



# ECONOMICA

*Revistă științifico-didactică*

**An. XIV, nr. 3 (septembrie) (55)/2006**

---

Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

## S U M A R

### **BUSINESS ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR**

<b>Prof. univ. dr. hab. Grigore Belostecinic</b> Calitatea, productivitatea și evaluarea competitivității întreprinderii .....	5
<b>Dr. Tatiana Gerștega</b> Analiza de marketing a macromediului instituției de învățământ superior.....	12
<b>Drd. Diana Roșca</b> Aspecte ale managementului ariilor naturale protejate.....	15
<b>Comp. Victor Jumbei</b> Conflictul în cariera managerială.....	17

### **ECONOMIE GENERALĂ**

<b>Conf. univ. dr. Ion Ustian</b> Cooperarea și colaborarea contra situațiilor conflictuale economice.....	19
<b>Conf. univ. dr. Tudor Alcaz</b> Tendințele dezvoltării transporturilor în relațiile economice de piață din Republica Moldova.....	24
<b>Drd. Svetlana Plugaru</b> Unele aspecte ale costurilor de tranzacție.....	27
<b>Drd. Denis Jelimalai</b> Echilibrul bugetar în contextul elaborării politicilor bugetare.....	32

### **FINANȚE**

<b>Prof. univ. dr. hab. Rodica Hâncu</b> <b>Conf. univ. dr. Ivan Luchian</b> Valoarea investițională a pachetului de control.....	36
<b>Lect. sup. Ana Gumovschi</b> Locul politicii de preț în cadrul gestiunii financiare a întreprinderilor.....	40
<b>Drd. Tudor Dabija</b> Taxele vamale – aspecte teoretice, clasificarea și influența lor asupra veniturilor vamale.....	43
<b>Lect. sup. Angela Baurciulu</b> Posibilități de abordare a echilibrului financiar public prin prisma metodologiei sistemului conturilor naționale.....	46
<b>Drd. Marat Mingazov</b> Aspecte privind engineering-ul financiar în sistemul de gestiune a întreprinderii.....	52
<b>Drd. Vadim Mațui</b> Analiza și perspectivele dezvoltării pieței financiare din Republica Moldova .....	55

## CONTABILITATE

<b>Prof. univ. dr. hab. Viorel Țurcanu</b> <b>Comp. Aliona Bîrcă</b>	
Implicațiile principiului prudenței asupra provizioanelor .....	59
<b>Prof. univ. dr. hab. Vasile Bucur</b> <b>Lect. sup. univ. Ludmila Todorova</b>	
Clasificarea activelor biologice în funcție de durata folosirii (obținerea activelor biologice).....	63
<b>Asist. univ. Iurie Sajin</b>	
Aspecte problematice ale contabilității operațiunilor de barter.....	68
<b>Drd. Viorica Zaporozjan</b>	
Organizarea contabilității consumurilor pe centre de responsabilitate.....	73
<b>Drd. Nelly Slobodeanu</b>	
Determinarea eficienței folosirii surselor împrumutate.....	77
<b>Drd. Vadim Sardac</b>	
Modelul de calcul al riscului «Neexecutării portofoliului comenzilor în termenul fixat» (în programul de analiză și pronosticare a riscurilor de antreprenor).....	80

## RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

<b>Conf. univ. dr. Natalia Lobanov</b>	
Conflicte în tranzacțiile comerciale: cauze și tendințe.....	86
<b>Conf. univ. dr. Victoria Sârbu</b>	
Globalizarea societății postindustriale – factor al formării pieței de asigurări.....	91
<b>Drd. Sergiu Gamureac</b>	
Conceptul de strategie internațională.....	95
<b>Drd. Ion Cornea</b>	
Diminuarea taxelor vamale prin Sistemul Generalizat de Preferințe al Uniunii Europene.....	98
<b>Comp. Gheorghe Gogârnoiu</b>	
Reforma fiscală în România .....	102
<b>Lect. univ. Angela Pîrlog</b>	
Comunicarea multiculturală în afaceri: bariere și modalități de depășire.....	106
* * *	
Recenzii .....	110

## CALITATEA, PRODUCTIVITATEA ȘI EVALUAREA COMPETITIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII

*Prof. univ. dr. hab. Grigore BELOSTECINIC, ASEM*

*There is a direct relation between competitiveness, quality and productivity, as both are important factors of a company's competitiveness on the market. The evaluation of company's competitiveness on the market or on a certain market segment is based on a detailed analysis of the company's potential, its technological, production and financial possibilities, etc. The main problem of evaluating the company's competitiveness is to set the company's strong and weak points and to figure out a strategy with respect to the main competitors.*

Este deja cunoscut faptul că, după mai mulți ani de balansare între Est și Vest, Republica Moldova și-a declarat, în sfârșit, ferm orientarea strategică spre o eventuală asociere și aderare la marea familie a statelor europene. Existența unei asemenea perspective va solicita accelerarea reformelor economice, sociale și politice, va urgenta soluționarea și eliminarea consecințelor conflictului transnistrian – cel mai mare obstacol în calea dezvoltării economice durabile și armonioase a R. Moldova, va accelera conectarea țării noastre la politicile europene.

*Este evident că această cale va fi una lungă și dificilă, căci pentru parcurgerea ei cu succes:*

1. Trebuie asigurată stabilitatea instituțiilor ce garantează democrația, statul de drept, drepturile omului, respectul față de minorități și protecția acestora;
2. Trebuie asigurată existența unei economii de piață funcționale, precum și **capacitatea acesteia de a face față presiunii concurențiale și forțelor pieței din interiorul Uniunii Europene.**
3. Statul urmează să-și demonstreze capacitatea de a-și asuma obligațiile ce decurg din calitatea de membru al Uniunii Europene, inclusiv aderarea la obiectivele politice, economice și monetare ale UE.

De menționat că Planul de acțiuni Moldova-Uniunea Europeană (aprobat în februarie 2005) conține un șir de acțiuni în vederea asigurării în țara noastră a dialogului politic, continuității reformelor și asigurării dezvoltării social-economice, restructurării

justiției și a afacerilor interne, implementării unui șir de politici în domeniul transporturilor, energiei, telecomunicațiilor și mediului, un șir de programe în domeniul învățământului, culturii, cooperării societății civile etc.

Totodată, statele doritoare de aderare la Uniunea Europeană trebuie să-și apropie competitivitatea de nivelul înregistrat în țările membre, iar formarea unei structuri economice competitive solicită cercetări fundamentale pentru fiecare ramură și subramură a economiei naționale, cu scopul stabilirii celor cu un potențial competitiv mai înalt din punct de vedere al rentabilității, tehnologiilor folosite, asigurării cu materii prime, calificării cadrelor, potențialului de creștere, nivelului veniturilor de la capitalul investit, structurii cheltuielilor de producere și a altor componente care determină competitivitatea ramurii. Specializarea economiei trebuie să presupună o repartizare a forței de muncă pe sectoare și produse cu valoare adăugată mai mare.

Astfel, după cum declarația de orientare strategică a Republicii Moldova spre aderare la Uniunea Europeană a consolidat, într-un fel, întreaga societate, **competitivitatea țării**, sub toate aspectele care o definesc, **poate deveni o idee națională**, care ne-ar permite atingerea acestui obiectiv.

În contextul celor menționate mai sus, trebuie apreciată, ca o inițiativă cu impact pozitiv asupra creșterii competitivității, și organizarea anuală în Republica Moldova a concursului în vederea decernării Premiului de Stat pentru realizările în domeniul calității, productivității și competitivității, care în mare măsură reflectă rezultatele activității agenților economici privind creșterea calității, productivității și competitivității economice.

Totodată, din punctul nostru de vedere, criteriile folosite în vederea evaluării întreprinderii, pun accentul, în special, pe Factorii determinanți ai competitivității, unii chiar mai puțin importanți, și mai puțin pe Rezultatele cu impact pozitiv nemijlocit asupra competitivității. De asemenea, considerăm că criteriile utilizate trebuie să fie mai concretizate, prin stipularea unui număr mai mare de indicatori concreți care le determină.

Trebuie să precizăm și faptul că noțiunea de competitivitate este una complexă, iar între competitivitate, calitate și productivitate există o legătură directă, atât calitatea, cât și productivitatea fiind factori determinanți ai competitivității unei întreprinderi. Totodată, competitivitatea întreprinderii, iar, în final, și cea a ramurii sau a țării, depinde de competitivitatea produselor, deoarece concurența pe piață, în linii generale, se desfășoară între diferite produse, succesul cărora este determinat de caracteristicile atribuite de întreprindere și eforturile de marketing ale acesteia.

În linii generale, competitivitatea întreprinderii înseamnă cât de bine aceasta satisface cerințele consumatorilor **în comparație cu alte întreprinderi** care oferă produse și servicii similare și este determinată de un șir de factori care asigură succesul vânzării, iar ca *indicatori principali care o apreciază pot fi considerați:*

- calitatea produselor și factorii care o influențează (procesul tehnologic, controlul calității, calificarea personalului etc.);
- diversificarea producției prin înnoire sortimentală, modernizarea și îmbunătățirea produselor existente în conformitate cu cererea consumatorilor;
- diferențierea produselor întreprinderii;
- producerea în proporție de masă și economia la scară;
- calitatea serviciului post-vânzare;
- prețul;
- rentabilitatea producerii;
- nivelul productivității muncii;
- caracterul inovațional al activității;

- viteza desfășurării procesului de inovare, proiectare, producere, livrare la consumator;
- flexibilitatea și adaptabilitatea – capacitatea de a se adapta la modificările condițiilor și cerințelor pieței;
- profesionalismul personalului și activitatea în grup;
- strategiile practicate, organizarea și managementul întreprinderii, care se pot deosebi prin previzibilitate, agresivitate, flexibilitate, creativitate, parteneriat;
- eficiența planificării strategice și a gestiunii etc.

Menționăm că, inițial, însă și noțiunea de competitivitate avea un sens îngust, fiind definită de o singură dimensiune – **competitivitatea de preț**, iar avantajul concurențial pe care se bazează, în acest caz, un bun economist este costul de producție, determinat în mare măsură de accesibilitatea factorilor de producție și fabricarea bunurilor standardizate pentru piețe mari și efectul de economie la scară.

Trebuie de înțeles, însă, că un avantaj competitiv bazat pe costuri mai reduse nu poate fi susținut fără a se obține creșteri în **productivitate – factor important în diminuarea costului și sporirea competitivității**. În caz contrar, reducerea costurilor este de scurtă durată.

*Productivitatea poate fi privită la trei niveluri:*

1. **Productivitatea individuală** – este echivalentă cu eficiența sau randamentul, calculat fie prin cantitatea de produse obținută cu o anumită cheltuială de muncă, fie prin cheltuiala de muncă efectuată pentru obținerea unei unități de produs. Ea depinde nu numai de efortul depus, dar și de educație, experiență, utilizarea anumitor utilaje și instrumente.

2. **Productivitatea organizațională** – afectează profitabilitatea și competitivitatea firmelor prin profituri și costuri totale. Ea poate fi apreciată prin costul total al muncii pentru o unitate de produs prin raportarea salariului mediu al lucrătorilor la nivelul productivității. În acest mod, se poate observa că o firmă ce

plătește salarii mari poate fi competitivă numai dacă realizează un nivel înalt al productivității.

3. **Productivitatea națională**, care are câteva implicații:

- o productivitate înaltă duce la un nivel avansat de trai ca simbol al capacității unei țări de a crea bunuri necesare comunității;
- o creștere a salariului mediu pe economie fără o creștere a productivității duce la inflație, la majorarea costurilor și scăderea puterii de cumpărare;
- o rată scăzută a productivității, influențată de un nivel înalt al costului muncii pe unitate de produs și o competitivitate scăzută, plasează defavorabil produsele naționale pe piață.

Iată de ce, pentru a obține o creștere în productivitate pe termen lung, sunt necesare investiții în procese tehnologice moderne, în echipamente actualizate, în programe energetice și în instruirea personalului.

Productivitatea poate fi privită și ca un rezultat al calității produselor și serviciilor, deoarece lipsa calității duce la stoparea productivității din cauza problemelor care apar în comercializarea bunurilor de calitate inferioară.

Noțiunea **competitivitate de calitate** a început să fie utilizată ca dimensiune a competitivității în urma diversificării considerabile a producției, iar odată cu accelerarea progresului tehnico-științific, care a generat o creștere considerabilă a inovațiilor și sporirea gradului de complexitate și tehnicitate a produselor, a apărut noțiunea de **competitivitate tehnică**. Pentru produsele ce necesită o asistență tehnică în exploatare și întreținere, apare o nouă dimensiune a capacității concurențiale denumită **competitivitate de service**, serviciile care însoțesc produsele fiind considerate, de fapt, o componentă a calității acestora.

Pentru a concura pe baza calității, calitatea trebuie să fie privită, în primul rând, ca o oportunitate de a atrage consumatorii, și nu ca o modalitate de a evita problemele sau de a reduce costurile remedierilor. **Calitatea**

**trebuie considerată un important instrument competitiv.**

La fel ca și calitatea, costurile și productivitatea, o nouă sursă de avantaj concurențial în ultimul timp a devenit **viteza (rapiditatea, timpul)**. Aceasta cere un nou tip de organizare, caracterizată de reacții și adaptări rapide, cum ar fi reducerea duratei tuturor proceselor (**economie de timp**), respectarea termenelor (**punctualitate**), reorganizarea permanentă a proceselor (**flexibilitate în timp**), elaborarea de tehnologii și produse noi (**spirit inovator**) etc.

**Competitivitatea bazată pe flexibilitate** presupune capacitatea de a fabrica o varietate de produse, de a introduce produse noi și de a le modifica rapid pe cele existente, ceea ce solicită un tip special de **cultură organizațională**, sprijinită de o **producție flexibilă**, studii permanente ale nevoilor consumatorilor și tendințelor de modificare a acestora, o orientare generală de marketing în cadrul întreprinderii.

Odată cu sporirea gradului de complexitate și tehnicitate a bunurilor de utilizare productivă și a mărfurilor de larg consum, au crescut și prețurile la care se comercializează acestea și, respectiv, eforturile financiare ale clienților în vederea achiziționării acestor bunuri. În aceste condiții crește importanța **competitivității financiare a întreprinderii**, definită prin totalitatea înlesnirilor de natură financiar-bancară, pe care le oferă întreprinderea clienților săi, în vederea achiziționării produselor fabricate. Neglijarea acestei dimensiuni, chiar și în cazul deținerii unor avantaje concurențiale de altă natură, poate cauza pierderea piețelor de desfacere.

În urma impunerii respectării de către agenții economici a unor norme stricte în vederea protecției mediului înconjurător, ce presupune efectuarea unor cheltuieli suplimentare, având uneori o cotă considerabilă în cheltuielile totale de producție, a apărut o nouă dimensiune a competitivității – **competitivitatea ecologică**. În prezent, un număr din ce în ce mai mare de întreprinderi atât mari, cât și mici și mijlocii, încep să sesizeze că cea mai rațională cale de asigurare a succesului și de dezvoltare a competitivității

este aplicarea principiilor dezvoltării durabile în toate sferile activității antreprenoriale.

Unul din mecanismele-cheie prin care se pot realiza obiectivele firmei și un factor important în asigurarea competitivității este **structura organizatorică a întreprinderii, resursele umane proprii și modul cum acestea sunt conduse**. Astfel, pentru asigurarea unui nivel înalt al competitivității este nevoie de realizarea unei **structuri flexibile și dinamice**. Pentru ca aceste măsuri să-și atingă scopul, este necesară definirea mai puțin rigidă a posturilor, precum și structurarea activității pe compartimente într-o manieră mai puțin formală. Totodată, activitatea de conducere desfășurată la nivelul întreprinderilor, trebuie să beneficieze de un personal corespunzător atât din punct de vedere al pregătirii, cât și al capacității intelectuale.

Privită în viziunea de marketing, importanța resurselor umane în asigurarea avantajului competitiv al întreprinderii poate fi redată și ținând cont de **atitudinea angajaților față de clienți**, măsura în care aceștia sunt priviți ca reper principal pentru orice activitate desfășurată în cadrul întreprinderii, de modul în care angajații întreprinderii acceptă schimbările care au loc în prezent în societate și mediul economic în care activează, de modalitatea alocării tuturor resurselor întreprinderii în scopul realizării unor obiective strategice, dezvoltarea în cadrul oricărei întreprinderi a unui spirit competitiv, ce ar motiva perfecționarea continuă a personalului, cu accent pe dezvoltarea unor abilități specifice problemei analizate. Iată de ce **rezolvarea problemelor legate de selectarea, antrenarea, perfecționarea și motivarea personalului**, de rând cu o **cultură a întreprinderii** care să permită afirmarea creativității, aprofundarea simțului responsabilității și a spiritului de întreprinzător contribuie substanțial la **creșterea productivității muncii, la îmbunătățirea calității produselor și la sporirea gradului de competitivitate a firmei**.

Analiza poziției concurențiale a întreprinderii pe piață presupune și caracterizarea factorilor care influențează **atitudinea cumpărătorilor și consumatorilor**

față de întreprindere și produsele acesteia. *Asemenea factori pot fi:*

- **condițiile de vânzare:** posibilități de creditare, reduceri și rabaturi, inclusiv reduceri pentru cantitate, rabaturi sezoniere, avantaje pentru plată preventivă, reduceri speciale (preluarea unui produs vechi în schimbul unui nou) etc.;
- **organizarea rețelei de desfacere:** amplasarea unităților de comerț și accesul lor pentru consumatori, demonstrarea produselor în sala de vânzare, la expoziții și iarmaroace;
- **deservirea post-vânzare** a produselor întreprinderii și serviciile acordate, asigurarea cu piese de schimb etc.;
- **activitatea de publicitate și relații cu publicul**, imaginea întreprinderii în rândul consumatorilor, a produselor acesteia, a numelui de marcă etc.

În prezent, în practica mondială și, evident, în Republica Moldova, **nu există o metodă unică bine definită și științific argumentată de evaluare a competitivității întreprinderii**. Numărul destul de impunător de publicații științifice la acest capitol se referă la anumite aspecte ale problematicii competitivității întreprinderii (firmei), evidențierea și analiza determinantilor competitivității și a indicatorilor de exprimare a acestora, modalitățile de apreciere a avantajelor competitive etc.

Analiza determinantilor competitivității întreprinderilor **ar fi binevenit să se realizeze** în comparație cu principalii concurenți direcți, iar pentru aprofundarea analizei poate fi prevăzută și o analiză comparativă cu concurenții indirecți. Scopul acesteia, după cum s-a mai menționat, constă în **evidențierea punctelor forte și slabe ale întreprinderii** comparativ cu concurenții în aspectul dotării și utilizării resurselor. Un moment important este și **stabilirea importanței determinantilor competitivității** întreprinderii în condițiile mediului concurențial actual. Această necesitate este determinată de dinamismul schimbărilor mediului concurențial și global. Prin urmare, simpla comparare a dimensiunii diferitelor resurse și capacități ale

întreprinderilor nu ar reflecta obiectiv competitivitatea, deoarece în funcție de situație dimensiunea acestora poate contribui mai mult sau mai puțin la crearea avantajelor sau își poate schimba sensul efectului de la pozitiv la negativ. Mai mult ca atât, în realitatea practică **este imposibil de a asigura avantaje la toate tipurile de resurse**, de aceea întreprinderile trebuie să asigure o îmbunătățire optimală a acestora pentru a se adapta cât mai reușit cerințelor mediului. Astfel, simpla comparare a resurselor întreprinderii poate crea situația când unul din determinanții întreprinderii după dimensiune și caracteristici depășește concurenții, dar la moment importanța acestuia în crearea sau menținerea avantajului competitiv este mai mică.

Pentru evitarea efectelor indicate mai sus ar fi binevenită ierarhizarea determinanților competitivității întreprinderii, în funcție de importanța lor la crearea avantajelor concurențiale la etapa actuală în domeniul în care activează.

După cum s-a mai menționat, evaluarea competitivității întreprinderii pe o piață sau un segment concret se bazează pe o analiză detaliată a potențialului întreprinderii, a posibilităților tehnologice, de producere, financiare, de desfacere etc. Obiectivul principal este acela de a determina locul în care se află starea relativă a întreprinderii față de concurenți, a stabili **punctele tari și punctele slabe**, adică forțele și slăbiciunile în raport cu concurența. Problema de bază a analizei este **de a stabili nu ce poate face întreprinderea, ci cum face ea în raport cu ceilalți**.

Procedura comparării întreprinderilor după principalii determinanți ai competitivității presupune culegerea și utilizarea de date asupra fiecărei întreprinderi referitoare la **cifra de afaceri, cota de piață, rentabilitate, circuite financiare, programe de investiții, capacități de producție** etc. Procesul se complică din motivul că se operează cu diferite unități de măsură și diferiți indicatori după natura lor. Pentru **evaluarea globală** a competitivității e nevoie de a transforma acești indicatori într-o

formă de măsurare (exprimare) unică. În literatura de specialitate, în acest sens se propune folosirea unor semne convenționale, de exemplu "+", "++" sau "-", "--", sau **atribuirea unui anumit număr de puncte**, care apoi se sumează și se face compararea scorurilor totale, după care se determină cea mai competitivă întreprindere. Această modalitate de analiză este simplă, dar introduce în rezultate subiectivism.

Deoarece problema principală a evaluării competitivității întreprinderii constă în stabilirea punctelor forte și slabe și a **ceea ce poate face întreprinderea în raport cu principalii concurenți**, considerăm ca fiind suficientă o apreciere calitativă a poziției întreprinderilor după criteriile principale de evaluare și care poate avea un conținut ca cel prezentat în modelul din tabelul 1. Procesul de analiză presupune poziționarea după fiecare criteriu al întreprinderilor conform unei scale cu cinci trepte și variante de apreciere a poziției de la „foarte slabă” la „foarte puternică”. Pentru evidențiere, întreprinderilor li se atribuie un semn convențional. De exemplu, concurentul nr.1 – prin “X1”, concurentul nr. 2 – prin “X2” etc. În acest mod, în dreptul fiecărui indicator vor fi poziționate toate întreprinderile concurente. Pe una și aceeași poziție, de exemplu “bună”, pot fi amplasate una, două, mai multe întreprinderi sau nici una.

Analiza datelor din tabel presupune stabilirea forțelor și slăbiciunilor relative ale întreprinderilor prin comparare cu întreprinderile concurente la nivelul fiecărui indicator și al competențelor distinctive ale firmei. Procesul poate fi continuat cu însumarea tuturor punctelor acumulate de întreprinderile analizate; pornind de la aprecierea în puncte a fiecărei poziții, de exemplu, foarte puternică – 5 puncte, puternică – 4 puncte, nici/nici – 3 puncte, slabă – 2 puncte, foarte slabă – 1 punct. În scopul stabilirii poziției globale a întreprinderilor se realizează o **ordonare a acestora în ordinea descreșterii numărului total de puncte acumulat**.



Tabelul 1

Evaluarea competitivității întreprinderilor

Indicatorii analizați	Poziția întreprinderilor				
	Foarte slabă (1 punct)	Slabă (2 puncte)	Nici/nici (3 puncte)	Puternică (4 puncte)	Foarte puternică (5 puncte)
1	2	3	4	5	6
<b>I. Puterea financiară</b> 1.1. Rata lichidității. 1.2. Structura activelor. 1.3. Nivelul de autofinanțare. 1.4. Circuite financiare. 1.5. Raportul dintre cifra de afaceri și active. 1.6. Raportul dintre capitalul circulant și cel fix. 1.7. Programe investiționale. 1.8. Resurse investiționale. 1.9. Rentabilitatea capitalurilor investite etc.					
<b>II. Activitatea de producție, tehnologii și echipamente</b> 2.1. Capacități de producție. 2.2. Tipuri de producție (serii mari, mijlocii sau mici). 2.3. Utilizarea capacităților de producție. 2.4. Tehnologiile folosite. 2.5. Gradul de tehnicitate a fabricației (mecanizare, automatizare etc.). 2.6. Productivitatea muncii. 2.7. Activitatea de cercetare-dezvoltare. 2.8. Resurse destinate activității inovatoare. 2.9. Sistemul de stimulare a activității inovatoare. 2.10. Activitatea de lansare a produselor noi. 2.11. Gradul de protecție a inovațiilor. 2.12. Politica de aprovizionare. 2.13. Stocuri de materii prime. 2.14. Controlul calității. 2.15. Posibilități de extindere a procesului de producere. 2.16. „Suplețea” echipamentului. 2.17. „Vârsta” utilajului tehnologic etc.					
<b>III. Produsele întreprinderii</b> 3.1. Calitatea produselor: - produsul A - produsul B - produsul C ... - produsul N. 3.2. Unicitatea produselor (producție de unicate). 3.3. Diversificarea sortimentală. 3.4. Gradul de înnoire sortimentală. 3.5. Diferențierea produselor proprii de cele concurente. 3.6. Protecția legală a produselor. 3.7. „Vârsta” produselor etc.					

<p><b>IV. Eficacitatea sistemului de conducere</b></p> <p>4.1. Adecvarea structurii întreprinderii la mediul extern și intern și la strategia urmată.</p> <p>4.2. Numărul nivelurilor de conducere.</p> <p>4.3. Reacția conducerii la schimbările mediului.</p> <p>4.4. Flexibilitatea structurii organizatorice a întreprinderii.</p> <p>4.5. Descentralizarea procesului decizional.</p> <p>4.6. Predominarea fluxului orizontal de informații și lipsa barierelor informaționale între subdiviziuni.</p> <p>4.7. Tehnicile de conducere folosite.</p> <p>4.8. Flexibilitatea programelor de activitate.</p> <p>4.9. Capacitățile, talentul conducerii.</p> <p>4.10. Tehnicile de conducere utilizate.</p> <p>4.11. Stilul democratic de conducere.</p> <p>4.12. Aptitudinile de a crea, de a comunica, de a motiva.</p> <p>4.13. Fluctuația personalului de conducere.</p> <p>4.14. Raportul dintre personalul administrativ și operativ etc.</p>					
<p><b>V. Resursele umane și factorii social-psihologici</b></p> <p>5.1. Asigurarea cu forță de muncă.</p> <p>5.2. Calificarea personalului.</p> <p>5.3. Cheltuielile pentru instruirea cadrelor.</p> <p>5.4. Relațiile cu sindicatele.</p> <p>5.5. Stimularea morală și aprecierea publică.</p> <p>5.6. Posibilitățile de autorealizare pentru întreg personalul.</p> <p>5.7. Stimularea activității creative și separarea acesteia de activități mai puțin importante.</p> <p>5.8. Fluctuația cadrelor.</p>					
<p><b>VI. Poziția întreprinderii pe piețele sale, activitatea de marketing și vânzări</b></p> <p>6.1. Cifra de afaceri.</p> <p>6.2. Cota absolută de piață.</p> <p>6.3. Cota relativă de piață.</p> <p>6.4. Rata de creștere a vânzărilor.</p> <p>6.5. Pătrunderea produselor întreprinderii în consum.</p> <p>6.6. Penetrarea produselor pe zone geografice.</p> <p>6.7. Notorietatea întreprinderii.</p> <p>6.8. Imaginea întreprinderii pe piață.</p> <p>6.9. Fidelitatea clientelei.</p> <p>6.10. Disponibilitatea produselor (prezența de stocuri).</p> <p>6.11. Serviciile post-vânzare oferite.</p> <p>6.12. Dezvoltarea rețelei de distribuție.</p> <p>6.13. Calitatea deservirii clienților.</p> <p>6.14. Cheltuieli de distribuție.</p> <p>6.15. Competența comercială.</p> <p>6.16. Activitatea de publicitate.</p> <p>6.17. Cheltuielile pentru publicitate.</p> <p>6.18. Asigurarea informațională etc.</p>					

Este evident că importanța indicatorilor nominalizați în aprecierea competitivității întreprinderii este diferită. De aceea, analiza poate fi completată cu **calcularea coeficientului de ponderabilitate** (pentru fiecare indicator concret în cadrul fiecărei grupe de indicatori și pentru fiecare grupă de indicatori în evaluarea globală), **calcularea indicatorului global al competitivității** pentru fiecare din întreprinderile analizate și a **indicatorului relativ** pentru fiecare întreprindere în raport cu celelalte. Calculele se recomandă a fi efectuate prin metoda ordonării rangurilor.

În încheiere, trebuie să menționăm că competiția diferitor agenți economici se poate desfășura pe **piața internă** sau **externă**. Cu certitudine, pentru a pătrunde pe piața externă și pentru a deveni competitiv este nevoie să treci cu succes, înainte de toate, barierele concurențiale create de agenții economici autohtoni.

## ANALIZA DE MARKETING A MACROMEDIULUI INSTITUȚIEI DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR

*Drd. Tatiana GERȘTEGA, ASEM*

*One of key concepts of marketing is the concept of the surrounding marketing environment. In article the analysis of marketing of the macroenvironment of education which represents the factor of system, general market action is given.*

Macromediul instituției de învățământ superior reprezintă o îmbinare a mediilor economic, politic, social, tehnico-științific și natural, care, direct sau indirect, au impact asupra pieței serviciilor de instruire și asupra activității instituției de învățământ. Fiecare din mediile enumerate constituie o totalitate de factori de un anumit gen (economic, social-demografici, social-culturali etc.).

Fiecare factor poate fi descris cu ajutorul sistemului de indicatori, după analiza cărora se poate, în primul rând, judeca despre caracterul macromediului ce s-a format la momentul dat, și, în al doilea rând, pronostica tendințele de viitor ale dezvoltării macromediului. Ținând cont de starea curentă și de viitor a factorilor din macro-mediul, analiticul poate cerceta impactul macrofactorilor asupra pieței serviciilor de instruire și asupra activității instituției de învățământ superior. De menționat faptul că influența macrofactorilor asupra pieței serviciilor de instruire adesea nu se manifestă direct, ci mijlocit prin intermediul pieței muncii, care e intermediar în raport cu piața serviciilor de instruire.

Schimbările din viața social-economică exercită influență asupra nivelului, structurii și caracterului de ocupații ale populației,

nivelului cerințelor privind calificarea personalului, ceea ce obligatoriu se reflectă asupra unor asemenea parametri ai pieței serviciilor de instruire, cum sunt nivelul și structura cererii pentru studii, cerințele față de conținutul instruirii, nivelul calificativ al profesorilor, față de asigurarea cu computere și informația necesară a studiilor etc.

