii, din rațiuni de interes public, nu pot fi lăsate să se desfășoare doar pe baza legilor pieței libere și a concurenței și că prin natura lor nu sunt susceptibile de o administrare pur privată.

Teoria „interesului public” are o importanță deosebită în spațiul european. Ea fundamentează juridic existența și rolul instituțiilor publice, fiind un reper important și în cadrul reglementărilor comunitare. Asemănările cele mai evidente între legislațiile statelor europene privind activitățile de interes public constau în natura bunurilor și serviciilor care se încadrează în această categorie și în conținutul reglementărilor incidente în materie. Astfel, sectoarele controlate sau administrate prin intermediul autorităților publice sunt în esență aceleași; este vorba în majoritatea țărilor despre serviciile de furnizare a apei, a diferitelor tipuri de energie, poștă, transport, telecomunicații și domeniul audio-vizualului.

De asemenea, există reglementări asemănătoare în ceea ce privește activitățile de interes care necesită folosirea unei infrastructuri; legislațiile țărilor în discuție stipulează reguli precise cu privire la exploatarea acestei infrastructuri (care face parte din domeniul public), la facilitățile de care se bucură operatorii de astfel de servicii, precum și la principiile pe care aceștia trebuie să le respecte în exploatarea acestor servicii (egalitatea beneficiarilor în ce privește accesul la ele și utilizarea acestora, tarifele suportabile social, continuitatea etc.).

Nu în ultimul rând, motivele intervenției statului în aceste sectoare sunt similare: existența unor monopoluri naturale, a unor domenii în care inițiativa privată este prea lentă sau insuficientă, caracterul „strategic” al anumitor bunuri și servicii, asigurarea unei prestări constante și sigure etc.

După cum s-a putut observa, există și deosebiri în ceea ce privește importanța serviciilor publice și reglementarea lor în diferite legislații europene, care, fără a fi de esență, individualizează și deosebesc sfera și conținutul acestora în fiecare stat în parte. Astfel, Italia a dat o interpretare extensivă acestui concept, incluzând în sfera sa furnizarea de energii neconvenționale și servicii de televiziune prin cablu. În unele țări s-a ales soluția adoptării directe a acestor activități de către operatori cu regim de drept public, în timp ce alte state s-au orientat spre o concesionare către întreprinzătorii privați. După cel de al doilea război mondial, formele juridice și modalitățile de gestionare a serviciilor publice s-au diversificat chiar în cadrul aceluiași stat, de la sector la sector (spre exemplu, serviciile de furnizare a apei se prestează mai bine la o administrație locală, pe când transportul pe calea ferată – nu). Se întâlnesc astăzi forme de gestiune directă și delegată, centrală și locală, prin operatori publici sau de drept privat, aflați sub control public etc. Antrenând întreprinzătorii privați, autoritățile publice pot reorienta potențialul lor pentru dezvoltarea altor servicii publice, astfel lărgind sfera de prestare a serviciilor publice pentru comunitățile respective.

În cadrul statelor membre ale Uniunii Europene concepția privind rolul și locul serviciilor publice în ansamblul activității de administrație publică, precum și reglementarea lor juridică prezintă diferențe de abordare, uneori semnificative în cadrul statelor membre ale Uniunii Europene. Acest fapt a prilejuit dispute în cadrul discuțiilor avute pe această temă la nivelul Comunității Europene, opunând mai ales reprezentanții unei abordări concurențiale în reglementarea serviciilor și a liberalizării pieței serviciilor publice celor care sunt adepții unei implicări mai puternice a statului în gestionarea și organizarea potrivit particularităților naționale ale serviciilor publice.

Mult timp instituțiile comunitare, preocupate de reglementarea organizării și dezvoltării activităților economice de interes comun, au relativizat diferențele existente între parteneri în concepțiile lor privind statul, administrația publică și libertățile fundamentale. Democrația și economia de piață au reprezentat priorități majore, fiecare

stat având posibilitatea de a-și păstra specificul național în reglementarea celorlalte sectoare. Situația actuală este diferită, marea piață unică europeană a devenit o realitate, condiționând o reorientare a sferei interesului organelor comunitare la elaborarea unor reguli minimale pentru un „serviciu public european”. Problema serviciului public, mult timp considerată ca secundară, a devenit determinantă pentru dezvoltarea comunitară.

Astfel, tratatul privind crearea Comunității Europene, semnat la Roma în 1957, acordă foarte puțin spațiu serviciilor publice. Pentru o îndelungată perioadă de timp, reglementările comunitare și activitatea instituțiilor europene au confirmat această orientare, în timp ce jurisprudența Curții Europene de Justiție a abordat mai tranșant problema serviciilor publice abia la începutul anilor 90. Tratatul de la Roma din 25 martie 1957 cuprinde o singură mențiune referitoare la „serviciile publice”, la care se adaugă alte câteva referiri tangențiale.

Astfel, în legătură cu domeniul transporturilor, art.77 din Tratat (devenit art.73 prin Tratatul de la Amsterdam din 1997) afirmă că „sunt compatibile cu prezentul tratat ajutoarele care răspund cerințelor de coordonare a transporturilor sau care corespund rambursării anumitor prestații interne noțiunii de serviciu public”. Aceasta este singura referire directă la noțiunea de serviciu public, pe lângă care putem identifica, însă, o serie de alte trimiteri

indirecte în acest concept. Astfel, art.48 din Tratat (devenit 39) privind libera circulație a forței de muncă pe teritoriul Comunității exclude din sfera sa de incidență „angajările în administrația publică”.

Concepția Comisiei Europene privitor la tratatul de la Roma expune că acest tratat este vizat să privilegieze liberalismul economic, pentru a promova dezvoltarea serviciilor publice. În acest context, începând cu anul 2006, se poate observa o schimbare a atitudinii Comisiei Europene în ce privește întreprinderile publice titulare de drepturi speciale sau exclusive. De asemenea, în cadrul unei comunicații din 11 septembrie 2006 privind „serviciile de interes economic general în Europa”, Comisia încearcă o circumscriere a sferei acestei noțiuni, arătând că ele sunt „activități de serviciu comercial care îndeplinesc misiuni de interes general”. Așa este cazul serviciului de transport în comun, de furnizare a energiei electrice, de comunicații. Aceste servicii nu corespund strict unor nevoi materiale ce servesc și unor scopuri de natură socială.

Un moment recent al evoluției serviciilor publice îl reprezintă proiectul Cartei verzi a serviciilor publice de interes general, proiect inițiat de către Centrul european al întreprinderilor cu participare publică și de interes economic general, transmis spre studiu Consiliului Uniunii Europene.

Bibliografie:

1. Ed. B.Jones, M.Keating. *The European Union and the regions*. Oxford, U.K., N.8, 2006.
2. Anton P. Parlagi; Cristian Iftimoaie. *Serviciile publice locale*. Editura economică, București-2001.
3. M.A. Xline (Ed.). *The political economy of regional cooperation: comparative case studies*. L., 2004.

PRELUĂRI ȘI FUZIUNI ÎN SECTORUL PETROLIER: CONSECINȚA INEVITABILĂ A COMPETIȚIEI ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

Comp. Vlad POLEARUȘ, ASEM

Competition increases in oil industry, as well as mergers persist in oil and natural gas sectors.

Un număr mare de preluări și fuziuni se așteaptă că va avea loc în sectorul companiilor petroliere și de gaze, deoarece acestea au înregistrat supraprofituri substanțiale în anii 2005-2006 datorită prețurilor record la petrol și gaze. O preluare de remarcat este situația companiei „Unocal Corp.”, care a fost procurată de „Chevron Corp.” Cele mai atractive companii pentru fuziuni sau preluări, conform opiniei specialiștilor, sunt „Burlington Resources”, „Anadarko Petroleum Corp.”, „Apache Corp.”, „Devon Energy Corp.”, „Occidental Petroleum Corp.”, „Talisman Energy Inc.”.

Dacă analizăm cele mai mari companii din lume după rezerve și extracție, atunci cele mai atractive vor fi¹ (vezi tabelele 1 și 2).

¹ <http://www.scaruffi.com/politics/oil.html>

La întrebarea firească ce se pune în legătură cu fenomenele economice sau sociale – *qui prodest?* (cui folosește?) – răspunsul îl dau faptele. Felul în care se prezintă acum economia globalizată și evoluția ei denotă că ea este un mediu propice pentru marele capital, cu precădere capitalul transnațional, o creație modelată pe calapodul intereselor acestuia, nici măcar ale capitalului mijlociu, pentru soluționarea problemelor economiei contemporane în avantajul său. Aceasta nu înseamnă că alte categorii sociale sau economii nu pot beneficia de anumite avantaje de pe urma globalizării. Problema este că, adeseori, interesele țărilor în curs de dezvoltare și ale țărilor în tranziție sunt neglijate, puse deoparte sau ignorate.

Tabelul 1

Cele mai mari companii petroliere după rezerve (conform datelor din 2003)

Locul	Compania	Țara	Rezerve (mln barili)
1	Lukoil	Rusia	17360
2	Yukos	Rusia	17281
3	Gazprom	Rusia	14902
4	ExxonMobil	SUA	12312
5	Royal Dutch Shell	Marea Britanie/Olanda	9469
6	Chevron Texaco	SUA	8710
7	BP Amoco	Marea Britanie	8376
8	Tyumen	Rusia	7300
9	Total	Franța	6961
10	Surgutneftegaz	Rusia	6642

Tabelul 2

Cele mai mari companii după extracție (conform datelor din 2003)

Locul	Compania	Țara	Extracția (barili pe zi)
1	ExxonMobil	SUA	2542
2	Royal Dutch Shell	Marea Britanie/Olanda	2220
3	Chevron Texaco	SUA	1959
4	BP Amoco	Marea Britanie	1931
5	Yukos	Rusia	1507
6	Total	Franța	1454
7	Lukoil	Rusia	1200
8	ConocoPhillips	SUA	1019
9	Surgutneftegaz	Rusia	884
10	ENI	Italia	857

Globalizarea desfășurată sub semnul liberalizării are câștigători și perdanți, cei din urmă fiind cei care suportă costurile procesului.

Nicholas Stern, fostul vicepreședinte și economist-șef al Băncii Mondiale, confirmă: „De cele mai dese ori, globalizarea a fost o putere enormă de reducere a sărăciei, însă prea multe țări au rămas excluse; importante cauze ale acestei excluderi au fost guvernarea slabă și politicile în țările non-integrate, tarifele și alte bariere pe care țările sărace le întâmpină în încercarea de a pătrunde pe piețele statelor dezvoltate”.²

Pierderile din comerțul exterior se vor repercuta în presiuni asupra veniturilor țării sau țărilor aflate în această situație și în reducerea capacității de a face față importurilor. În asemenea condiții va spori dependența de ajutorul extern, în timp ce acesta, după cum se știe, se află de câțiva ani în declin față de posibilitățile țărilor dezvoltate și de necesitățile celor în curs de dezvoltare și în tranziție. Pierderile respective diminuează și posibilitățile guvernelor de a dezvolta infrastructura economică și socială necesară reducerii sărăciei și valorificării capitalului uman.

Pentru țările în curs de dezvoltare și cele în tranziție, beneficiile de pe urma globalizării sunt limitate datorită unui șir de factori, între care cei externi au un rol major. Fenomenul se explică prin aceea că, în mare măsură, situația lor în economia mondială, cu toate modificările semnificative aduse de globalizare, a rămas neschimbată.

A.Giddens, W.Hutton în „On the edge: Living with Global Capitalism”, Londra, J.Cape menționează: „... nu există nici un cotlon sau ungher al economiei în care schimbarea sau potențialul să nu se producă, mânată de tehnologie, piețe și corporații puternice, cu toate consecințele asupra tiparelor de muncă, acestea, la rândul lor, reflectându-se asupra vieților și relațiilor noastre personale”³.

În timp ce în marea majoritate a țărilor lumii raportul dintre volumul comerțului lor exterior și PIB a crescut în perioada 1985-1994, în 44 de țări în curs de dezvoltare, cu peste un miliard de locuitori, acest raport s-a redus, semnificând diminuarea deschiderii lor spre schimburile cu alte țări și a valorificării acestora, concentrarea spre interiorul cu resurse reduse și eficiență scăzută.

România, de exemplu, ar putea egala media europeană a PIB pe locuitor în 20-30 de ani, în cazul în care înregistrează o creștere economică medie anuală de 6-7%, iar avansul Uniunii Europene nu depășește 2-3%, potrivit unui studiu al Centrului Român de Politici Economice (CEROPE). Potrivit acestui studiu, România a ocupat, în 2005, locul 45 din 50 de state selectate în funcție de PIB/locuitor, calculat la paritatea puterii de cumpărare, cu 8.166 de dolari. După România s-au situat Brazilia, Turcia, Ucraina, China și Republica Moldova. Cu un loc înaintea României s-a situat Bulgaria, cu 8.361 de dolari/locuitor. Primele poziții ale clasamentului au fost ocupate de Luxemburg (65.994 de dolari/locuitor),

² Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy, <http://econ.worldbank.org>

³ Dumitru Patriche, Mihai Felea *Comerț și globalizare*, Editura ASE București 2003, 332 pagini, pag.178

Irlanda (40.088 de dolari/locuitor) și Statele Unite ale Americii (39.319 dolari/locuitor).