Pentru realizarea analizei marketing a instituției de învățământ, se propune următoarea metodă comasată:

1. Întocmirea listei macrofactorilor, în stare să influențeze piața serviciilor de instruire, inclusiv prin intermediul pieței muncii;
2. Aranjarea macrofactorilor după gradul lor de acțiune asupra pieței serviciilor de instruire. Selectarea macrofactorilor mai importanți;
3. Întocmirea listei de indicatori, cu ajutorul cărora se poate judeca despre starea fiecărui macrofactor important;
4. Studiarea stării curente a macrofactorilor importanți, ce influențează piața serviciilor de instruire;
5. Analiza impactului macrofactorilor importanți asupra pieței serviciilor

- de instruire la momentul cercetării (inclusiv studierea caracterului și gradului de influență, a consecințelor posibile ale impactului);
6. Studiarea tendințelor de modificare a macrofactorilor importanți pe parcursul unei anumite perioade de timp;
  7. Pronosticarea dezvoltării macrofactorilor importanți într-o anumită perspectivă și impactul lor asupra pieței serviciilor de instruire și a activității instituției de învățământ superior;
  8. Pronosticarea impactului macrofactorilor importanți asupra pieței serviciilor de instruire în perspectiva de cercetare:
    - analiza probabilității impactului macrofactorilor asupra pieței;
    - pronosticarea caracterului impactului (negativ, pozitiv);
    - pronosticarea gradului de influență a macrofactorilor;
    - pronosticarea consecințelor posibilului impact al macrofactorilor.

Pentru efectuarea analizei marketing a macromediului, analiticul trebuie să dispună de o informație relativ completă cu privire la starea macro-factorilor pentru a putea trage concluzii veritabile cu privire la perspectivele de dezvoltare a macromediului și despre caracterul și gradul impactului macromediului asupra serviciilor de instruire și a activității instituției de învățământ superior. Informația cu privire la macromediu poate fi divizată în două categorii: informația primară și secundară, conform cărora se disting și metodele și sursele de obținere a informației (tabelul 1).

Informația colectată și sistematizată despre macromediu se supune interpretării din unghiul de vedere al sarcinii fixate. Pentru aceasta pot fi utilizate diverse metode de analiză marketing, atât neformale (bunăoară, asaltul intelectual, metoda „agendei colective”, metoda întrebărilor de verificare), cât și formale: calitative (estimarea de expertiză, analiza morfologică, analiza SWOT) și cantitative (analiza corelativă, analiza factorială, modernizarea proceselor de marcare).

**Tabelul 1**

**Tipologia informației cu privire la macromediu, metodele și sursele ei de colectare**

<i>Tipul informației</i>	<i>Exemple</i>	<i>Metodele și sursele de colectare a informației</i>
Primară	Opiniile, judecățile, atitudinea societății față de problemele învățământului superior, față de prestigiul unor sau altor profesii. Aprecierile experților referitor la aspectul respectiv al macromediului	Investigațiile în rândul populației (sondajele de opinii), ale consumatorilor potențiali și reali ai serviciilor de instruire, ale lucrătorilor din învățământ și experților.
Secundară	Informația sistematică cu privire la parametrii vieții social-economice: date demografice, economice. Actele juridice care reglementează piața muncii. Sfera învățământului etc. Informația despre dezvoltarea științei și tehnicii.	Cercetările de cabinet – analiza informației ce se conține în îndrumare, culegerile de informație statistică, în revistele de specialitate și general accesibile, în ziare.

**Metoda întrebărilor de verificare** constă în formularea tuturor întrebărilor

posibile, ce au atribuție la problema pentru soluționare, și găsirea răspunsurilor la

acestea. Concomitent, formulările la una și aceeași întrebare pot fi diferite. Metoda dată ajută la evidențierea întrebărilor care necesită o examinare mai profundă și poate fi aplicată pentru soluționarea problemelor.

**Metoda analizei morfologice** permite a studia structura problemei, a scoate în profil aspectele care necesită o analiză detaliată. Metoda se realizează în două etape. La prima etapă se evidențiază structura obiectului de analiză și se elaborează „matrița morfologică”, ce reflectă această structură. La etapa a doua, prin selectare consecutivă, analiticul studiază toate combinațiile posibile ale parametrilor obiectului.

**Metoda de analiză SWOT** se aplică atât pentru analiza situației create în macromediul și a impactului ei asupra pieței serviciilor de instruire și activitatea instituției de învățământ superior, cât și pentru evidențierea stării posibile a macromediului în viitor și pronosticarea impactului ei asupra pieței investigate și a instituției de învățământ superior.

În continuare, trebuie efectuat pronosticul dezvoltării macromediului pieței serviciilor de instruire și evidențiat caracterul acțiunii asupra instituției de învățământ superior a diverselor manifestări posibile ale macrofactorilor, trebuie stabilit gradul impactului lor și apreciat nivelul de favorabilitate sau nefavorabilitate al impactului lor. Pentru pronosticarea dezvoltării macromediului pot fi utilizate

diverse metode atât cantitative, cât și calitative. Pentru prognoza pe termen scurt (în cazul că turbulența mediului nu e prea mare) poate fi utilă metoda extrapolării tendințelor. Pentru pronosticul pe termen mediu și lung, când gradul de incertitudine a informației e prea înalt, se recomandă metoda scenariilor de prognoză, ce presupune formularea mai multor variante ale eventualei evoluții a evenimentelor. Pronosticarea cu ajutorul scenariilor de asemenea necesită implicarea experților de calificare superioară, ceea ce, să observăm, în condițiile instituției de învățământ nu constituie o dificultate majoră; în calitate de asemenea experți pot fi savanți, specialiști din domeniul respectiv.

**Concluzie.** Analiza de marketing include două etape principale. Prima - cercetarea marketing, prin care se înțelege stabilirea sistematică a cercului de date necesare, colectarea, sistematizarea și prelucrarea primară a informației despre organizație și piață. Etapa a doua - analiza informației de marketing, ce reprezintă interpretarea informației colectate și prelucrate pentru adoptarea deciziilor referitoare la comportamentul organizației pe piață. Se propune o metodică comasată de efectuare a analizei marketing a principalelor obiecte legate de instituții de învățământ superior și piața serviciilor de instruire: macromediul.

### Bibliografie

1. Kotler, Ph. *Managementul marketingului*, Ed. Teora, București, 1997
2. Zaharia, R. *Marketing social-politic*, Ed. Uranus, București, 2002
3. Pop, N. Al. (coordonator), *Marketing strategic*, Ed. Economică, București, 2000

**Recenzent: prof. univ. dr. hab. N.Burlacu**

## ASPECTE ALE MANAGEMENTULUI ARIILOR NATURALE PROTEJATE

*Drd. Diana ROȘCA, ASEM*

*Ecotourism is seen as ecologically and socially responsible, and as a fostering environmental appreciation and awareness. It is based on the enjoyment of nature with minimal environmental impact.*

În timp ce cele mai obișnuite forme ale turismului modifică mediul înconjurător pentru satisfacerea anumitor necesități ale clienților săi, ecoturismul nu se așteaptă și nici nu dorește modificări substanțiale ale mediului înconjurător firesc. În loc să aprecieze calitatea voiajului conform unor standarde ordinare, precum sunt previzibilitatea și invariabilitatea experienței, succesul ecoturismului se bazează pe surprindere [1].

Ecoturismul aprovizionează turistul cu oportunități în descoperirea, participarea și interacțiunea activă cu mediul înconjurător, influențând turistul să preia rolul activ în crearea experienței personale în turism.

Ecoturismul se consideră ca mai puțin favorabil pentru generarea schimbărilor în cadrul destinațiilor turistice decât turismul în masă, parțial, din cauza dimensiunilor sale și, parțial, din cauza necesității de facilități mai puține și mai minore [2].

Însă, se consideră că, pe parcurs, efectele cumulative ale acestei activități pot pătrunde mai adânc în mediul înconjurător și comunitățile locale pot deschide calea pentru dezvoltarea turismului în masă. Pentru fiecare călător pregătit să întâlnească mediul sălbatic, la rândul său, există sute de alți care cer ca drumurile pavate să fie modificate pentru folosire proprie, pentru construcția de restaurante, parcuri, poienițe pentru picnic și un șir întreg de alte comodități.

Aceasta este o problemă fundamentală a ecoturismului și a spațiilor protejate. Ecoturismul preferă să experimenteze în așezări geografice neatrinse și de aceea există o încrucișare de interese în scopul protejării lor. Însă, deși ecoturismul are o influență pozitivă asupra așezărilor geografice, pentru administrare este foarte important de a cunoaște efectele adverse posibile ce ar putea fi cercetate prin intermediul unor strategii administrative planificate și

eficiente. Serviciile de protecție a așezărilor geografice pot fi semnificativ atrase de veniturile economice ale turismului. Astfel, un considerent important în administrare, invocat în activitățile ecoturismului din așezările geografice, este modul în care poate fi asigurat un echilibru între satisfacerea turistului și micșorarea efectelor negative în dezvoltarea turismului.

Este foarte important de menționat faptul că chiar și atunci când ecoturismul este desfășurat în scopul aprovizionării spațiilor protejate cu beneficii economice, însăși zona naturală trebuie să fie strict menajată, supravegheată și controlată prin intermediul măsurilor de protecție în prevenirea deteriorării lor de către turiști. Majoritatea regiunilor protejate cu cel mai înalt nivel de diversitate biologică sunt fragile și chiar și cele mai minuscule acțiuni umane au efecte semnificative asupra lor.

Un număr mare de arii naturale din Republica Moldova nu dispun de un sistem de management ce are ca scop protecția și păstrarea regiunii, precum și asigurarea satisfacerii așteptărilor vizitatorilor. În vederea soluționării acestei situații este oportună promovarea unor modele internaționale de gestionare a ariilor naturale protejate, folosite în așa țări ca Australia, Noua Zeelandă, Fiji, SUA, Canada etc., precum și îmbunătățirea mecanismelor economice, financiare și administrative de protecție a mediului și de gestionare durabilă a resurselor naturale.

Buckley și Pannell argumentează că parcurile și rezervațiile naturale sunt destinate numai pentru recreere minimă, precum călătorii în mediul vieții sălbatice sau tururi bazate pe istoria naturală. Ecoturismul are impacturi negative asupra mediului natural indiferent cât de bine ar fi el planificat. De exemplu: Insula Fraser, cunoscută ca cea mai

mare insulă de nisip din lume, era foarte puțin explorată numai cu o generație în urmă, acum fiind sub o presiune intensă ca urmare a unui flux enorm de vizitatori. Ea a fost proclamată ca Parc Național în anul 1971 și a primit statutul de teritoriu al Moștenirii Mondiale în anul 1992, dar totuși vegetația și lumea sălbatică se află în declin și suferă schimbări esențiale.

Orice formă a turismului aduce schimbări mediului, de aceea industria turismului a recunoscut nevoia de a păstra acele elemente pe care turistul le găsește atrăgătoare, străduindu-se să măsoare costurile și beneficiile ecoturismului în regiunile protejate. *Printre beneficii și impacturi pozitive ale ecoturismului asupra mediului natural pot fi menționate următoarele:*

- Furnizarea resurselor pentru conservare ecologică și management,
- Conștientizarea și elaborarea unei etici ecologice,
- Stimularea pentru conservarea și protecția naturii etc.

Ca beneficii de ordin economic și socio-cultural pot fi identificate următoarele:

- Obținerea de venituri pentru conservarea și managementul parcurilor și rezervațiilor protejate,
- Dezvoltarea infrastructurii locale,
- Distribuirea veniturilor în cadrul comunităților locale,
- Schimburi internaționale,

- Oportunități în crearea noilor locuri de muncă,
- Diversificarea bazei economice, a facilităților și serviciilor,
- Reînvierea artei naționale și tradițiilor locale,
- Conservarea activităților culturale tradiționale, încurajarea comunităților locale în valorificarea naturii și culturii.

Liderii industriei turistice și managerii de resurse naturale înfruntă probleme în dezvoltarea turismului calitativ în teritorii protejate și în rezolvarea impacturilor asupra florei și faunei. Ca impacturi negative ale ecoturismului se consideră distrugerea vegetației, vânatul, pescuitul, accesarea și folosirea nepotrivită a zonelor naturale, comportamentul neadecvat al turiștilor, poluarea apei, aerului etc.

Turismul ce se bazează pe natură poate supraviețui numai atunci când resursele pe care el se bazează sunt bine protejate. O activitate turistică intensă în mediul natural este permisă fără prea multe conștientizări ale impacturilor turismului asupra ecosistemului. Regretabil este faptul că industria turismului contribuie foarte puțin la administrarea teritoriilor protejate și mecanismele curente de finanțare a cercetărilor nu prea ajută la studiul detaliat al impacturilor turismului asupra mediului natural.

### Bibliografie

1. Dotty Boen Oelkers. *Travel and Tourism Marketing*, USA, 2005.
2. TTI (Travel and Tourism Intelligence), *Tourism in Central and Eastern Europe*. Bedford Square, London, 2000.
3. Diamantis D. *The concept of ecotourism: evolution and trends*. Current Issues in Tourism 2(2/3), UK, 2000.
4. WTO (World Tourism Organisation), *What Tourism Managers Need to Know: a Practical Guide to the Development and Use of Indicators of Sustainable Tourism*. WTO, Madrid, 1995.
5. WTO (World Tourism Organisation), *Tourism and Environmental Protection*. WTO-ETAG, Joint Seminar, Heidelberg, Germany. WTO, Madrid, 1996.
6. WTTC (World Travel and Tourism Council), *Millennium Vision Competitiveness Report*. WTTC, London, 1999.
7. Buckley, R. *Tourism in the most fragile environments*, Tourism Recreation Research, 2000.
8. Dowling, R. *Encyclopedia of Tourism*, Routledge, London, 2000.-
9. Buttler, R. Hall, C. *Tourism and Recreation in Rural Areas*, John Wiley and Sons, Chichester, UK, 1998

*Recenzent: prof. univ. dr. hab. E.Turcov*

## CONFLICTUL ÎN CARIERA MANAGERIALĂ

Comp. Victor JUMBEI, ASEM

*This scientific report analyses the main causes of conflicts in the national companies, the efficiency of different ways of solving the conflict situations, and also the co-relation between the conflict and the evolution of the managerial career.*

Situațiile de conflict și, în special, conflictul din activitatea managerială au fost și continuă să fie în atenția teoreticienilor și practicienilor din diverse domenii. Tratarea acestui fenomen a trecut prin mai multe etape de la relevarea consecințelor negative și, ca urmare, căutarea metodelor de evitare a conflictelor în etapa de „acceptare” a acestor situații ca fenomen inevitabil, ba chiar mai mult – accentuarea laturilor pozitive ale conflictului.

În scopul relevării cauzelor tipice și a metodelor de soluționare a conflictelor din întreprinderile autohtone, a fost realizat un sondaj în mediul cadrelor de conducere a întreprinderii S.A. „Moldovahidromaș”. Acest obiect al cercetării a fost ales din următoarele considerente:

- S.A. „Moldovahidromaș” este una din puținele întreprinderi mari care a supraviețuit în condițiile constituirii pieței concurențiale din Republica Moldova. Considerăm că, în economia dezvoltată, există o corelație strânsă între micul business și marile corporații.
- S.A. „Moldovahidromaș” este bine cunoscută ca întreprindere producătoare de pompe pe piața europeană, iar în spațiul CSI continuă să fie principalul proiectant și producător de pompe chimice, maritime circulare, speciale etc.
- Utilitatea produsului de bază este foarte variată, astfel pompele sunt folosite în industria chimică, la întreprinderile producătoare de petrol, în industria metalurgică.
- Numărul personalului angajat în ultimii ani în întreprindere este în creștere, volumul producției, în perioada 1996-2005, practic, s-a triplat.

Cu referință la structura eșantionului, ținem să menționăm că 62% din respondenți au fost femei și, respectiv, 38% – bărbați, cuprinși

în segmentul de vârstă între 30-40 ani – 45%, iar între 40-50 ani – circa 32%.

Astfel, este de remarcant faptul că circa 62% din numărul intervievaților se consideră persoane nonconflictuale, iar 33% consideră conflictul un lucru nedorit în activitatea de producție. Totodată, 58% recunosc că conflictele sunt inevitabile, ba chiar, uneori, necesare în cadrul organizației, menționând că situațiile de conflict pot stimula creativitatea și inovațiile (figurile 1,2).

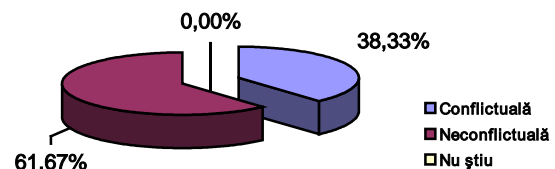


Figura 1. Tipul de persoană în funcție de participarea la conflict

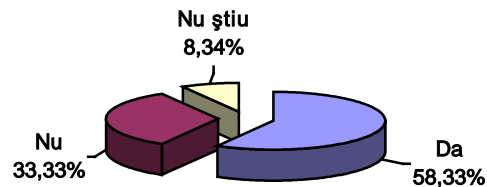


Figura 2. Atitudinea față de inevitabilitatea conflictelor în organizație

Cadrelor de conducere ale organizației au ca scop evitarea conflictelor, întrucât 20% din respondenți au indicat faptul că sunt implicate în situații de conflict foarte des, iar 13,3% – des.

Referitor la cauzele apariției conflictelor și tipurile de conflicte, putem concluziona că, la nivel de *top* și *middle management*, în cadrul S.A. „Moldovahidromaș” există câteva probleme care necesită soluționare urgentă, pentru a utiliza la maxim potențialul intelectual al cadrelor de conducere. Astfel, peste 2/3 din numărul celor chestionați au indicat implicarea lor în conflicte interioare din cauza necorespunderii cerințelor



funcționale cu sistemul de valori al angajaților și influența factorilor contradictorii (ordine și dispoziții contradictorii ale managerilor superiori). Or, aceste condiții nu permit o planificare și dezvoltare optimă a carierei individuale și, respectiv, manageriale. Probleme identice pot fi relevate și în răspunsurile privind cauzele apariției conflictelor. Astfel, 46% dintre respondenți au indicat că principala cauză a conflictelor din activitatea lor constă în caracterul limitat al resurselor, iar cca 24% – în scopurile diferite ale indivizilor și ale subdiviziunilor (figurile 3,4).

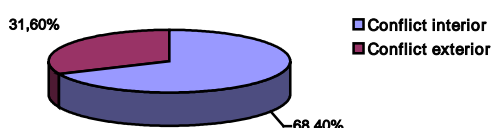


Figura 3. Tipurile de conflict cu care se confruntă angajații

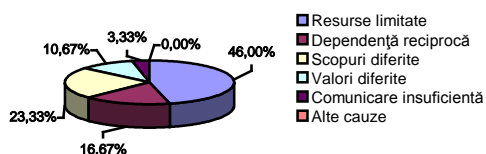


Figura 4. Cauzele apariției conflictelor în organizație

Ținem să accentuăm faptul că resursele limitate nu pot fi înțelese doar ca salarii și mici stimulente materiale, fiindcă, la acest capitol situația din întreprindere este mai bună decât media pe țară. Considerăm că, la capitolul resurse, respondenții au indicat lipsa posibilităților de creștere profesională, posibilități de avansare reduse, lipsa securității pe viitor. În aceste condiții, accentul trebuie pus pe **metodele structurale** – explicarea cerințelor și obligațiilor, perfectarea fișelor de post, respectarea regulamentelor interne, fixarea obiectivelor comune pentru diferite subdiviziuni funcționale, stimularea persoanelor nonconflictuale (figurile 5,6).

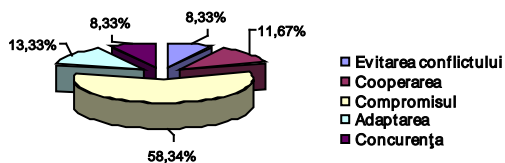


Figura 5. Metodele interpersonale de soluționare a conflictelor

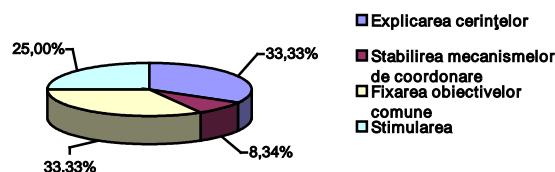


Figura 6. Metode structurale de soluționare a conflictelor

Participanții la sondaj au apreciat aceste metode ca fiind cele mai aplicabile (33%), dar, în viziunea noastră, eficiența lor scăzută se poate explica prin faptul că în 58% din cazuri managerii folosesc metode interpersonale – „compromisul”, care are două mari dezavantaje – este o soluționare temporară și creează deficiențe în identificarea unei soluții unice și convenabile pentru toate părțile la conflict (figurile 7,8).

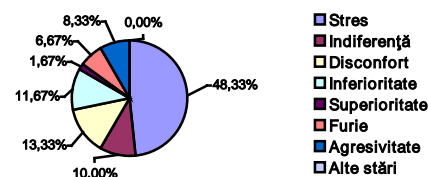


Figura 7. Starea creată de conflict

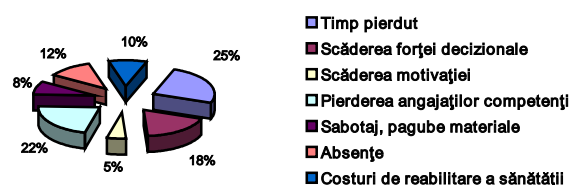


Figura 8. Consecințele conflictelor

În concluzie, ținem să menționăm faptul că soluționarea inefficientă a conflictelor provoacă dificultăți pentru managementul carierei, determinate de situațiile de stres, disconfort, indiferență, agresivitate, scăderea motivației în activitatea managerială și, ca urmare, proces decizional inefficient.

Recenzent: prof. univ. dr. V.Cojocaru

## COOPERAREA ȘI COLABORAREA CONTRA SITUAȚIILOR CONFLICTUALE ECONOMICE

(în modelul economico-matematic al economiștilor americani Robert Aumann și Thomas Schelling – laureați ai Premiului Nobel pentru economie pe anul 2005)

*Conf. univ. dr. Ion USTIAN, ASEM*

*This article is about the research of american economists Robert Aumann and Thomas Schelling – laureats of Nobel Prize for economics for the 2005 year concerning the economical-matematical modelation based on the cooperation and colaboration with the aim of anihilation of the situations of economical conflicts.*

Comitetul Regal al Suediei pentru Premiul Nobel în domeniul economiei a decis să decerneze Premiul Nobel pentru economie economiștilor americani **Robert Aumann și Thomas Schelling** pe anul 2005: „*pentru contribuții la o percepere mai amplă a cooperării și conflictelor (în practica economică și nu numai) prin intermediul teoriei jocurilor*” [1].

Deci, laitmotivul modelării economico-matematice al economiștilor-laureați Aumann și Schelling este unul: asocierea cooperării și colaborării contra situațiilor conflictuale, care corespunde maximei universale: „Trăiască Mercuriu – jos Marte”.

### Noțiuni preliminare

Noii laureați-economiști ai Premiului Nobel, Robert Aumann și Thomas Schelling, sunt oameni fericiți. Ei activează într-un domeniu economico-matematic, care a fost creat de „aleșii zeilor” – primii economiști-matematicieni, fondatorii „teoriei jocurilor aplicate în economie” – Iohannes fon Neumann și Oscar Morgenstern. E cazul să amintim aici că aceștia (ei), împreună cu V.V.Leontiev, la indicația Președintelui SUA F.D.Roozvelt, au creat modele economico-matematice necesare pentru lupta contra fascismului german. Acești savanți, în a. 1944, au găsit de bun augur să utilizeze „*teoria jocurilor*” nu numai în scopuri militare, dar și în scopuri economice prin intermediul particularităților comportamentului uman. Monografia lor (a. 1944), intitulată: „Teoria jocurilor și comportamentul economic”, a devenit o biblie pentru acei savanți economiști-

matematicieni, care făcuse din „teoria jocurilor” sensul vieții lor [2].

Aumann și Shelling sunt contemporanii lui John Nash, John Harsany și Reinhard Selten, care s-au învrednicit de Premiul Nobel în economie pe anul 1994 „pentru realizările în domeniul *teoriei jocurilor* și utilizarea lor în analiza economică”, care a intrat în știința economică ca „Strategia lui Nash” sau „Echilibrul lui Nash”, strategie, care permite de a înțelege mai bine comportamentul agentului economic solitar, necooperant și neasociat în întreprinderi colectiviste de tip asociativ-acționar. „Strategia lui Nash” a explicat rolul agenților economici, care, aidoma jucătorilor, luptă permanent în condiții concurențiale, amenințate în permanență de risc. Și, de aceea agentul economic face tot posibilul să minimizeze riscul. Așa stau lucrurile atunci când jucătorii individuali nu sunt cooperanți și de aceea nu pot găsi un mod de colaborare, care ar anihila situația de risc.

Aumann și Shelling au observat un fapt cert: și în condițiile economiei de piață, bazată pe proprietatea privat-particulară, - pentru supraviețuire, - e necesar un minimum de cooperare, adică colaborare. Modelul acestor economiști de la bun început pune accentul pe conceptul neoclastic, numit: „comportament rațional” al agenților economici.

Aumann și Shelling s-au întrebat dacă teoria jocurilor necooperante poate facilita nu numai perceperea mai profundă a interacțiunii agenților economici, dar și a intersecției raporturilor reciproc avantajoase pe axa generală: producători (vânzători) – cumpărători (consumatori) de bunuri economice materiale și spirituale.

Aumann, în calitate de matematician, a demonstrat că raporturile sociale de lungă durată, ce au loc între oameni, pot fi studiate cu ajutorul „teoriei jocurilor” în genere. Economistul Schelling l-a completat pe matematicianul Aumann, demonstrând că multitudinea intereselor contradictorii și raporturilor umane încap în modelul „teoriei jocurilor” necooperante și cooperante în mod integral – cu toate armoniile și dezarmoniile sale.

La „teoria jocurilor necooperante” ale lui Nash, Harsanyi și Selten, Aumann și Schelling au mai adăugat și „teoria jocurilor cooperante”. Astfel, noii laureați s-au impus științei economice prin analiza originală a cooperării, colaborării și combinării, – concepte contrapuse contradicțiilor conflictuale (cele neconflictuale se încadrează în ideea colaborării).

#### Meritul lui Aumann

Este acela că el, în lucrările sale fundamentale, a lărgit orizontul logic al „teoriei jocurilor” și, totodată, a proliferat aripile acestei teorii asupra altor domenii ale activității umane (sociologie, biologie, statistică, informatică, politologie etc...), dar nu numai în domeniul economiei teoretice și economiei aplicative.

Aumann a îmbogățit metodologia „teoriei jocurilor” ca atare, iar modelele teoretice sunt novatoare prin ideile lor combinatorii. El a fundamentat ideea cooperării de lungă durată în economie, atât la nivel statal, cât și la nivel global, demonstrând că de la un atare tip de cooperare au de câștigat toți jucătorii, adică toți protagoniștii jocurilor – atât producătorii, cât și consumatorii, care se schimbă cu locurile în timp și spațiu pe parcursul procesului reproductiv socio-economic.

Aumann a dovedit cu prisosință că firmele, care au curajul și întetesc relațiile de cooperare pe tot parcursul procesului reproductiv (producție-circulație- schimb și consum), sunt cele mai prospere, deoarece ele conlucrează sistematic asupra problemelor-cheie – materie primă, prețuri, salariu, scheme benefice de transport și comerț etc... Aumann a observat și

un lucru subtil – colaborarea cooperatistă a fermierilor rurali în ceea ce privește utilizarea pășunilor, apei potabile, apei de irigare, lupta cu degradarea solurilor și pășunilor etc...

Aumann a completat „echilibrul lui Nash” (individualist) pe baza jucătorului privat-individual cu echilibrul său, supranumit **echilibrul relativ** pe baza mai multor jucători, ce se află în raza de acțiune a colaborării cooperatiste. În asemenea caz, câștigă toți prin intermediul eliminării riscului tuturor.

Aumann a creat blocul **echilibrului – forte**, esența căruia constă în faptul că coaliția de colaborare, intrată în joc, se destramă din cauza „strategiilor pure” – individuale ale tuturor protagoniștilor jocului, apărute pe fundalul dinamicii jocului. În asemenea situație, protagoniștii individuali câștigă tot atât cât ar fi câștigat în mod asociat. Deci, aici nici un grup de jucători (să zicem oligopoliști) nu se vor bucura de avantaje nemeritate. Vectorul câștigului individual trece prin „inima” vectorului câștigului asociat, demonstrând încă o dată în plus că economia de piață contemporană este o sinteză a activității economice individuale și asociate, adică este o economie mixtă.

Aumann, în mod matematic, a demonstrat că, actualmente, atât jucătorii individuali – întreprinzătorii, cât și cei asociați, sunt pregătiți pentru un câștig optim contra unei pierderi masive a unui concurent mai puternic, care, în alte condiții, ar capta această pierdere sub formă de profit nemuncit.

În cadrul colaborării de cooperare, Aumann a creat o subteorie a „**Teoriei jocurilor**”, supranumită „**teoria jocurilor repetate**”, fapt ce a acționat benefic asupra unei percepții mai profunde a fenomenului de cooperare și care a pregătit solul pentru trecerea lentă de la concurența competitivă (rivală) la concurența de colaborare (amicală). Drept exemplu poate servi crearea în SUA a unei singure corporații de construire a aparatelor de zbor pentru aviația civilă sub egida firmei „Boeing” în urma contopirii tuturor firmelor aviatice americane.

#### Meritul lui Schelling

Economistul Schelling este un „tovarăș de luptă” al matematicianului Aumann în domeniul aprecierii „teoriei jocurilor” în economie. În anul 1960, a apărut celebra sa carte „Strategia conflictului”, al cărei conținut e unul surprinzător: teoria jocurilor este o cheie universală pentru științele socioeconomice. Schelling activează într-un domeniu deosebit – cel al problemelor succesive de deducție a echilibrului tuturilor jocurilor, dacă acestea din urmă (jocurile) sunt compatibile pentru raporturile reciproce socioeconomice din societatea contemporană, spre deosebire de „echilibrul lui Nash”, care deducea acest echilibru din limitarea unor strategii pure ale jucătorilor privați-individuali.