Aceeași stare defavorabilă se constată și în alte domenii. În plină afirmare a globalizării, în intervalul 1980-1991, țările în curs de dezvoltare au pierdut de pe urma deteriorării raportului lor de schimb 290 miliarde de dolari, mai ales datorită scăderii prețurilor la produsele ce constituie grosul exporturilor lor.

Țările sărace suferă, de asemenea, de pe urma raporturilor nefavorabile pe care le au cu țările bogate și instituțiile internaționale în domeniul financiar. Ele au achitat dobânzi de patru ori mai mari decât sumele acordate de țările bogate în anii '80. Datoria externă și serviciul acesteia înghit sume de nesuportat pentru țările sărace, măbind, în loc să reducă, obstacolele sociale și economice cu care se confruntă. „*Economia mondială nu este un joc cu suma zero. Multe națiuni își pot îmbunătăți prosperitatea, dacă își sporesc productivitatea. Încercarea principală în creșterea economică este modul de creare a condițiilor pentru sporirea rapidă și sustenabilă (durabilă) a creșterii*”⁴.

Ținem să menționăm două fenomene ce arată că există componente ale globalizării. Primul se referă la investițiile directe în străinătate cărora le revine un rol deosebit în realizarea și consolidarea procesului de globalizare, cea mai mare parte a acestora fiind efectuate în țările economic dezvoltate, ocolind tocmai economiile care au cea mai mare nevoie de investiții și de noile tehnologii pe care acestea, de regulă, le antrenează după ele. America de Nord, Europa Occidentală, Japonia și China absorb 90% din investițiile directe în străinătate, în timp ce în restul lumii, unde locuiesc 70% din populația ei, se cantonează mai puțin de 10%.

Prin urmare, principiile piețelor globale libere, conform cărora a fost instalată globalizarea, nu sunt aplicate în mod egal. Piețele pentru exporturile de bunuri și servicii din țările dezvoltate și cele pentru capitalurile lor au fost liberalizate și se insistă pentru continua lor deschidere și acordarea de noi facilități în alte țări. Cu totul altfel se prezintă situația pieței mondiale a forței de muncă, mai ales a celei mai puțin calificată provenite din țări mai puțin dezvoltate, a cărei liberă circulație este îngădită de diverse reglementări ale țărilor dezvoltate și de capitalul transnațional care preferă să beneficieze de costul ei scăzut în țările de origine.

Globalizarea este un proces care se învață și se experimentează. Considerăm că este nevoie de a dezvolta și consolida niște reguli mondiale ale jocului economic în sensul cel mai larg, de a concretiza funcțiile statului național, ale organelor economico-financiare regionale și mondiale.

Prezintă interes și studiile efectuate asupra opiniei managerilor celor mai mari corporații ce țin de aprecierea influenței globalizării asupra economiei globale, asupra pieței internaționale. Astfel, „**PricewaterhouseCoopers**” **menționează că managerii înțeleg că dezvoltarea în perspectivă este determinată nu doar de creșterea valorii acțiunilor, dar și de opinia tuturor părților interesate. Aceste concepte au fost prezentate de noi în abordarea sistemică a globalizării.**

Unii manageri menționează dezvoltarea companiei în indicatori financiari, totuși majoritatea recunosc necesitatea luării în calcul a intereselor societății și a angajaților.

Tabelul 3

Aprecierea rolului globalizării asupra corporațiilor, % respondenți

	Întrebarea	Dezacord total	Nu sunt de acord	De acord	Acord total
1.	Globalizarea, în general, are o influență pozitivă atât asupra piețelor dezvoltate, cât și asupra celor în dezvoltare	2	11	50	23
2.	Globalizarea are influență negativă asupra societății în perioade scurte de timp și pozitivă – în perspectivă	4	20	41	12
3.	De la globalizare câștigă mai mult țările dezvoltate decât cele în curs de dezvoltare	10	32	28	8

Sursa: determinat de autor conform datelor PricewaterhouseCoopers

Ținem să subliniem că acest sondaj reflectă exclusiv opiniile top-managerilor. În cadrul chestionării au participat 1084 de conducători din 50 de țări ale lumii, dintre care 428 de manageri din Europa de Vest, 278 – din Asia, 139 – din America Latină (inclusiv Mexic), 131 – din America de Nord, 83 – Europa de Est și 25 – din Orientul Mijlociu și Africa. Mai mult de o treime din corporațiile analizate au venituri ce întrec 1 miliard USD, 44% – venituri în intervalul de la 100

mld USD până la 1 miliard USD, 20% – mai puțin de 100 mld USD.

Măsurile de liberalizare a comerțului internațional și a accesului capitalului străin, însoțite de revoluția în informații și comunicații, au accelerat tendințele de globalizare a economiei mondiale.

Unii autori consideră că multinaționalizarea și transnaționalizarea întreprinderilor pot fi explicate în baza a patru premise explicative principale, respectiv:

- restricțiile de aprovizionare;
- existența spațiilor naționale;
- structura oligopolistă internațională;

⁴ Michael E. Porter, Bishop William Lawrence University Professor, Harvard Business School, in Global Competitiveness Report 2006-2007.

- *diferențierea costurilor de producție.*

Întreaga planetă este considerată de întreprinderea globală drept un tot unitar, deoarece așa cum arăta **A. Morita**, fostul președinte de la „Sony”, „ea gândește mondial și acționează local”.⁵ Referindu-ne la savantul A. Morita, suntem de acord cu faptul că companiile medii, deseori, nu au frică față de achiziții, ci prezintă un interes față de cooperarea internațională în cadrul corporațiilor transnaționale. Considerăm că această afirmație este la fel de valabilă și pentru România și Republica Moldova. Multe companii preferă să se inte-

greze în condiții favorabile într-o corporație puternică decât să fie sortită stagnării din cauza independenței. Cu cât este mai mare corporația, cu atât este mai mare distanța de la cei mai apropiați concurenți.⁶

Printre *primele întreprinderi globale* ce au apărut în lume se numără **Asea Brown Boveri, Unilever, Philips, Sony, McDonald’s, IBM, Digital Equipment**. Astăzi, puterea economică și financiară a acestor întreprinderi globale este atât de mare, încât de multe ori cifra lor anuală de afaceri depășește sensibil PIB-ul multor țări dezvoltate ale lumii (tabelul 6).

Tabelul 4

Primele 10 puteri economice ale lumii

Nr. crt.	Țara	PIB (miliarde \$) 2004	Țara	PIB (miliarde \$) 1999
1.	SUA	11.667	SUA	7.745,7
2.	Japonia	4623	Japonia	4.201,6
3.	Germania	2714	Germania	2.100,6
4.	Franța	2002	Franța	1.398,5
5.	Marea Britanie	2140	Marea Britanie	1.271,7
6.	Italia	1672	Italia	1.145,4
7.	China (inclusiv Hong Kong)	1649	China (inclusiv Hong Kong)	996,4
8.	India	691	Brazilia	786,5
9.	Canada	979	Canada	603,1
10.	Spania	991	Spania	531,4

Sursa: sistematizat de autor

România ocupă poziția 49 în topul statelor lumii în funcție de valoarea PIB-ului realizat în 2004, plasându-se înaintea Bulgariei, care se situează pe locul 67, dar după Ungaria, aflată pe poziția 41.

R. Vernon menționa încă în 1966 că o corporație multinațională reprezintă o firmă mare, deținătoare de filiale în cel puțin șase țări.⁷

Corporația multinațională este o întreprindere (sau un grup de întreprinderi) de talie mare, care, pornind de la o bază națională, și-a implantat mai multe filiale în diferite țări, adoptând o organizare și o strategie unică la scară mondială⁸. În felul acesta s-a ajuns la o putere imensă a corporației, după cum urmează:

Tabelul 5

Primele 50 cele mai mari corporații din lume

Locul	Compania	Țara	Ramura	Venit (\$mlrd)	Profit (\$mlrd)	Active (\$mlrd)	Valoare de piață (\$mlrd)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Citigroup	SUA	Bănci	120.32	24.64	1,494.04	230.93
2	General Electric	SUA	Conglomerat	149.70	16.35	673.30	348.45
3	Bank of America	SUA	Bănci	85.39	16.47	1,291.80	184.17
4	American Intl Group	SUA	Asigurări	106.98	11.90	843.40	172.24
5	HSBC Group	Marea Britanie	Bănci	76.38	12.36	1,274.22	193.32
6	ExxonMobil	SUA	Petrol	328.21	36.13	208.34	362.53
7	Royal Dutch/Shell Group	Olanda	Petrol	306.73	25.31	216.95	203.52
8	BP	Marea Britanie	Petrol	249.47	22.63	206.91	225.93
9	JPMorgan Chase	SUA	Bănci și finanțe	79.90	8.48	1,198.94	144.13
10	UBS	Elveția	Bănci și finanțe	78.25	10.65	1,519.40	105.69

⁵ Ghidiu Elisabeta, *Cai de îmbunătățire a asigurării bazei materiale și tehnice în unitățile prelucrătoare de metale prețioase, în economia de piață*, t. dr., București, 2006, pag.149-151

⁶ Акио Морита, *Сделано в Японии*, Москва, 1990 г., pag. 8-11

⁷ Ion A. Popescu, Aurelian A. Bondrea, Mădălina I. Constantinescu, *Globalizarea (Mit și realitate)* Editura Economică, București 2004, total 448 pagini, pag.260

⁸ Ion A. Popescu, Aurelian A. Bondrea, Mădălina I. Constantinescu, *Globalizarea (Mit și realitate)* Editura Economică, București 2004, total 448 pagini, pag.261

1	2	3	4	5	6	7	8
11	ING Group	Olanda	Finanțe	137.11	8.52	1,369.55	81.43
12	Toyota Motor	Japonia	Industria auto	173.09	10.93	227.05	175.54
13	Wal-Mart Stores	SUA	Vânzări cu amănuntul	312.43	11.23	138.17	188.86
14	Royal Bank of Scotland	Marea Britanie	Bănci	55.05	8.66	1,119.90	106.41
15	Total	Franța	Petrol	144.94	14.51	125.47	154.74
16	Chevron	SUA	Petrol	184.92	14.10	124.81	126.80
17	BNP Paribas	Franța	Bănci	60.90	6.33	1,227.95	77.73
18	Berkshire Hathaway	SUA	Finanțe	76.33	6.74	196.71	133.67
19	Banco Santander	Spania	Bănci	44.81 ^E	8.54	956.39	91.34
20	Barclays	Marea Britanie	Bănci	47.87	5.92	1,587.06	75.99
21	Procter & Gamble	SUA	Produse de uz casnic	61.68	7.79	136.52	197.12
22	ConocoPhillips	SUA	Petrol	162.41	13.62	107.00	83.99
23	IBM	SUA	Tehnologii și echipamente	91.13	7.97	105.75	126.74
24	HBOS	Marea Britanie	Bănci	51.74	5.87	850.06	71.25
25	Verizon Commun	SUA	Telecomunicații	75.11	7.40	168.13	93.18
26	Wells Fargo	SUA	Bănci	40.41	7.67	481.74	107.80
27	Altria Group	SUA	Industria alimentară și a tutunului	68.92	10.44	107.95	149.57
28	AXA Group	Franța	Asigurări	115.20	3.42	641.88	66.12
29	Allianz Worldwide	Germania	Asigurări	124.41	2.98	1,300.65	65.55
30	Credit Suisse Group	Elveția	Bănci și finanțe	68.31	4.44	951.57	60.15
31	ENI	Italia	Petrol	83.09	9.87	91.03	114.42
32	Nippon Tel & Tel	Japonia	Telecomunicații	100.82	6.63	167.67	60.38
33	E.ON	Germania	Utilități	66.67	8.75	152.92	72.48
34	Morgan Stanley	SUA	Bănci și finanțe	52.08	4.89	898.52	63.10
35	Pfizer	SUA	Farmaceutică	51.30	8.11	117.57	192.05
36	Merrill Lynch	SUA	Finanțe	47.78	5.12	681.02	70.69
37	Fannie Mae	SUA	Finanțe	52.46	7.69	989.34	52.93
38	Fortis	Olanda	Bănci și finanțe	81.48	4.56	773.22	45.74
39	Deutsche Telekom	Germania	Telecomunicații	78.53	6.29	146.28	66.22
39	Wachovia	SUA	Bănci	35.91	6.64	520.76	88.42
41	ABN-Amro Holding	Olanda	Bănci	50.03 ^E	5.18	1,041.14	54.74
42	Goldman Sachs Group	SUA	Bănci și finanțe	43.39	5.63	706.80	61.77
43	Société Générale Group	Franța	Bănci	49.68	4.44	815.33	61.45
44	Mizuho Financial	Japonia	Bănci	27.96	5.85	1,325.23	93.81
45	DaimlerChrysler	Germania	Industria auto	177.04	3.36	245.86	56.45
46	Credit Agricole	Franța	Bănci	81.10	2.99	1,105.36	54.73
47	Lloyds TSB Group	Marea Britanie	Bănci	52.38	4.28	532.22	54.33
48	Samsung Electronics	Coreea de Sud	Electronică	79.18	10.42	66.01	104.22
49	AT&T	SUA	Telecomunicații	43.86	4.79	145.63	107.04
50	Nestlé	Elveția	Produse alimentare	76.11	5.89	75.13	113.92

Sursa: Special Report The Forbes 2000, 2006, www.forbes.com

Din 50 cele mai mari corporații prezentate mai sus, 22 de corporații au sediu în SUA, 6 – în Marea Britanie, 5 – în Franța, 4 – în Germania, 4 – în Olanda, 3 – în Japonia, 3 – în Elveția și câte 1 în Italia, Spania și Coreea de Sud.