În drum spre „deducția echilibrului”, Schelling a studiat următoarele concepte: **conflictul, angajamentul și coordonarea** [3].

Esența cărții „Strategia conflictului”, după cum s-a menționat mai sus, este studierea strategiei comportamentului uman și cel al negocierilor dintre parteneri. Schelling a mai elaborat o metodă de percepere și aplanare a conflictelor economice și sociale cu ajutorul teoriei jocurilor. Totodată, a fost elucidat un diapazon mai larg de fenomene, – de la strategia concurenței competitive a firmelor până la dreptul instituțional de a lua decizii sociale. Primii cititori ai „Strategiei conflictului” au rămas pur și simplu șocați atunci când în așteptarea unor exemple economice, ei au găsit acolo cu totul altceva: alte exemple cu caracter neeconomic. În paginile cărții erau exemple despre duelurile primilor exploratori ai Apusului Sălbatic (barbar), despre conflictele dintre părinți și copii, precum și despre obiceiurile atavistice ale marilor guvernatori antici, care beau vin numai din acele cupe, din care preventiv beau acei care-i serveau, pentru a-și proteja propria viață. Schelling, împreună cu Aumann, au extrapolat aceste exemple atât la comportamentul general-uman în domeniul economic dintre partenerii-întreprinzători (producători-consumatori), cât și în domeniul comerțului internațional și al relațiilor mixte dintre state (SUA-URSS) în perioada confruntării a „războiului rece”. Schelling a creat o orizontală, pe care a axat trei fenomene

omnipotente: **conflictul, angajamentul și coordonarea** (cooperarea, coaliția, asociația) [4]. Aici procesul de negociere se derulează astfel: partenerii au interese pur particulare și, deci, egoiste, care urmăresc un profit maxim cu minimum de cheltuieli. Dacă dezideratele partenerilor nu sunt realizate, apoi contradicțiile economice cresc la stadiul de conflict. Conflictul îi aduce pe partenerii-rivali la masa de negocieri. Și aici starea de conflict se aplanează prin elaborarea unor angajamente reciproce, care exclud conflictul prin intermediul consensului. Astfel demarează negocierile dintre 2 (doi) parteneri. Dacă protagoniștii sunt mai mulți din ambele părți, atunci angajamentele cer o discuție colectivă prin metoda coordonării-cooperării protagoniștilor la negocieri. Interesele individuale necooperatiste și necooperante se transformă în interese colective, deci cooperatiste și cooperante, al căror fond de idei poate chiar să coincidă cu unele segmente de negocieri la masa de tratative. În asemenea caz, contradicțiile nu alunecă pe panta conflictelor, ci urcă pe colina consensului, care se termină cu o logică sănătoasă a angajamentului reciproc avantajos al ambelor părți.

Mai departe angajamentul trece pe o pistă sigură, – cea a coordonării cooperante de realizare a tuturor dezideratelor protagoniștilor la negocieri. Așadar, concurența competitivă, ce are loc în permanență în mediul antreprenorial-comercial, suferă o metamorfoză benefică, transformându-se în concurență de colaborare și coordonare cooperantă a partenerilor economici, care din rivali concurențiali devin parteneri de colaborare. Aceasta le permite partenerilor să obțină un maximum de profit nu numai cu cheltuieli minime, dar și cu pierderi nule, nu numai economice, dar și sociale și, instituționale deopotrivă. Schelling nici nu a observat ce gând colateral a apărut din procedeuul său de analiză și generalizare economică: protagonistul jocului economic (întreprinzătorul) poate obține o rentă mai mare (profit) atunci când la masa de negocieri e capabil să-și limiteze „setea” („pofța”) de profit maxim conform unui procedeu paradoxal la prima vedere – selectarea din multitudinea de variante a unei

variante (cel mai optim posibil) cu care imediat cade de acord partenerul din simplul motiv că și acesta posedă o garanție de „rentă” (profit) cu pierderi minime sau fără pierderi. Schelling a declarat sus și tare că cheia succesului garantat este una singură: *limitarea setei („poftei”) de rentă (profit) pe baza legii optimal-raționale conform înțelepciunii poporane: „Ce e în mână nu e minciună”*.

#### **Concluziile lui Schelling:**

1. Analiza economico-matematică trebuie să înceapă de la analiza comportamentului partenerilor economici, care are loc în comerțul bilateral, unde interesele acestora sunt similare: „maximum de profit” cu minimum de cheltuieli, obținut pe baza pierderilor sau minimizării profitului partenerului;
2. Modelul economico-matematic trebuie să fie și operant, și cooperant, deopotrivă, bun și pentru agenții economici individuali, și pentru cei asociați, precum și pentru comerțul internațional dintre state și dintre corporațiile uriașe multinaționale;
3. Întrucât practica comercială multiseculară ne vorbește despre faptul că orice contract comercial tranzacțional conține în sine interese diametral opuse, care pot duce la conflict, din cauza dezideratului fiecărei părți negociatoare de a capta cele mai favorabile condiții de la partea opusă cu scopul maximizării profitului său, ambele părți trebuie să-și modeleze procedeu de „maximizare” spre un procedeu de „optimizare” a profitului.
4. Procedând în mod optimal, protagoniștii economici (partenerii), în cele din urmă, se bucură de un câștig reciproc avantajos mai mare decât varianta optimală preconizată de aceștia;
5. Concluzia definitorie a lui Schelling e următoarea: *„un contract economic acceptat de ambele părți e cu mult mai benefic pentru acestea (părți) decât lipsa unui astfel de contract”*... [5] Just. Economia reală și practica comercială la nivel statal și internațional a confirmat cu

prisosiță esența acestei opinii economice a economistului laureat Schelling.

Opinia justă a economistului Schelling a depășit hotarele economice și și-a făcut loc și în domeniul tratatelor majore de colaborare dintre URSS și SUA, vizînd dezarmarea prin distrugerea unor clase de rachete strategice și tactice, precum și tratatelor de cooperare a tuturor țărilor lumii în jurul problemei conservării echilibrului ecologic global, constituit de protocolul de la Chioto (Japonia) sub egida ONU. Aici e necesar să menționăm că „procedeu optim” al lui Schelling e înrudit cu conceptul „planului optim” al economiștilor matematicieni din Rusia – al academicienilor Fedorenko, Nemcinov, Novojilov și Schatalin.

#### **Noutatea științifică a modelelor economico-matematicale ale lui R.Aumann și T.Schelling bazată pe „teoria jocurilor”**

Originalitatea ideilor lui Aumann și Schelling constă în faptul că ei au avut curajul să spună că concluzia fondatorilor utilizării teoriei jocurilor în analiza economică Newman și Morghenstern, conform căreia fenomenele economice pot fi calificate drept un caz al „teoriei jocurilor” și că echilibrul economic apare atunci când câștigul unui agent economic se bazează pe pierderile celuilalt agent economic – participant al procesului economic, nu corespund întocmai realității.

Laureații au studiat și „echilibrul lui Nash” – de asemenea laureat al Premiului Nobel (a. 1994), care e fundamentată pe acțiunea jucătorilor individuali în situația cînd fiecare din ei posedă strategia proprie, orientată contra altui jucător, a cărei strategie e tot rivală și necooperantă: echilibrul lui Nash are loc atunci cînd câștigul unuia este constituit din pierderile celuilalt jucător, iar suma cîștigată este egală cu suma pierdută. La sfârșitul jocului suma intrată în joc nici nu se mărește, nici nu scade: rezultatul este egal cu „0” („zero”). Aumann și Schelling au observat că realitatea e cu mult mai complexă decât „echilibrul lui Nash” (echilibrul necooperant).

*Aici pot fi distinse, cel puțin, trei idei novatoare ale modelului lui Aumann-Schelling:*

1. „Echilibrul lui Nash” este un echilibru simplu și ei l-au înlocuit cu un „*echilibru relativ*” obținut pe baza unui bloc de strategii numit de ei „*echilibru-forte*” de cooperare contra conflictului, care cuprinde în sine mai multe strategii individuale („pure”) de la schimbarea căruia are de câștigat întreaga grupă de jucători. De exemplu: Firmele competitive se pot uni contra unui monopol cu producție similară, permițându-i acestuia să inunde piața cu cantități abundente de mărfuri, care se pot deprecia din cauza lipsei cererii. Profitul monopolului poate scădea uneori pînă la „0” („zero”).
2. Cooperarea orientată pe două linii de lungă durată a firmelor de coordonare, –cel al volumului de bunuri, produse și cel al nivelului prețurilor etc... Firmele cooperante elaborează pachete de norme pe care le respectă cu strictețe. Cooperarea duce la stabilirea unui „*echilibru relativ*” (vezi punctul N 1) convenabil pentru toate firmele – garanție contra concurenței de monopol și oligopol. Concurența competitivă a firmelor cooperante se transformă în concurență de colaborare de la care au de câștigat toți agenții economici – protagoniști ai „jocurilor economice”.
3. Aumann și Schelling au ridicat „echilibrul relativ” pe o treaptă superioară, numindu-l „*echilibrul mixt*” sau „*echilibrul pur*”, care unește modelul lui Nash (necooperant) și modelul „echilibrului relativ” (cooperant) al celor doi laureați – Aumann și Schelling. Astfel, „*modelul mixt*” sau „*modelul pur*” este un hibrid vivace dintre „*echilibrul lui Nash*” și „*echilibrul relativ*” [6] al lui Aumann-Schelling. Această hibridizare a modelelor date facilitează aplicarea „teoriei jocurilor” în economia reală atât la nivel macroeconomic, cât și la nivel microeconomic.

\* \* \*

Modelele lui Aumann-Schelling au jucat un rol benefic în timpul tratativelor la nivel înalt dintre liderul URSS M.S.Gorbaciov și Președintele SUA R.Regan cu privire la lichidarea clasei rachetelor de rază medie, precum și la refuzul de la politica de confruntare dintre cele două state [7].

Practica economiei reale, cu unele excepții, a confirmat cu prisosință modelarea economico-matematică a lui Aumann-Schelling, dar nu a absolutizat-o. Aceasta e un merit rar și al științei, și al practicii economice.

### Bibliografie

1. Decizia Comitetului Regal al Suediei pentru Premiul Nobel. Vezi în Internet pe adresa: <http://www.almaz.com/Nobel.html>.
2. I.P.Voronov. *Laureații Premiului Nobel pentru economie pe anul 2005* în revista: ECO: „Revista economică a Rusiei” (în l. rusă) Novosibirsk. 2006, nr.2. p.128.
3. A.Beleanin. *Tomas Shelling, Robert Aumann și teoria colaborării interactive* în revista: „Probleme economice” (în l. rusă). Moscova. 2006, nr.1. pp.5, 7, 8, 11.
4. Idem. p.14-15.
5. Vezi: a. Sursa nr.1 din Internet. Pp.6-7.  
b. sursa nr.3. pp.17, 18, 19.
6. Vezi: a. Sursa nr.1 din Internet. Pp.8-9, 15-19.
7. Vezi: „Probleme economice” (în l. franceză). 2003, nr.2819. p.20-28.

*Recenzent: prof. univ. dr. hab. E.Feuraș*

## TENDINȚELE DEZVOLTĂRII TRANSPORTURILOR ÎN RELAȚIILE ECONOMICE DE PIAȚĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Conf. univ. Tudor ALCAZ, UTM*

*Les transports comme branche de l'économie nationale représentent des particularités par rapport aux autres directions de la production matérielle. En même temps, le transport des marchandises représente une activité qui se développe autant dans le domaine de la production que dans le domaine de la circulation. Donc le transport est une activité économique à travers lequel on continue le processus de la production des différentes branches de l'économie dans le domaine de la circulation.*

Transporturile, ca ramură a economiei naționale, prezintă unele particularități față de celelalte ramuri ale producției materiale.

Efectuînd deplasări spațiale, activitatea de transport presupune existența unor resurse materiale, financiare și umane, a unor factori de producție care, în condițiile economiei de piață, îmbracă forma generică de capital, cu deosebire de capital productiv. În cadrul firmelor de transport, capitalul se împarte în capital fix și capital circulant, potrivit criteriilor adoptate de teoria economică și contemporană.

În același timp, transportul de mărfuri reprezintă o activitate, care se desfășoară atât în sfera producției, cât și în sfera circulației și, ca atare, *se disting două tipuri de transporturi:*

- transporturi interne, prin care se desfășoară deplasarea în spațiu a materiilor prime, materialelor, mijloacelor de muncă de la o secție la alta;
- transporturi comerciale, care se desfășoară în sfera circulației și pentru procesul de circulație.

Transportul este o activitate economică prin care se continuă procesul de producție din diferite ramuri ale economiei în sfera circulației. Așadar, transporturile sunt determinate de interdependența dintre sferele reproducției și, în primul rând, de cea dintre producție și consum. Prin urmare, se poate considera că valoarea de întrebuințare a bunurilor se realizează prin consumul lor, iar acestea din urmă impune deplasarea în spațiu. În procesul de transport nu se creează

bunuri materiale, ci efecte utile. Deși nu produc bunuri materiale, transporturile de mărfuri produc valoare de întrebuințare și valoare de schimb, care prezintă unele caracteristici în raport cu alte ramuri.

De rând cu cele expuse, caracteristica esențială a valorii de întrebuințare din transporturi constă în faptul că ea se consumă în timpul procesului de producție al transportului. Rezultă deci că, în transporturi, spre deosebire de industrie sau alte ramuri ale producției materiale, momentul creării valorii de întrebuințare coincide cu momentul consumării ei.

Valoarea de schimb creată în transporturi este determinată, ca la orice altă marfă, de valoarea elementelor consumate, de natura obiectelor muncii și de valoarea adăugată în procesul de producție.

În relațiile economice de piață are loc amploarea transportului combinat, care se datorează dezvoltării căilor de comunicare precum și a avantajelor pentru comerțul cu diferite tipuri de mărfuri în sistemul de export-import.

Totodată, fiecare domeniu al transportului rutier, feroviar, fluvial, aerian poate în derularea unui contract să necesite prestații succesive din partea oricărui dintre acestea, deoarece este condiționat de relația contractuală, ce a intervenit între expeditorii mărfurilor și beneficiari. Astfel, transportul multimodal presupune eliminarea unor verigi intermediare, în sensul că el poate fi efectuat prin câteva moduri diferite de transport în virtutea unui contract de transport multimodal, pornind de la un loc situat într-o

zonă în care mărfurile sunt luate de către antreprenorul de transport multimodal, până la locul desemnat pentru livrarea într-o altă țară.

Oricare dintre operatorii de transport ar putea fi partea care a încheiat contractul cu expeditorul mărfurilor, ceea ce reprezintă importanță, deoarece el își asumă răspunderea executării contractului de la un capăt la altul al traseului multimodal.

Dezvoltarea activității de transporturi internaționale, de expediții și a serviciilor de transport în relațiile de export-import al mărfurilor pe diferite tipuri de transport au o importanță majoră în relațiile de piață. Prin urmare, volumul mărfurilor transportate exprimă cantitatea de mărfuri transportate în tone prin sistemul export-import al mărfurilor. Alături de aceasta, parcursul mărfurilor constituie volumul mărfurilor transportate, în tone kilometri, adică deplasarea unei tone de marfă la un kilometru. Se calculează prin însumarea

produselor obținute de la înmulțirea cantității mărfurilor transportate în tone cu distanța de transport în kilometri. Datele despre transportul mărfurilor, parcursul mărfurilor al întreprinderilor de transport se determină în baza datelor centralizate și prezentate de către Î.S. „Calea ferată din Moldova”, Administrația de Stat a Aviației Civile a Republicii Moldova, precum și datelor rapoartelor statistice centralizate, vizând transportul auto, cu ajustare la cercul întreprinderilor raportoare în anul curent.

În transportul feroviar volumul mărfurilor transportate include transportul mărfurilor în trafic intern, mărfurile intrate (import), ieșite (export) și cele în tranzit.

O tendință semnificativă este formarea complexului de măsuri manageriale, privind reglementarea transportului mărfurilor și deservirea relațiilor economice externe care nu pot fi realizate fără aplicarea măsurilor economice-financiare.

*Tabelul 1*

**Volumul de mărfuri transportate și parcursul mărfurilor pe genuri de transport din Republica Moldova**

Genuri de transport	Mărfuri transportate în anul 2005		Parcursul mărfurilor în 2005		Distanța medie de transport a unei tone de mărfuri, km în 2005
	Mii tone	În % față de 2004	Milioane tone - km	În % față de 2004	
1. Total pe întreprinderi de transport	15135,2	92,7	4246,7	101,7	280,6
din care:					
feroviar,	11817,3	88,8	3064,4	101,9	259,3
auto,	3205,3	110,6	1180,8	101,1	368,4
fluvial,	111,8	93,4	0,4	114,9	3,6
aerian	0,8	106,9	1,1	108,6	1375
2. Transportarea gazelor prin conducte	21381,3	106,4			
din care:					
în tranzit	20250	106,0	–	–	–

\*) Calculat conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2006.



Analiza tabelului 1 ne demonstrează că parcursul mărfurilor realizat de întreprinderile de transport feroviar, auto, fluvial și aerian în anul 2005 a totalizat 4246,7 milioane tone-km, cu 1,7 % mai mult față de anul 2004. Totodată, volumul de mărfuri transportate pe calea ferată a scăzut în anul 2005 cu 11,2 % față de 2004, astfel influențând asupra totalului pe întreprinderi de transport, având o scădere de 7,3 % în anul 2005.

În perioada analizată, cu mijloacele de transport feroviar au fost transportate 11817,3 mii tone de mărfuri, ceea ce constituie 78,1% din total mărfuri transportate de întreprinderile de transport, din care 22,2% revin mărfurilor încărcate în vagoane și expediate din stațiile de cale ferată.

Distanța medie de transport a unei tone de marfă, pe total întreprinderi de transport, a constituit 280,6 km, fiind în creștere cu 9,7 % față de anul 2004, în temei ca rezultat al sporirii acesteia în transportul feroviar cu 14,8 % și celui auto.

Este semnificativ faptul că, în anul 2005, principalii indicatori de utilizare ai vagoanelor de marfă au fost inferiori celor din anul 2004, precum durata medie de rotație a vagoanelor de marfă a crescut de la 4,47 zile în anul 2004 până la 5,10 zile în anul 2005, durata medie de staționare în stațiile tehnice a vagoanelor de marfă în tranzit – respectiv de la 24, 20 ore la 26,85 ore și durata medie de staționare a vagoanelor de marfă la operațiile de încărcare-descărcare – de la 41,48 ore la 41,87 ore.

*Pentru manipularea eficientă a mărfurilor în stații, trebuie îndeplinite următoarele condiții:*

- timpul care se scurge, pe de o parte, între ora limită fixată pentru acceptarea mărfurilor și plecarea trenurilor, pe de altă parte între sosirea trenurilor și la ora la care vagoanele sunt gata pentru descărcarea unităților de încărcare nu trebuie să depășească o oră, cel puțin pentru a face posibilă satisfacerea clientelei prin alte mijloace în ceea ce privește ora limită de acceptare sau cea la care mărfurile sunt disponibile;
- perioada de așteptare pentru mărfurile cu vehicule rutiere sau colectarea unităților de

încărcare trebuie să fie cât mai scurtă posibil;

- amplasarea stației trebuie să fie aleasă astfel: să fie ușor și rapid accesibilă pe șosea de la centrele economice în cadrul rețelei feroviare, să fie bine legată de liniile de mare distanță și pentru legăturile de transport cu traficul prin intermediul grupelor de vagoane, să existe acces ușor pentru trenurile de marfă rapide care asigură transportul combinat.

Creșterea capacității de transport rutier, particularitățile tehnico-economice distincte ale acestui mod de transport și eficiența ridicată pe distanțe scurte au determinat crearea și consolidarea ramurii de transport rutier în cadrul activității generale de transport.

Caracteristicile tehnico-economice ale transportului rutier îi conferă acestuia unele avantaje care fac să fie preferat, în anumite situații, celorlalte modalități de transport, deoarece mijloacele de transport auto dispun de o mare mobilitate, putând fi întrebuințate în funcție de vreme pe orice drum între punctele de încărcare- descărcare. Nefiind legate de instalații speciale fixe, ele pot pătrunde în locuri unde alte mijloace de transport nu au accesibilitate, constituind o componentă indispensabilă a transporturilor multimodale.

Cu ajutorul autovehiculelor se pot organiza transporturi directe de la furnizor și până la beneficiarul mărfurilor, evitându-se transbordările pe parcurs și consecințele acestora: manipulări costisitoare, pierderi cantitative și calitative, sustrageri, precum și existența unor construcții speciale de încărcare-descărcare. Totodată, devine posibilă folosirea unor ambalaje mai ușoare și, mai ales, ieftine, scurtarea perioadei de timp cât marfa se află în procesul de circulație. De asemenea, în transportul de călători există posibilitatea de a amenaja stații de îmbarcare și debarcare a acestora în interiorul localităților, deci cât mai aproape de domiciliu sau de locul unde au interese. Transportul rutier realizează astfel deplasări *din poartă în poartă (door to door)*.

Mijloacele de transport auto se deplasează rapid ca urmare a vitezei mari de circulație, a simplității operațiilor tehnologice în punctele de încărcare-descărcare, a inexistenței

staționărilor între punctele de încărcare și descărcare a mărfurilor. În transporturile pe distanțe mari, rulajul mijloacelor de transport auto este de două ori mai ridicat decât cel al vagoanelor de cale ferată (3 curse pe lună față de numai 1,5 curse, în medie), ceea ce contribuie la accelerarea proceselor de producție și desfacere, la creșterea eficienței utilizării autovehiculelor.

Experiența dinamicii altor țări în organizarea, administrarea businessului în transport este un punct de sprijin pentru specialiștii din Republica Moldova și oferă posibilitate de a soluționa cât mai rapid problemele apărute.

Prezintă un interes formarea complexului de măsuri privind reglementarea transporturilor de mărfuri și deservirea relațiilor economice externe la care se referă sistemul de formare a prețurilor (tarifelor), sistemul fiscal, legislația privind salarizarea muncii, sistemul asigurării, stimularea investițiilor în producție, intervenția

noilor tehnologii, crearea unor noi locuri de muncă, sistemul bancar etc.

Integrarea Republicii Moldova în sistemul european al transporturilor de mărfuri necesită o atenție în administrarea și controlul executării acordurilor și convențiilor la care a aderat țara. Totodată, este actuală crearea sistemelor de organizare a transporturilor partidelor mici de marfă cu utilizarea containerelor de schimb, care trebuie să fie orientate spre satisfacerea necesităților întreprinderilor mici și mijlocii ce participă în comerțul extern.

În contextul reformelor economice este necesară perfecționarea organizării muncii din transporturi, ținând seama de normele de protecție a muncii, precizarea modului de asigurare și protejare a cadrelor: șoferilor, tehnicienilor, asamblatorilor, operatorilor de transport, pregătirii personalului feroviar și cel rutier auto în baza standardelor internaționale.

#### Bibliografie

1. Sborna T. *Coordonate ale societății viitoare*. Ed. Scrisul Românesc, București, 1997.
2. Caraiani Gh., Cazacu C. *Transporturi și expediții internaționale*. Ed. Economică, București, 1995.
3. Alcaz T., Russu V., Oprea A. *Managementul complexului de transport*. Ciclu de prelegeri, UTM, Chișinău, 2006.
4. Sârbu I., Georgescu N. *Managementul întreprinderii*. Alma – Mater, Sibiu, 2003.

*Recenzent: prof. univ. dr. hab. I. Sârbu*

## UNELE ASPECTE ALE COSTURILOR DE TRANZACȚIE

*Drd. Svetlana PLUGARU, ASEM*

*Transaction cost are essential in explanation existent causes and firm`s sizes, choise of organization forms and integration modalities. This article rerpports on main approaches of cost transactions, to the sructure and factors influence determination, absolute sizes costs transactions.*

Interesul sporit al teoreticienilor în analiza costurilor de tranzacție rezultă din implicațiile majore ale acestora asupra activității firmei:

- existența firmei este explicată prin prezența costurilor de tranzacție pozitive: firma își face apariția în

cadrul pieței, dacă costurile organizării tranzacției intrafirmă sunt mai mici decât în cazul pieței;

- dimensiunile firmei sunt apreciate prin intermediul costurilor de tranzacție: firma își va lărgi activitatea până la momentul în

care costurile de organizare a unor tranzacții suplimentare devin superioare costurilor realizării lor pe piață;

- forma de organizare a firmei se reduce la cea care permite minimizarea costurilor de tranzacție;
- modalitatea de integrare a firmei este și ea determinată în baza criteriului de minimizare a costurilor de tranzacție;
- competitivitatea producției firmei este influențată, de asemenea, de costurile de tranzacție, dat fiind faptul că acestea reprezintă o parte componentă a costului de producție.

Astfel, costurile de tranzacție determină creșterea importanței drepturilor de proprietate, influențează problema organizării economice a activității firmei și a alocării eficiente a resurselor.

În ceea ce privește esența *costurilor de tranzacție*, ele au primit diverse interpretări, uneori chiar diametral opuse.

Introduse în teoria economică la începutul anilor '30 de către R.Coase, costurile de tranzacție au fost definite inițial ca costuri ale utilizării mecanismelor pieței. Ulterior la această categorie au început să fie atribuite atât costurile ce țin de interacțiunea agenților economici pe piață, cât și în interiorul firmei.

În teoriile unor economiști ca S.Cheung, A.Alchian, H.Demsetz, costurile de tranzacție există nu numai în economia de piață, cum afirmau R.Coase, K.Arrow și D.North, dar și în economia planificată. Mai mult chiar, S.Cheung afirma că anume în economia planificată se înregistrează cele mai mari costuri de tranzacție, ce determină ineficiența acestui sistem economic.

Principalele abordări ale costurilor de tranzacție sunt reprezentate în tabelul 1:

**Tabelul 1**

<b>Autori</b>	<b>Definirea costurilor de tranzacție</b>
R.Coase	Costurile generate de folosirea mecanismului prețurilor în cadrul pieței
K.Arrow	Costurile exploatării sistemului economic
J.Winiecki	Costurile generate de apariția, modificarea, implementarea și utilizarea instituțiilor de către agenții economici
D.North	Costurile aprecierii utilității schimbului și aplicării drepturilor participanților la schimb
T.Eggertsson	Costurile care apar în cazul unui transfer al drepturilor de proprietate
C.Dahlman O.Williamson R.Matthews	Costurile necesare pentru negocierea, încheierea, aplicarea și monitorizarea unui contract
G.Jones C.Hill	Costurile atingerii consensului participanților la tranzacții
F.Scattiati	Costurile psihologice obținute în procesul luării deciziilor ce țin de încheierea și derularea unei tranzacții
K.Menard	Costurile de informare, costurile legate de comportamentul agenților economici

Sintetizând abordările de mai sus, putem conchide că *costul de tranzacție cuprinde valoarea resurselor necesare pentru derularea unei tranzacții, fiind reprezentat de totalitatea cheltuielilor de interacțiune a agenților economici pe piață și în cadrul firmei,*

*cheltuieli legate de transmiterea drepturilor de proprietate de la un agent economic la altul.*

O.Williamson structurează costurile de tranzacție în două grupe mari: costurile ex-ante și ex-post, adică înainte și după încheierea tranzacției:

I – *costurile ex-ante* cuprind:

- a) cheltuieli de informare cu privire la produse, prețuri, potențialii parteneri, precum și pierderile generate de caracterul incomplet și asimetric al informațiilor;
- b) cheltuieli de negociere și semnare a contractelor, cheltuieli privind coordonarea condițiilor contractuale, a alegerii formei tranzacției, cheltuieli pentru oformarea juridică sau neformală a tranzacției;
- c) cheltuieli de măsurare a cantității și calității bunurilor schimbate și a pierderilor provocate de anumite erori.

II – *costurile ex-post* sunt formate din:

- a) cheltuieli de definire și protecție a drepturilor de proprietate prin utilizarea serviciilor organelor de drept, precum și pierderile cauzate de specificarea insuficientă a drepturilor de proprietate;
- b) cheltuieli de protecție a unor terțe forțe, cheltuieli legate de pretențiile unor terțe părți (organe

birocratice, grupări criminale) asupra unei părți din efectele tranzacției;

- c) cheltuieli generate de comportamentul oportunist al contraagenților, pierderi provocate de nerespectarea clauzelor contractuale, a înșelăciunilor, excrocheriilor, furturilor părților contractante.

*O structurare similară a fost propusă de D.North și expusă de T.Eggertsson în lucrarea „Economic Behavior and Institution” :*

- costuri ce țin de găsirea și prelucrarea informațiilor;
- costuri cu privire la negocierea condițiilor tranzacției;
- costurile monitorizării contractului;
- costurile constrângerii, obținute ca urmare a obligării contraagentului de a-și onora condițiile contractului;
- costurile de protecție a drepturilor de proprietate.

P.Milgron și J.Roberts propun următoarea structurare a costurilor de tranzacție în tabelul 2

:

**Tabelul 2**

<b>Costuri de coordonare</b> (cheltuieli legate de definirea elementelor tranzacției)	<b>Costuri de motivare</b> (cheltuieli legate de procesul alegerii participării sau neparticipării la tranzacție)
1. Costuri ce țin de obiectul tranzacției: cheltuieli privind studiul pieței, cheltuieli de determinare a obiectului tranzacției, a condițiilor desfășurării ei	1. Costuri legate de caracterul incomplet și asimetric al informațiilor
2. Costuri ce țin de subiecții tranzacției: cheltuieli pentru găsirea vânzătorilor și cumpărătorilor, cheltuieli pentru studierea reputației și solvabilităților	2. Costuri ce țin de comportamentul oportunist al agenților economici
3. Costuri de coordonare: cheltuieli pentru negocierea și încheierea contractului, precum și cheltuielile pentru monitorizarea derulării tranzacției	

Un alt economist, W.Nicolson, delimitează în structura costurilor de tranzacție :

- *costurile explicite* – cheltuieli sub formă de plată pentru serviciile acordate de intermediari;
- *costuri implicite* – cheltuieli de colectare și prelucrare a informațiilor.