Compania „Wal-Mart Stores”, lanțul de magazine din industria de retail, a avut cel mai mare volum de vânzări în clasamentul Forbes: 348,65 miliarde dolari în 2006. Pe următorul loc se poziționează cea mai mare companie de petrol din lume: „ExxonMobil”, cu vânzări de 335,09 miliarde de dolari în 2006. Acestea sunt urmate de: „Royal Dutch Shell” – 318,85 miliarde

dolari, BP – 265, 91 miliarde dolari, „General Motors” – 207,35 miliarde dolari, „Daimler Chrysler” – 199,99 mlrd dolari și „Chevron” – 195,34 mlrd dolari. Desigur, sursa menționată n-a luat în considerație companiile în creștere ale Federației Ruse și mai ales „Gazpromul”, care, deja, face parte din primele 5 cele mai mari companii și care a avansat rapid datorită procesului de preluare a altor firme.

Primele poziții la profitul pe 2006 sunt ocupate de companii petroliere sau din domeniul financiar-bancar. Astfel, prima poziție este ocupată de grupul petrolier american „ExxonMobil” – 39,5 miliarde dolari, urmat de

„Royal Dutch Shell” – 25,44 miliarde dolari, BP – 22,29 mlrd dolari, „Citigroup” – 21,54 mlrd dolari, „Bank of America” – 21,13 mlrd dolari, „General Electric” – 20,83 mlrd dolari și „Pfizer” – 19,34 mlrd dolari. La capitolul active, primele poziții sunt deținute de grupuri bancare. Astfel, prima poziție este ocupată de „Barclays” cu active de 1949,17 miliarde de dolari, „BNP Paribas” cu active de 1898,19 miliarde de dolari, „Citigroup” cu active de 1884,32 de miliarde dolari, „HSBC Holdings” care are active de 1.860,76 miliarde dolari.

Succesul deosebit înregistrat de întreprinderile globale se datorează eforturilor considerabile de cercetare-dezvoltare, punând cunoașterea pe prim-plan.

O societate a cunoașterii impune conducerii întreprinderii actuale fundamentarea unor strategii bazate pe implementarea unui comportament al învățării continue. Cu alte cuvinte, este vorba despre un tip de organizație deschisă la tot ceea ce este nou, capabilă să reacționeze rapid la noi informații. Concentrarea pe învățarea permanentă trebuie să constituie o prioritate a oricărei întreprinderi în secolul XXI. De aceea, nu este deloc surprinzător faptul că numeroase întreprinderi de

succes au început să-și trimită angajații de 3-4 ori pe an la conferințe, cursuri și stagii de specializare. Deși mari, cheltuielile efectuate de aceste întreprinderi cu pregătirea susținută a resurselor lor umane sunt amortizate rapid de creșterea productivității muncii salariaților săi.

Tot datorită globalizării are loc și rețelizarea vieții economice mondiale. Numai rețeaua, ca sistem integrat de comunicare între elemente interconectate în multiple dimensiuni, poate asigura în această lume complexă legăturile dintre nivelul micro, macro și mondoeconomic, însă tot rețeaua poate produce și serioase perturbații. În acest sens, **Ph. Kotler** considera că: „Firmele care vor reuși în afaceri în anii '90 vor fi cele care vor izbuti să pună la punct cele mai eficiente rețele globale”⁹, realitatea confirmând pe deplin această afirmație, la fel ca și cea a lui **B. P. Kelley**, unul din vicepreședinții companiei **Ford Motor**: „Afacerile pe Internet reprezintă un instrument extraordinar de eficace pentru reducerea costurilor și apropierea de consumator... Câștigătorii vor fi aceia care vor considera Internetul drept un mijloc complementar al modului lor tradițional de luptă concurențială”.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. S. Chircă

⁹ www.my-economy.com

FUNȚIILE ECONOMICE ALE REGIMURILOR VAMALE SUSPENSIVE

Drd. Tudor DABIJA, ASEM

This article examines theoretical aspects of economical function of customs suspensive regimes (specially referred to the customs regimes of customs warehouse and in ward processing). At the same time there are discussed the classification matters in communitarian and national legislation, their place in national economy etc.

De-a lungul existenței economiei mondiale, s-a demonstrat faptul că progresul economic al unei țări depinde mai întâi de gradul de mobilizare și folosire mai intensă a resurselor umane, materiale și financiare. Istoria dezvoltării economice a demonstrat că nici o țară din lume, fie ea chiar dezvoltată, nu a practicat o astfel de politică fără a fi profund dăunătoare propriei dezvoltări. Participarea la diviziunea internațională a muncii și, implicit, la circuitul economic mondial este de natură să protejeze eforturile proprii ale fiecărui popor și să accelereze progresul economic al tuturor statelor.

Cooperarea economică și tehnico-științifică internațională constituie, fără îndoială, unul dintre factorii cei mai importanți ai dezvoltării economice.

La extinderea relațiilor economice internaționale contribuie numeroși factori, precum: producția de bunuri și servicii; transporturile internaționale; informatizarea; formele noi de realizare a relațiilor; noi mijloace juridice menite să faciliteze această cooperare

și să dea operațiunilor comerciale certitudine juridică; măsurile moderne de asigurare împotriva riscurilor; dezvoltarea și generalizarea asigurărilor de bunuri și persoane; utilizarea ordinațoarelor în operațiunile bancare etc.¹

Este necesar de menționat că datorită conținutului amplu de materie la tema abordată „Funcțiile economice ale regimurilor vamale suspensive”, precum și a caracterului limitat oferit studiului, se prezintă momentele importante ce se referă la regimurile vamale suspensive, și anume regimul de antrepozit vamal și de perfecționare activă.

Regimurile vamale suspensive în legislația comunitară

Regimurile vamale se aplică exclusiv schimburilor comerciale ale țărilor Uniunii Europene cu țările terțe și cu acele părți din teritoriul vamal al Comunității Eco-

¹ Gheorghe Caraiani *Reglementări interne și internaționale privind vămuirea mărfurilor*, Editura Lumina Lex, București, anul 1997, pag. 18

nomice Europene (CEE) care sunt excluse din teritoriul fiscal al acesteia.

La nivel intracomunitar, existau 5 tipuri de regimuri de antrepozitare fiscală:

- Regimul de antrepozitare la import.
- Regimul de antrepozitare la export.
- Regimul național de perfecționare activă.
- Regimul de antrepozitare destinat producerii mărfurilor în cadrul unui contract internațional.
- Regimul de depozitare a mărfurilor contractate la termen pe piața internațională.

Mărfurile supuse acestor regimuri au în toate cazurile un statut comunitar. În conformitate cu regimurile fiscale, statutul comunitar au produsele preluate de pe piața comunitară sau de origine din țări terțe,² care au fost oferite spre comercializare (importate) înainte de plasarea lor sub incidența unui regim fiscal de antrepozitare.

Regimurile vamale suspensive au fost create pentru a răspunde, în mod eficient, diferitelor necesități ale operațiunilor economice. Ele permit promovarea unei politici orientate spre export și dezvoltarea capacității firmei de a face față concurenței pe piața internațională.

Aceste regimuri acoperă trei funcții economice principale:

1. Depozitarea (antrepozitul)
2. Transformarea (perfecționarea activă)
3. Utilizarea

Funcția depozitare

La import ca și la export, există două categorii de antrepozitare care permit să se depoziteze mărfurile:

• Antrepozitul public:

Această categorie este utilizată de toți operatorii.

Există trei tipuri de antrepozit public:

Tipul A: Mărfurile depozitate sunt în responsabilitatea gestionarului (proprietarul antrepozitului³). Ținerea unei evidențe contabile cu mărfurile depozitate este obligatorie; este, de asemenea, posibilă utilizarea unor proceduri simplificate.

Tipul B: Mărfurile depozitate sunt în responsabilitatea utilizatorului antrepozitului (antrepozitar⁴). Nu se ține o evidență contabilă⁵ a mărfurilor depozitate; utilizarea unor proceduri simplificate nu este posibilă.

Tipul F: Acest tip de antrepozit este gestionat direct de autoritatea vamală.

• Antrepozitul privat:

Această categorie de antrepozite este utilizabilă numai de către proprietar (gestionar). *Există trei tipuri de antrepozite private:*

Tipul C: Antrepozitul rezervat antrepozitării mărfurilor de către proprietarul antrepozitului.

Tipul D: Identic tipului C. Totuși, acest tip permite eliberarea mărfurilor fără prezentarea la biroul vamal și anterior depunerii declarației vamale.

Tipul E: Identic cu tipul C. Antrepozitatea mărfurilor fără ca antrepozitul să fie agreat în prealabil. Totuși, locul de depozitare trebuie să fie cunoscut autorității vamale.

La import, regimul de antrepozitare vamală are următoarele avantaje:

- Posibilitatea de a constitui, pe o perioadă nelimitată, stocuri în vamă disponibile imediat în funcție de necesitățile comerciale.
- Eventuala suspendare a unor măsuri de politică comercială pentru produsele al căror import este în mod normal licențiat.
- Suspendarea taxelor vamale, a prelevărilor și altor taxe din momentul intrării produselor sub regimul de antrepozitare vamală, care nu vor fi preocupate decât în cazul livrării acestor produse pe piața internă, ceea ce conferă un avantaj important din punctul de vedere al capitalului lichid al firmei.
- În cazul în care, în final, aceste produse se reexportă pe piețe terțe, prețul acestora nu va fi grevat de taxele-import care ar fi trebuit achitate în cazul unui import definitiv.
- O mare flexibilitate a formalităților administrative prin acordarea de termene suplimentare pentru obținerea documentelor necesare unui import (licență, declarație de import, certificat de import etc.).

La export, regimul de antrepozitare are următoarele avantaje:

- mai mare flexibilitate în expedierea mărfurilor.
- Depozitarea pe teritoriul național, ceea ce conduce la evitarea taxelor de magazinaj, întreținere etc., plătibile în valută.
- Facturarea fără includerea taxelor aferente mărfurilor vândute în străinătate.

Funcția de transformare

Perfecționarea activă (la import)

Acest regim permite realizarea importului temporar de mărfuri de pe terțe piețe (materii prime, materiale, piese și subansambluri) în scopul transformării, prelucrării, reparării, montării sau încorporării în alte produse care urmează a fi reexportate (produse finite), beneficiind de exonerarea de la plata taxelor vamale, a altor taxe sau de neaplicarea normelor de control stabilite prin politica comercială, aplicabile în mod normal mărfurilor în regim vamal de import.

Exonerarea se acordă numai în două cazuri:

- Sistemul suspensiv: acest regim se aplică în cazul produselor al căror reexport în afara Uniunii Europene este sigur din momentul importului lor. Diverse impozite și măsuri de politică comercială, aplicabile în mod normal la import, sunt suspendate în acest caz sub

² În cele ce urmează, prin „mărfuri provenind din țări terțe” se înțeleg mărfurile provenind dintr-o țară din afara Uniunii Europene

³ Proprietarul antrepozitului – gestionarul antrepozitului

⁴ Antrepozitarul – utilizatorul antrepozitului

⁵ Evidență contabilă – înscrisuri care permit urmărirea mărfurilor depozitate în antrepozit

rezerva reexportului ulterior al produselor obținute în condițiile acestui regim;

- Sistemul cu rambursare: este indicat să se utilizeze în cazul în care reexportul de mărfuri nu este decât parțial sau este supus unor condiții greu de îndeplinit. Taxele sunt percepute în momentul importului și sunt rambursate în momentul reexportului produselor finite.

Avantajele regimului perfecționarea activă cu suspendare:

Mărfurile care intră sub incidența acestui regim beneficiază de suspendarea:

- Taxelor vamale, conform Tarifului Vamal Comunitar și a taxelor cu efect echivalent acestora;
- Altor taxe percepute la import;
- Măsurilor de politică comercială aplicate la import și la export.

Avantajele regimului perfecționarea activă cu restituire:

Mărfurile care intră sub incidența regimului de perfecționare activă cu rambursare beneficiază, astfel, de un regim de comerț liber.

În ceea ce privește taxele și reglementările aplicabile, la import există alternativa de a beneficia sau nu de regimul suspensiv în funcție de destinația dată mărfurilor la intrarea în țară, și anume: orientarea către consum, cu achitarea taxelor aferente, ceea ce conduce la stingerea oricăror obligații vamale și ieșirea de sub incidența măsurilor de politică comercială; intrarea simultană sub incidența regimului de perfecționare activă națională, ceea ce conduce la suspendarea plății taxelor de import și la ieșirea de sub efectele aplicării măsurilor de politică comercială națională.