Aceste costuri se atribuie costurilor de tranzacție externe, ele fiind însoțite și de costuri de tranzacție interne, costuri ce țin de *organizarea internă a firmei, cum ar fi* :

- cheltuieli suplimentare pentru coordonare în legătură cu includerea tranzacțiilor în cadrul firmei;
- cheltuieli de gestiune, coordonare și control al activității departamentelor din cadrul firmei;
- cheltuieli de comunicare, coordonare-cercetare a personalului firmei;
- cheltuieli legate de diviziunea și specializarea muncii.

Aceste costuri apar în legătură cu faptul că firma include tranzacția efectuată pe piață în ierarhia internă. Astfel, firma obține siguranța tranzacției date și posibilitatea economisirii unei părți însemnate a costurilor de tranzacție, această economisire constituind, în opinia unor economiști, până la 50%.

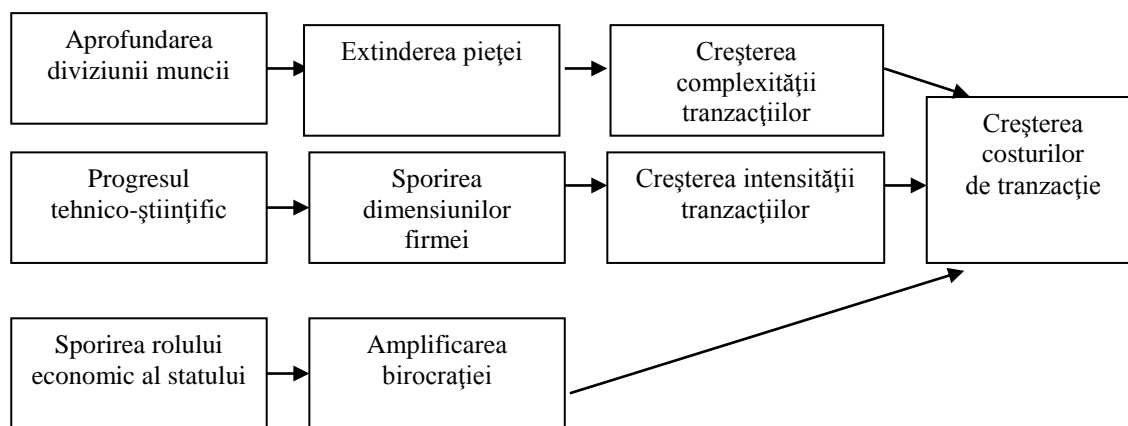
Astfel putem considera că nivelul costurilor de tranzacție interne determină eficiența utilizării resurselor în cadrul firmei, iar nivelul costurilor de tranzacție externe – calitatea utilizării instituțiilor.

În dinamică, nivelul absolut al costurilor de tranzacție înregistrează tendința de creștere, determinată de două grupe de factori – generali și specifici.

*Din categoria factorilor generali fac parte:*

- I – Aprofundarea specializării și diviziunii muncii, care determină extinderea dimensiunilor pieței. Ca urmare, tranzacțiile obțin un caracter mai complex, apare necesitatea apelării la serviciile intermediarilor din sectorul tranzacțional, aceasta generând costuri mai înalte pentru încheierea și derularea tranzacțiilor, pentru definirea și protecția drepturilor de proprietate.
- II – Implicațiile majore ale progresului tehnico-științific în dezvoltarea economică, care a generat sporirea dimensiunilor firmei. Astfel, are loc amplificarea volumului de tranzacții efectuate și, deci, cresc și costurile de tranzacție explicite; totodată, sporesc și cheltuielile de informare și coordonare între departamentele firmei, ce determină ridicarea nivelului costurilor de tranzacție explicite.
- III – Sporirea rolului economic al statului în derularea relațiilor economice. Aceasta determină creșterea siguranței tranzacțiilor și reducerea caracterului oportunist al agenților economici, dar, totodată, condiționează crearea unor instituții specifice, a unor noi reguli de joc, care antrenează timp și cheltuieli suplimentare necesare derulării tranzacțiilor.

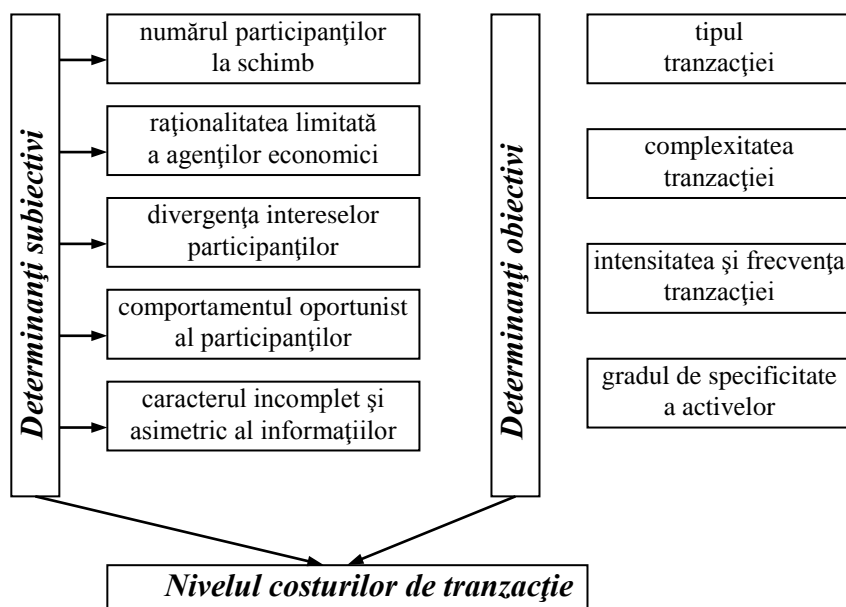
Sintetizând acești factori, putem reprezenta următoarea schemă de creștere a nivelului absolut al costurilor de tranzacție:



**Figura 1. Creșterea nivelului absolut al costurilor de tranzacție**

Acești factori sunt urmați de o categorie de factori specifici, factori de influență directă, care țin nemijlocit de atributele tranzacțiilor. *Ei se clasifică în factori:*

- a) subiectivi, acei factori care țin nemijlocit de participanții la tranzacție;
- b) obiectivi, determinanți care rezultă din caracteristicile tranzacției.



Dorim să menționăm că creșterea costurilor de tranzacție servește drept criteriu al progresului economic și social, semnificând trecerea de la o etapă de dezvoltare superioară doar în cazul în care ea este determinată de sporirea gradului de specializare, de complexitatea relațiilor contractuale și extinderea activității inovatoare.

*Dacă ne referim la factorii de creștere a costurilor de tranzacție caracteristici pentru economia Republicii Moldova, ei fiind diferiți de cei tipici pentru țările cu o economie bine dezvoltată, putem nominaliza următorii:*

- crearea sectorului tranzacțional ca urmare a dezvoltării infrastructurii pieței;
- modificarea sistemului de drept și apariția cadrului legislativ specific perioadei de tranziție;

- gradul înalt de nihilism al agenților economici, provocat de prezența unor legi destimulatorii și a unei culturi juridice reduse;
- costuri înalte de acces și menținere în sfera economică;
- lipsa unei piețe informaționale și a serviciilor respective;
- prezența concurenței neloiale, a economiei subterane și a corupției.

Astfel, costurile de tranzacție sunt destul de esențiale, în special, în cazul economiei în tranziție, reflectând gradul de eficiență al sistemului instituțional. De aceea, una din problemele fundamentale ale economiei naționale o constituie cercetarea acestor costuri și a factorilor de influență, precum și găsirea unor recomandări în vederea reducerii lor.

#### Bibliografie

1. А. Аузан «Институциональная экономика». Москва, 2005.
2. Т. Eggertsson „Economie neoinstituțională”. Chișinău, 1999.
3. В. Лесных, Е. Попов «Минимизация транзакционных издержек» // Общество и экономика, №5, 2005.

*Recenzent: prof. univ. dr. hab. E. Feuraș*

## ECHILIBRUL BUGETAR ÎN CONTEXTUL ELABORĂRII POLITICILOR BUGETARE

*Drd. Denis JELIMALAI, ASEM*

*Attainment and maintenance of macroeconomic stability, which is the expression of budgetary equilibrium, represents the precursory condition for economic growth of any kind and creation of new labor places. There is no social benefit more important than giving everyone the opportunity to work, concomitantly with ensuring an equitable redistribution of incomes, as a demonstration of solidarity with people in need. The main requirement of budgetary equilibrium is the integral coverage of expenditures on account of ordinary incomes of each budgetary year.*

**Principiul echilibrului bugetar** se referă la faptul că bugetul public trebuie să fie balansat, adică veniturile publice să acopere integral cheltuielile publice.

În teoria clasică a finanțelor, echilibrul anual al bugetului era considerat drept „*principiul de aur al gestiunii bugetare*” și se referea nu numai la întocmirea unor bugete balansate, ci și la păstrarea echilibrului în perioada de execuție bugetară.

Deși, inițial, au existat țări (de exemplu, Germania) în care legislația financiară nu permitea întocmirea unor bugete dezechilibrate, ulterior, principiul echilibrului bugetar strict a fost, progresiv, abandonat, atât sub impulsul teoreticienilor finanțelor funcționale (care promovau teoria bugetelor ciclice și cu caracter regulator), cât, mai ales, sub impactul economiei reale, care nu asigura cu randament fiscal suficient acoperirea cheltuielilor publice anuale.

Bugetul anual este un instrument decizional de implementare a politicilor guvernamentale în domeniul finanțelor publice, rezultat al unor negocieri între factorii de decizie, care prezintă o imagine clară a tendințelor guvernamentale în ce privește direcțiile prioritare de dezvoltare a economiei naționale, precum și a politicilor de control privind obținerea rezultatelor scontate.

Esența conceptului de *bugetare* constă în găsirea direcțiilor potențiale în alocarea resurselor financiare limitate și în determinarea unui anumit proces decizional, în condițiile asigurării echilibrului.

*Bugetarea, la nivelul sectorului public, cuprinde și o serie de particularități ale procesului de bugetare, și anume: multitudinea participanților cu interese și scopuri diferite; vulnerabilitatea vis-à-vis de condițiile conjuncturii; separarea plătitorilor de taxe de cei care adoptă decizii privind cheltuielile publice; influența constrângerilor politice, sociale, naturale etc.*

Bugetarea la nivelul sectorului public, privită prin prisma abordării procesului decizional, poate fi delimitată în microbugetare și macrobugetare.

*Microbugetarea* vizează procesul adoptării deciziilor de jos în sus, atenția concentrându-se asupra numărului mare de participanți cu motivație și strategii proprii de atingere a obiectivelor propuse.

Însă, o serie de condiții sau constrângeri de diferită natură (conjunctură, legislația în vigoare, prioritățile economice și sociale etc.) impun o viziune sistemică de sus în jos a bugetării, definită ca *macrobugetare*. În acest context, macrobugetarea vizează obiectivele majore ale politicii de echilibrare financiară a sectorului public.

O serie de teoreticieni au propus renunțarea la echilibrarea anuală a bugetelor și au propus echilibrarea bugetului la nivelul unui ciclu economic prin întocmirea de *bugete plurianuale*. **Realizarea echilibrului la nivelul unui ciclu economic ar fi posibilă prin folosirea unor tehnici specifice, precum sunt:**

- constituirea unor fonduri de rezervă bugetară pe seama încasărilor în perioadele de prosperitate ale ciclului

economic. Conform acestei concepții, echilibrul bugetar trebuie asigurat, dar nu în fiecare an în parte, ci la nivelul unui ciclu economic. Ideea care stă la baza acestei teorii economice este următoarea: este convenabil să se realizeze excedente bugetare în anii de prosperitate, pentru a putea admite în perioadele de depresiune deficite care vor fi acoperite din excedentele realizate în anii favorabili;

- tehnica fondului de egalizare, care vizează restabilirea echilibrului bugetar la nivelul unui interval de timp îndelungat prin intermediul împrumuturilor publice de natura creditelor de anticipație;
- tehnica amortizării alternative, care se bazează pe gestionarea datoriei publice în condiții de ciclicitate a activității economice.

Totuși, toate aceste soluții ale teoriei clasice nu și-au găsit aplicabilitatea practică, impunând necesitatea unor ulterioare cercetări întru elucidarea unor noi abordări care să fie aplicabile la contextul economic curent.

Astfel, în accepțiunea modernă a

echilibrului bugetar, a fost conceput *bugetul regulator* ca mijloc de asigurare a unei anumite creșteri economice. În practica bugetară a unor țări, bugetul regulator a îmbrăcat forma unor fonduri de acțiuni conjuncturale. Urmărirea sistematică a nivelului și a evoluției indicatorilor macroeconomici permite stabilirea unui diagnostic conjunctural și implicit adoptarea unor măsuri bugetare în concordanță cu starea și evoluția economiei reale. *Sistemul de indicatori include:*

- indicatori specifici nivelului și evoluției prețurilor
- indicatori de comerț exterior
- indicatori de utilizare a resurselor
- indicatori ce reflectă nivelul și evoluția productivității muncii și a producției industriale
- indicatori privind structura pieței naționale
- indicatori ai creșterii economice
- indicatori monetari și financiari diverși.

Indicatorii macroeconomici, care reflectă situația economiei naționale, sunt prezentați în tabelul 1.

**Tabelul 1**

**Indicatorii macroeconomici care reflectă situația economiei naționale**

	Unitatea de măsură	2000	2001	2002	2003	2004	2005 preliminar	2006 I semestru
<b>Produsul intern brut (PIB) nominal</b>	mil. lei %	<b>16020</b> 102.1	<b>19052</b> 106.1	<b>22556</b> 107.8	<b>27619</b> 106.6	<b>32032</b> 107.4	<b>36755</b> 107.1	<b>8449</b> 106.2
<b>Indicele prețurilor de consum mediu anual</b>								
față de anul precedent	%	131.2	109.6	105.2	111.6	112.4	111.9	111.1
la sfârșitul anului	%	118.4	106.3	104.4	115.7	112.5	110.0	107.4
<b>Rezerve valutare brute ale BNM</b>	mil. USD	<b>204</b>	<b>228.5</b>	<b>268.9</b>	<b>302.3</b>	<b>470.3</b>	<b>597.4</b>	<b>593.1</b>
în luni de import de mărfuri și servicii		2.94	2.8	2.5	2.1	2.7	2.7	2.75
<b>Cursul de schimb al monedei naționale</b>								
mediu	lei/USD	12.43	12.87	13.57	13.94	12.33	12.60	13.01
la sfârșitul anului	lei/USD	12.38	13.09	13.82	13.22	12.46	12.83	13.29



Conform datelor din tabelul 1, se observă o creștere economică stabilă, începând cu anul 2001. Or, această creștere a permis atingerea unui anumit echilibru

bugetar prin acumulări necesare ale resurselor financiare. Executarea bugetului național public pe perioada de referință confirmă această ipoteză (vezi tabelul 2).

**Tabelul 2**

**Executarea bugetului național public al RM**

	Unitatea de măsură	2000	2001	2002	2003	2004	2005 preliminar	2006 I semestru
<b>Bugetul public național</b>								
Venituri	mil. lei	5425	6118	7340	9418	11322	14528	7695.7
Cheltuieli	mil. lei	5827	6007	7726	9148	11252	13949	7757.0
Deficit(-)/proficit(+)	mil. lei	-402	111	-386	270	70	579	-61.3

Cu referire la determinarea limitelor optime ale echilibrului bugetar, trebuie să menționăm faptul că înregistrările recente despre existența deficitelor bugetare mari și persistente în multe țări au generat dezbateri cu privire la opțiunile politice. Nivelul anual al soldului bugetar depinde atât de politica bugetar-fiscală, cât și de nivelul venitului național. Importanța pe termen lung a deficitului bugetar sau a modului în care este privit ca stabilizator pe termen scurt cu acțiune automată rezultă din faptul că deficitul este determinat, parțial exogen, de politica fiscală a guvernului și, parțial endogen, de starea economiei. Efectele deficitului bugetar în modelul macroeconomic sunt evidențiate în urma impactului acestuia asupra deciziilor cu privire la cheltuielile curente. Astfel, o primă modalitate prin care deficitele influențează economia este efectul de stabilizare (eliminarea fluctuațiilor ciclice) sau de destabilizare a economiei pe termen scurt. O a doua modalitate se referă la potențialul lor de a afecta negativ veniturile și bunăstarea pe termen lung. În absența fluxurilor de capital sau când există fluxuri de capital imperfecte, deficitul bugetar va epuiza investițiile. Fortând creșterea ratei dobânzii, deficitul bugetar va reduce exportul net și, în prezența mobilității capitalului, determină aprecierea cursului real de schimb.

Un buget anual echilibrat ar accentua oscilațiile venitului național care determină modificările fluxurilor cheltuielilor autonome, cum ar fi investițiile și exporturile. Deși un

buget ciclic echilibrat este o modalitate acceptabilă de a rezolva compromisul între stabilizare pe termen scurt și a preocupărilor pentru echilibrarea pe termen lung, în practică, deseori, este imposibilă definirea exactă a ciclurilor economice, pentru a soluționa această problemă.

În practica mondială bugetul echilibrat este un fenomen rar, accidental, pentru că atât deficitul, cât și excedentul depind nu numai de politica guvernamentală în sfera cheltuielilor și a impunerii fiscale, ci și de gradul de dezvoltare a economiei naționale. Se consideră totuși că dezechilibrele bugetare sunt argumentate atâta timp, cât ele constituie instrumente de politică economică prin care se asigură prosperitatea.

Atingerea și menținerea echilibrului financiar public sunt posibile doar în anumite momente; atunci când volumul veniturilor de stat acoperă integral volumul cheltuielilor de stat, înregistrând mici oscilații în cadrul unor limite bine determinate. Realizarea acestei flexibilități în politica echilibrării bugetare constituie o performanță greu de atins în orice economie, însă încercările teoriei și practicii economice sunt în continuă dezvoltare. În ceea ce privește echilibrul financiar public în Republica Moldova, cred că într-o primă etapă este necesară aprecierea rolului lui în dezvoltarea economică, în baza analizei performanțelor economice, a politicii macroeconomice promovate, evidențierii factorilor de influență și determinării priorităților publice.

**Bibliografie**

1. Rubin I., *The Politics of Public Budgeting: Getting and Spending, Borrowing and Balancing*, New Jersey, Chatham House Publishers Inc., 1993, pg. 3, pag. 23
2. Dracea M., *Echilibrul financiar în perioada de tranziție*, Ed. Amicul casei, Craiova 1997, pag. 58
3. Sultana Sută – Selejan, *Doctrine și curente în gândirea economică*, Ed. ALL, București, 1992, pag. 65
4. Anuar Statistic al Departamentului pentru Statistică și Sociologie al RM, 2004
5. R.Hîncu, G.Gogîrnoiu. *Relaxarea fiscală versus echilibrul bugetar*, Drept Economic și Informatică nr.2(8) 2005

**Recenzent: prof. univ dr. hab. R.Hîncu**

## VALOAREA INVESTIȚIONALĂ A PACHETULUI DE CONTROL

*Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU, ASEM*  
*Conf. univ. dr. Ivan LUCHIAN, ASEM*

*Often holding of control packet of shares becomes to be the main task of investment operations. This article is concerned to give some explanations on frequent reasons of investments in controlling stock of companies.*

În SUA și Marea Britanie sunt destul de frecvente situațiile privind cumpărarea unei companii cu o supraplată solidă.

În Europa continentală, astfel de situații sunt relativ rare, ceea ce vorbește despre o altă structură a proprietății asupra companiilor și nu despre lipsa interesului față de controlul asupra lor. În majoritatea companiilor Europei continentale, partea de bază a acțiunilor cu drept de vot sunt concentrate într-un *număr relativ mic* de mâini datorită sistemului complicat al proprietății asupra acțiunilor și votării în baza procurii. Datorită acestui fapt, dreptul de proprietate asupra companiilor trece din unele mâini în altele într-o atmosferă confortabilă a cluburilor de elită, dar nu în „bătăliile” gălăgioase pentru acțiuni, care au loc la bursele de valori, spre exemplu, americane, fiind reflectate pe larg de către ziariști.

Făcând abstracție de diferența de stiluri, poate fi evidențiat un moment important: investitorii tind spre controlul asupra companiilor, de unde tragem concluzia că un astfel de control are valoare. Însă în ce constă această valoare?

#### **Valoarea controlului**

Cu toată naivitatea aparentă a întrebării, ea prezintă un interes sporit. Toate acțiunile simple, prin natura lor, au aceleași drepturi. Deținătorul numărului majoritar de acțiuni nu va putea obține un venit mai mare la o acțiune decât ceilalți acționari. Atunci de ce investitorul este gata să cumpere acțiunile cu premiu (față de cotările de piață), dacă aceasta nu-i va oferi vreun avantaj?

Răspunsul îl găsim în mai multe surse bibliografice: deși toate acțiunile sunt egale „unele sunt mai egale ca altele”.

Deținătorii pachetelor de control de

acțiuni devin „mai egali” prin faptul că pot forma politica companiei. Atunci apare o altă întrebare: cum această posibilitate se transformă în avantajul acționarului principal, pe care nu-l au alți acționari (așa-numitele *avantaje particulare ale controlului*)? Dacă pachetul de control creează avantaje particulare, atunci este ușor a înțelege în ce constă valoarea acestor avantaje. Însă apare întrebarea: care sunt aceste avantaje?

#### **Avantajele particulare acordate de control**

Adesea în literatura academică avantajele particulare au *explicația „psihologică”*: *este plăcut să fii principalul în companie* și unii acționari sunt gata să plătească pentru această valoare. De exemplu, pentru membrii familiei Michelin conducerea companiei franceze de producere a anvelopelor, fondate de străbunii lor, înainte de toate are valoare chiar dacă nu le va aduce profit suplimentar.

În multe cazuri acest stimulent, bineînțeles, există, însă valoarea sa practică este foarte joasă. De aici, lista doritorilor de a plăti mai mult cu câteva milioane de dolari doar pentru a fi principali în companie, este relativ limitată.

*A doua explicație*, nu mai mult convingătoare, constă în avantajele particulare în formă de *privilegii*, de care se bucură conducătorii companiilor (însă nu colegii-acționari care plătesc pentru aceste plăceri). Mulți conducători preferă să comunice din contul companiilor cu celebritățile mondiale în cluburile de golf și la serate, să folosească avionul companiei pentru a călători împreună cu prietenii prin toată țara. În pofida caracterului lor semilegal, dacă avantajele particulare s-ar

reduce numai la aceasta, nu ar fi cazul să ne deranjăm la modul serios pentru prețul controlului. Pentru companiile evaluate în miliarde de dolari sau lire sterline prețul acestor avantaje este nesemnificativ.

Valoarea controlului merită atenția teoriei și practicii financiare *numai în cazul în care există surse mai importante ale avantajelor particulare*. Utilizarea mijloacelor corporației pentru *plata privilegiilor personale* constituie forma cea mai vizibilă, dar nu și cea mai importantă de folosire a resurselor companiei în folosul (sau preponderent) aceluia care o conduce. Câteva exemple ne pot ajuta la înțelegerea amploarei acestor posibilități.

#### *Câteva exemple*

Să examinăm, de exemplu, valoarea informației, pe care o deține conducătorul companiei doar în virtutea funcției sale. O parte din informație are atribuție nemijlocit la afacerile companiei, altă parte reflectă posibilitățile potențiale în alte domenii, mai mult sau mai puțin apropiate.

Deținătorului pachetului de control îi este relativ ușor să folosească avantajele informaționale prin altă companie, al cărei proprietar este sau pentru care are interes; este clar că în această stare de lucruri ceilalți acționari nu vor obține nimic. Valoarea netă actualizată a acestor posibilități reprezintă avantajele particulare ale pachetului de control.

Altă sursă a avantajelor particulare o constituie posibilitatea folosirii prin alte companii controlate de aceeași parte a *externalităților generate de deciziile companiei*.

Să examinăm, de exemplu, acționarul care controlează 51% din acțiuni în companiile A și B, care activează pe aceeași piață. Să admitem că piața suferă de excesul de capacități de producție și o parte a uzinelor acestor companii trebuie închise. În această situație, închiderea unei întreprinderi va reduce excesul de capacități de producție și astfel va fi mărită valoarea celorlalte uzine. Dacă proprietarul pachetului de control va închide o parte din uzinele companiei B, vor crește în preț nu numai acțiunile companiei

B, dar și A. Această creștere a acțiunilor companiei A constituie avantajul obținut doar de persoana care controlează compania, dar nu și al celorlalți acționari (numai dacă ei nu posedă în măsura respectivă acțiunile companiei A).

Acesta și este avantajul particular al controlului. Este de menționat faptul că, în ambele cazuri, deținătorul pachetului de acțiuni obține avantajul, de care sunt lipsiți ceilalți acționari, chiar dacă el, formal, nu obține de la companie nici un ban mai mult decât ceea ce li se cuvine celorlalți acționari.

*A treia sursă* a avantajelor principalului acționar o constituie posibilitatea stabilirii prețurilor de transfer (interne pentru companie), în baza cărora compania organizează plățile cu consumatorii și furnizorii.

Compania controlată de propriii lucrători, de exemplu, poate să le plătească lucrătorilor săi salarii și prime mai înalte.

Banca controlată de către unul din debitorii săi poate să-l crediteze în condiții mai avantajoase.

Posibilitatea manipulării cu prețurile de transfer poate fi utilizată și în afara tranzacțiilor dintre companie și filialele ei. Să admitem că compania A deține 50% din acțiunile companiei B și 100% - a companiei C. În acest caz, pentru A va fi avantajos să transmită activele companiei B companiei C cu reducere față de prețul de piață. Pentru fiecare dolar de subevaluare a activelor companiei B compania A va pierde 50 de cenți, însă va câștiga 100 de cenți din contul participării în compania C. Avantajul general va constitui 50 de cenți.

#### *În ce măsură aceasta este legitim ?*

Bineînțeles, în formele extreme de manifestare, unele dintre activitățile de acest gen pot fi pedepsite în virtutea legii, însă astfel de forme au loc foarte rar. Există însă un șir de cauze, care determină răspândirea relativ extinsă a unui astfel de comportament într-o formă mai atenuată.

În primul rând, în unele țări o parte a acestor strategii nu sunt considerate ilegale. De exemplu, în Franța legea nu obligă conducătorii companiilor să utilizeze toate

resursele corporative numai în interesul corporației. Ca rezultat, principalul acționar poate utiliza informația primită de la managementul companiei în folosul său fără a încălca legislația.

În al doilea rând, chiar dacă legea există, ea nu întotdeauna este respectată. Economiiștii experimentați pot avea divergențe pe deplin legale în estimarea prețurilor „normale” de transfer pentru unele active și mărfuri și va fi greu sau chiar imposibil de a demonstra ceva în judecată. Însă dacă abaterile neesențiale ating un volum mare al tranzacțiilor, ele pot deveni sursă de avantaje particulare esențiale.

Și, în sfârșit, chiar dacă faptul unor astfel de încălcări poate fi demonstrat în judecată, de multe ori nimeni nu este interesat de intentarea unor asemenea procese. De exemplu, pentru acționarii mici urmărirea în judecată a managerilor de vârf ai companiei poate fi extrem de scumpă (în plus, trebuie să se țină cont că însuși faptul intentării procesului în judecată poate fi perceput ca noutate rea pentru companie, ceea ce va influența negativ asupra cursului de piață al acțiunilor).

Cu părere de rău, evaluarea nemijlocită a avantajelor particulare este foarte complicată. După cum s-a menționat, faptul utilizării resurselor companiei de către acționarul principal în folosul său este foarte greu de demonstrat, mai ales pentru faptul că anume el se ocupă de aceasta. Cu alte cuvinte, dacă avantajele particulare ar fi ușor de cuantificat, acestea ar fi încetat să fie particulare, deoarece ceilalți acționari ar putea să le conteste în judecată.

Totuși, există **două metode** indirecte de evaluare empirică a avantajelor particulare, de care beneficiază acționarii principali.

#### *Evaluarea avantajelor controlului*

**Prima metodă** a fost propusă de Barclay and Holderness, în anul 1989, și este relativ simplă: când pachetul de control trece din unele mâini în altele, se dimensionează diferența dintre prețul plătit pentru o acțiune și prețul ei de piață format a doua zi după anunțul tranzacției. Prețul de piață reprezintă valoarea justă a acțiunilor pentru acționarii

mici. Orice sumă supra prețul de piață reprezintă estimarea minimă a dorinței cumpărătorului de a plăti pentru avantajele particulare așteptate de la deținerea pachetului de control.

În urma prelucrării datelor cu privire la tranzacțiile cu pachetele de control în SUA analiștii au descoperit că **valoarea pachetului de control constituie aproximativ 4% din prețul companiei**.

Această metodă explică de ce însăși prima pentru pachetul de control nu poate fi utilizată ca măsură a avantajelor particulare ale controlului. Când se anunță despre procurarea pachetului de control, prețul de piață conține informația de două tipuri:

- cel mai probabil, compania va fi condusă de o altă echipă de manageri;
- cineva este gata să plătească prima pentru dreptul de control.

Prima unește două elemente, care, de fapt, nu sunt separabile. Ele pot fi divizate numai în cazul în care există două tipuri de acțiuni simple, care diferă după dreptul de vot.

Acest considerent conduce la o **altă metodă** de evaluare a avantajelor particulare ale controlului. Utilizând diferența dintre două tipuri de acțiuni, care au drepturi egale sau apropiate asupra dividendelor, dar care se deosebesc în privința dreptului de vot, este relativ ușor să se stabilească valoarea dreptului de vot. Dacă controlul are valoare, atunci voturile distribuitoare de control, de asemenea, vor avea valoare. Care? Aceasta depinde de ponderea unor voturi la distribuirea controlului și de valoarea însăși a controlului. Dacă poate fi găsită o modalitate rațională de evaluare strategică a procurării controlului – de exemplu, la formarea blocului în timpul votării – atunci din raportul dintre prețul de piață al voturilor și rolul lor strategic s-ar putea deduce valoarea controlului.

#### **De ce de aceasta trebuie de avut grijă?**

Din momentul în care a fost demonstrat faptul existenței unor avantaje particulare esențiale ale acționarilor principali, are loc modificarea multor standarde financiare. De

exemplu, prețul companiei nu poate fi determinat doar prin înmulțirea simplă a prețului de piață al acțiunilor cu numărul acestora.