Regimurile vamale suspensive în legislația națională

Regimurile vamale suspensive sunt operațiuni cu titlu temporar, ce au drept efect suspendarea totală sau parțială de la plata drepturilor de import sau de export. Pe toată perioada aflării mărfurilor sub un regim vamal suspensiv, acestea se află sub supraveghere vamală, iar autorizarea unui regim vamal suspensiv se admite numai dacă organele vamale pot asigura supravegherea și controlul acestui regim. Este de menționat faptul că cheltuielile suplimentare ocazionate de acordarea regimului vamal suspensiv sunt suportate de titularul operațiunii.

În vederea acordării unui regim vamal suspensiv, organele vamale vor solicita constituirea unei garanții pentru a se asigura de achitarea oricărei obligații ce poate apărea. În aplicarea unui anumit regim vamal suspensiv, pot fi prevăzute dispoziții speciale privind depunerea garanției sau exonerarea de datoria garanției obligației vamale.

Antrepozitul vamal

Antrepozitul vamal reprezintă orice loc aprobat de organele vamale, aflat sub supravegherea lor. Antrepozitul vamal poate fi antrepozitul public sau an-

trepozitul privat. Antrepozitul vamal public este destinat depozitării de mărfuri de către orice persoană, iar cel privat este destinat, exclusiv, depozitării mărfurilor proprietarului antrepozitului.

Antrepozitele vamale se clasifică după cum urmează:

- antrepozitul public de **tip A**, în care depozitul și mărfurile sunt sub răspunderea antrepozitarului⁶;
- antrepozitul public de **tip B**, în care mărfurile antrepozitate sunt sub responsabilitatea fiecărui depozitar⁷;
- antrepozitul privat de **tip C**, în care deținătorul antrepozitului este și depozitar al mărfurilor;
- antrepozitul public de **tip D**, care este cel gestionat de organele vamale.

Procedura de introducere în antrepozitul a mărfurilor autohtone vămuite pentru export se poate realiza la birourile vamale de frontieră sau de interior. În cazul birourilor vamale de interior mărfurile pot fi plasate numai în acele antrepozite care se află sub supravegherea respectivului birou vamal la care s-a acordat liberul de vamă la export.

În situația în care antrepozitul se află sub supravegherea unui birou vamal de frontieră, la expedierea mărfurilor în străinătate operațiunea de antrepozitare se scoate de la evidență, în baza unei cereri întocmite de depozitar, la care se anexează documentul de transport internațional.

Încheierea regimului vamal de antrepozitare pentru mărfurile autohtone, care, anterior, au fost vămuite la export, se face numai prin plasarea mărfurilor în regim de tranzit către un birou vamal de frontieră în vederea scoaterii acestora din țară. Plasarea mărfurilor antrepozitate într-o nouă destinație vamală trebuie efectuată în cadrul termenului acordat în autorizație, prin depunerea unei declarații vamale corespunzătoare noii destinații. Responsabil de plata obligației vamale, ce rezultă din plasarea mărfurilor într-o nouă destinație vamală, este titularul declarației vamale prin care se încheie regimul vamal de antrepozitare.

La scoaterea mărfurilor din antrepozitul are loc schimbarea metodei de evaluare în vamă, prin vânzarea mărfurilor străine antrepozitate aflate în proprietatea unei persoane stabilite în străinătate către o persoană juridică cu sediul în Republica Moldova, iar valoarea în vamă diferă în mod semnificativ față de valoarea cu care mărfurile au fost plasate, organul vamal are dreptul să refuze această valoare și procedeează în conformitate cu prevederile legislației. În cazul încheierii din oficiu a regimului vamal de antrepozitare de către organele vamale, calculul obligației vamale se face pe baza elementelor de taxare și a celorlalte plăți de la data plasării mărfurilor în antrepozitul și se încasează din garanția constituită, după care operațiunea se scoate de la evidență.

⁶ Antrepozitar – deținătorul antrepozitului

⁷ Depozitar – titularul operațiunii

Perfecționarea activă

Regimul de perfecționare activă este unul dintre cele mai utilizate regimuri vamale suspensive. Motivul pentru care se utilizează acest regim este acela că oferă agenților economici autohtoni posibilitatea de a utiliza forța de muncă și capacitățile de producție de care aceștia dispun pentru a produce, din materii prime sau materiale străine, prin prelucrare, transformare, asamblare, mărfuri destinate exportului. Regimul este, de asemenea, o formă de stimulare indirectă a exporturilor, întrucât produsele obținute din prelucrare pot fi încorporate, precum și unele materii prime sau materiale autohtone.

Plasarea mărfurilor supuse accizelor în regimul vamal de perfecționare activă este interzisă.

Regimul de perfecționare activă poate fi acordat:

A) cu suspendarea plății drepturilor de import;

B) cu restituirea drepturilor de import achitate

în prealabil (*sistemul drawback*).

Regimul de perfecționare activă cu suspendare

constă în supunerea pe teritoriul Republicii Moldova, la una sau mai multe operațiuni de transformare

sau prelucrare a mărfurilor străine destinate a fi re-exportate în afara teritoriului vamal al RM, sub formă de produse compensatoare, fără a face obiectul încasării drepturilor de import sau al măsurilor de politică economică.

Regimul de perfecționare activă cu restituire (drawback) se aplică în cazul mărfurilor străine importate cu achitarea drepturilor de import aferente importului și restituirea acestor drepturi la exportul produselor compensatorii.

Operațiunile de perfecționare activă cu suspendare de la plata drepturilor de import sunt scutite de la garantarea drepturilor de import. Totuși, biroul vamal va condiționa înregistrarea declarației vamale de plasare sub acest regim vamal, de depunerea unei garanții bancare atunci când titularul autorizației sau unul din operatori figurează cu debite de orice natură față de organele vamale.

Pornind de la faptul că perfecționarea activă cu restituire implică achitarea drepturilor de import, mărfurile plasate în sistemul drawback sunt scutite de la obligația garantării plății drepturilor de import.

Bibliografie:

1. Gheorghe Caraiani *Reglementări interne și internaționale privind vămuirea mărfurilor*, Editura Lumina Lex, București, anul 1997 [pag. 18];
2. Gheorghe Caraiani, Gelu Diaconu *Regimurile suspensive în legislația comunitară și cea românească*, Editura Lumina Lex, București, anul 2000;
3. Codul vamal al Republicii Moldova, adoptat prin Legea Parlamentului nr. 1149-XIV din 20.07.2000 [Secțiunea 8-9], Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 160-162/1201 din 23.12.2000;
4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova, nr. 1140 adoptat la 02.11.2005 pentru aprobarea Regulamentului de aplicare a destinațiilor vamale prevăzute de Codul vamal al Republicii Moldova [Secțiunea 4-5], Monitorul Oficial nr. 157 din 25.11.2005.

Recenzent: conf. univ. dr. R. Băbălău

ASPECTE ȘI MODELE DECIZIONALE PENTRU GESTIUNEA OPTIMĂ A UNOR PROCESE DE PRODUCȚIE

Drd. lect. sup. univ. Anatolie BARACTARI, ASEM

In this paper we research three generalizations of the classical model, where expected profit depends of quantity of good of different qualities, of prices for each category, of demand level. We propose to solve described models using method of projection of generalized gradient. There are present some experimental results for different demand behavior.

Introducere. În lucrare se cercetează problema determinării venitului maximal al unei întreprinderi de producere în situația când fiecare tip de bun fabricat, reieșind din anumite motive, este divizat în două categorii de calitate. Pentru situațiile descrise se propun anumite interpretări care facilitează esențial analiza proprietăților funcțiilor obiectiv. Complexitatea procesului decizional în modelele abordate depinde, în mare măsură, de posibilitățile întreprinderii, volumul cererii, de informația pe care o posedă decidentul cu privire la natura cererii, de coraportul dintre prețurile de realizare a celor două categorii de bunuri etc.

Inițial, considerăm modelul liniar, care exprimă valoarea ipotetică a venitului maximal al unei întreprinderi producătoare de bunuri și servicii:

$$V(y) = \sum_{j=1}^n v_j y_j \rightarrow \max_y \quad (1)$$

cu condiția respectării restricțiilor:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} y_j \leq b_i, i = \overline{1, m} \quad (2)$$

$$y_j \geq 0, j = \overline{1, n} \quad (3)$$

Semnificația notațiilor utilizate este următoarea:

v_j – preț unitar al produsului j , $j = \overline{1, n}$; y_j – cantitatea (volumul) bunului j – mărime ce urmează a fi determinată; $V(y)$ – venitul total de la realizarea în întregime a volumelor produselor y_1, y_2, \dots, y_n ; b_i – cantitatea disponibilă de resursă de tip i , $i = \overline{1, m}$; a_{ij} – coeficientul tehnologic.

Aproape toate modelele liniare, inclusiv modelul (1)-(3), pot fi soluționate utilizând metoda Simplex. Modelul (1)-(3) reprezintă adecvat situația întreprinderii doar când volumele bunurilor sunt realizate integral, de aceea ar fi binevenite unele modificări ale modelului expus, ce ar permite descrierea anumitor situații frecvent întâlnite în activitatea cotidiană a unei întreprinderi de producere. În continuare, se propun trei generalizări ale modelului (1)-(3); [1]:

Generalizarea 1. Decizia privind cantitatea de fiecare tip de produs ce urmează a fi lansat depinde, desigur, de nivelul cererii respective, determinată în

continuare de vectorul $Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_n)$. Astfel, în situațiile în care cererea este mai mică decât cantitatea fabricată, întreprinderea înregistrează anumite cheltuieli suplimentare condiționate de fenomenul „supraproduș” $y > Y$, care sunt reprezentate de vectorul $p = (p_1, p_2, \dots, p_n)$.

În situația descrisă, venitul total net este determinat de valoarea expresiei:

$$V(y; Y) = \sum_{j=1}^n [v_j \cdot \min\{y_j; Y_j\} - p_j \cdot \max\{0; y_j - Y_j\}] \quad (4)$$

Definind prin

$$\varphi_j(y_j; Y_j) = v_j \cdot \min\{y_j; Y_j\} - p_j \cdot \max\{0; y_j - Y_j\}$$

– venitul net din realizarea bunului j care, evident, este o funcție nediferențiable în raport cu factorul de control y_j , se poate constata că

$$\varphi_j(y_j; Y_j) = \begin{cases} v_j \cdot y_j, & \text{pentru } y_j \leq Y_j \\ (v_j - p_j)Y_j - p_j y_j, & \text{pentru } y_j > Y_j \end{cases}$$

Luând în considerație noile date, obținem următorul model:

$$V(y; Y) = \sum_{j=1}^n \varphi_j(y_j; Y_j) \rightarrow \max_y \quad (5)$$

și restricțiile (2), (3).

Generalizarea 2. Orice manager adoptă astfel de decizii care ar garanta un nivel minim al rebutului (adică ponderea producției calitative în volumul total să atingă nivelul de 100%), acesta fiind un obiectiv foarte dificil de realizat. În aceste circumstanțe, sunt necesare unele concretizări ale modelului (5), (2), (3) (obținut la generalizarea 1). Fie k_j ($0 < k_j \leq 1$) ponderea producției de calitate din volumul lansat y_j , iar α_j ($\alpha_j = 1 - k_j$) partea rămasă, considerată rebut și care nu poate fi realizată. În acest caz, venitul net poate fi calculat astfel:

$$V(y; Y) = \sum_{j=1}^n [v_j \cdot \min\{k_j y_j; Y_j\} - p_j \cdot \max\{y_j - Y_j; \alpha_j y_j\}]$$

iar funcția respectivă

$$\varphi_j(y_j; Y_j) = \begin{cases} v_j \cdot Y_j - p_j (y_j - Y_j), & \text{dacă } Y_j \leq k_j y_j \\ v_j k_j y_j - p_j \alpha_j y_j, & \text{dacă } Y_j > k_j y_j \end{cases}$$

Generalizarea 3. Se propune o modificare a etapei precedente, unde $k_j y_j$ reprezintă producția de calitate A („superioară”) la prețul unitar $v_j = v_j^A$, iar $\alpha_j y_j$ – producția de calitate B („inferioară”) la prețul unitar v_j^B , $0 \leq v_j^B < v_j^A$. Totodată, admitem că produsul j de calitate B poate fi realizat doar după realizarea integrală a producției de calitate A. Adăosul la venitul respectiv va fi egal cu: 0 (zero), dacă $Y_j \leq k_j y_j$; $v_j^B(Y_j - k_j y_j)$, dacă $k_j y_j \leq Y_j \leq y_j$; $v_j^B(y_j - k_j y_j)$, dacă $Y_j \geq y_j$.