Dacă acționarul controlează partea *cea mai mare* a voturilor, prețul de piață va fi doar o reflectare simplă a valorii unei *părți minoritare de acțiuni* și, prin urmare, *prețul companiei va fi subevaluat*.

Și, dimpotrivă, când *doi acționari mari* luptă pentru pachetul de control, prețul de piață va fi sub *influența valorii acțiunilor de control* și *valoarea companiei va fi supraevaluată*.

Încă mai important este faptul că funcționarea eficientă a piețelor poate fi în *pericol*: *acționarii mari* pot fi cointeresați mai curând *în mărirea avantajelor lor particulare* decât în sporirea valorii de piață a companiei; *investitorii de rând*, prevăzând un astfel de comportament, cel mai probabil, *se vor abține de la procurarea acestor acțiuni*.

#### **Problematika deținerii pachetului de control există și în țara noastră**

În condițiile Republicii Moldova, investitorul, adesea, este interesat să procure un pachet de acțiuni, care i-ar permite preluarea controlului asupra societății pe acțiuni respective. În cazul dispersării pachetelor de acțiuni în posesia mai multor acționari în condițiile unei piețe de valori mobiliare slab dezvoltate, procurarea acestor acțiuni este dificilă, iar dacă pachetele de acțiuni sunt concentrate în mâinile unuia sau ale câtorva acționari, procurarea lor devine și mai dificilă. Acționarii, care dețin pachetele de control, de regulă, nu doresc să le vândă și se opun emisiei unui pachet suplimentar de

acțiuni, pentru a nu pierde controlul asupra societății.

Acționarii majoritari (cu excepția statului) sunt predispuși, mai curând, să obțină credite bancare pentru dezvoltarea societății decât să efectueze emiteri suplimentare. Aceasta frânează considerabil procesul de atragere a investițiilor (inclusiv a celor străine) în cadrul companiilor și, respectiv, dezvoltarea pieței valorilor mobiliare.

Conform datelor Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare la situația din 30.04.2002, în fiecare din cele 1484 de societăți pe acțiuni din Republica Moldova există câte un acționar care posedă peste 50% din acțiunile societății și, practic, ține sub control activitatea acesteia. În 1223 de societăți pe acțiuni (circa 49% din total) există acționari, care dețin de la 25% la 50% din pachetul de acțiuni într-o societate. Practic, în fiecare societate pe acțiuni există unul, doi și mai mulți acționari, care dețin de la 5% până la 25% din acțiuni [1].

Deținătorii pachetelor de acțiuni sunt persoane private, statul, întreprinderile, fondurile de investiții, băncile comerciale, care efectuează controlul direct al activității societăților pe acțiuni din interior. Prin urmare, structura capitalului acționar se caracterizează printr-un grad înalt de concentrare, iar deținătorii acestuia se opun atragerii unor noi investitori în companie.

Explicația acestui fenomen este destul de simplă – valoarea totală a avantajelor particulare depășește efectul pozitiv al atragerii capitalului acționar suplimentar.

Atât timp, cât această situație se va păstra, piața de capital a Republicii Moldova nu se va schimba esențial.

#### **Bibliografie**

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 22 din 16.01.2003 “*Cu privire la adoptarea concepției administrării corporative a întreprinderilor din economia națională*”.
2. Лимитовский М.А. *Инвестиционные проекты*, Москва: Издательство “Дело”, 2004.
3. Луиджи Зингалес. *Чем хорош контрольный пакет*. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru);
4. Розанова Е.Ю. Управление инвестиционной привлекательностью акций. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru).

## LOCUL POLITICII DE PREȚ ÎN CADRUL GESTIUNII FINANCIARE A ÎNTREPRINDERILOR

*Lect. sup. Ana GUMOVSKI, ASEM*

*The instruments used in short-term financial management include production prices that are both a cause and an effect. The efficient management of inventories, receivables and cash will depend upon the level of these prices. The necessity to finance the production cycle, as a result of combining the above-mentioned components, will influence the need of net working capital – a relevant indicator of short-term financial stability. In the context of enterprise's objectives, the financial stability is an essential condition that reflects the results of price policy and financial management in view of maximizing the profit.*

Conținutul economic al finanțelor vizează trei modalități de manifestare a lor: ca practică, ca politică și ca teorie. Gestiunea financiară, ca parte componentă a practicii financiare, „este funcția care are ca principal obiectiv de a furniza întreprinderii, la momentul oportun, fondurile necesare exploatării și dezvoltării sale, asigurând, în același timp, rentabilitatea operațiunilor cărora le sunt afectate fondurile sale”.<sup>1</sup>

*Gestiunea financiară, în cadrul întreprinderii, se compune din două segmente importante:*

- 1) gestiunea financiară pe termen scurt – gestiunea stocurilor, gestiunea creanțelor, gestiunea trezoreriei, bugetele exploatării;
- 2) gestiunea financiară pe termen lung – gestiunea investițiilor, gestiunea capitalurilor proprii, gestiunea datoriilor financiare, gestiunea riscului de rată a dobânzii, bugetul investițiilor și al finanțării pe termen lung.

În opinia noastră, impactul prețului se regăsește în cadrul gestiunii financiare pe termen scurt, iar dependența dintre aceste două verigi poate fi analizată pe elemente structurale aparte.

*Gestiunea stocurilor*, care reprezintă o componentă a gestiunii ciclului de exploatare, este în mod direct dependentă de procesul de vânzare-cumpărare. Dimensionarea incorectă a stocurilor va determina creșterea costurilor

aferele păstrării lor și reducerea rentabilității activității de exploatare.

Analiza metodelor de gestiune a stocurilor permit reflectarea unor relații de cauzalitate reciprocă dintre stocuri și prețuri.

În perioada de aprovizionare, prețurile achitate furnizorilor de materie primă, materiale, combustibil și alte resurse se reflectă în valoarea stocurilor, ele reprezentând costuri pentru întreprinderea producătoare. Pe lângă acestea, sunt ocazionate costuri aferente studiului pieței pentru a găsi furnizorii care propun condiții favorabile de livrare, costuri salariale ale angajaților care se ocupă de aprovizionări, costuri legate de verificarea calității mărfurilor ș.a.

În etapa de comercializare a produselor finite mărimea optimizată a prețului va stimula cantitatea de producție vândută, reducerea stocurilor și, respectiv, a costurilor de depozitare.

*Gestiunea creanțelor*, prin utilizarea metodelor și instrumentelor specifice de eficientizare a capacităților imobilizate în credite comerciale, se orientează în două direcții: gestiunea creditelor – vânzător și gestiunea creditelor – cumpărător.

Atât gestiunea creanțelor, cât și politica de preț, reprezintă componente ale politicii de vânzare. De gama sortimentală solicitată și de prețul produselor livrate va depinde valoarea totală a facturii, respectiv, cheltuielile privind creanțele.

Considerăm că componentele gestiunii creanțelor reflectă conexiunea ei cu politica de preț. Întreprinderile oferă produsele sale pe

---

<sup>1</sup> Mihai Toma, Felicia Alexandru, *Finanțe și gestiune financiară de întreprindere*, Editura Economică, București, 1998, pg. 244

credit în dorința de maximizare a volumului vânzărilor, de acaparare a noi segmente, de lărgire a cotei deținute a pieței, de reducere a stocurilor produselor finite și, ca urmare, diminuare a costurilor de depozitare. Mărimea creditelor – clienți, care reprezintă investiții cu o necesitate de finanțare continuă, se determină pornind de la volumul de vânzări. Relația directă volumul vânzărilor – soldul clientului, la momentul oportun, se transformă în relație inversă prin care durata creditelor acordate clienților influențează venitul din vânzări.

Cuantificarea altor trei componente, și anume: a rentabilității aferente vânzărilor suplimentare, a costului marginal aferent creșterii de capital alocat în credite – clienți și a profitului marginal net, presupune utilizarea tehnicilor de analiză marginală care se folosesc și la argumentarea deciziilor de preț.

Importante instrumente ale gestiunii creanțelor sunt reducerile de prețuri, care au menirea de a îmbunătăți lichiditatea furnizorului și de a reduce cheltuielile aferente obținerii datoriilor debitoare. Astfel, posibilitatea de a achiziționa marfa în condiții de plată favorabile va facilita cererea care, la rândul său, este un factor primordial ce determină nivelul și fluctuația prețurilor.

În ultima instanță, gestiunea creanțelor constă în aplicarea unor instrumente de politică economică și financiară pentru obținerea rentabilității optime aferente livrărilor de mărfuri și prestărilor de servicii pe credit pe termen scurt, cu consecințe favorabile asupra rentabilității generale a întreprinderii.<sup>2</sup>

*Gestiunea trezoreriei* stabilește și urmărește nevoile de mijloace bănești pentru realizarea sarcinilor de exploatare, pe baza unui buget de venituri și cheltuieli, stabilește creditele pe termen scurt ce vor fi utilizate, cuantumul și costurile aferente, precum și posibilitățile de plasament pe termen scurt.<sup>3</sup>

Fluxurile de mijloace bănești (încasările și plățile) reprezintă elemente de bază în cadrul gestiunii trezoreriei. Pe de o parte,

întreprinderea achiziționează un șir de resurse în schimbul prețurilor lor, ele reprezentând componente ale costului de producție. Pe de altă parte, întreprinderea comercializează produsele fabricate în schimbul prețurilor lor. Din momentul în care întreprinderea este pe poziția de cumpărător până când ocupă poziția de vânzător intervine perioada ciclului de exploatare. Dacă prețurile de achiziție cresc, va fi nevoie de întreprins măsuri pentru reducerea efectelor negative, respectiv, pentru a valorifica la maximum lichiditățile existente sau a contracta un număr mic de credite. Astfel, se modifică necesarul de fond de rulment, valoarea stocurilor, a creanțelor, viteza de rotație a activelor curente, toate influențând echilibrul financiar al întreprinderii pe termen scurt și, în ultima instanță, profitul din activitatea operațională.

Un important instrument de planificare a fluxurilor de mijloace bănești este bugetul operațional, denumit și buget de exploatare sau buget de trezorerie, care cuprinde prognozarea a două componente esențiale: încasările și plățile. Elaborarea bugetului operațional presupune mai multe etape, fiecare având un scop determinat.

În cadrul prognozei vânzărilor este necesar să se efectueze evaluarea vânzărilor posibile, ținând seama de o mulțime de factori, cum sunt istoria vânzărilor, starea generală a economiei, politica prețurilor, activitatea concurenților, stabilitatea livrărilor, eficiența reclamei, oscilațiile ciclice, sezoniere și alte oscilații accidentale, existența unor restricții din partea statului etc.<sup>4</sup>

Astfel, bugetul vânzărilor determină cantitatea de producție ce va fi comercializată pe piață la prețurile aferente fiecărui tip și sortiment de marfă. Corespunzător acestei cantități, are loc și planificarea și gruparea cheltuielilor comerciale, aferente volumului preconizat de vânzări.

Există o corelație strânsă între volumul vânzărilor și prețul unitar de vânzare: un volum mai mare de vânzări oferă posibilitatea reducerii prețului de vânzare sau a acordării unor facilități financiare către clienții firmei (discounturi,

---

<sup>2</sup> Mihai Toma, Felicia Alexandru, *Finanțe și gestiune financiară de întreprindere*, Editura Economică, București, 1998, pg. 264

<sup>3</sup> ibidem, pg. 247

---

<sup>4</sup> *Contabilitate managerială, Ghid practico-didactic*, ACAP, Chișinău, 2000, pg. 45



credite comerciale etc.). Ca urmare, previziunea vânzărilor se face prin simulări ale unor perechi de diferite niveluri de vânzări, simultan cu prețul unitar.<sup>5</sup>

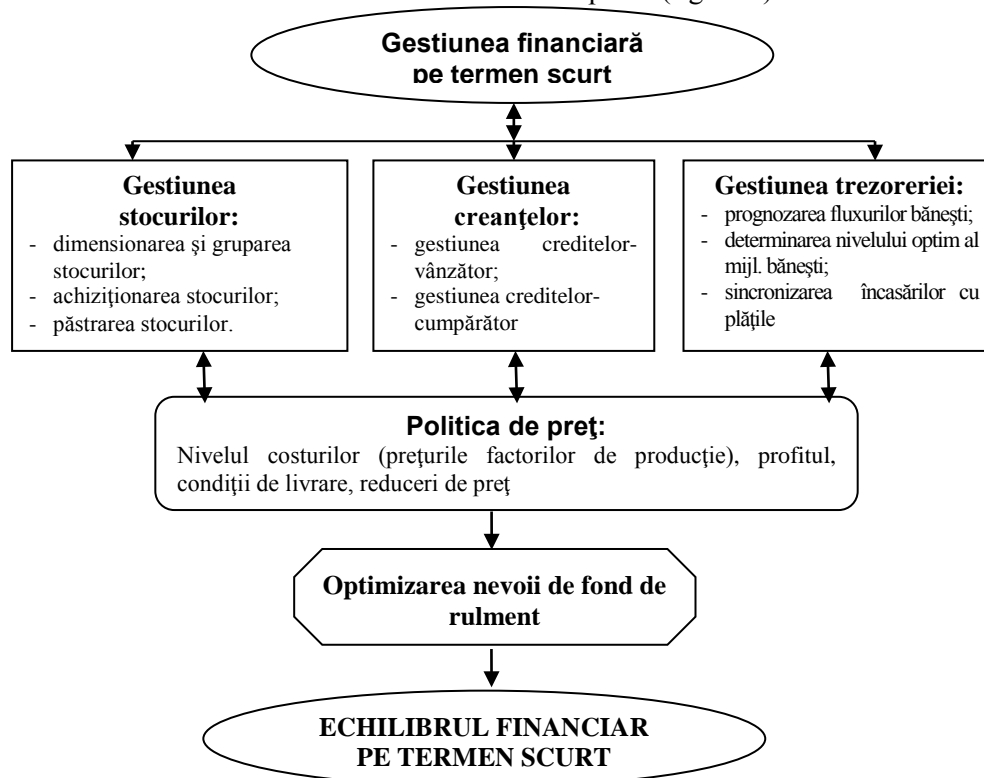
În baza bugetului vânzărilor se elaborează bugetul producției care specifică cantitatea de producție ce urmează a fi fabricată, în afara stocurilor disponibile, în scopul asigurării volumului planificat al vânzărilor. De asemenea, are loc ajustarea acestui volum cu capacitățile de producție. Agenții economici sunt cointeresați în utilizarea în proporție maximă a capacităților disponibile, pentru a înregistra costuri fixe minime la unitatea de producție.

Ulterior, bugetul de achiziții furnizează date privind volumul necesar al materiilor prime și al materialelor pentru a corespunde parametrilor planificați. Valoarea acestor

achiziții se determină prin aplicarea prețurilor tuturor resurselor la volumul fizic necesar. În această etapă, sunt analizate prețurile furnizorilor și examinate posibilitățile de cumpărare în condiții cât mai avantajoase.

Previziunea costului producției și a cheltuielilor întreprinderii presupune elaborarea bugetului consumurilor directe de materiale, de retribuire a muncii, ale consumurilor indirecte de producție, precum și ale cheltuielilor comerciale, generale și administrative. Astfel, costul producției finite se formează prin însumarea prețurilor în raport cu volumul fizic necesar al factorilor de producție (materie primă, materiale, forța de muncă, resurse energetice etc.).

Din cele expuse, concluzionăm că între politica de preț și gestiunea financiară pe termen scurt există relații de cauzalitate reciprocă (figura 1).



**Figura 1. Politica de preț în contextul gestiunii financiare a întreprinderii**

<sup>5</sup> Ion Stancu, Finanțe, *Teoria piețelor financiare. Finanțele întreprinderilor. Analiza și gestiunea financiară*, Editura Economică, București, 1997, pg. 551

Instrumentele utilizate în cadrul gestiunii financiare pe termen scurt implică prețurile producției care sunt, atât cauză, cât și efect. De nivelul acestor prețuri, de condițiile de livrare, de facilitățile acordate la cumpărare va depinde gestiunea eficientă a stocurilor, creanțelor și a mijloacelor bănești. Necesitatea de finanțare a ciclului de exploatare, ca urmare a combinării

componentelor menționate, va influența nevoia de fond de rulment – un indicator relevant al echilibrului financiar pe termen scurt. În contextul obiectivelor întreprinderii, echilibrul financiar este o condiție esențială, care reflectă rezultatele politicii de preț și a gestiunii financiare în scopul maximizării profitului.

*Recenzent: prof. univ. dr. hab. L.Cobzari*

## **TAXELE VAMALE – ASPECTE TEORETICE, CLASIFICAREA ȘI INFLUENȚA LOR ASUPRA VENITURILOR VAMALE**

*Drd. Tudor DABIJA, ASEM*

*The customs duties a complex characteristic and render a huge value on competition and good international traffic. The article examines the theoretical aspects of custom duties, typology of custom duties, the mode of collection and their influence on customs incomes.*

Taxele vamale sunt un impozit indirect, care apar ca urmare a intervenției statului în comerțul internațional. Această intervenție a statului în economie se realizează pe două căi: direct și indirect. Pe cale directă statul poate interveni, fie prin măsuri cantitative asupra importurilor sau exporturilor (este vorba de contingentări, prohibiții etc.), fie prin reglementarea schimburilor. Intervenția directă ridică probleme destul de delicate, deoarece poate conturba relațiile dintre state și poate avea efecte păguboase asupra raporturilor economice în perioadele următoare. Intervenția indirectă se realizează prin taxele vamale, adică prin impozitarea schimburilor internaționale. Ceea ce se impune este valoarea în vamă a produselor care fac obiectul tranzacției externe. Cota de impunere, adică nivelul taxei vamale, este prevăzută prin lege. Deoarece taxele vamale sunt multiple ca număr, ca mod de așezare și fiecare având efecte diferite, pentru a elabora o politică vamală corespunzătoare intereselor generale ale statului se impune o clasificare a lor. **Mulțimea taxelor vamale poate fi ordonată după cel puțin patru criterii:**

a) în funcție de sensul fluxurilor comerciale;

- b) după modul de fixare;
- c) după modul de percepere al taxei;
- d) după scopul instituirii taxelor vamale.

a) *În funcție de sensul fluxurilor comerciale, avem:*

- taxe vamale de import;
- taxe vamale de export;

Taxele vamale cu ponderea cea mai mare sunt cele de import și acestea se plătesc de către importatori odată cu depunerea documentelor ce atestă efectuarea tranzacției. Această taxă vamală se adaugă la prețul de cumpărare, sporind astfel prețul la care se vor vinde aceste produse în interiorul țării importatoare. În final, taxa va fi suportată de consumatorul individual, ca, de altfel, în cazul tuturor impozitelor indirecte.

Taxele de export se întâlnesc rar, deoarece statele sunt interesate, în genere, în încurajarea exporturilor. Rațiunea lor este una fiscală și se întâlnește în țările care au nevoie stringentă de venituri și le pot obține în principal doar prin taxarea exporturilor (spre exemplu în țările care exportă masiv bogății naturale: minereuri, cafea, cacao etc.). Un alt scop al acestor taxe

vamale ar fi acela al descurajării exporturilor de materii prime neprelucrate.

Există țări care își procură cea mai mare parte a resurselor valutare din exportul unor produse agricole, ale industriei extractive sau ale celei prelucrătoare și pentru care se utilizează taxe vamale de export, ca sursă de procurare a veniturilor bugetare. În alte cazuri, taxele vamale de export sunt folosite ca mijloc de limitare a exportului de materii prime și ca instrument de stimulare a prelucrării în țară și valorificarea lor, ca produse finite, la export.

Printre țările care utilizează taxe vamale de export se numără: Malaezia, Indonezia, Thailanda.

*b) După modul de fixare taxele vamale pot fi:*

- taxe vamale autonome;
- taxe vamale convenționale;
- taxe vamale autonom-convenționale;
- taxe vamale asimilate.

Taxele vamale autonome se aplică la importurile din țările cu care nu există acorduri privind "clauza națiunii celei mai favorizate".

Taxele vamale convenționale au un nivel mai redus decât cele autonome și se aplică asupra relațiilor comerciale între țările care fac parte din anumite uniuni vamale. Se mai numesc și taxe vamale preferențiale.

Taxele vamale asimilate sunt temporare, ele fiind introduse cu ocazia preluării sistemului vamal al unei alte țări.

*c) După modul de percepere al taxei întâlnim:*

- taxe vamale ad-valorem;
- taxe vamale specifice;
- taxe vamale mixte.

Taxele vamale ad-valorem presupun utilizarea unei cote procentuale definite, care se aplică asupra bazei de impozitare (valoarea în vamă). Acest tip de taxe vamale sunt cel mai întâlnite. Utilizarea lor are avantajul simplității, dar prezintă neajunsul fiscal al variației randamentului, ca urmare a modificărilor frecvente a prețurilor pe piețele mondiale.

Taxele vamale specifice sunt stabilite ca suma fixă pe unitatea de măsură a utilitatii importate.

*d) După scopul instituirii taxelor vamale regăsim:*

- taxe vamale cu scop fiscal;
- taxe vamale cu scop protecționist;
- taxe vamale cu scop preferențial;
- taxe de sancțiune.

Taxele vamale preferențiale sunt determinate de negocierile între guverne și constau într-o reducere reciprocă a taxelor vamale.

*Taxele vamale de sancțiune pot îmbrăca următoarele forme:*

- **taxe antidumping** (preț mondial – prețul de dumping);
- **taxe compensatorii** – se aplică la produsele importate, care beneficiază în țara de origine de subvenții ilegale;
- **taxe de retorsiune** – se aplica atunci când un stat partener în relații comerciale își ridică taxele vamale, fără a fi căzut de comun acord asupra acestui lucru sau fără o consultare reciprocă prealabilă.

*În Republica Moldova, legislația vamală prevede următoarele tipuri de taxe vamale:*

- **ad-valorem**, calculată în procente față de valoarea în vamă a mărfii;
- **specifică**, calculată în baza tarifului stabilit la o unitate de marfă;
- **combinată**, care îmbină tipurile de taxe vamale specifică și ad-valorem;
- **excepțională**, care, la rândul ei, se divizează în:

- **taxă specială**, aplicată în scopul protejării mărfurilor de origine indigenă la introducerea pe teritoriul vamal a mărfurilor de producție străină în cantități și în condiții care cauzează sau pot cauza prejudicii materiale considerabile producătorilor de mărfuri autohtoni;

- **taxă antidumping**, percepută în cazul introducerii pe teritoriul vamal a unor mărfuri la prețuri mai mici decât valoarea lor în țara exportatoare la momentul importului, dacă sunt lezate interesele sau apare pericolul cauzării prejudiciilor materiale producătorilor autohtoni de mărfuri identice sau similare ori apar piedici pentru organizarea sau extinderea în țară a producției de mărfuri identice sau similare;

- *taxă compensatorie*, aplicată în cazul introducerii pe teritoriul vamal a mărfurilor, la producerea sau la exportul cărora, direct sau indirect, au fost utilizate subvenții, dacă sunt lezate interesele sau apare pericolul cauzării prejudiciilor materiale producătorilor autohtoni de mărfuri identice sau similare ori apar piedici pentru organizarea sau extinderea în țară a producției de mărfuri identice sau similare.

Așezarea taxelor vamale pornește de la declarația vamală de import. Fiecare declarație de import este însoțită de licența care atestă legalitatea tranzacției, factura, documentele de transport internațional, certificatul care atestă originea mărfurilor și alte documente. Baza o reprezintă factura, deoarece, pornind de la aceasta, se calculează valoarea în vamă.

Tariful vamal este un act normativ, sub forma unei liste, tabel sau catalog, care cuprinde nomenclatorul produselor supuse impunerii vamale și taxa vamală percepută asupra fiecărei mărfi sau grup de mărfuri.

Taxa vamală se calculează și se percepe în baza valorii în vamă a mărfii până la sau la momentul prezentării declarației vamale, dacă legislația nu prevede altfel.

Declarația valorii în vamă, denumită și declarație vamală, se întocmește pe un formular oficial și trebuie să cuprindă:

- valoarea în vamă a mărfurilor importate;
- încadrarea tarifară și coeficientul tarifar;
- cuantumul bănesc al taxelor vamale;
- felul, numărul și data documentului de plată a taxelor vamale.

Taxa vamală încasată se varsă la bugetul de stat.

Valoarea în vamă cuprinde prețul extern transformat în moneda națională la cursul oficial al zilei, la care se adăugă cheltuielile de transport, cheltuielile de asigurare și alte cheltuieli efectuate pentru transportul mărfii până la vamă.

Asupra acestei valori în vamă se aplică taxa vamală. După achitarea acesteia se primește în scris "liberul de vamă" și operația de vămuire s-a încheiat. Vămuirea se face, de obicei, la birourile vamale de frontieră, dar se poate face și la birourile vamale interne cu

respectarea anumitor condiții privind garantarea efectuării plății taxelor.

Ansamblul taxelor vamale ale unei țări se constituie în tariful vamal. Tariful vamal stabilește modul concret de aplicare al taxelor vamale pe fiecare produs în parte. Practic este reprezentat de o listă vamală care cuprinde toate produsele ce fac obiectul comerțului internațional și conține precizări precise privind modul de percepere al taxelor vamale. În Republica Moldova, cotele taxei vamale și lista mărfurilor supuse acestora se stabilesc de către Parlament. Cotele taxei vamale se aplică în conformitate cu legislația și cu acordurile internaționale la care Republica Moldova este parte. Cotele taxei vamale sunt unice și nu pot fi modificate, cu excepția cazurilor prevăzute de legislație și de acordurile internaționale la care Republica Moldova este parte.

***Tabelul***

**Analiza veniturilor vamale în perioada  
2000-2006**

<b>Perioada</b>	<b>Mln lei</b>
Anul, 2000	1578
Anul, 2001	1867
Anul, 2002	2490
Anul, 2003	3530
Anul, 2004	4162
Anul, 2005	5653
Anul, 2006 (aprilie)	1774

*Sursa: Serviciul Vamal al Republicii Moldova*

În perioada 2000-2006, se observă o tendință de creștere a veniturilor vamale, respectiv, în anul 2005 comparativ cu 2004 cu 35,8%, iar partea taxei vamale din veniturile vamale alocate la bugetul statului pentru anul 2005 a constituit 8% din total venituri vamale, ceea ce reprezintă 487 mii lei.

Menționăm că taxele vamale, ca și alte instrumente financiare, necesită stabilitate, predictibilitate și constituie unul dintre elementele pe care orice investitor, moldovean sau străin, trebuie să le cunoască.

Stabilitatea și predictibilitatea lor constituie un element care, direct sau indirect, afectează riscul de țară și atractivitatea țării pentru investitori și pentru procesul

investițional. Desigur că este bine când taxele tind spre „0”, dar studiile efectuate asupra acestora permit să concluzionăm că Republica

Moldova nu este pregătită pentru a răspunde condițiilor cerute de Uniunea Europeană.

#### Bibliografie

1. Legea Parlamentului Republicii Moldova nr. 1380-XIII din 20 noiembrie 1997, Legea cu privire la tariful vamal (Monitorul Oficial nr. 40-41 din 7 mai 1998).
2. Moșteanu, Narcisa Roxana. *Impozite și taxe*, București 2004-2005, Editura Economică;
3. Ion Stoian. *Comerț Internațional*, București 1997.

*Recenzent: conf. univ. dr. A.Casian*

## POSSIBILITĂȚI DE ABORDARE A ECHILIBRULUI FINANCIAR PUBLIC PRIN PRISMA METODOLOGIEI SISTEMULUI CONTURILOR NAȚIONALE

*Lect. sup. Angela BAURCIULU, ASEM*

*Moldova has already implemented important fiscal reforms in the tax administration and public finance management area. These reforms contributed to improve tax administration and institutional fiscal management, notably in the treasury and budget system. To provide a better insight into their operations, procedures should be put in place to ensure approval of their financial plans, regular financial reporting, and external audits of their annual accounts. This report analyses some directions of modeling the financial flows for balancing revenues and expenditures of the public sector.*

Proiectarea și implementarea politicii bugetare, componentă a politicii economice, se poate realiza într-un cadru formal, oferit de conturile naționale și ținând cont de avuția națională globală și contabilizarea națională a fluxurilor economice. În acest sens, centrarea abordării pe sectorul public reclamă necesitatea constituirii unui bilanț adecvat, cuprinzător al sectorului, evidențierii fluxurilor financiare corespunzătoare ale acestuia, care să reflecte modificarea valorii nete reale a sectorului și să permită compararea cu bilanțul convențional al sectorului public și cu fluxurile de fonduri.

Sistemul Conturilor Naționale constituie principala metodă de analiză și evidență a economiei naționale, prin care se realizează o prezentare cantitativă, agregată, completă și coerentă a relațiilor din economie. Acest sistem de măsurare a rezultatelor

macroeconomice urmărește: ierarhizarea proceselor economice și măsurarea rezultatelor prin indicatori sintetici, obținute prin îmbinarea funcțiilor de culegere, sistematizare și ordonare a datelor economice cu cele de analiză și decizie la nivel micro și macroeconomic. *Ca sistem de evidență macroeconomică el îndeplinește următoarele funcții:*

- a) instrument de evidență statistică prin care se sintetizează, sistematizează și se coordonează datele economice; datele furnizate asigură constituirea indicatorilor macroeconomici la diferite nivele de agregare, formarea imaginii de ansamblu asupra economiei;
- b) instrument de cunoaștere și analiză economică pe perioada anterioară. Pe această bază se urmăresc trei aspecte: creșterea economică,

echilibrul economic, financiar și valutar;

- c) instrument de fundamentare a deciziilor privind dezvoltarea economică curentă și de perspectivă.

De aceea, urmărirea echilibrului financiar public, concomitent cu cel al întregii economii, prin prisma Sistemului de Conturi Naționale oferă posibilitatea cuantificării fluxurilor bănești atât dintre componentele instituționale ale economiei, pe ansamblul economiei privită ca un sistem unitar, cât și celelalte entități externe.