Reunind aceste trei cazuri, obținem valoarea acestui adaos în forma:

$$\min \left\{ \max \{0; v_j^B(Y_j - k_j y_j)\}; v_j^B \alpha_j y_j \right\}.$$

În final, funcția $\varphi_j(y_j; Y_j)$ obține aspectul:

$$\varphi_j(y_j; Y_j) = v_j^A \cdot \min \{k_j y_j; Y_j\} + v_j^B \cdot$$

$$\cdot \min \left\{ \max \{0; Y_j - k_j y_j\}; \alpha_j y_j \right\} - p_j \cdot \max \{y_j - Y_j; 0\}$$

Pe lângă modificările efectuate asupra funcției-obiectiv se vor modifica și condițiile de nenegativitate a variabilelor:

$$0 \leq y_j^{\min} \leq y_j \leq y_j^{\max} \quad j = \overline{1, n} \quad (6)$$

Necesitatea acestor condiții apare în situațiile în care întreprinderea (din diferite motive) trebuie să producă bunurile în anumite limite.

Luând în considerație cele expuse, definim următorul model:

$$V(y; Y) = \sum_{j=1}^n \varphi_j(y_j; Y_j) \rightarrow \max_y \quad (5)$$

cu restricțiile: (2) și (6),

unde:

$$\varphi_j(y_j; Y_j) = v_j^A \cdot \min \{k_j y_j; Y_j\} + v_j^B \cdot$$

$$\cdot \min \left\{ \max \{0; Y_j - k_j y_j\}; \alpha_j y_j \right\} - p_j \cdot \max \{y_j - Y_j; 0\}$$

Modelul obținut deja nu mai este liniar (funcția obiectiv fiind neliniară), dar ar putea fi soluționat utilizând metoda gradientului generalizat.

Analizând relațiile dintre vectorul cererii (Y), cantitatea totală produsă (y) și volumul producției de calitate A ($k \cdot y$), putem evidenția 3 situații care determină 3 forme ale funcției $\varphi_j(y_j, Y_j)$:

a) $Y_j \leq k_j y_j$, atunci

$$\varphi_j(y_j, Y_j) = v_j^A \cdot Y_j - p_j \cdot (y_j - Y_j)$$

b) $k_j y_j \leq Y_j \leq y_j$, obținem

$$\varphi_j(y_j, Y_j) = v_j^A k_j y_j + v_j^B \cdot (Y_j - k_j y_j) - p_j \cdot (y_j - Y_j)$$

c) $Y_j \geq y_j$, în acest caz

$$\varphi_j(y_j, Y_j) = v_j^A \cdot k_j \cdot y_j + v_j^B \cdot \alpha_j \cdot y_j$$

Fixând pe graficul din figura 1 volumul cererii Y_j într-un punct și modificând y_j , obținem comportamentul funcției $\varphi_j(y_j, Y_j)$ pentru toate cele 3 situații.

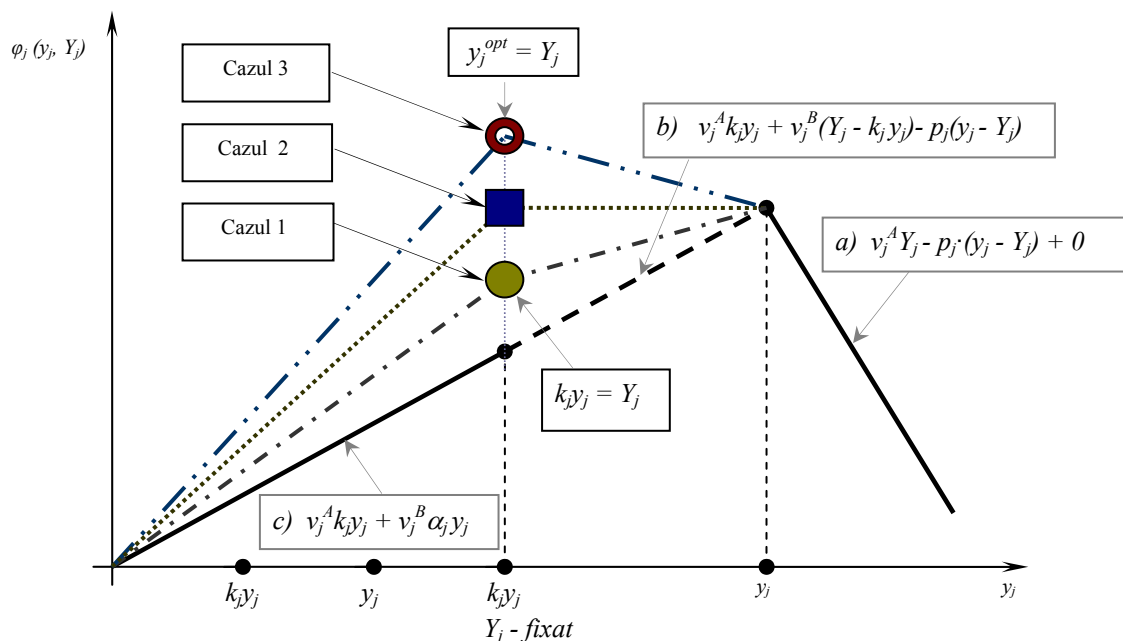


Figura 1. Dependența venitului net de coraportul dintre cerere și ofertă și diferite relații dintre v_j^B și v_j^A , p_j , k_j

Analizând situația **b**), putem evidenția 3 cazuri ce țin de contribuția producției de calitate B la venitul total, determinat de nivelul prețului v_j^B :

Cazul 1) dacă $0 \leq v_j^B < v_j^A - \frac{p_j}{k_j}$ atunci $y_j^{opt} = \frac{Y_j}{k_j}$;

Cazul 2) dacă $v_j^B = v_j^A - \frac{p_j}{k_j}$ obținem

$$Y_j \leq y_j^{opt} \leq \frac{Y_j}{k_j};$$

Cazul 3) dacă $v_j^B > v_j^A - \frac{p_j}{k_j}$ rezultă că $y_j^{opt} = Y_j$.

În figura 2 valoarea y_j fiind fixată, iar Y_j – variabilă, sunt reprezentate situațiile privind nivelul veniturii pentru diferite volume ale cererii și comportamentul

funcției $\varphi_j(y_j, Y_j)$ în dependență de relația dintre y_j și Y_j . Dacă $Y_j = k_j y_j$, obținem funcția obiectiv de următoarea formă:

$$\varphi_j = v_j^A k_j y_j - p_j (y_j - Y_j) = v_j^A k_j y_j - p_j y_j + p_j k_j y_j = y_j (v_j^A k_j + p_j (k - 1)) = y_j \cdot (v_j^A k_j - p_j \alpha_j)$$

Aici putem evidenția două cazuri:

a) dacă $\frac{p_j}{v_j^A + p_j} < k_j$, atunci

$$\max_{Y_j} \varphi_j = (v_j^A k_j - p_j \alpha_j) \cdot y_j > 0 \text{ pentru } Y_j \geq k_j y_j;$$

b) iar dacă $\frac{p_j}{v_j^A + p_j} \geq k_j$, avem $\max_{Y_j} \varphi_j \leq 0$,

astfel nu este rațional a lansa produsul j .

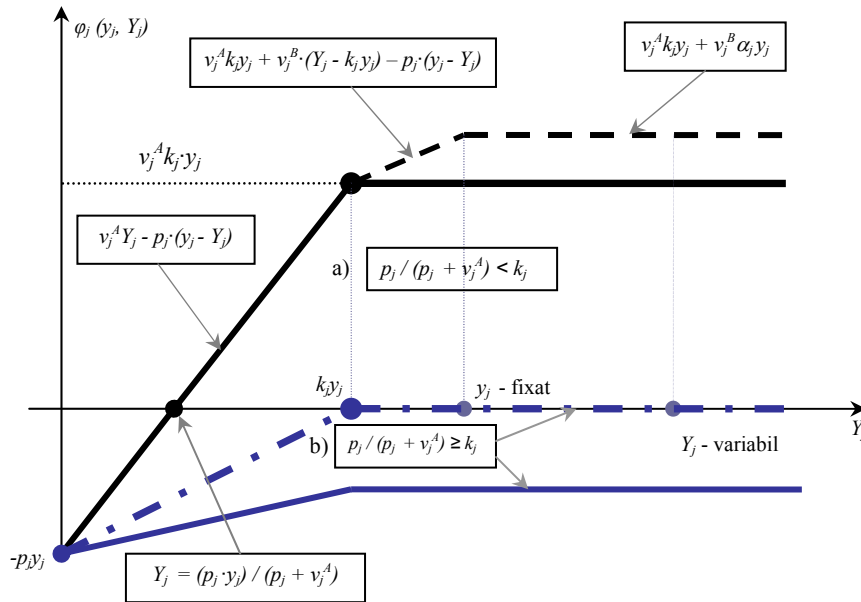


Figura 2. Dependența $\varphi_j(y_j, Y_j)$ de cererea Y_j (y_j – fixat, $y_j > 0$)

În continuare, propunem descrierea metodei proiecției gradientului generalizat pentru soluționarea modelului obținut la generalizarea a treia.

Considerăm că cererea Y e de natură deterministă, $Y = const$. Evident, relațiile (6) determină setul de vectori y , ce aparțin unui paralelipiped N -dimensional, notat prin D . Pentru soluționarea modelului (5), (2), (6) utilizând metoda proiectării gradientului generalizat, se definește o funcție $\Phi(y)$ care va lua în considerație restricțiile (2), și anume:

$$\Phi(y) = \max \{ \bar{\Phi}_1(y), \bar{\Phi}_2(y), \dots, \bar{\Phi}_i(y), \dots, \bar{\Phi}_m(y) \}, \quad (7)$$

$$\text{unde } \bar{\Phi}_i(y) = \sum_{j=1}^n a_{ij} y_j - b_i \leq 0, \quad i = \overline{1, m}.$$

Astfel, funcția $\Phi(y)$ determină pentru y dat valoarea maximală a devierilor din restricții.

În continuare, apar un set de puncte $y^0, y^1, \dots, y^k, y^{k+1}, \dots$, punctul inițial y^0 se consideră dat și poate fi luat de către decident în funcție de particularitățile problemei [4]. Cunoscând y^k , următorul y^{k+1} se determină conform relației:

$$y^{k+1} = \Pi_D(\bar{y}^k) \quad (8)$$

Cu alte cuvinte, y^{k+1} reprezintă proiecția elementului \bar{y}^k pe mulțimea D . Aici $\bar{y}^k = y^k + h_k \cdot \eta^k$, iar η^k reprezintă direcția de deplasare și h_k – lungimea pasului. Pentru ca procesul iterativ să convergă spre soluție, șirul numeric $h_0, h_1, \dots, h_k, \dots$ trebuie să satisfacă condițiile:

$$h_k > 0, h_k \rightarrow 0, \sum_{k=0}^{\infty} h_k = \infty \quad (9)$$

În particular, șirul h_k se poate determina conform formulei $h_k = \frac{H}{k+1}$, $H > 0$, iar vectorul de deplasare η^k conform:

$$\eta^k = \begin{cases} \text{subgrad}(V(y^k, Y)), & \Phi(y^k) \leq 0 \\ -\text{subgrad}(\Phi(y^k)), & \Phi(y^k) > 0 \end{cases} \quad (10)$$

Componentele vectorului $\eta^k = (\eta_1, \eta_2, \dots, \eta_j, \dots, \eta_n)$, în cazul când $\eta^k = \text{subgrad}(V(y^k, Y))$, pot fi calculate astfel: $\eta_j = \eta_j^1 + \eta_j^2 + \eta_j^3$,

unde:

$$\eta_j^1 = \begin{cases} v_j^A \cdot k_j, & \text{dacă } k_j y_j^k < Y_j \\ 0, & \text{dacă } k_j y_j^k \geq Y_j \end{cases},$$

$$\eta_j^2 = \begin{cases} 0, & \text{dacă } Y_j \leq k_j y_j^k \\ -v_j^B k_j, & \text{dacă } k_j y_j^k < Y_j \leq y_j^k \\ v_j^B \alpha_j, & \text{dacă } y_j^k < Y_j \end{cases}$$

iar $\eta_j^3 = \begin{cases} -p_j, & \text{dacă } y_j^k - Y_j \geq 0 \\ 0, & \text{dacă } y_j^k - Y_j < 0 \end{cases}.$

Elementele vectorului $\text{subgrad}(\Phi(y^k))$ reprezintă acei coeficienți a_{ij} , $j = \overline{1, n}$, pentru care indicele i este numărul restricției care posedă proprietatea $\overline{\Phi}_i(y^k) = \Phi(y^k)$.