În conformitate cu Hotărârea Guvernului privind programul de stat de trecere a Republicii Moldova la sistemul internațional de contabilitate și statistică, nr.710 din 23.09.94, Sistemul de Conturi Naționale prevede două tipuri de clasificare a unităților economice: pe ramuri și pe sectoare. Gruparea pe ramuri permite evaluarea proceselor de producție, distribuire și consum al produselor, bunurilor sau serviciilor, a balanțelor de resurse și de utilizare a acestora, contribuția fiecărei ramuri în crearea PIB. Gruparea unităților instituționale conform sectoarelor economice evidențiază fluxurile veniturilor și cheltuielilor, starea activelor și pasivelor financiare. Astfel, conturile pe sectoare asigură datele necesare pentru analiza

proceselor economice, sociale și a calității vieții, precum și a rolului fiecărui sector în crearea și utilizarea produsului intern brut.

Însă, în decursul ultimului deceniu a predominat principiul ramural de divizare a statisticii, fapt condiționat, în primul rând, de sistemul centralizat de gospodărire. Prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.305 din 14 aprilie 1999 privind Concepția de reformare a sistemului statistic național în anii 1999-2002, se impune o nouă viziune a statisticii, iar scopul principal al reformării îl constituie crearea unui sistem informațional statistic adecvat economiei de piață, adică trecerea de la metoda exhaustivă de culegere și prelucrare a datelor la metode internaționale ce ar reflecta mai amplu schimbările social-economice, care se produc în societate, și ar asigura cu informație veridică guvernul, instituțiile de stat, instituțiile de cercetare, agenții economici, opinia publică și organismele internaționale.

Confruntarea cererii și a ofertei agregate confirmă faptul că, în Republica Moldova, se consumă mai mult decât se produce (tabelul 1). Datele tabelului arată că oferta internă a economiei naționale constituie 57%, cealaltă parte fiind acoperită de importul de produse și servicii. Cererea internă globală înregistrează mărimea medie de 71,2%, în timp ce exportul se situează la nivelul mediu de 28,8% din totalul cererii globale.

**Tabelul 1**

**Structura cererii și ofertei globale în anii 1997-2004**

	% în total							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Oferta</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
- PIB	57.4	58.2	60.5	56.6	57,3	56,4	53,5	55,5
- import	42.6	41.8	39.5	43.4	42,7	43,6	46,5	44,5
<b>Cererea</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Cererea internă	69.5	73.8	68.3	71.9	71,2	70,4	71,4	72,8
- consumul final	55.8	58.7	54.5	58.3	57,9	58,2	59	58,7
- formarea brută de capital	13.7	15.1	13.8	13.6	13,3	12,2	12,4	14,1
Cererea externă (export)	30.5	26.2	31.7	28.1	28,8	29,6	28,6	27,2

**Sursa:** Calculat în baza datelor Ministerului Finanțelor și ale Departamentului de Statistică și Sociologie, anii 1997-2004.

Astfel, diferența dintre cererea și oferta internă confirmă rezultatele de mai sus și reprezintă 14,2%. Situația s-a deteriorat în ultimii 2 ani, când această diferență a atins nivelul de 17,9% în 2003 și 17,3% în 2004. Situația paradoxală din punct de vedere teoretic devine uzuală în practică și se datorează creșterii transferurilor bănești de la cetățenii Republicii Moldova angajați în câmpul muncii în străinătate. Datele Băncii Mondiale și ale Fondului Monetar Internațional arată creșterea transferurilor bănești de la muncitori, înregistrată în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare, începând cu anul 1998.

Volumul transferurilor înregistrează o tendință crescătoare, în anul 2004 constituind peste 25% din PIB. Din ultimele date statistice, aproape 39% din numărul total al populației economice active este angajată în câmpul muncii din străinătate. Transferurile efectuate din străinătate influențează direct economia națională prin modificarea consumului intern, în sensul creșterii acestuia, cât și prin investiții de capital care sunt direcționate spre bunuri imobiliare, comerț și producția alimentară. O mare parte din aceste venituri, în gospodăriile migraților, se utilizează pentru consumul curent și doar 10-12% – pentru „investiții în familie”, precum: educația copiilor, procurarea locuințelor, pământului și finanțarea micului business. Statul nu a fost pregătit să utilizeze rațional aceste fluxuri financiare și, până în prezent, nu există un mecanism rațional de acumulare și direcționare a

acestor mijloace pentru investire. În același timp, este evidentă influența acestor fluxuri de numerar la mărimea importului, devalorizarea valutei și influența asupra prețurilor.

Calitatea creșterii economice în Moldova se caracterizează prin păstrarea structurii deformate a economiei, monostructura exportului și nivelul scăzut de investiții în capitalul fix. Această paradigmă a creșterii economice nu poate constitui fundament al unei dezvoltări durabile, necesare pentru reducerea nivelului sărăciei. În acest sens, este necesară trecerea de la modelul de creștere, bazat pe fluxul de capital transferat din străinătate de muncitorii migranți, la modelul de creștere balansată, unde accentul se pune pe creșterea producției autohtone, atragerea investițiilor, substituirea importului și majorarea exportului.

Analiza situației economice în baza Sistemului de Conturi Naționale presupune determinarea anumitor rate specifice, exprimate sub formă de coeficienți sau procentual, care caracterizează unele aspecte particulare fie la nivelul unui sector, fie la nivelul economiei naționale. Potrivit datelor din tabelul 2, *rata valorii adăugate*, care reflectă ponderea valorii adăugate în producția brută, prezintă o creștere în perioada 1995-2000, având pondere medie de 39% în producția brută, iar în ultimii ani se constată o tendință de descreștere, ceea ce constituie un fenomen negativ.

**Tabelul 2**

**Dinamica ratelor specifice ansamblului economiei naționale a Republicii Moldova**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Rata valorii adăugate VAB/PB *100	37,6	38,5	38,6	37,4	39,2	42,3	41,6	40,1
Rata excedentului brut de exploatare EBE/VAB*100	45,8	47,1	48,3	49	63,7	61,8	57,7	54,6
Rata economiei brute EB/EBE*100	45,9	32	25	13,5	34	24	33,3	33,6
Rata investiției naționale FBCF/VAB*100	26,8	26	26,2	29,4	22,4	22,7	21,7	18,7
Rata autofinanțării EB+TC/FBC*100	74,8	53	43	22,5	37,5	49,3	73,2	78,3
Rata de economisire a națiunii EB/VDB*100	18,3	12,2	9,6	5,3	17,6	11,3	14,3	13,4
Rata de consum a națiunii CF/VDB*100	81,6	87,7	90,3	94,7	82,3	88,6	85,6	86,5

**Sursa:** Calculat de autor în baza datelor privind Conturile Naționale 1995-2002 din Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2002-2004.

*Excedentul brut de exploatare (EBE)* arată suma rămasă din valoarea nou-creată în procesul de producție (inclusiv subvenții) după remunerarea salariilor și plata impozitelor legate de producție (TVA, accize și taxe vamale). Evoluția pozitivă a ratei EBE poate fi considerată benefică, atunci când creșterea se realizează pe seama cheltuielilor cu salarii în urma creșterii productivității muncii și nu din contul subvențiilor bugetare. Rata excedentului brut de exploatare înregistrează un trend crescător pe toată durata analizată, care, până în 1998, se majorează cu cote procentuale mici, de la 45,8% în 1995 la 49% în 1998, urmând o creștere vertiginoasă până la 63%, care a fost determinată, în special, de creșterea cheltuielilor cu plata salariilor și a indexărilor efectuate după criza regională din 1998.

*Economiile brute (EB)* reflectă partea din venitul disponibil care nu este destinată consumului final, iar rata economiei brute arată ponderea ei în totalul excedentului brut de exploatare. Astfel, se observă o tendință descrescătoare a acestei rate de la 45,9% în 1995 până la 24% în anul 2000 (neluând în considerare anul 1999, afectat de devalorizarea monedei naționale), constituind un fenomen negativ, deoarece micșorează capacitatea de autofinanțare a formării brute de capital, a achiziționării nete de terenuri și active nemateriale sau a suportării altor transferuri. De asemenea, aceasta concluzie este confirmată de evoluția

indicatorului „rata autofinanțării”, care a scăzut de la 78,3% în 1995 la 22,5% în 1998.

*Rata investiției naționale* reflectă ponderea formării brute de capital fix în valoarea adăugată brută și are o dinamică descrescătoare, constituind 26,8% în 1995 și 18,7% în 2002. Importanța ratei investiției naționale constă în contribuția formării brute de capital fix la crearea infrastructurii de producție și dezvoltarea sectorului real al economiei.

*Rata de economisire și rata de consum* a națiunii reflectă ponderea fiecărui indicator agregat în venitul disponibil brut. Acești indicatori, după cum s-a afirmat în cadrul teoriei keynesiene, sunt complementare. Astfel, putem observa că rata de economisire în anul 1998 înregistrează cel mai mic nivel (5,3%) determinat de criza financiară regională. Până în acest an persoanele fizice și juridice, având încredere în moneda națională, aveau preferință pentru depozite în lei, iar după devalorizarea și pierderile înregistrate situația s-a schimbat în favoarea valurilor forte. Tendința din ultimii ani arată o anumită stabilitate în consumul națiunii, concomitent cu o creștere a ratei de economisire.

Analiza detaliată a sectorului „Administrația publică” poate fi realizată luând în considerare datele furnizate de Biroului Național de Statistică, astfel unele rate, specifice acestui sector sunt prezentate în tabelul 3.

**Tabelul 3**

**Ratele specifice sectorului „Administrația publică”  
al Republicii Moldova în anii 2000-2004**

<b>Indicatorii</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Rata valorii adăugate VAB/PB *100	58,8	58,1	56	62	61,7
Rata excedentului brut de exploatare EBE/VAB*100	15,1	12,5	16,1	20,7	23,6
Rata investiției FBCF/VAB*100	15,4	15	16,8	15,2	19,5
Rata autofinanțării EB+TC/FBC*100	367	476	90	216	155
Rata de economisire EB/VDB*100	28,3	34,7	12,3	21,5	24,4
Rata de consum CF/VDB*100	71,7	65,3	87,6	78,5	75,6
Ponderea VAB a „Administrației publice” în PIB, %	9,5	9,5	13,1	14,2	11,0

*Sursa:* Calculat de autor în baza datelor din Conturile Naționale ale Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova, anii 2000-2006.



Valoarea adăugată brută, privită ca pondere în producția brută a sectorului analizat, prezintă o tendință de creștere, de la 58,8% în 2000, la 61,7% în 2004, și reflectă o situație favorabilă. Rata excedentului brut de exploatare arată suma rămasă din valoarea nou-creată după remunerarea salariilor și plata impozitelor și înregistrează o creștere începând cu anul 2002, fiind un semn pozitiv. Rata investiției, determinată ca ponderea formării brute de capital fix în VAB a sectorului analizat, s-a menținut constantă până în anul 2004, când înregistrează o creștere cu 4,3%. Ratele complementare de economisire și de consum înregistrează o evoluție fluctuantă pe întreaga perioadă analizată. Astfel, mărimile ridicate ale ratei de consum de 71,7% în 2000 și de 87,6% în 2002 corespund dezechilibrului financiar public, înregistrându-se deficitul bugetar de -1,6% în PIB, respectiv - 1%. În ultimii doi ani, rata de consum înregistrează un trend descrescător, concomitent cu o creștere nesemnificativă a ratei de economisire.

Ponderea VAB a sectorului „Administrația publică” în PIB înregistrează un trend descrescător în ultimii ani analizați, constituind, în medie, 11,5%, în timp ce consumul final al acestui sector este, în medie, 17% în PIB, ceea ce confirmă rezultatele analizelor efectuate, adică restrângerea activității guvernamentale și un nivel ridicat al consumului.

Studiul relațiilor dintre bugetul public național și politica conjuncturală se efectuează în baza datelor statistice privind indicatorii macroeconomici, prin analiza efectelor prelevărilor fiscale, a cheltuielilor publice și deficitului trezoreriei asupra echilibrului economic general pe termen scurt. Însă, până în prezent, există câteva probleme ce țin de sistemul informațional care evaluează dimensiunile, efortul financiar și, în special, efectele sectorului public. În acest context, se impune reevaluarea activelor și pasivelor publice în scopul creării unui nou mecanism informațional-decizional.

Dacă vorbim despre un bilanț convențional al sectorului public, acesta conține doar active și pasive financiare negociabile, omițând elemente, precum: valoarea stocului de capital al infrastructurii naționale, valoarea pământului ca proprietate publică, valoarea prezentă a veniturilor fiscale viitoare și a asigurărilor sociale etc. Soldul financiar al sectorului public determinat pe baza bilanțului convențional, chiar dacă elementele de bilanț se exprimă în prețuri constante, oferă o imagine distorsionată asupra modificării, în timp, a valorii reale nete a sectorului public. Câștigurile și pierderile de capital aferente unor astfel de active și pasive implicit netranzaționabile sunt excluse din fluxurile conturilor de fonduri, chiar dacă fac parte din conceptul de venit.

Diferența dintre conturile publice măsurate convențional și conturile măsurate global poate fi semnificativă, influențând dimensiunea soldului bugetar. Argumentul esențial al necesității abordării cuprinzătoare (globale) a conturilor publice rezidă în faptul că, într-o lume orientată spre optim, agenții privați, guvernele, organizațiile internaționale vor decide asupra cheltuielilor, economisirii, împrumuturilor, producției și asupra alocării portofoliului numai în cadrul restricțiilor determinate de avuția națională globală și de venitul permanent. Constrângerile bugetare pe termen scurt sau pe perioade specifice nu pot reprezenta restricții efective sau obligatorii pentru compartimentul economic. Aceste constrângeri asupra lichidității, fluxului de numerar, raționalizării creditului, insuficienței garanțiilor, imposibilității comercializării unor active și pasive, și asupra altor imperfecțiuni ale pieței de capital influențează acțiunile agenților privați și ale guvernelor să devieze de la comportamentul ce ar putea fi considerat optim, dacă ar fi luate în considerare numai restricțiile avuției nete globale și ale venitului permanent.

Proiectarea politicii bugetare, în plan național, trebuie să inducă acea evoluție a bilanțului convențional și a fluxurilor fondurilor, care să permită agenților privați și, respectiv, economiei naționale să-și aproximeze comportamentul de cel optim, în condițiile când doar averea globală sau venitul permanent ar fi unice constrângeri obligatorii ale comportamentului economic. Deci, programarea financiară convențională constituie un element esențial în conceperea unor politici adecvate, însă setul de conturi ale averii globale și ale veniturii permanente ar trebui să completeze baza de date convenționale.

Politica de stabilizare, abordată în cadrul conturilor evidențiate mai sus, este potențial utilă și eficientă pentru analiza echilibrului financiar public, chiar dacă piețele de bunuri și ale factorilor de producție se transformă continuu. Programul de cheltuieli ar trebui să urmărească, pornind de la venitul permanent, realizarea unui *raport adecvat între consumul public și cel privat*, în prezent acest raport fiind haotic. Proiectarea echilibrului financiar constituie o parte din procesul de ansamblu privind elaborarea și asigurarea echilibrului economic general.

Fundamentarea echilibrului are la bază un volum important de date și informații, furnizate de Sistemul Conturilor Naționale, permite identificarea problemelor din perioada de referință, stabilirea măsurilor de intervenție a organelor de decizie și ipotezele de lucru în funcție de influențele diversilor factori interni și externi.

Considerăm că importanța și volumul informațiilor cu care se operează la proiectare, realizare și monitorizare a echilibrului financiar public impune necesitatea creării unui sistem informațional complex, flexibil și accesibil tuturor participanților la procesul de mobilizare și redistribuire a resurselor financiare din economie. Obținerea echilibrului financiar constituie unul din momentele de finalitate în elaborarea programului de dezvoltare a economiei. Utilizarea setului de informații sintetizate, prin intermediul conturilor prezentate mai sus, constituie una din condițiile de bază pentru modelarea structurilor și fluxurilor financiare ale sectorului public, în vederea proiectării politicii bugetare pe termen lung.

### **Bibliografie**

1. Hotărârea Guvernului privind programul de stat de trecere a R. Moldova la sistemul internațional de contabilitate și statistică, nr.710 din 23.09.94 / Monitorul Oficial nr.10 din 27.10.1994.
2. Hotărârea Guvernului R. Moldova nr.305 din 14 aprilie 1999 privind Concepția de reformare a sistemului statistic național în anii 1999-2002/ Monitorul Oficial nr. 42-44 din 29.04.1999.
3. Ionașcu I. *Contabilitate Națională*. – București: Ed. Economică, 1995, p.75.
4. Kydland F., Prescott E. “*The time consistency of economic policy and the driving forces behind business cycle*”, Advanced information on the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. 2004, p.6.
5. Anuarul Statistic 2002 / SCN. *Principalele definiții*. P.235.

**Recenzent: prof. univ. dr. hab. L.Cobzari**

## ASPECTE PRIVIND ENGINEERINGUL FINANCIAR ÎN SISTEMUL DE GESTIUNE A ÎNTREPRINDERII

*Drd. Marat MINGAZOV, ASEM*

*Construction of rational business – system of the enterprise, its integration in a business revolution, of key financial and economic parameters of activity can be achieved with the help of methods and tools of engineering.*

*Financial engineering gives experts of the enterprises for acceptance of administrative decisions in various kinds of activity necessary toolkit and financial models.*

Construirea unui sistem de afaceri rațional al întreprinderii, integrarea acestuia în mediul de afaceri, exercitarea controlului asupra parametrilor economico-financiari-cheie ai activității și modificărilor mediului intern și extern pot fi efectuate cu ajutorul metodelor și instrumentelor de engineering.

Termenul „engineering” provine din limba engleză și semnifică tehnică, proiectare, artă inginerască. Prin business-engineering se subînțelege un sistem de metode și procedee utilizate la inițierea afacerilor care răspund scopurilor puse în fața organizației. Această noțiune cuprinde astfel de elemente, precum sunt: procedurile pentru proiectarea afacerilor, cunoștințele care permit a măsura eficiența capitalului investit în obiect, inventivitatea etc.

Engineering-ul financiar (ingineria financiară) este o noțiune mai particulară în raport cu noțiunea „engineering”. Însă toate procedurile de engineering sunt legate nemijlocit de inovațiile realizate în gestiunea financiară a companiei.

În literatura economică contemporană este dificil a defini univoc noțiunea „engineering financiar”.

Savantul ucrainean I.A. Blank propune următoarea definiție a acestei noțiuni: „Engineering-ul financiar (financial engineering) reprezintă un proces al elaborării orientate a noilor instrumente financiare sau a noilor scheme de efectuare a operațiilor financiare”.

Savanții ruși B.M. Rapoport și A.I. Subcenko caracterizează această noțiune în felul următor: „Engineering-ul financiar reprezintă elaborarea unui sistem de gestiune

financiară și de minimizare a riscurilor financiare”.

În opinia noastră, a doua definiție este mai largă și corespunde mai mult realităților contemporaneității. Prin urmare, noțiunea „engineering financiar” poate fi interpretată ca o tehnologie de elaborare a noilor modele, instrumente și proceduri financiare de gestionare a activității financiare a întreprinderilor.

Engineering-ul financiar cuprinde noi forme de atragere a capitalului și de finanțare a activelor reale, nemateriale și financiare. Acestea, de asemenea, acumulează un complex de proceduri legate de analiza și aprecierea eficienței proiectelor investiționale și a investițiilor de portofoliu.

Engineering-ul financiar oferă specialiștilor de la întreprinderi instrumentarul necesar la luarea deciziilor manageriale.

*Modelele financiare utilizate în activitatea curentă (operațională) cuprind:*

- 1) diagnosticul stării financiare a întreprinderii și a subdiviziunilor (filialelor) structurale ale acesteia;
- 2) elaborarea schemelor contractuale optime pentru minimizarea plăților fiscale, efectuarea decontărilor reciproce, stingerea creanțelor și datoriilor creditorilor;
- 3) construirea unui sistem complex de gestiune a consumurilor și veniturilor;
- 4) evidențierea în structura întreprinderii a centrelor de răspundere financiară (CRF) și a centrelor de contabilitate financiară (CCF);
- 5) organizarea sistemului de control al profitului etc.

*Modelele financiare utilizate în activitatea investițională cuprind:*

- 1) alegerea procedeele de finanțare a proiectelor investiționale;
- 2) aplicarea metodelor simple și dinamice de apreciere a eficienței proiectelor investiționale;
- 3) analiza și aprecierea riscurilor proiectate.

*În cadrul activității financiare se utilizează următoarele modele:*

- 1) de apreciere a valorii instrumentelor financiare;
- 2) de apreciere a rentabilității și riscului activelor financiare (CAPM);
- 3) de fluxuri bănești scontate (DCF);
- 4) modelul de arbitraj de apreciere a rentabilității solicitate (APT);
- 5) de optimizare a portofoliului de fonduri al corporației;
- 6) de protejare a riscurilor financiare etc.

Crearea la întreprindere a unui sistem de gestiune general (engineering financiar) reprezintă un proces de acțiuni reglementate privind formarea unei structuri raționale de gestiune, asigurarea unui spațiu informațional unic și organizarea tehnologiei planificării, evidenței și controlului asupra mișcării mijloacelor bănești și rezultatelor financiare. Este de remarcat faptul că toate procedurile de construire a unui sistem de gestiune general trebuie să fie subordonate ideii aferente impactului pozitiv al acestora asupra majorării valorii întreprinderii sau rentabilității operațiilor economice ale acesteia.

*Cerințele de bază formulate față de structura rațională a gestiunii financiare sunt următoarele:*

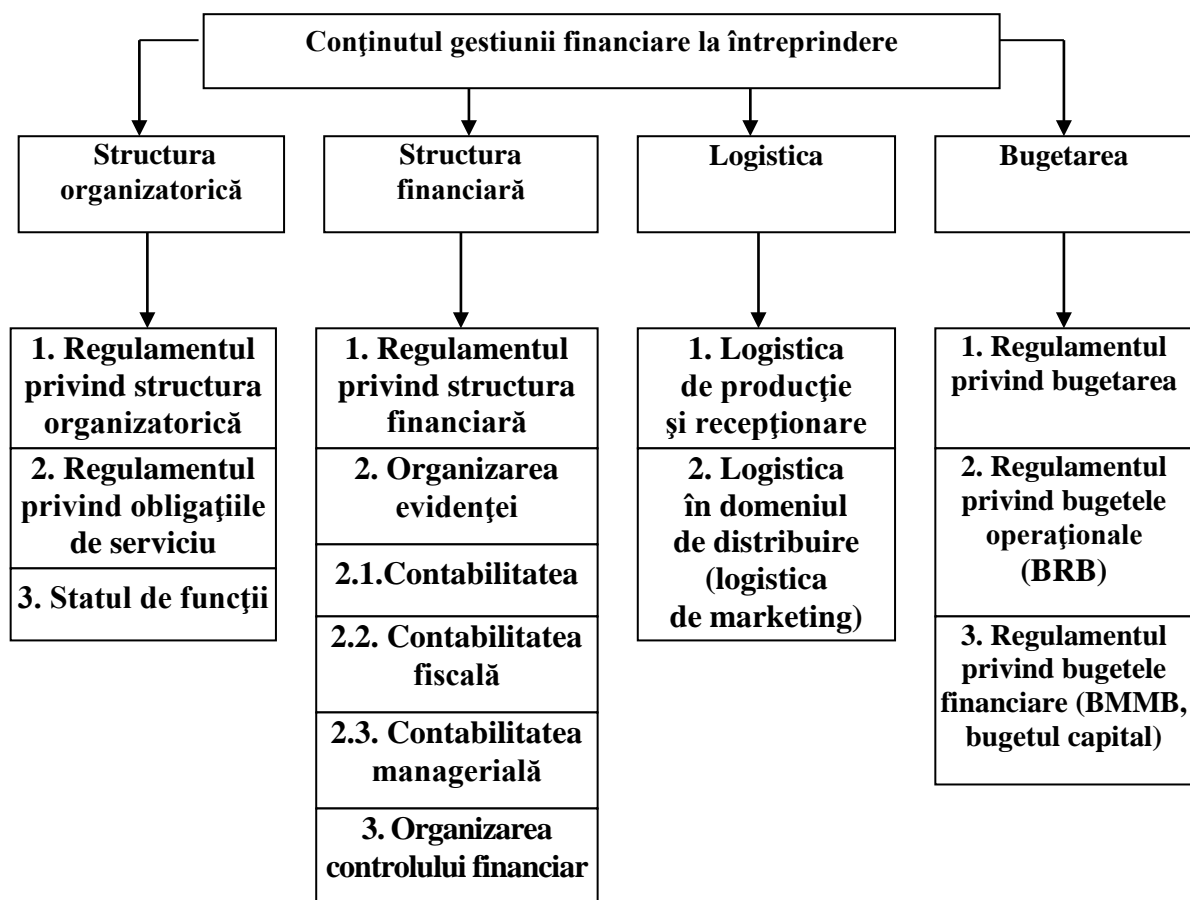
- 1) gestiunea financiară reprezintă forma principală a asigurării cu resurse a strategiei economice a întreprinderii, ceea ce contribuie la creșterea valorii de piață a acesteia;
- 2) gestiunea financiară constituie o parte a gestiunii generale a întreprinderii care asigură

concomitent toate componentele acesteia;

- 3) procedurile legate de gestiune poartă un caracter stabil, adică se efectuează permanent;
- 4) formele și plenitudinea gestiunii financiare sunt determinate într-o mare măsură de particularitățile ramurale, statutul de organizare juridică a întreprinderii și influența mediului extern asupra activității economice a acesteia;
- 5) gestiunea financiară este determinată de caracterul specific al fluxurilor bănești formate de întreprindere;
- 6) gestiunea financiară se efectuează numai în legătură nemijlocită cu piața monetară și piața de capital;
- 7) procedurile legate de gestiunea financiară a întreprinderii generează tipurile sale specifice de riscuri înglobate în noțiunea „risc financiar” (în particular, riscurile de pierdere a stabilității financiare și insolvabilității);
- 8) gestiunea financiară asigură stabilizarea dezvoltării economice a întreprinderii;
- 9) gestiunea financiară, fixând rezultatele administrării întreprinderii la fiecare etapă concretă de dezvoltare, constituie un indicator important al eficienței activității comerciale a acesteia în ansamblu.

Îmbinarea celor trei sisteme de evidență: contabilă, fiscală și de gestiune (managerială) trebuie să corespundă cerințelor formulate față de gestiunea financiară menționate mai sus, întrucât sistemul de gestiune se construiește în baza informației operative, se sprijină pe sistemul planificat și creează posibilități pentru controlul financiar care se bazează pe compararea parametrilor constituiți efectiv cu cei planificați și pe depistarea abaterilor.

Procesul de construire a sistemului de gestiune financiară la întreprindere este prezentat în figura 1 [3].



**Figura 1. Structura engineering-ului financiar la întreprindere**

*Formarea engineering-ului financiar la întreprindere asigură:*

- 1) utilizarea rațională a tuturor tipurilor de resurse: materiale, de muncă, naturale (pământul) și a tehnologiilor și în această bază situația stabilă pe piața de mărfuri și servicii;
- 2) trecerea de la forma operativă de gestiune (luarea deciziilor manageriale ca reacție la problemele curente) la gestiunea în baza analizei previzionale și planificării;

- 3) majorarea valorii de piață a întreprinderii și sporirea rentabilității operațiilor economice curente;
- 4) consolidarea solvabilității întreprinderii în relațiile reciproce cu partenerii externi (furnizorii, investitorii, creditorii și statul).

Strategia dezvoltării întreprinderii se elaborează în baza prognozelor dinamicii pieței produselor fabricate, aprecierii riscurilor potențiale, diagnosticului financiar efectuat și aprecierii eficienței sistemului de gestiune.

#### **Bibliografie**

1. Рапопорт Б.М., Субченко А.И. *Инжиниринг и моделирование бизнеса*. М.: Тандем, 2001.
2. Росс С. *Основы корпоративных финансов* / Пер. с англ., М.: Лаборатория базовых знаний, 2000.
3. Бочаров В.В. *Финансовый инжиниринг*. СПб.: Питер, 2004.

*Recenzent: conf. univ. dr. C.Tiuricov*

## ANALIZA ȘI PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII PIEȚEI FINANCIARE A REPUBLICII MOLDOVA

*Drd. Vadim MAȚUI, ASEM*

*The article describes various achievements in the development of Moldovan financial markets on macrolevel since the beginning 2005. It includes suggestions on improving tax policy, optimization of investor protection and increasing of local and foreign investments with using new megaregulator – the National Commission for Financial Markets.*

După o perioadă de un an și jumătate, au avut loc schimbări esențiale pe piața R.Moldova și mulți economiști, care au evaluat pesimist perspectivele dezvoltării pieței, și-au schimbat punctul lor de vedere, țara noastră trecând la etapa finală a perioadei de tranziție.

La începutul anului 2005, a fost elaborată și aprobată Strategia dezvoltării sectorului financiar pentru anii 2005-2010. Creditele bancare din perioada analizată au devenit mai accesibile atât pentru întreprinderi, cât și pentru populație. Dacă în ianuarie 2005 taxa medie a creditelor constituia 21,16%, apoi în iulie 2006 – 17,61%, adică a scăzut cu 3,5 puncte procentuale. Ca urmare, a sporit esențial cererea la creditele de consum. Totodată, taxa medie la depozitele atrase în iulie 2006 a constituit 10,90%, respectiv și nivelul marjei (adică diferența dintre mijloacele atrase și eliberate), conform sistemului bancar, în mărime de 6,71%, servește drept încă un factor ce confirmă necesitatea dezvoltării ulterioare a pieței financiare nebankare.

Creditarea ipotecară, datorită eforturilor Ministerului Economiei și Comerțului, a primit noi stimulente pentru dezvoltarea ulterioară. Fondurile de investiții se reorganizează în companii de holding sau se lichidează. S-a activizat esențial activitatea Parlamentului Republicii Moldova în vederea introducerii ordinii pe piața hârtiilor de valoare. În particular, au fost înăsprite măsurile de contracarare a eventualelor încălcări pe piața hârtiilor de valoare. Persoanele, care vor limita circulația liberă pe piață a hârtiilor de valoare, vor admite

fraude sau vor efectua acțiuni dăunătoare, vor fi amendate cu 300-800 u.c.<sup>1</sup> sau condamnate la detenție pe un termen de la 2 până la 5 ani. Pentru infracțiuni similare, admise de o persoană juridică amenda va constitui 1000-3000 u.c., cu posibila lipsire de dreptul de a se ocupa de anumite tipuri de activitate.