Conform formulei (8), noua aproximație y^{k+1} se obține în modul următor:

$$y_j^{k+1} = \begin{cases} y_j^{\min}, & \text{dacă } \overline{y}_j^k < y_j^{\min} \\ y_j^{\max}, & \text{dacă } \overline{y}_j^k > y_j^{\max} \\ \overline{y}_j^k, & \text{în caz contrar} \end{cases} \quad j = \overline{1, n}$$

În continuare, descriem unele metode numerice [3] pentru soluționarea modelelor decizionale (5), (2), (6) pentru situații în care factorul de cerere Y este stochastic (aleator) sau incert. În cazul modelului stochastic [5], vom considera funcția-obiectiv: $R_{\text{stochastic}}(y) = E_Y[V(y, Y)]$, iar pentru situația în care cererea este incertă, funcția-obiectiv va fi definită în aspectul Wald (maxmin):

$$R_{\text{incertitudine}}(y) = \min_Y[V(y, Y)].$$

În ambele cazuri, în calitate de direcție de deplasare sunt utilizați vectori aleatori care depind de simulările cererii. În modelul stochastic vectorul direcției de deplasare la iterația k :

$$\eta^k = \begin{cases} \text{subgrad}(V(y^k, Y^k)), & \text{dacă } \Phi(y^k) \leq 0 \\ -\text{subgrad}(\Phi(y^k)), & \text{dacă } \Phi(y^k) > 0 \end{cases}$$

Aici Y^k reprezintă o simulare independentă a factorului aleator Y în raport cu legea dată de distribuție a cererii. În situația în care Y este incert, mulțimea stărilor posibile ale lui Y este definită de o

măsură probabilistă $P(dY)$, iar elementul Y^k la iterația k se definește în modul următor:

$$Y^k = \begin{cases} Y^{k-1}, & \text{pentru } V(y^k, Y^{k-1}) \geq V(y^k, \tilde{Y}^k) \\ \tilde{Y}^k, & \text{dacă } V(y^k, Y^{k-1}) < V(y^k, \tilde{Y}^k) \end{cases}.$$

Setul $\tilde{Y}^0, \tilde{Y}^1, \dots, \tilde{Y}^k, \dots$ reprezintă observații independente ale factorului Y în raport cu legea de distribuție a cererii $P(dY)$.

Unele rezultate experimentale (pentru prima generalizare). O întreprindere are intenția de a lansa două tipuri de bunuri. Matricea tehnologică

$$A = \begin{bmatrix} 0.1 & 0.2 \\ 0.5 & 0.3 \end{bmatrix};$$

$$b = \begin{bmatrix} 3 \\ 4 \end{bmatrix};$$

vectorul resurselor disponibile $(v_1, v_2) = (0.5; 1.5)$; costul unitar $(p_1, p_2) = (0.25; 0.8)$; volumul minim al ofertei $y_{\min} = (0; 0)$ și volumul maxim $y_{\max} = (20; 20)$.

Metoda simplex nu poate fi adaptată pentru astfel de modele, indiferent de situațiile decizionale (certitudine, risc sau incertitudine), modelul este neliniar și nediferențabil.

Remarcă. Modelul analizat se poate reduce la cel liniar (1)-(3), numit clasic, doar dacă cantitățile cererii la fiecare tip de bun ar depăși „esențial” capacitățile sistemului de producție.

În continuare, analizăm comportamentul iterativ al ofertei și al venitului corespunzător în funcție de natura cererii, care poate fi deterministă, stochastică sau incertă.

Situația deterministă.

Fie cererea $Y = (3; 7)$. Evident, oferta $y = Y$ aparține domeniului admisibil. Considerăm două cazuri:

Cazul 1. Punctul de start $y^0 = (0; 0)$.

Rezultatele numerice sunt prezentate în tabelul 1:

La iterația dată k , F_i reprezintă valoarea $\max\{\Phi(y^k); 0\}$, unde funcția $\Phi(y)$ este definită de relația (7). Evident, pentru acest nivel al ofertei, firma nu poate obține venit pozitiv, însă odată cu creșterea numărului de iterații volumul ofertei se apropie de cel optim (egal cu cererea), iar venitul respectiv are tendința spre valoarea maximală.

Tabelul 1

Rezultate numerice pentru cazul determinist

k	y ₁	y ₂	F _i	V _{max}
0	0	0	0	0
5	0	12.3	0	6.259
10	2.58	8.08	0	10.925
15	2.68	6.45	0	11.025
100	3.01	7.02	0	11.910
200	3.00	7.01	0	11.988

Cazul 2. Oferta inițială $y^0 = (15; 18)$.

În situația în care oferta depășește esențial cererea, evident că venitul poate fi negativ, însă

lansând algoritmul de optimizare, șirul vectorial al ofertelor consecutive din nou tinde spre varianta optimă. În circumstanțele date, producătorul ar trebui în mod rațional să producă cantitățile maxime posibile, fiind sigur de realizarea volumelor fabricate.

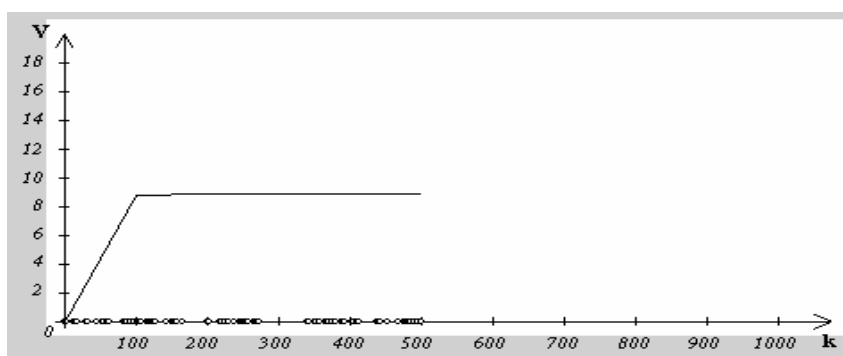
Situația stochastică. Cererea este considerată un vector aleator astfel, încât prima sa componentă este o variabilă aleatoare discretă, iar a doua componentă reprezintă o variabilă aleatoare continuă, distribuită uniform pe intervalul dat. Folosind această informație, simulăm diverse valori posibile ale cererii care alternează cu procesul iterativ de căutare a variantei optime de output (obiectivul fiind maximizarea venitului mediu). Rezultatele sunt expuse selectiv în tabelul 2.

Tabelul 2

Rezultate numerice pentru cazul stochastic

k	y_1	y_2	F_i	V_{med}
0	0	0	0	0
5	0	12.3	0	0
10	2.31	8.08	0	8.728
15	1.44	8.67	0	8.579
100	3.08	6.84	0	8.535
200	3.09	7.77	0	8.812

Graficul din figura 3 reprezintă dinamica venitului mediu în raport cu creșterea numărului de iterații k . Pe axa orizontală sunt marcate iterațiile în cadrul cărora se obțin soluții inadmisibile (când $F_i > \varepsilon$; F_i semnificând $\Phi(y^k)$ [2]). În cadrul iterațiilor cu decizii admisibile, se observă tendința de creștere a venitului mediu.

Figura 3. Dinamica venitului mediu în raport cu creșterea numărului de iterații k

Situația de incertitudine. Cazul este similar cu varianta stochastică, cererea manifestându-se cu aceleași valori posibile. Decizia optimă se ia în conformitate cu criteriul Wald (maxmin).

Algoritmul corespunzător acestor condiții se reprezintă prin următoarele date, tabelul 3:

Tabelul 3

Rezultate numerice pentru situația incertă

k	y_1	y_2	F_i	V_{max}
0	0	0	0	0
5	0	12.3	0	-5.194
10	1	1.96	0	2.704
15	0.38	2.99	0	2.158
100	0.001	2.06	0	2.991
200	0.003	2.11	0	2.951

Concluzii. Generalizările propuse ale modelului de producție și interpretările efectuate sunt binevenite în aprecierea anumitor aspecte de comportament ale managerilor în diferite situații decizionale în sistemele de producție. Rezultatele experimentale de fiecare dată confirmă eficiența metodelor numerice de soluționare a modelelor propuse. Cele remarcate determină necesitatea de perfecționare continuă a modelelor și metodelor referitoare la procesele de gestiune a sistemelor de producție ale firmelor producătoare și implementarea eficientă a deciziilor recomandate.

Bibliografie:

1. Baractari Anatolie. *Tree levels of generalization of linear models of production*. International Symposium of Young Researchers, 14-15 of April 2006, ASEM Edition IV, Vol. 1. Chișinău 2006, pp. 29-33.
2. Baractari Anatolie. *Non-linear production models of optimization in dependence of demand nature*. International Conference KNOWLEDGE MANAGEMENT Projects, Systems and Technologies, Bucharest, November 9-10, 2006, vol. I. Inforec printing house 2006, pp. 95-98.
3. Godonoagă Anatol. *Techniques of computation in different decisional situations*. Scientific Annals of Academy of Economic Studies of Moldova, Chișinău, ASEM 2001, pp. 511-513
4. N. Z. Shor. *Methods of minimization of non-smooth functions and its applications*. Kiev, Naukova Dumka, 1979, 200 p.
5. Iu. M. Ermoliev. *Methods of stochastic programming*. Moscow, Nauka, 1976, 240 p.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. I. Bolun

ALGORITMI DE ANALIZĂ CLUSTER DE TIP IERARHIC

Drd. Alexandru CUMATRENCO, ASEM

On aborde une des modalités de division pas à pas d'une collectivité des objets ainsi que la qualité de la structure résultée sera le plus haute. Ayant à la disposition cette structure, l'analyste peut choisir en fonction de ces objectifs une solution pour diviser la collectivité, en tenant compte des facteurs comme: le nombre de classe désiré, le nombre approximative vise de objets de chaque classe, les indicateurs de performance de la classification calculés par la variabilité interclasse et intra classe etc. Le résultat de la recherche évidente la différence claire entre les indicateurs d'efficients résultats par l'application de différentes façons de classification.

1. Introducere

Deseori, o colectivitate de obiecte este necesar a fi structurată în mai multe grupuri pentru a îndeplini anumite cerințe impuse de statistică, necesitatea de a duce o evidență detaliată etc. Obiectele din colectivitate pot fi grupate după anumite criterii, numite *variabile*. În funcție de valorile luate de fiecare variabilă în parte, fiecare obiect își are locul său în spațiul în care fiecare dimensiune este dată de mărimile unei variabile.

Pentru clasificarea obiectelor este necesară utilizarea metodei care să conducă la rezultate considerate acceptabile din punctul de vedere al obiectivelor propuse. În general, se dorește ca în urma clasificării să se formeze grupuri (clase) de obiecte, în interiorul cărora acestea să fie cât mai asemănătoare între ele. Două obiecte se consideră a fi mai mult sau mai puțin identice, cu cât în spațiul variabilelor se situează mai aproape sau mai departe unul față de altul. Pe de altă parte, se dorește ca în urma clasificării clasele formate să fie cât mai diferite între ele. Cu alte cuvinte, în spațiul variabilelor clasele formate trebuie să se situeze la distanțe cât mai mari una față de alta.

Îndeplinirea acestor obiective se poate efectua cu metode de analiză cluster, care se împart în metode la care se cunoaște aprioric numărul de clase în care se dorește împărțirea, și metode la care nu se cunoaște aprioric numărul de clase. Din prima categorie fac parte algoritmi de partiționare, iar din a doua – algoritmi de tip ierarhic.

Algoritmii de tip ierarhic returnează un număr de T-1 soluții (unde T este numărul total de obiecte supuse clasificării). Fiecare soluție conține un număr diferit de clase în care se efectuează clasificarea. Algoritmii ierarhici se împart în algoritmi de tip ierarhic ascendent (sau prin amalgamare), unde se unesc pas cu pas obiectele singuratiche inițiale și clasele intermediare deja formate, până se ajunge la o singură clasă egală cu mulțimea obiectelor de clasificat; și algoritmi de tip ierarhic descendent (sau prin dezagregare), unde pornind de la o clasă inițială unică formată din toate obiectele se construiesc clase mai mici prin împărțirea celor mai mari până se ajunge la T clase formate fiecare din câte un singur obiect. Soluțiile algoritmilor de tip ierarhic sunt date sub forma unor arbori de soluții numite dendrograme și rămâne la latitudinea analistului să aleagă

soluția care îi convine cel mai mult, respectiv numărul de clase în care sunt împărțite obiectele.

În lucrare se cercetează mai multe procedee ale algoritmilor de analiză cluster de tip ierarhic la clasificarea solicitanților de credite, cu evidențierea avantajelor și dezavantajelor fiecăruia dintre acestea.

2. Algoritmi de analiză cluster ascendenți de tip ierarhic

Algoritmii ierarhici returnează T-1 soluții sub forma unui arbore numit *dendrogramă*, care are următoarea structură:

- o soluție este dată de o tăietură transversală în dendrogramă;
- soluția de sub nivelul k din arbore, unde nivelul 1 reprezintă chiar mulțimea Ω a tuturor obiectelor de clasificat, va conține k+1 clase;
- soluția de sub nivelul k+1 va conține k clase identice cu cele de la soluția de sub nivelul k și încă două clase reuniunea cărora formează clasa „k+1” din soluția de sub nivelul k;
- soluția de sub nivelul T-1 va conține T clase fiecare, conținând câte un obiect inițial de clasificat.

Algoritmii ierarhici ascendenți returnează soluțiile de la nivelul *frunze spre rădăcină*, comasând mai întâi primele două obiecte cele mai apropiate între ele, apoi alte două obiecte sau un obiect și clasa din două obiecte formată la pasul anterior, apoi alte două obiecte sau un obiect și o clasă, sau două clase deja formate mai sus, până la ultimul pas, unde se comasează 2 clustere sau un obiect și un cluster și se formează mulțimea tuturor obiectelor [1]. *În general, pentru un pas intermediar de agregare se efectuează următoarea procedură:*

- a) se construiește matricea simetrică a distanțelor între clase, unde o clasă poate fi formată dintr-un singur obiect sau din mai multe;
- b) clasele la intersecția cărora se găsește elementul minim al matricei se vor comasa într-o clasă nouă;
- c) se construiește altă matrice a proximităților, fiind de un ordin cu unu mai mic și având în loc de cele două clase anterioare pe cea nou-formată din agregarea lor;
- d) se repetă pasul b. și c. până se formează o singură clasă conținând toate obiectele.