Deși emiterea obligațiilor corporative, deocamdată, nu poartă un caracter de masă, în primăvara anului 2006 pe piața bancară au apărut mult așteptatele certificate de depozitare. Spre deosebire de depozitele bancare, certificatele sunt hârtii de valoare ce dau posibilitate posesorilor lor să le vândă (după necesitate sau dorință) pe a doua piață sau să servească drept asigurare (gaj) în cazul primirii creditului. BC „VictoriaBank” SA propune pe piață certificate de depozitare cu durata de convertire de la 3 până la 12 luni și costul nominal de la 1000 până la 100000 lei. Totodată, cota lor procentuală este mai înaltă decât la depunerile de depozitare și constituie de la 4,5% până la 13,25%. BC „Mobiasbancă” SA propune certificate nominale de depozitare și la cerere, cu discount și profit procentual de la 12% până la 16,5%.

Anularea discriminării fiscale privind veniturile de la depunerile bancare și obligațiile corporative, propusă anterior de autor, trebuie să intre în vigoare de la 1 ianuarie 2007. Ca rezultat, veniturile de la obligațiile corporative, de asemenea, nu se vor supune impozitului pe venit.

În acest context, cea mai importantă realizare la moment este că pe baza Comisiei

---

<sup>1</sup> O unitate convențională este egală cu 20 lei (1,5\$).

Naționale a Hârtiilor de Valoare se creează un megareglator – Comisia Națională a Piețelor Financiare. În primul rând, formarea acesteia trebuie să ducă la accelerarea vizibilă și îmbunătățirea calitativă a procesului de dezvoltare a piețelor financiare. Până în prezent în Moldova a existat un reglator puternic al sectorului bancar – Banca Națională a Moldovei (care a primit pe parcursul unei perioade îndelungate ajutor tehnic și financiar în cantități mari de la organizațiile financiare internaționale) și câteva organe statale separate, care reglementau alte segmente ale pieței financiare. După părerea autorului, aceasta a constituit cauza principală de dezvoltare suficientă a sectorului bancar și a unui nivel relativ scăzut al altor sectoare ale pieței financiare. Comisia Națională a Piețelor Financiare (CNPF) va elabora și va traduce în viață politica de supraveghere și instituire a regulilor de comportament pe piața financiară, va elibera licențe participanților la piața financiară etc. Funcții-cheie ale CNPF vor deveni monitoringul în scopul prevenirii riscurilor de insolvabilitate și supravegherea în vederea luptei cu comportamentul incorect pe piață. În plus, odată cu apariția megareglatorului, trebuie să se producă micșorarea riscurilor sistemice și a numărului afacerilor dubioase pe piața financiară.

Una din cauzele principale ale activității ineficiente a pieței hârtiilor de valoare este lipsa instrumentelor de lichidare. În prezent, acțiunile întreprinderilor moldovenești constituie, în principiu, un instrument de control asupra societății pe acțiuni, dar nu și un instrument financiar pentru investirea mijloacelor bănești libere. După datele rapoartelor financiare, prezentate de societățile pe acțiuni în Comisia Națională a Hârtiilor de Valoare, pentru anul 2005 au fost plătite dividende numai de 69 întreprinderi din sectorul real. În medie, mărimea dividendelor la o acțiune a constituit 1,08 lei. Mărimea maximală a dividendelor – 10 lei – a fost plătită acționarilor săi de către „Metaloferos” SA, direcționând în acest scop 3568830 lei. Suma

cea mai mare pentru plata dividendelor – 6167377 lei – a fost alocată de întreprinderea „Tirex Petrol” SA (mărimea dividendelor pentru o acțiune a constituit 0,33 lei). Suma minimă – 1168 lei pentru 541715 acțiuni (adică circa un bănuț pentru o acțiune) a plătit „Fabrica Avicolă Tochile” SA. Neplata dividendelor de majoritatea societăților pe acțiuni autohtone este cauza principală a lichidității reduse a hârtiilor de valoare corporative. În 2005, un grup special de lucru a încercat să elaboreze un mecanism de implementare a institutului *market maker* pe piața națională, în scopul dezvoltării și sporirii lichidității ei. Dar ideea implementării unui atare institut în condițiile în care majoritatea întreprinderilor nu plătesc dividende, precum și coeficientul mic *free float* s-a dovedit a fi eronată, deoarece s-ar fi putut vinde cu succes doar acțiunile de tip „piramidal” ca MMM, Triada etc.

Pentru ameliorarea situației pe piața financiară, precum și pentru accelerarea procesului dezvoltării ei, este necesară efectuarea unui șir de modificări esențiale în politica fiscală, care nu trebuie să copie anumite standarde, dar să fie și destul de flexibilă (unul din principiile politicii macroeconomice), luând în considerație particularitățile evoluării piețelor locale. Dividendul constituie unul din atribuțiile principale inseparabile (în unele cazuri – simbolic), care transformă acțiunea într-un instrument financiar al investiției. Conform legislației noastre fiscale, dividendele primite de acționari – persoane juridice se impozitează de două ori. În anul 2005, toate întreprinderile sectorului real al economiei au direcționat pentru plata dividendelor 24046930 lei. Chiar dacă presupunem că beneficiarii sunt exclusiv persoane juridice, efectul economic de la impozitul dat va constitui relativ o sumă mare (maximum 3600 mii lei). În acest sens și ținând cont de importanța dezvoltării pieței hârtiilor de valoare, din punctul nostru de vedere este necesar temporar (timp de 5-7 ani) de stopat acțiunea impozitului dat.

Concomitent, este necesar a anula unele înlesniri fiscale pentru instituțiile bancare

conform principiului flexibilității, precum și pentru compensarea pierderilor bugetului consolidat de la anularea impozitului menționat. În 1995, în scopul stimulării creditării de lungă durată a sectorului real, pentru instituțiile bancare au fost introduse nerentabil facilități fiscale la impozitul pe venit în mărime de 50% (pentru creditele pe un termen de la 2 până la 3 ani) și 100% (pentru creditele pe un termen mai mare de 3 ani). În acea perioadă s-a observat o hiperinflație, băncile plăteau impozite pe venit la o taxă aparte de 40% și măsura dată era absolut justificată. Dar, după trecerea unui deceniu, indicii macroeconomici s-au stabilizat, cota impozitului pe venit s-a redus de 2,5 ori și nu este necesar de stimulat tipul-cheie de activitate în sectorul bancar, care a trecut deja etapa de consolidare.

Apariția megareglatorului deschide concomitent perspective noi pentru dezvoltarea eficientă atât a pieței financiare în ansamblu, cât și a segmentelor ei separate. După părerea noastră, este necesar de introdus asigurarea obligatorie a unor tipuri de activități aparte ale participanților profesioniști pe piață. În primul rând, aceasta se referă la activitatea registratorilor independenți.

În conformitate cu proiectul, CNPF trebuie să licențieze și să reglementeze activitatea unui institut important pentru piața financiară – organizațiile de audit, statutul și importanța căruia trebuie să fie majoră pentru societate. Până în prezent eliberarea licențelor pentru dreptul de exercitare a activității de audit o efectuează Camera de Licențiere. Totodată ea înregistrează toate încălcările, depistate de către organele centrale ramurale de administrare publică la firmele de audit. După datele Camerei de Licențiere, pe parcursul activității sale n-au fost înregistrate încălcări esențiale în organizațiile de audit (cu excepția prelungirii întârziate a certificatelor auditorilor). Acest fapt vorbește despre aceea că sau auditorii noștri sunt mai buni decât colegii lor europeni și americani și la noi nu mai există economie tenebră (deoarece 99% din concluziile de audit

eliberate clienților sunt incontestabil pozitive), sau e necesar de a-i face pe auditorii noștri mai vulnerabili în fața întreprinderilor pe acțiuni.

Pentru soluționarea problemei, în opinia noastră, este necesară divizarea întreprinderilor în cele ale căror acțiuni circulă pe piața organizată a fondului și restul. Pentru întreprinderile din primul grup trebuie să fie mărite cerințele referitoare la efectuarea auditului extern. În special, trebuie să fie sporite cerințele privind verificarea sistemului de control intern. În plus, este posibilă introducerea asigurării obligatorii a responsabilității auditorilor. Modificările propuse își pot găsi reflectare în legea „Cu privire la activitatea de audit” (conform programului legislativ pentru anii 2005-2009 până la finele anului 2006 se planifică aprobarea acestei legi într-o redacție nouă), precum și în alte acte normative.

Crearea Comisiei Naționale a Piețelor Financiare va contribui la dezvoltarea mai eficientă a institutului fondurilor de pensii nestatale, deși aceasta depinde, în primul rând, de încrederea populației într-o stabilitate macroeconomică de lungă durată. Totuși, după părerea noastră, instaurarea unui regim fiscal mai favorabil, paralel cu elaborarea altor măsuri, va crea un climat adecvat pentru dezvoltarea ei. De exemplu, în opinia noastră, poate fi încasat impozitul pe venit din beneficiile fondurilor de pensii necalificate nu în volum deplin, dar câte 1/2 din tariful impozitului pe venit. La rândul său, după apariția fondurilor de pensii necalificate, poate fi prognozat că posibilitatea apariției fondurilor de pensii calificate va spori simțitor. Aici trebuie de pornit de la premisa că până în prezent fondurile nestatale de pensii n-au introdus nici un bănuț în bugetul consolidat și dacă nu se va schimba nimic, atunci ele puțin probabil vor introduce ceva în viitorul apropiat. Totodată, transformarea statutului lor din organizație necomercială în comercială poate crea condiții pentru pătrunderea pe piață a fondurilor străine, care nu prea înțeleg esența organizației necomerciale.



Noi trebuie să lucrăm permanent asupra creării unui climat investițional favorabil în Republica Moldova, atractiv concomitent și pentru investitorii străini, și pentru cei locali. Ultimele investigații ale Băncii Mondiale demonstrează că la numărul celor mai importanți factori care produc o influență negativă asupra climatului investițional, se poate adăuga incertitudinea politică (28%), instabilitatea macroeconomică (23%), impozitele (19%), reglementarea juridică (10%) și corupția (10%). Concomitent, după părerea experților Băncii Mondiale, sporirea pronosticului politicii de stat poate mări verosimilitatea noilor investiții cu mai mult de 30%. După părerea noastră, statul trebuie să stimuleze pe orice căi emiterea pe piața organizată a hârtiilor de valoare ale întreprinderilor ce posedă IPO. Conform datelor Bursei de Fonduri din Moldova, timp de 11 ani de activitate a ei, a fost înregistrată numai o acțiune IPO a „Eurocredit bank”. În acest context, o măsură eficientă poate să devină eliberarea deplină sau parțială (de exemplu, 50%) de la impozitul pe venit pe un termen de la 1 an până la 3 ani a întreprinderilor care traduc în viață IPO, în consecință numărul acționarilor va spori (de exemplu, la 500, 1000 sau 2000). Dar măsura dată poate intra în vigoare nu mai devreme de anii 2008 sau 2009, deoarece ea necesită depunerea unei munci suplimentare de către CNPF privind protejarea investitorilor. În plus, este necesar de stimulat la macronivel emiterea obligațiilor corporative.

În prezent, Guvernul întreprinde diverse măsuri pentru restabilirea încrederii populației în piețele financiare. În particular, pe parcursul a câtorva ani se efectuează plata pe etape a depunerilor bancare ale populației în „Banca de Economii”. Totodată, a fost creat Fondul de garantare a depozitelor în

sistemul bancar. Totuși, măsurile date, în principiu, se referă la sectorul bancar. Pentru dezvoltarea institutului investitorului cu amănuntul, trebuie să-i propunem condiții avantajoase, și anume:

- un cerc larg de instrumente financiare lichide;
- cheltuieli scăzute de tranzacție;
- transparența și accesibilitatea informației despre instrumente și comerț;
- mecanisme eficiente de protejare contra acțiunilor fără scrupule și manipulării prețurilor.

În opinia noastră, o măsură eficientă de protecție a drepturilor investitorilor cu amănuntul (minoritari) poate deveni acordarea acționarilor care posedă 1% de acțiuni drepturi suplimentare. Pentru aceasta este necesară introducerea modificărilor respective în legea „Cu privire la societățile pe acțiuni”. Psihologii afirmă că omul care a devenit proprietar chiar și al unui mic număr de acțiuni, de regulă, revede strategia economiilor, deoarece procurarea acțiunilor este un factor de schimbare a stilului de viață și a preferințelor economice. Totodată, cumpărarea acțiunilor este un proces de „autoextindere” socială, deoarece posesia lor dă un imbold la procurări ulterioare.

Piețele financiare ce funcționează eficient vor contribui la trecerea Moldovei la modelul de creștere investițională, ce va avea impact asupra multor aspecte ale vieții economice a țării. În plus, dezvoltarea piețelor financiare este importantă nu numai din punct de vedere economic, dar și pentru stat în ansamblu, fiindcă aceasta va contribui la accelerarea procesului de reintegrare a țării și la consolidarea relațiilor reciproce dintre R. Moldova și Transnistria.

### **Bibliografie**

1. Raport anual al Băncii Naționale a Moldovei, 2005.
2. World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone. The World Bank, Washington, D.C., 2005.

*Recenzent: prof. univ. dr. hab. A. Caraganciu*

## IMPLICAȚIILE PRINCIPIULUI PRUDENȚEI ASUPRA PROVIZIOANELOR

*Prof. univ. dr. hab. Viorel ȚURCANU, ASEM  
Comp. Aliona BÎRCĂ, ASEM*

*Provisions represent one of the instruments handled by the accountant, capable to change the enterprise's financial result for the purpose of its prevention. The principle of prudence is that norm that generates the appearance of two kinds of provisions:*

- *provisions for depreciation;*
- *provision for risks and costs.*

La întocmirea rapoartelor financiare este necesar de a se lua în considerație incertitudinile care însoțesc inevitabil numeroase evenimente și circumstanțe, cum sunt: încasarea creanțelor dubioase, durata probabilă de funcționare a clădirilor și utilajului, eventualele pretenții ale cumpărătorilor aferente produselor vândute cu garanție etc. Aceste tipuri de incertitudini sunt recunoscute prin prezentarea naturii și valorii lor, dar și prin manifestarea prudenței la pregătirea rapoartelor financiare.

Prudența este respectarea într-o măsură suficientă a precauției la luarea deciziilor în condiții de incertitudine, când activele sau venitul nu sunt supraevaluate, iar datoriile și cheltuielile subevaluate. Însă, prudența nu admite existența unor plusuri de valori ale activelor excesive (rezerve ascunse) sau provizioane excesive.

Din definiția principiului prudenței rezultă că destinația sa este orientată spre evaluarea ulterioară a activelor, datoriilor, veniturilor și cheltuielilor, însă utilizarea principiului prudenței în contabilitatea națională este foarte limitată. În primul rând, la întocmirea rapoartelor financiare întreprinderile nu evaluează elementele patrimoniale de fiecare dată, ci doar în caz de necesitate la cerințele investitorilor străini sau la cerințele băncilor comerciale.

*Autorul francez Bernard Colasse formulează două reguli care derivă din conținutul principiului prudenței:*

- *diminuările de valoare ale activelor, în raport cu costurile istorice, din moment ce apar ca probabile trebuie contabilizate ca provizioane pentru depreciere. Scopul*

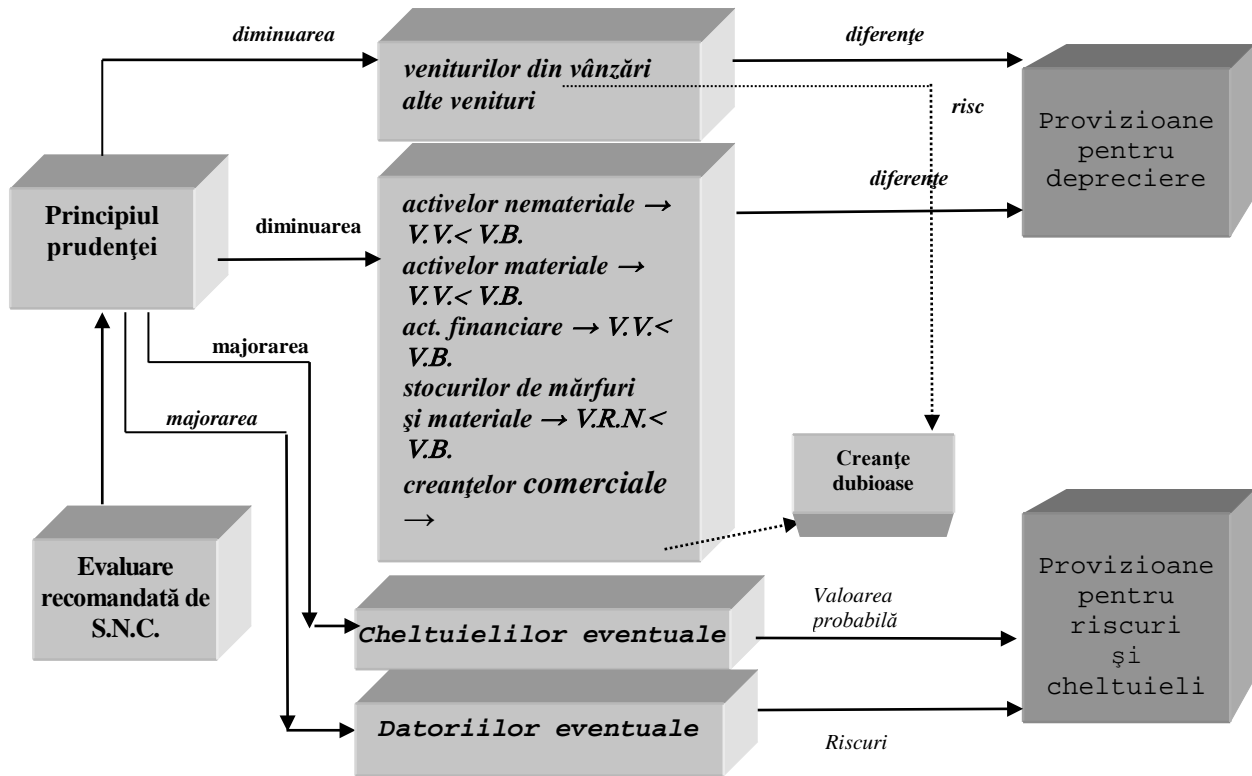
*recunoașterii provizioanelor pentru depreciere constă în readucerea valorii de intrare a unui activ la valoarea sa de piață sau de utilitate. Regula generală presupune alegerea celei mai mici valori dintre valoarea actuală și valoarea de intrare;*

- *riscurile probabile generate de evenimentele viitoare susceptibile să genereze modificări de valoare ale elementelor patrimoniale justifică crearea provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli [3; p.55].*

Aceste afirmații sunt binevenite, dar apare întrebarea: - Cum se procedează în situațiile când valoarea de piață sau de utilitate este mai mare ca valoarea de bilanț? Dacă pornim din condițiile impuse de cerințele principiului prudenței, în contabilitate trebuie înregistrate numai diferențele de valoare în minus. Prin urmare, rezultă că întreprinderile pot să ascundă considerabile plus-valori dând activității economice o nuanță pesimistă.

Evaluarea ulterioară a elementelor patrimoniale pornind de la regulile principiului prudenței presupune efectuarea următoarelor operațiuni de comparare și observare (figura1).

Prin urmare, se observă că rezultatele evaluării activelor și veniturilor sunt înregistrate în contabilitate prin intermediul provizioanelor pentru depreciere, iar a datoriilor și cheltuielilor prin intermediul provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli. Provizioanele reprezintă principalul mijloc care are scopul de a menține intangibilă valoarea elementelor patrimoniale.



V.V. – valoarea venală;  
 V.B. – valoarea de bilanț;  
 V.R.N. – valoarea realizabilă netă.

Figura 1. Schema evaluării ulterioare a elementelor patrimoniale

Savantul rus I. M. Galperin, în anul 1930, definește provizioanele ca „cheltuieli eventuale apărute în momentul întocmirii bilanțului contabil, apariția cărora poate fi considerată în mare sau mică măsură probabile” [6; p. 257].

În S.I.C. provizioanele sunt incluse în **S.I.C. 37 „Provizioane, datorii și active contingente”** și sunt definite ca datorii cu exigibilitate sau valoare incertă [2; p. 37-12]. Din definiție și din însuși conținutul standardului se observă că se referă numai la provizioane pentru riscuri și cheltuieli.

Făcând o generalizare a definițiilor de mai sus și, totodată, ținând cont de principiile fundamentale ale contabilității, propunem următoarea definiție:

**Provizioanele** reprezintă cheltuielile (consumurile) probabile recunoscute în scopul constatării scăderii valorii elementelor de activ (provizioane pentru depreciere) sau a

posibilelor creșteri ale datoriilor (provizioane pentru riscuri și cheltuieli).

Pornind de la definiție, provizioanele pot fi structurate astfel:

- privit sub aspect contabil, provizionul presupune efectuarea unei operații de depistare a unei depreciere sau posibile pierderi de valoare, iar pentru remedierea acestei situații se porcede la crearea de provizioane.
- privit sub aspect financiar, provizionul apare ca un element de cheltuielă, deoarece se constituie pe seama cheltuielilor. Totodată, poate fi considerat și ca un element de venit, deoarece constituirea de provizioane presupune reducerea venitului, iar în caz de anulare a provizionului, întreprinderea înregistrează o creștere de venit.

Structura tipică a provizioanelor privite sub aspectul contabil poate fi oglindită în figura 2 :

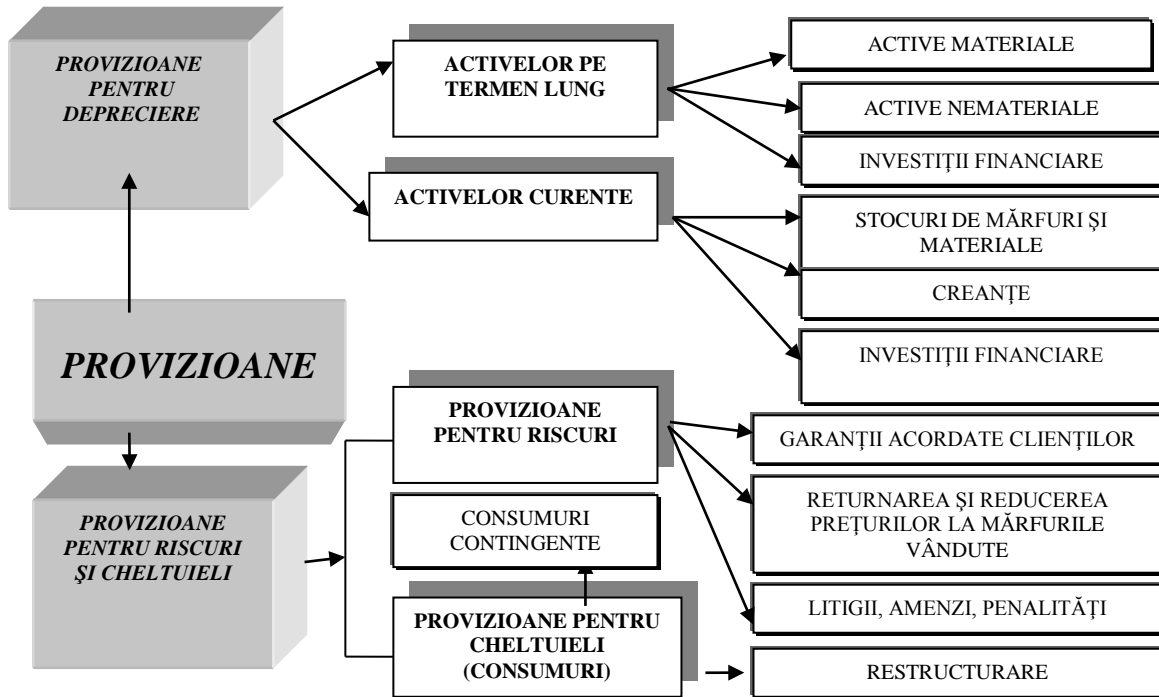


Figura 2. Structura generală a provizioanelor

Provizioanele pentru depreciere sunt rezultatul evidenței diferențelor din evaluarea ulterioară a activelor materiale, nemateriale și financiare, în timp ce mijloacele bănești datorită specificului lor rămân în umbră. Totuși, teoria contabilă preconizează și eventualitățile care pot genera ieșirea din întreprindere a mijloacelor bănești, astfel provizioanele pentru riscuri și cheltuieli sunt acele datorii posibile care acoperă pierderile respective.

*Provizioanele pentru depreciere* reflectă gradul de depreciere al activelor recunoscute prin intermediul unui cont rectificativ pe seama cheltuielilor operaționale.

Contabilizarea provizioanelor pentru depreciere se realizează pe baza **S.I.C. 36 „Deprecierea activelor”**, deoarece în momentul de față nu există un standard național de contabilitate. Conform sursei menționate mai sus, „valoarea contabilă a unui activ trebuie adusă la valoarea recuperabilă dacă, și numai dacă, valoarea

recuperabilă a activului este mai mică decât valoarea contabilă a acestuia. Această reducere constituie o pierdere din depreciere”. Tot în aceeași sursă se menționează că „pierderea din depreciere trebuie recunoscută ca și cheltuiala în contul de profit și pierdere” [5; p.150].

Prin urmare, din această afirmație putem deduce ideea că **S.I.C. 36 „Deprecierea activelor”** recunoaște deprecierea numai pentru sistemele contabile, care au la bază evaluarea bazată pe valoarea de intrare și, prin urmare, este recunoscută numai diminuarea valorii, în timp ce majorarea rămâne necontabilizată. Diferențele din evaluare sunt acoperite pe seama cheltuielilor, în așa mod ca valoarea de intrare a activelor să rămână intangibilă (cu excepția reevaluării).

Potrivit normelor americane **F.A.S. 121 – privind activele pe termen lung**, o întreprindere trebuie să urmărească dacă anumite evenimente sau schimbări pot genera o depreciere a activelor pe termen lung prin

efectuarea unui test de depreciere. Dacă ca rezultat valoarea de piață neactualizată este mai mică decât valoarea contabilă, se creează un provizion pentru depreciere.

În acest sens, în contabilitatea franceză se prevede că:

- dacă deprecierea este ireversibilă adică definitivă, atunci diferența dintre valoarea netă contabilă și valoarea actuală se tratează prin modificarea planului de amortizare pe seama cheltuielilor excepționale;
- dacă deprecierea este reversibilă sau nu este considerată ca definitivă, pierderea din depreciere se contabilizează cu ajutorul provizioanelor pentru depreciere [4; p.151].

Însă, trebuie să menționăm că aceste reguli care se conțin în Directiva a V-a sunt deja depășite pe motiv că majoritatea țărilor din Uniunea Europeană tind spre standardele internaționale de contabilitate, care prevăd alte reguli. De exemplu, în *S.I.C. 36 „Deprecierea activelor”*, se stipulează că „pierderea din depreciere va fi recunoscută ori de câte ori valoarea contabilă a unui activ depășește valoarea recuperabilă” [5; p.14]. Deci, este clar că pierderile din depreciere nu se recunosc numai pentru deprecierea reversibile (nedefinitive), ci și pentru cele ireversibile (definitive).

*Provizioanele pentru riscuri și cheltuieli* sunt destinate finanțării cheltuielilor pe care faptele economice trecute și/sau actuale le fac probabile și se creează cu scopul atenuării riscurilor și incertitudinilor posibile din perioadele următoare. Acest tip de provizioane, potrivit *S.I.C. 37 “Provizioane, pasive eventuale și active eventuale”* sunt definite ca datorii ale căror mărime și scadență sunt nesigure.

Potrivit normei americane *F.A.S. 5-EIFF 94-3*, provizioanele pentru riscuri și cheltuieli sunt definite ca o “*eventualitate*” care poate produce câștig sau pierdere în momentul în care unul sau mai multe fapte economice viitoare incerte se vor realiza sau nu și dacă aceste evenimente implică o certitudine privind câștigul sau pierderea posibilă. Provizionul trebuie să fie constituit pe baza, fie a celei mai bune estimări posibile a pierderilor în intervalul dat de mai multe estimări, fie la suma cea mai mică a acestor estimări, dacă nici o estimare nu este mai bună ca alta.

Introducerea noțiunii de provizioane în contabilitatea autohtonă reprezintă una dintre soluțiile rezolvării problemelor ce țin de contabilizarea diferențelor din evaluarea ulterioară a activelor și un mijloc de asigurare a întreprinderii împotriva eventualelor datorii și cheltuieli.

### Bibliografie

1. *Bazele Conceptuale pentru pregătirea și prezentarea Rapoartelor Financiare* aprobate prin ordinul Ministerului Finanțelor nr. 174 din 25.12.97. Monitorul Oficial 88-91/182 din 30.12.1997.
2. *Standardele Internaționale de Contabilitate 2002*, București, Copyright, 1240 p.
3. *Colasse, B. Contabilitatea generală*. Traducere de N. Tabără. Iași: Editura Moldova, 1995.
4. Lande, E. Gonthier, M. *Contabilitate financiară aprofundată*. București: Editura Economică, 2002, 416 p.
5. Ristea M.( coord.) *Ghid pentru înțelegerea și aplicarea standardelor internaționale de contabilitate – IAS 36 „Deprecierea activelor”*. București: Editura CECCAR, 2004. 567.
6. Гальперин, Я. М. *Очерки теории баланса*. Tiflis, 1930.

## CLASIFICAREA ACTIVELOR BIOLOGICE ÎN FUNCȚIE DE DURATA FOLOSIRII (obținerea activelor biologice)

*Prof. univ. dr. hab. Vasile BUCUR, ASEM  
Lect. sup. univ. Ludmila TODOROVA, UASM*

Termenul *clasificare* provine de la latinescul „*clasic*” – repartizare sistematică pe clase sau într-o anumită ordine. Clasificarea reprezintă sistemul de cosubordonare a noțiunilor unui domeniu al cunoașterii sau al activității omului, folosit ca mijloc pentru stabilirea legăturilor între noțiuni și clasele de obiecte (9, p. 583).