Elementele matricei proximităților între clase se calculează diferit în funcție de tipul claselor dintre care se evaluează distanța. Dacă clasele sunt formate dintr-un singur obiect, atunci distanța dintre ele se calculează simplu, utilizând una dintre distanțele cunoscute. Dacă măcar o clasă este formată din 2 sau mai multe elemente, atunci prin proceduri specifice descrise în continuare se evaluează distanța dintre cluster.

Rezultatele clasificării sunt influențate în mod sensibil de tipul distanței utilizate în analiza cluster pentru evaluarea proximităților dintre obiecte. *La luarea deciziei cu privire la utilizarea unui anumit tip de distanță, se poate ține seama de următoarele considerații:*

- dacă diferențele dintre caracteristicile obiectelor sunt nejustificat de mari, se poate folosi distanța Manhattan, care atenuează aceste diferențe;
- în cazul în care există diferențe semnificative între obiecte doar din punctul de vedere al unei singure caracteristici, se recomandă a se folosi distanța Cebășev;
- pentru cazurile în care caracteristicile obiectelor sunt de tip nominal multicategorial, cea mai potrivită este modalitatea de evaluare dată de distanța numită „neconcordanța procentuală”;
- dacă se dorește acordarea unei importanțe mai mari acelor caracteristici la care obiectele diferă cel mai mult, cea mai adecvată distanță este Minkowski; în cazul acestei distanțe, prin intermediul parametrului r poate fi controlată importanța acordată diferențelor dintre caracteristicile individuale, iar prin intermediul parametrului poate fi controlată importanța care se acordă diferențelor celor mai mari dintre caracteristicile obiectelor [2].

Se mai pot utiliza succesiv mai multe tipuri de distanță și apoi să se aleagă pe cea care are cele mai bune rezultate în raport cu obiectivele analizei.

O problemă dificilă care apare în analiza cluster este legată de necesitatea evaluării distanțelor dintre clase. O clasă este formată din mai multe obiecte și trebuie găsite modalități de măsurare a distanțelor dintre mai multe obiecte sau variabile. Dintre metodele propuse pentru evaluarea distanțelor dintre cluster, utilizate mai ales în cazul algoritmilor de tip ierarhic, cele mai des folosite sunt: metoda celor mai apropiați vecini, metoda celor mai depărtați vecini, metoda distanței medii între perechi, metoda centroidului și metoda lui Ward.

2.1. Metoda celor mai apropiați vecini

Metoda celor mai apropiați vecini evaluează distanța dintre două cluster ca fiind distanța minimă dintre toate perechile posibile de obiecte din cele două cluster. Astfel, această distanță se reduce la distanța a doar două obiecte, câte unul din fiecare clasă. Distanța dintre clusterelor ω^1 și ω^2 va fi dată de relația:

$$d_{\omega^1, \omega^2} = \min_{o_j \in \omega^1, o_i \in \omega^2} d(o_j, o_i).$$

Dacă se clasifică variabile, atunci distanța dintre cluster după metoda agregării simple va fi calculată cu ajutorul formulei [3]:

$$d_{\omega^1, \omega^2} = \min_{x_p \in \omega^1, x_q \in \omega^2} d(x_p, x_q).$$

Procedura propriu-zisă de calcul al distanței între cluster constă în a construi o matrice a distanțelor între fiecare pereche posibilă dintre obiectele celor două clase calculate cu una dintre metodele de evaluare și alegere a elementului minim din această matrice. Dezavantajul acestei metode este că obiectele alese pentru evaluarea distanțelor să fie nereprezentative pentru clusterelor din care fac parte. De asemenea, se pot forma clase prea alungite datorită eventualelor obiecte izolate, având poziții intermediare între mulțimi compacte de obiecte.

2.2. Metoda celor mai îndepărtați vecini

Metoda celor mai îndepărtați vecini este similară metodei descrise mai sus, cu deosebirea că distanța dintre două clase este dată de elementul maxim al matricei proximităților între obiectele celor două cluster și se evaluează după relația:

$$d_{\omega^1, \omega^2} = \max_{o_j \in \omega^1, o_i \in \omega^2} d(o_j, o_i).$$

Dacă se clasifică variabile, atunci distanța dintre cluster după metoda agregării complete va fi calculată cu ajutorul formulei [3]:

$$d_{\omega^1, \omega^2} = \max_{x_p \in \omega^1, x_q \in \omega^2} d(x_p, x_q).$$

Metoda are același dezavantaj de posibilă nereprezentare a claselor de către obiectele după care se evaluează distanța, dar poate fi folosită eficient în cazurile în care obiectele sunt relativ uniform distribuite în jurul centrului clusterului.

2.3. Metoda distanței medii dintre perechi

Metoda distanței medii dintre perechile de obiecte evaluează distanța dintre două cluster prin intermediul distanței medii dintre toate perechile posibile de obiecte care aparțin celor două cluster.

Matricea distanțelor între perechile posibile, calculată ca și la metodele de mai sus, are T^1 linii și T^2 coloane, date de numărul de obiecte din fiecare cluster. Distanța medie dintre clusterelor ω^1 și ω^2 va fi chiar media aritmetică a tuturor elementelor matricei respective, adică:

$$d_{\omega^1, \omega^2} = \frac{1}{T^1 \cdot T^2} \sum_{o_j \in \omega^1, o_i \in \omega^2} d(o_j, o_i).$$

Similar pentru clasificarea variabilelor, distanța dintre două clase va fi:

$$d_{\omega^1, \omega^2} = \frac{1}{n^1 \cdot n^2} \sum_{x_p \in \omega^1, x_q \in \omega^2} d(x_p, x_q),$$

unde n^1 , n^2 sunt numărul de variabile din cele două clase [3].

Metoda agregării medii realizează un compromis între primele două metode și este considerată mai eficientă, deoarece ia în considerare toate obiectele din ambele clase și este mai puțin influențată de valori deraiate sau obiecte izolate.

2.4. Metoda centroidului

La această metodă distanța dintre două clase este dată de distanța simplă între două elemente reprezentative ale clusterelor numite *centroizi*. Centroizii doar în unele cazuri pot coincide cu un obiect central real din interiorul unei clase, în rest fiind niște obiecte abstracte, ce au ca valori ale caracteristicilor mediile fiecărei variabile pentru toate obiectele din clasa respectivă,

$$d_{\omega^1, \omega^2} = d(\bar{o}^1, \bar{o}^2) \text{ sau } d_{\omega^1, \omega^2} = d(\bar{x}^1, \bar{x}^2)$$

dacă se face clasificarea variabilelor [3]. Pentru calcularea distanțelor după metoda centroizilor nu mai este necesară matricea proximităților între perechile de obiecte din clasele respective, ci doar calculul centroizilor din fiecare clasă. Metoda centroidului este considerată una foarte robustă și este folosită îndeosebi la algoritmi de partiționare.

2.5. Metoda lui Ward

Metoda lui Ward este o metodă de evaluare a distanței dintre două cluster, care se bazează pe maximizarea gradului de omogenitate a clusterelor sau, ceea ce este același lucru, pe minimizarea variabilității intracluster, dată de suma totală a pătratelor abaterilor la nivelul unei configurații. La comasarea a două cluster suma totală a pătratelor abaterilor crește cu mai mult sau cu mai puțin, în funcție de cât de mult se diferențiază între ele respectivele cluster. De aceea, distanța între două cluster se poate defini drept creșterea variabilității intracluster datorate acestei comasări, adică:

$$d_{\omega^1, \omega^2} = (T^1 + T^2) \cdot Var(\omega^1 \cup \omega^2) - \\ - (T^1 \cdot Var(\omega^1) + T^2 \cdot Var(\omega^2))$$

unde *Var* este varianța clusterelor inițiale și a rezultatului prin comasare [4].

Metoda Ward este cea mai bună metodă de agregare a clusterelor, deoarece la un moment dat se comasează 2 clase care au cea mai mică distanță Ward dintre toate combinațiile posibile, adică cele care aduc un minimum de neomogenitate intracluster. Astfel se păstrează cel mai bine tendința de clasificare astfel, încât clasele să fie cât mai omogene în interior și cât mai diferite între ele.

3. Algoritmi de analiză cluster de tip ierarhic descendenți

Algoritmul DIANA pornește cu un cluster inițial, care conține toate cele T obiecte supuse clasificării. Ulterior, pe parcursul execuției unor pași, clusterul inițial sau clusterelor existente la un moment dat al

execuției, sunt divizate în câte două cluster mai mici, până când se obțin cluster elementare, formate din câte un singur obiect.

Procedura generală de clasificare ierarhică prin metoda DIANA include următoarele etape principale:

- se identifică obiectul cel mai distanțat sau obiectul extrem, adică obiectul care se caracterizează prin cele mai mari distanțe față de celelalte obiecte; acest obiect este folosit ca element care stă la baza împărțirii clusterului cel mai cuprinzător și se numește *desprins (detașat) de grup*;
- pentru fiecare obiect o_r , diferit de obiectul desprins de grup, se calculează distanța

$$V_i = d(\bar{o}_r, o_i) - d(\bar{o}_d, o_i),$$

unde \bar{O}_d este obiectul mediu din grupul desprins, iar \bar{O}_r este obiectul mediu în grupul celor rămase.

Se identifică obiectul pentru care se obține cea mai mare diferență. *Există două situații:*

- dacă $V_i > 0$, atunci obiectul o_i este mai apropiat de grupul desprins decât de complementarea acestuia de obiecte și va fi adăugat la grupul desprins;
- se repetă pasul precedent, până când toate diferențele V_i devin negative, rezultând o divizare a clusterului inițial în două cluster;
- se selectează clusterul cu cel mai mare diametru și se supune procesului de divizare definit de primii trei pași;
- se repetă pasul precedent, până când toate clusterelor rezultate din aplicarea procedurii divizative conțin câte un singur obiect [3].

4. Concluzii

Cu ajutorul algoritmilor de tip ierarhici cercetătorul obține un tablou foarte sugestiv, dat de dendrogramă, al structurii multitudinii de elemente vizate în analiză. Având această structură, acesta poate alege, în funcție de obiectivele sale, o soluție pentru divizarea colectivității, ținând cont de factori ca numărul de clase avut în vedere, numărul aproximativ de obiecte din fiecare clasă dorit, indicatorii de performanță a clusterizării, dați de variabilitatea intraclasă și interclasă etc. Ulterior, aceste soluții pot fi rafinate cu ajutorul altor metode ale analizei cluster, în special a algoritmilor de partiționare K-medii și K-medoizi.

Rezultatul cercetării impune deducerea concluziilor specificate în fiecare compartiment separat, observându-se diferențe clare între indicatorii de eficiență rezultați prin aplicarea diferitelor procedee de clusterizare. Totuși, nici o metodă nu trebuie neglijată pentru că-și poate avea și plusurile sale. De exemplu, metoda celor mai apropiați sau depărtați vecini poate fi utilizată cu succes în cazul în care obiectele sunt relativ omogene și nu există obiecte izolate care să „tragă” alte obiecte de partea lor în clase care nu sunt atât de omogene ca și clasele din

care ar trebui, de fapt, să facă parte obiectele dintr-un grup mai restrâns. Pe de altă parte, metoda Ward, care este considerată cea mai eficientă metodă din punctul de vedere al indicatorilor de performanță a clasificării, necesită multe resurse de calcul, în special pentru clasificarea colectivităților de dimensiuni foarte mari. Astfel, înainte de a efectua clasificarea printr-un procedeu sau altul, se recomandă, mai

întâi, o reprezentare grafică a obiectelor în spațiu (dacă spațiul are mai mult de 3 dimensiuni, se pot reprezenta obiectele grafic utilizând de mai multe ori câte 3 variabile sau cel mai bine reducând spațiul la 3 dimensiuni, utilizând analiza factorială) și în funcție de structura norului de puncte, precizia de clasificare dorită și resursele avute la dispoziție să se aleagă procedeul de clasificare cel mai eficient.

Bibliografie:

1. Ruxanda Gheorghe. *Analiza Datelor*. – București: Ed. Economică, 2000.
2. Saporta G. *Analiza Datelor și Informatică*. – București: Ed. Economică, 1996.
3. Ruxanda Gheorghe. EMI, *Limbaj de Analiză și Predicție*. – București: Ed. Economică, 1996.
4. Joe H. Ward. *Hierarchical Grouping to optimize an objective function*// Journal of American Statistical Association, 58(301), 1966.

Recenzent: prof. univ. dr. hab. I. Bolun

ANALIZA FACTORIALĂ A RISCULUI ECONOMIC

Drd. Nelly SLOBODEANU, ASEM

The degree of operating leverage is an important component in the process of the business risk level determination. The business risk is defined not only like the main and integral part of the organization leading process but also like a variability of the result from the operating activity. The higher is the degree operating leverage, the higher is the risk level, if the other factors (influences) are constant. Thus, in this article it is described the essence of Economic Risk thought the Operating Leverage, the method of its calculation and the mode of factors influence determination. Thus the goal of our analysis consists of finding out the factors that are influencing on the Operating Leverage, the size of their influence on the variability of the result indicator, in order to diminish the economic risk.

Riscul economic reprezintă riscul obținut din activitățile de bază desfășurate de întreprindere. La nivel general, aprecierea gradului de **risc economic** al întreprinderii se determină prin **coeficientul de levier operațional (CLO)** (sau Degree Operating Leverage = **DOL**), care caracterizează **gradul de echilibrare** a funcționării întreprinderii, exprimând **creșterea procentuală** a rezultatului din activitatea operațională până la plata dobânzilor antrenată de creșterea cu **1 procent** a volumului fizic al vânzărilor. Cu alte cuvinte, coeficientul de levier operațional măsoară importanța schimbării volumului vânzărilor în concordanță cu mărirea profiturilor obținute.

$$\text{CLO} = (\Delta \text{Pop} / \text{Pop}) / \Delta q / q = \\ = \Sigma q_i (p_i - v_i) / [\Sigma q_i (p_i - v_i) - \text{Cf}],$$

unde:

Pop – rezultatul din activitatea operațională până la plata dobânzilor;

q_i – volumul fizic al vânzărilor produsului-*i*;

p_i – prețul de vânzare a produsului-*i*;

v_i – consumuri și cheltuieli variabile pe unitate de produs;

p_i – v_i – marja consumurilor și a cheltuielilor variabile pe unitate de produs;

q_i(p_i – v_i) – marja totală a consumurilor și a cheltuielilor variabile;

Cf – consumurile și cheltuielile fixe totale.

Scopul nostru în acest articol prevede abordarea factorilor care acționează asupra riscului economic, a dimensiunii influenței acestora, stabilirea cauzelor, a rezervelor și a măsurilor pentru diminuarea/eliminarea riscului economic.

Deci, dacă la nivel general **CLO** depinde de raportul dintre marja consumurilor și a cheltuielilor variabile, **q(p – v)**, și rezultatul din activitatea operațională până la plata dobânzilor, **q(p-v) – Cf**, apoi la nivel detaliat – de următorii **4 factori**:

- modificarea structurii și a sortimentului produselor vândute – **Δq**;
- modificarea consumurilor și a cheltuielilor variabile unitare – **Δv**;
- modificarea consumurilor și a cheltuielilor constante (fixe) – **ΔCf**;
- modificarea prețurilor unitare – **Δp**.

În practica economică, soluționarea problemei privind analiza factorială a riscului economic se agravează atât de dificultățile determinării consumurilor și a cheltuielilor variabile pentru produsul concret, cât și de

dificultățile repartizării consumurilor și a cheltuielilor constante în profilul produselor concrete. Prin urmare, se propune abordarea distinctă a analizei factoriale a riscului economic, în general pe întreprindere, în expresie valorică.

Acești factori corelează între ei prin forma de legătură multiplicativă. Aceasta înseamnă că pentru calculul influenței factorilor nominalizați poate fi aplicată metoda substituțiilor în lanț sau varietățile ei. Cel mai des, în cazul când în formula de calcul sunt reflectate diferite tipuri de produse, se folosește metoda recalculării.

În calitate de surse de informație pot fi utilizate bugetele statice și flexibile ale întreprinderii, datele raportului privind rezultatele financiare, datele contabile cu privire la expedierea produselor de către clienți și datele calculațiilor produselor concrete.

Pentru exemplificarea calcului influenței factorilor asupra modificării coeficientului de levier operațional în expresia valorică, admitem cazul întreprinderii S.A. „Aura”, ai cărei principali indicatori sunt prezentați în tabelul 1:

Tabelul 1

Datele inițiale pentru analiza riscului economic la S.A. „Aura”

Indicatori	Buget static	Buget flexibil	Realizat
1. Venituri din vânzări(VV), mii lei	8200	8573	8310
2. Consumurile și cheltuielile variabile (CV), mii lei, inclusiv:	4511	4625	4944
a. CDM	3600	3640	3767
b. CDRM	829	987	1100
c. CIPvariabil	82	88	77
3. Marja de contribuție (MC), mii lei [rd.1-rd.2]	3689	3948	3366
4. Rata marjei de contribuției (R _{MC}), % [(rd.3/rd.1)*100%]	44,99	46,05	40,51
5. Consumurile și cheltuielile fixe (Cf), mii lei	1444	1444	1419
6. Profitul operațional obținut până la plata dobânzilor, mii lei [rd.3-rd.5]	2245	2504	1947
7. Coeficientul de levier operațional (CLO), puncte [rd.3/rd.6]	1,64	1,58	1,73

Notă: 1.Dimensiunea supraunitară a CLO arată elasticitatea profitului operațional până la plata cheltuielilor financiare în raport cu venitul din vânzări. Majorarea CLO arată, în egală măsură, sporirea gradului de risc economic, ca urmare a creșterii consumurilor, cauza deci este ritmul mai scăzut al dinamicii venitului în raport cu dinamica costurilor, ceea ce are ca efect tendința ușor ascendentă a CLO.

Formula de calcul de mai jos sintetizează metoda privind determinarea influenței factorilor

respectivi asupra modificării coeficientului de levier operațional:

$$\frac{\Sigma q_0(p_0 - v_0)}{\Sigma q_0(p_0 - v_0) - Cf_0} \rightarrow \frac{\Sigma q_1(p_0 - v_0)}{\Sigma q_1(p_0 - v_0) - Cf_0} \rightarrow \frac{\Sigma q_1(p_0 - v_1)}{\Sigma q_1(p_0 - v_1) - Cf_0} \rightarrow$$

$$\rightarrow \frac{\Sigma q_1(p_0 - v_1)}{\Sigma q_1(p_0 - v_1) - Cf_1} \rightarrow \frac{\Sigma q_1(p_1 - v_1)}{\Sigma q_1(p_1 - v_1) - Cf_1}$$

Folosind datele din tabelul 1, în continuare, vom examina influența acestor factori asupra

modificării coeficientului de levier operațional în dinamică:

1,64 → 1,58 → 1,66 → 1,64 → 1,73 (puncte)

1. Δq = $\frac{\Sigma q_1(p_0 - v_0)}{\Sigma q_1(p_0 - v_0) - Cf_0} - \frac{\Sigma q_0(p_0 - v_0)}{\Sigma q_0(p_0 - v_0) - Cf_0}$ sau 1,58 - 1,64 = -0,06 puncte

2. Δv = $\frac{\Sigma q_1(p_0 - v_1)}{\Sigma q_1(p_0 - v_1) - Cf_0} - \frac{\Sigma q_1(p_0 - v_0)}{\Sigma q_1(p_0 - v_0) - Cf_0}$ sau 1,66 - 1,58 = +0,08 puncte

3. ΔCf = $\frac{\Sigma q_1(p_0 - v_1)}{\Sigma q_1(p_0 - v_1) - Cf_1} - \frac{\Sigma q_1(p_0 - v_1)}{\Sigma q_1(p_0 - v_1) - Cf_0}$ sau 1,64 - 1,66 = -0,02 puncte

4. Δp = $\frac{\Sigma q_1(p_1 - v_1)}{\Sigma q_1(p_1 - v_1) - Cf_1} - \frac{\Sigma q_1(p_0 - v_1)}{\Sigma q_1(p_0 - v_1) - Cf_1}$ sau 1,73 - 1,64 = +0,09 puncte

BIF: (-0,06) + 0,08 + (-0,02) + 0,09 = + 0,09 puncte

Verificare: 1,73 - 1,64 = + 0,09 puncte

Și totuși, pentru a determina, care componentă a **consumurilor variabile** a influențat mai mult asupra modificării CLO, propunem spre utilizare metoda participării prin cotă.

E știut faptul că în componența consumurilor variabile sunt incluse următoarele componente: **Cv = CDM + CDRM + CIPv**

Astfel, folosind metoda participării prin cotă, putem determina influența separată a modificării consumurilor directe de materiale, a consumurilor directe privind retribuirea muncii și a consumurilor indirecte variabile de producție, luând în considerație că abaterile în dinamică, respectiv, sunt: +167 mii lei (3767-3600); + 271 mii lei (1100-829); -5 mii lei (77-82), iar modificarea totală constituie - +433 mii lei (4944-4511).

$$Cv = +0,08; k = (+0,08) / (+433) = 0,000185$$

$$1.1 \Delta CDM = (+167) * 0,000185 = + 0,030 \text{ puncte};$$

$$1.2 \Delta CDRM = (+271) * 0,000185 = + 0,050 \text{ puncte};$$

$$1.3 \Delta CIPv = (-5) * 0,000185 = - 0,001 \text{ puncte.}$$

$$\Delta \text{ total} = + 0,030 + 0,050 + (- 0,001) = \\ = +0,08 \text{ puncte}$$

În urma rezultatelor obținute, putem constata că la întreprinderea analizată a avut loc o majorare a coeficientului de levier operațional cu 0,09 puncte. Această abatere a avut loc în urma creșterii prețurilor la produsele vândute și a creșterii consumurilor și cheltuielilor variabile unitare, care au contribuit la majorarea coeficientului de levier operațional cu 0,09 și 0,08 puncte. Totuși, dacă vom examina influența factorilor intermediari asupra modificării CLO, observăm că numai modificarea consumurilor directe de materiale și a celor de retribuire a muncii au contribuit la majorarea **CLO**, respectiv, cu 0,030 și 0,050 puncte. Totodată, sub influența pozitivă a consumurilor indirecte variabile de producție, indicatorul rezultativ s-a redus cu 0,001 puncte.

Concomitent, din cauza majorării ponderii produselor mai puțin riscante și a diminuării consumurilor și a cheltuielilor constante, indicatorul rezultativ s-a redus cu 0,06 și 0,02 puncte. Rezerva de reducere a coeficientului de levier operațional la întreprinderea

respectivă o constituie reducerea consumurilor directe de materiale și a celor de retribuire a muncii unitare. Pentru aceasta întreprinderea trebuie să utilizeze mai rațional sursele sale în procesul realizării programului de producție și comercializare.

Considerăm că o astfel de abordare a analizei factoriale permite a distinge acțiunea modificării structurii și a sortimentului produselor vândute asupra coeficientului de levier operațional, cu scopul de a reduce riscul și a obține un profit maximal. Îndeosebi această problemă este de o importanță majoră în cadrul întreprinderii care produce și comercializează un sortiment larg de produse, deoarece este cunoscut faptul că diferite produse au niveluri distincte ale marjei unitare de contribuție. Astfel, creșterea ponderii produselor cu o marjă de contribuție mai ridicată duce la diminuarea riscului și, respectiv, a coeficientului de levier operațional și la sporirea profitului operațional, și, invers, reducerea ponderii produselor cu o marjă de contribuție unitară înaltă provoacă majorarea riscului economic și, respectiv, reducerea profitului obținut de întreprindere.

Pentru obținerea unui profit mai mare, întreprinderea trebuie să examineze permanent sortimentul producției, care se bucură de o cerere constantă. Aceasta se poate face pe calea comparării veniturilor și a consumurilor totale, inclusiv a celor variabile și a celor constante.

În consecință, **riscul economic** este direct proporțional cu mărirea consumurilor și a cheltuielilor fixe și cu apropierea venitului din vânzări de pragul de rentabilitate.

Concluzionând cele expuse mai sus, menționăm că pentru diminuarea riscului economic, întreprinderea trebuie să-și „variabilizeze” consumurile și cheltuielile constante, recurgând la reducerea stocurilor și la dezinvestire. În același timp, trebuie să se asigure cu o marjă de securitate suficientă prin evitarea zonei punctului critic. Această marjă reprezintă un excedent de vânzări față de volumul critic, care arată cât poate scădea activitatea fără riscul apariției pierderilor.

Bibliografie:

1. Ion Stancu, *Finanțe*, Ediția a treia, Editura Economică, București, 2002.
2. Maria Niculescu, *Diagnosticul Global Strategic*, Editura Economică, București, 2002.
3. Petre Brezeanu, Adrian Boștinăru, Bogdan Prăjișteanu, *Diagnosticul financiar – Instrumente de analiză financiară*, Editura Economică, București, 2003.
4. Albu N., Albu C. *Instrumente de management al performanței. Contabilitate de gestiune*. București: Editura Economică, 2003. – 288 p.
5. Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. *Управленческий учёт*. Пер. с англ.; Питер, 2005.- 1008 с.
6. Друри К. *Управленческий и производственный учёт*. Пер. с англ.; Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.

Redactare - **Galina Cotelea**
Corectare - **Valentina Solovei**
Operator - **Tatiana Vais**
Redactor tehnic-designer - **Vitalie Spînachi**

Bun de tipar – 21.09.2007
Format 80x65 1/8. Coli de tipar – 15,5.
Coli editoriale – 14,38. Tirajul 150 ex. Comanda nr. 158
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
Tel: 402-986