În economie, clasificarea este tratată ca o repartizare sistematizată a fenomenelor economice și a obiectelor în anumite grupe, clase, categorii pe baza asemănărilor (omogenității) și deosebiriilor. Drept principiu al clasificării servește criteriul calitativ (10, p. 189). În opinia noastră, la clasificarea activelor biologice poate fi folosit și criteriul cantitativ. De exemplu, clasificarea animalelor sau a plantațiilor multianuale după vîrstă.

Este important ca la clasificarea unui ansamblu de elemente să se aleagă corect baza (criteriul cantitativ sau calitativ). În funcție de criteriul ales, pot fi întocmite diferite clasificări, folosite pentru soluționarea celor mai diverse probleme economice.

Spre regret, SIC 41 conține o clasificare incompletă a activelor biologice. Ba mai mult ca atât, nu sunt indicate nici criteriile de clasificare. (4, p. 2109). Această chestiune este tratată mai bine în SNC 6 „Particularitățile contabilității la întreprinderile agricole” (3, p. 27). Cu toate acestea, lipsește nomenclatorul deplin al elementelor (activelor biologice), care formează fiecare grupă de clasificare. Nu este clar, de ce este necesară clasificarea activelor biologice după caracterul respectiv, ce probleme economice rezolvă fiecare dintre clasificările activelor biologice, ce fel de clasificare este necesară în evidența contabilă și pentru raportul financiar.

În cele ce urmează vom examina mai detaliat aceste probleme.

*Conform SNC 6, activele biologice se clasifică după următoarele criterii de grupare:*

- a) durata perioadei de folosire (obținere a producției agricole și/sau a activelor biologice suplimentare);
- b) maturitate;
- c) posibilitatea obținerii de multiple ori a produselor agricole și/sau a activelor biologice (3, p. 27).

Înainte de a examina lista activelor biologice, care pot fi incluse în componența claselor (grupelor), respective, este necesar de a preciza denumirile criteriilor de clasificare și destinația clasificării respective.

*Analizând clasificarea activelor biologice după primul criteriu de grupare, am ajuns la concluzia că ea este de bază:*

- în primul rând, o astfel de clasificare este pusă la baza contabilității disponibilităților și a fluxului activelor biologice;<sup>1</sup>
- în al doilea rând, determină metodele de evaluare a activelor biologice la recunoașterea lor inițială și în perioada folosirii lor (prezentarea informației în rapoartele financiare) în funcție de grupele formate;
- în al treilea rând, permite de a obține informația privind valoarea activelor biologice, reflectată în rapoartele financiare, respectând gradul de lichiditate al activelor.

În baza acestor date pot fi calculați indicatorii necesari, care caracterizează diferite grade de lichiditate ale activelor.

Lichiditatea este tratată: L.A. Berenstain – ca o capacitate a întreprinderii de a transforma activele în numerar sau de a primi mijloace bănești (7, p. 397); B. Needles, Jr. Anderson, J. Caldwell – starea, în care prezența activelor

<sup>1</sup> În practica evidenței există abateri de la criteriul de lichiditate.

este suficientă pentru stingerea obligațiilor (6, p. 7); D. Fundătură, G. Bășanu, M. Pricop, D. Popescu – capacitatea activelor de a fi transformate într-un anumit timp în bani (5, p. 129). În opinia noastră, lichiditatea activelor trebuie înțeleasă ca o capacitate a lor de a se transforma, la un moment dat, în mijloace bănești. Dacă lichiditatea va fi privită ca existența activelor pentru stingerea obligațiilor întreprinderii, atunci ea trebuie înțeleasă ca solvabilitate.

Cu toate acestea, denumirea primului criteriu de grupare-durata perioadei de folosire (obținerea producției agricole și a activelor biologice suplimentare) nu este pe deplin reușită. În continuare, vom menționa că de la unele active biologice (animale de muncă, câini de serviciu) întreprinderea poate să nu primească nici produse agricole, nici active biologice suplimentare. Aceasta nicidecum nu înseamnă că aceste animale sunt inutile în activitatea întreprinderii. Dacă nu în mod direct, atunci indirect (nu prin producție agricolă sau active biologice suplimentare, dar prin serviciile făcute) ele contribuie la obținerea avantajelor economice. Din cauza că aduc întreprinderii avantaj economic nu sub formă de produse agricole sau active biologice suplimentare, ci sub formă de servicii, ele nu încetează să fie active biologice.

Și încă un detaliu important, care se referă la denumirea criteriului de grupare examinat. O parte din activele biologice (plantațiile multianuale) nu pot fi folosite după destinație până la sosirea stadiului de maturitate (arborii fructiferi, viile). Prin urmare, în cazul de față criteriul „durata exploatării” nu îndeplinește pe deplin funcția de criteriu de grupare. Acest criteriu trebuie completat cu a doua componentă a denumirii – perioadă lungă de pregătire către folosirea după destinație. În caz contrar, denumirea primului criteriu de grupare, prezent în SNC 6, nu cuprinde activele pe termen lung, care necesită o perioadă anumită pentru pregătirea lor.

Totalizând cele expuse, denumirea criteriului de grupare pentru clasificarea activelor biologice ar trebui formulată în modul următor: durata folosirii activelor și / sau de pregătire pentru folosire după destinație.

*Așadar, după durata de folosire, sau care necesită o perioadă lungă de pregătire către folosire, activele biologice se împart în:*

- pe termen lung de utilizare;
- curente.

Calificativul „pe termen lung” poate fi atribuit activelor biologice, care pot fi folosite (în gospodărie sau transmise altora) o perioadă de timp, care depășește un an, sau care necesită o perioadă îndelungată de pregătire pentru a fi folosite după destinație. *La rândul lor, după criteriul posibilității obținerii avantajului economic, activele biologice pe termen lung pot fi subdivizate în:*

- a) în utilizare (exploatare);
- b) care se află în stadiul de pregătire pentru a fi folosite după destinație.

Active biologice pe termen lung pot fi considerate:

- în fitotehnie: livezile intrate în rod, viile, plantațiile de arbuști fructiferi (agrișul, coacăzul, fragul, căpșunul, zmeurul, murul, măceșul, socul, trandafirul, cornul, levănțica, hameiul), florile multianuale (lalelele, gladiolele, bujorii, lăcrimioarele, hortenzia, camelia, cala, narcisele, crinii, irișii, mușcatele, liliacul, begonia ș.a.). În componența acestei grupe este oportun să se includă și plantele furajere multianuale – lucerna, trifoiul, sparceta ș.a., culturile legumicole multianuale – măcrișul, hreanul, reventul, sparanghelul ș.a. Tot în această categorie, a activelor biologice pe termen lung, urmează a fi incluse și plantațiile forestiere.

Ojegeov S. I. definea pădurea ca o mulțime de copaci care cresc pe un spațiu mare (8, p. 284). Plantațiile forestiere sunt destinate producerii materialului lemnos, diverselor produse silvice (semințe, pomușoare, ciuperci, obținerea lemnului pentru industrie, lemnului de foc, asigurarea condițiilor pentru vânat ș.a.).

*În funcție de origine, după opinia noastră, este necesar de a evidenția plantații forestiere:*

- naturale;
- artificiale (create prin munca omului).

În Republica Moldova, în prima subgrupă este necesar de a include plantațiile forestiere create de natură. Cedrul, vârsta căruia

depășește 100 de ani, pădurile cu vârsta de la 40 de ani și mai mult, pădurile de răchită.

Din subgrupa a doua fac parte plantațiile forestiere create prin munca omului. În componența ei este necesar de a include și perdelele forestiere de protecție.

*În zootehnie, activele biologice pe termen lung în utilizare vor include:*

a) animalele productive de la care în momentul dat se poate obține producție animalieră și/sau active biologice suplimentare:

- vacile și taurii reproducători,
- scroafele și vierii reproducători,
- oile și berbecii reproducători,
- caprele și țapii reproducători;

b) animale de muncă, care prestează servicii în procesele activității economice a întreprinderii, și/sau de la care se obțin active biologice suplimentare:

- boii de muncă,
- caii,
- măgarii;

c) șeptelul matur animale cu blană (nutrii, ondatre, vulpi);

d) șeptelul adult de iepuri de casă;

e) șeptelul adult al tuturor speciilor de păsări (găini și cocoși, curci și curcani, găște și gânsaci, rațe și rățoi, picheri etc);

f) șeptelul de câini adulți;

g) șeptelul adult de specii acvatice (pești, raci, scoici etc.).

În grupa a doua a activelor biologice pe termen lung (care se află în stadiul de pregătire pentru folosire după destinație) urmează a fi incluse plantele și animalele care necesită o perioadă îndelungată de pregătire pentru folosirea (exploatarea) după destinație, în special:

a) în fitotehnie:

- livezile și viile tinere,
- arbuștii fructiferi;

b) în zootehnie:

- tineretul crescut pentru completarea efectivului de bază al tuturor speciilor de animale și păsări.

În corespundere cu cerințele SNC 6 și SIC 41, din punct de vedere economic, activele biologice, destinate pentru reproducerea, obținerea

produselor agricole sau prestarea de servicii în activitatea economică a întreprinderii necesită o anumită perioadă de creștere și îngrijire. De exemplu, boii crescuți pentru a fi trecuți în componența vitelor de lucru, necesită o perioadă de creștere și întreținere de 20 – 24 luni, vițelele vor îndeplini funcția de animale productive numai după fătare (20 – 24 luni), deci de la naștere până la includerea în grupa animalelor productive e nevoie de mai mult de doi ani.

Pregătirea îndelungată a tineretului din diverse specii de animale și păsări pentru a fi folosit în calitate de animale productive, după părerea noastră, este un proces natural. Respectând strict cerințele acestui procedeu, stabilim că consumurile efectuate la creșterea tineretului animal și avicol pentru a fi adus la anumite condiții, când va putea îndeplini funcția șeptelului adult, trebuie considerate drept consumuri pentru pregătirea transferului în efectivul de bază. Această situație modifică imaginea existentă în contabilitatea consumurilor la creșterea animalelor pentru completarea cirezii, cârdului sau turmei de bază a animalelor.

În cele ce urmează ne vom concentra atenția asupra activelor biologice curente.

*Conform SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare” (2, p. 57), activul se consideră curent, dacă:*

a) este prevăzut pentru comercializare sau va fi comercializat în viitor, ori poate fi folosit în cadrul ciclului obișnuit de operații al întreprinderii;

b) este destinat în special unor scopuri comerciale sau este calculat pe un termen scurt și urmează a fi comercializat pe parcursul a 12 luni din ziua bilanțului.

Prevederile § 57 SIC 1 „Prezentarea rapoartelor financiare”, în afară de aceste două cerințe (a și b), includ și punctul c): prezintă mijloace bănești sau echivalente bănești, folosirea cărora este limitată (1, p. 93). În toate celelalte cazuri activele se consideră pe termen lung.

*După cum se vede, definiția prezintă:*

În primul rând, condiția de comercializare a activului se conține în punctele a) și b), adică se repetă.



În al doilea rând, activul trebuie să fie vândut pe parcursul a 12 luni sau folosit în activitatea economică a întreprinderii.

Apare întrebarea, cum se va proceda în cazul în care activele nu au fost vândute pe parcursul unui an de la data întocmirii bilanțului contabil. Trebuie trecute în componența activelor cu termen lung? După părerea noastră, trebuie să se considere în componența activelor curente, chiar dacă în termenul indicat nu au fost vândute.

Destinația activului, inclusiv a celui biologic, pentru vânzare, într-adevăr este una dintre particularitățile de bază ale activelor curente. Însă este util să se adauge următoarea caracteristică: active biologice, care pe parcursul unui an se folosesc pentru obținerea unei recolte de produse agricole. De exemplu, toate semănăturile de culturi anuale, după coacere și recoltare, dispar, animalele și păsările înregistrate crescute în anul de gestiune pot fi sacrificate la carne. Și încă o particularitate. Unele active biologice (vițee) sunt crescute, pentru comercializare sau sacrificare mai mult de un an – 12–18 luni. Deci, se consideră curente activele biologice, crescute pe parcursul unui an și mai mult, pentru vânzare sau care sunt folosite o singură dată pentru obținerea produselor agricole.

*Prin urmare, din categoria activelor biologice curente fac parte:*

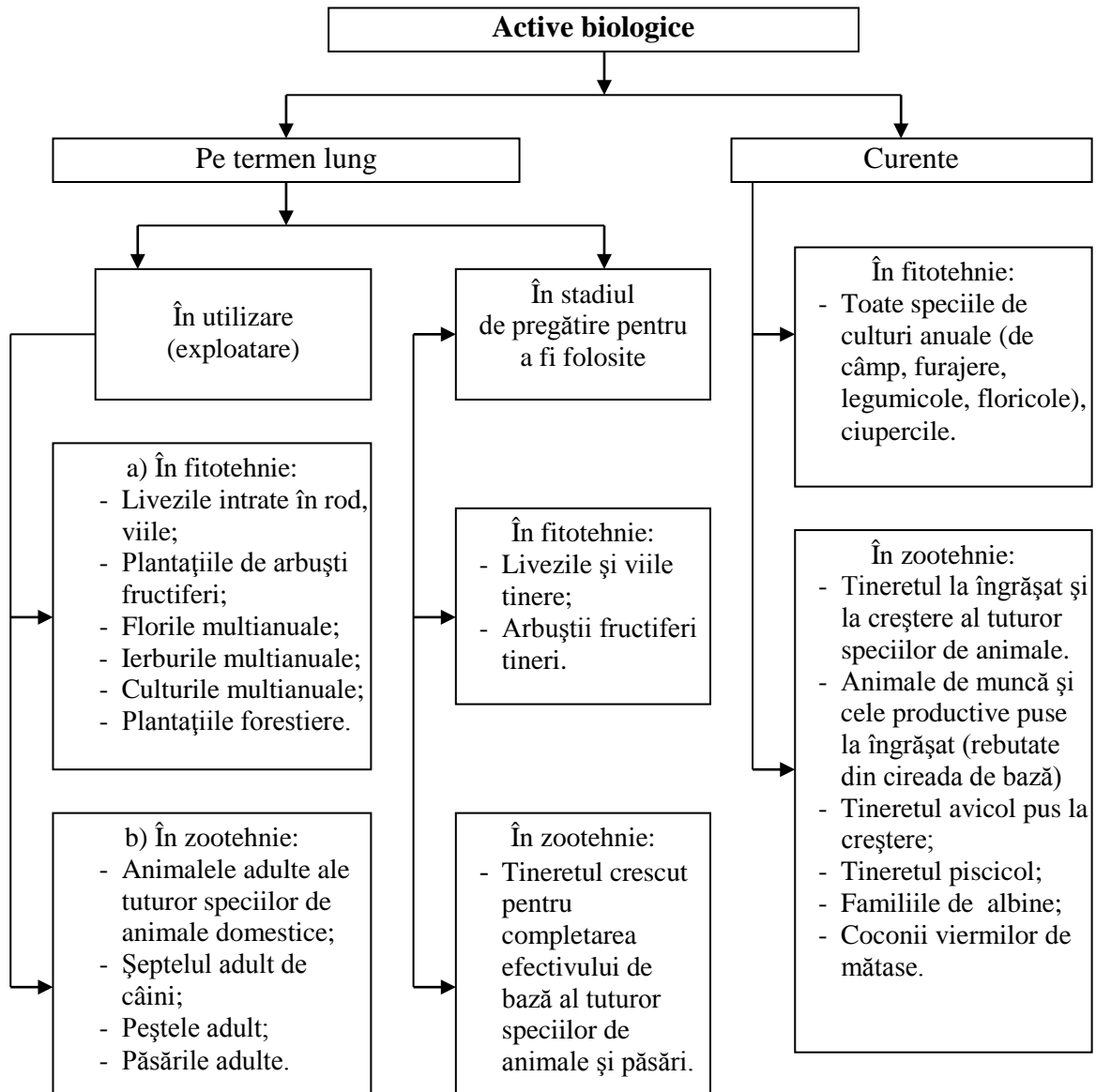
1) în fitotehnie:

- a) semănăturile culturilor de câmp anuale;
- b) semănăturile culturilor cerealiere și celor leguminoase (grâul, secara, orzul, ovăzul, porumbul, hrișca, mălaiul, mazărea, fasolea);
- c) semănăturile culturilor tehnice anuale (floarea-soarelui, soia, rapița, sfecla de zahăr, tutunul ș.a.);
- d) semănăturile de cartof și legume (varza, sfecla de masă, morcovul, ceapa comună, porumbul zaharat);
- e) culturile de bostănărie (pepenele verde, pepenele galben, dovleacul);

- f) seminceri ai culturilor legumicole;
  - g) semănăturile culturilor furajere anuale (sfecla furajeră, ierburile, fânețele și pășunile de un an);
  - h) ciupercile;
  - i) culturile floricole anuale.
- 2) în zootehnie:
- a) vite cornute mari (tineretul la îngrășat, vacile, taurii reproducători, precum și boii de lucru rebutați și puși la îngrășat);
  - b) creșterea porcilor (purceii până la înțărcaț, purceii puși la îngrășat, precum și porcii rebutați);
  - c) creșterea oilor (mieii până la înțărcaț, berbecii de prăsilă, oile puse la îngrășat);
  - d) avicultură (tineretul după incubare și cel pus la creștere);
  - e) creșterea cabalinelor (tineretul pus la creștere);
  - f) cunicultură (tineretul de diverse vârste);
  - g) creșterea animalelor de blană (tineretul de diverse vârste);
  - h) piscicultură (puietul de pește, peștele de o vară, tineretul pentru reproducere);
  - i) apicultură (familiile de albine);
  - j) sericicultură (coconii viermelui de mătase).

Clasificarea prezentată mai sus a activelor biologice după caracteristicile de grupare în formă generalizată poate fi redată în modul următor (figura 1):

Trebuie subliniat faptul că o astfel de clasificare a activelor biologice este bazată pe schimbările cantitative și calitative (transformări) care le sunt specifice. La efectuarea ei se ține cont de nașterea, crearea activelor biologice, creșterea pentru vânzare, obținerea producției agricole, perioada pregătirii activelor biologice pentru a fi trecute în componența celor mature, ținând cont de particularitățile lor, în fitotehnie și în zootehnie.



**Figura 1. Schema generalizată de clasificare a activelor biologice în funcție de durata folosirii sau pregătirii pentru folosire, după destinație**

Evidența activelor biologice conform clasificării propuse de noi va face posibilă obținerea unor informații mai precise în ceea ce privește valoarea activelor pe termen lung și a celor curente. Aceste informații servesc în calitate de date inițiale pentru calcularea mai precisă a indicatorului lichidității activelor.

#### Bibliografie

1. Standardele internaționale de contabilitate. Editura Economică, București, 2000
2. НСБУ 5 «Представление финансовых отчетов» // Contabilitate și audit, nr. 1, 1998, Chișinău, p.57

3. НСБУ 6 «Особенности учета на сельскохозяйственных предприятиях» // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 163-165, 2000
4. МСБУ 41 «Сельское хозяйство» // Международные стандарты бухгалтерского учета. Бухарест, 2005
5. Fundatură D., Basanu G., Pricop M., Popescu D. *Dicționar de mănăgement. Aprovizionare, depozitare, desfacere*. Editura Diacon Coresi. București, 1992
6. Needles B.E., Anderson Jr.H.R., Caldwell J.C. *Principiile contabilității*. Ediția a cincea. Editura ARC, Chișinău, 2000
7. Бернштейн Л.А. *Анализ финансовой отчетности*. Пер. с англ. М., Финансы и статистика, 1996
8. Ожегов С.И. *Словарь русского языка*. – М., Русский язык, 1982
9. Советский энциклопедический словарь. – М., Советская энциклопедия, 1983
10. Статистический словарь. М., Финансы и статистика, 1989

## ASPECTE PROBLEMATICE ALE CONTABILITĂȚII OPERAȚIUNILOR DE BARTER

*Asist. univ.drd. Iurie SAJIN, ASEM*

*De point de vue historique, le troc constitue, parmi les moyens de paiements, la première modalité de règlement. Avec l'issue de la monnaie, les règlements par troc ont continué au long d'un période étendue être utilisé parallèlement, surtout dans les échanges internes des diverses institutions d'états.*

### **Noțiunea și modul de clasificare a operațiunilor de barter**

În mod sugestiv, Samuelson spunea că „... atunci când un croitor înfometat găsește un fermier dezbrăcat care are mâncare și dorește o pereche de pantaloni, între ei survine un schimb, în fond, acesta este barterul”. [3, p. 197]

În sens strict, schimbul marfă contra marfă este determinat prin termenii „troc” (originar din franceză), sau „barter” (originar din engleză), sau și mai simplu – compensație. Deși în sine principiul compensării – marfă contra marfă rămâne neschimbat, tehnicile de realizare a acestuia s-au diversificat, fiecărei tehnici atribuindu-se o denumire: contracte paralele, contrapartidă, compensație cu mișcare de valută, switch, mini barter etc. Într-o abordare de principiu, **compensația** poate fi definită ca înțelegerea încheiată între doi sau mai mulți parteneri de afaceri, din țări diferite, prin care convin să realizeze schimb direct sau

indirect de mărfuri, de valori echivalente, determinate cantitativ, calitativ și sortimental într-un interval de timp determinat, schimb a cărui evidență o țin înșiși partenerii sau o bancă. [3, p.198]

În practica internațională și în literatura de specialitate, există o multitudine de practici și respectiv denumiri asociate acestora. *Cea mai largă utilizare au următorii termeni asociați unei tehnici:*

**1) Barter**<sup>1</sup> sau troc semnifică schimbul direct de produse dintre doi parteneri. Tranzacția se particularizează prin faptul că atât marfa, cât și documentele se transmit direct (fig.1), fiecare partener suportă cheltuielile de transport până la celălalt partener, nu există intermediar, nu se apelează la servicii bancare sau la plată în valută. Practic, cel mai adesea,

<sup>1</sup> Acord, în practica comercială, prin care părțile convin să schimbe între ele mărfuri de valori egale (<http://dexonline.ro>).

partenerii se întâlnesc și fac schimb de documente direct, iar dacă au încredere unul în celălalt și le transmit pe canal poștal. Operațiuni de acest tip în relațiile internaționale ocupă un loc modest, fiind predominante între țări apropiate geografic și parteneri cu încredere reciprocă.

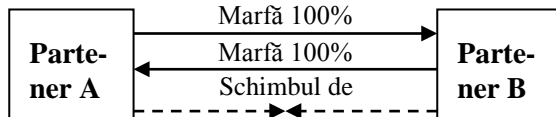


Figura 1. Tranzacția pe bază de barter

2) **Compensația**, ca termen, este utilizat pentru a desemna o tranzacție prin care exportul (contractul de export) este plătit în totalitate sau parțial prin livrare de mărfuri de către importator. *Deși principiul este același – marfă contra marfă, compensația se particularizează prin:*

- cele două livrări nu sunt simultane, de regulă, importatorul, cel care nu are bani, exportă primul marfa ca formă de plată anticipată a importului de care are nevoie;
- prin contractul de vânzare se pot stabili livrări anticipate sau livrări eșalonate în timp;
- cel mai adesea, transmiterea documentelor se realizează prin canal bancar, implicând forme asigurătorii de plată: acreditivul documentar, scrisori de garanție bancară, depozite colaterale constituite de bănci;
- în derularea afacerii pot apărea firme intermediare, ca rezultat al faptului că firma exportatoare nu are în sfera sa de activitate mărfurile primite drept plată;
- ca urmare a asocierii barterului simplu cu tehnici comerciale bancare moderne, cheltuielile în valută ocupă un loc semnificativ și sunt legate de taxele și comisioanele bancare, determinate de deschiderea acreditivelor și derularea lor, emiterea de garanții,

constituirea depozitelor colaterale în valută.

3) **Operațiunile de switch**, deși în esență se aseamănă cu compensația triunghiulară, se particularizează prin aceea că se tranzacționează surplusurile rezultate din acordurile comerciale bilaterale (cliring sau barter) cu terțe țări, sau alte mărfuri rezultate din compensație, dar numai printr-o formă specializată. Tranzacțiile pot avea în vedere numai mărfuri – switch de mărfuri (ca echivalent al surplusului contului de cliring sau se realizează prin combinarea livrării de mărfuri cu preluarea (cumpărarea) soldului contului de cliring exprimat în valută cliring transferat în valută convertibilă (desigur, la un curs inferior al pieței) - switch valutar sau financiar.

4) **Tranzacții cu fonduri blocate** sunt operațiuni prin care exportatorii străini care au acumulat fonduri în moneda locală a țării importatoare și care nu pot fi transferate în străinătate, în esență, din cauza lipsei de valută pe piața locală, pot cumpăra mărfuri locale cu scopul vânzării în terțe țări pe valută sau vând fondurile respective în monedă locală contra valută unor firme specializate sau altor investitori, care urmează să efectueze lucrări în țara respectivă.

Un element esențial în calculul eficienței unei compensații este diferența de preț ce apare, de obicei, între:

- a) prețul la care s-a negociat tranzacția în cadrul operațiunii de compensație și prețul ei pe piața internațională reprezentativă a produsului;
- b) prețul la care se cumpără prin compensație și prețul la care se vinde contra altor mărfuri sau contra valută convertibilă.

Legate de aceste diferențe de preț se utilizează termenii „agio” și „disagio” de origine italiană [3, p.208]. **Agio** înseamnă diferența în plus între prețul în care se realizează o operațiune de vânzare-cumpărare și prețul real sau, după caz, nominal al produsului tranzacționat. **Disagio**

desemnează diferența în minus între cele două prețuri.

### **Tendențe pe plan internațional în derularea operațiunilor de compensație**

După anii 80 și mai ales ca urmare a crizei datoriilor externe și recesiunii economice ce au caracterizat acel început de deceniu, tot mai multe firme, din proprie inițiativă sau la solicitarea partenerilor, apelează la tehnici comerciale, care nu implică utilizarea valutei. Dacă comerțul în compensație se cifra la 22 mlrd USD în 1976 (2% în comerțul mondial), în 1986 a fost de 400 mlrd USD (20%), iar în 1994 a depășit 1000 mlrd USD (30%).

Compensația și barterul, deși născute din lipsă de valută a unor țări sau firme care doreau să importe anumite mărfuri, în noul context economic-politic sunt practicate de mari firme pentru promovarea și pătrunderea pe anumite piețe și lărgirea vânzărilor. Astfel, o firmă din Arabia Saudită a încheiat un contract de barter cu firma Boeing din SUA în valoare de 1 miliard USD prin care achiziționa 10 avioane Boeing 747-300 și 5 turbine în compensație cu 406 mln tone țiței. Firma Chrysler SUA a încheiat un acord cu o firmă din Japonia: autovehiculele contra bauxită etc. Astfel, operațiunile de compensație sunt tot mai mari și, practic, cuprind întreaga gamă de produse care formează obiectul comerțului internațional. Mai mult decât atât, operațiunile de compensație au început a fi realizate și în sfera serviciilor, numeroase importuri sunt „achitate” prin lucrări de construcție montaj, servicii turistice etc.

În noul context, companiile mari, în special multinaționale, au înființat compartimente specializate pentru comerțul de compensație: General Electric, General Motors etc. Au apărut firme specializate de intermediere a comerțului în compensație: Metallgesellschaft (Germania), Cargil (SUA), Philips Brothers și Muller International (Olanda) etc. În cadrul marilor bănci au fost create departamente specializate pentru demararea comerțului în compensație: Barclays Bank International,

Société Générale, Crédit Suisse, Zurich AG Finantz etc.

### **Unele particularități ale contabilității privind decontările în baza operațiunilor de barter**

În perioada de criză economică și a fluxului redus de mijloace bănești, mulți agenți economici din țara noastră recurg la operații de barter, pentru achitățile în termen la vânzare-procurare. Problemele de acest gen se rezolvă prin operații de schimb (barter).

Întrucât art. 824 al Codului Civil stipulează că asupra contractului de schimb se aplică regulile contractului de vânzare-cumpărare, aceasta ne face să stabilim, din punct de vedere contabil, că barterul include în sine două operațiuni distincte: 1) vânzare de bunuri economice și 2) procurare de bunuri economice.

Mărfurile din unitățile de comerț pot fi schimbate (vândute) cu diferite valori materiale și/sau servicii. Din schimbul dat întreprinderea dorește să obțină, de obicei, un profit, dacă nu – cel puțin un avantaj economic pe o perioadă mai îndelungată. În multe cazuri, valorile de bunuri schimbate (vândute) coincid cu valorile primite (procurate) de la schimb. Deci în operații de acest gen nu apare necesitatea decontărilor suplimentare pentru diferențele dintre valorile mărfurilor schimbate. Uneori însă, se poate întâmpla că valorile mărfurilor schimbate să nu coincidă între ele și să apară diferențe de sume (fiind vorba de o compensație parțială). Din această cauză apar unele complicații în aprecierea valorilor schimbate, în evidența vânzărilor, decontărilor, constatarea venitului și a avantajului economic. În acest caz, diferența de valoare poate fi compensată printr-o sumă de bani numită „*sultă*”, dacă aceasta este prevăzută de contract<sup>1</sup>, și ea nu poate depăși valoarea bunului.

În practica economică, deseori, apare problema evaluării bunurilor intrate, obținute

---

<sup>1</sup> Conform articolului 825 „Compensarea diferenței de valoare” din Codul Civil.

în urma schimbului. Tot aici apare și problema calculării și decontării cu bugetul pentru TVA la valorile schimbate. Conform SNC 2 „Stocuri de mărfuri și materiale” și SNC 18 „Venitul”, la intrarea stocului de mărfuri și materiale, acestea se evaluează la valoarea de intrare, care este egală, pentru bunurile primite în schimb, cu valoarea venală a bunurilor primite, iar în cazul imposibilității stabilirii acesteia – cu valoarea venală a activelor cedate.

**Exemplu 1:** *Unitatea comercială a expediat mărfuri cu valoarea venală în sumă de 120 000 lei, inclusiv TVA, adaosul comercial constituie 30 000 lei. Aceste mărfuri au fost schimbate pe un mijloc fix în valoare venală de 180 000 lei, inclusiv TVA. Unitatea comercială achită parțial mijlocul fix achiziționat cu marfa în valoare de 120 000, iar sulta va constitui diferența de 180 000 – 120 000 = 60 000 lei.*

*În evidența contabilă se efectuează următoarele înregistrări contabile:*

**1) Decontarea mărfurilor transmise pe calea schimbului:**

Dt 711 „Costul vânzărilor” – 70 000  
(= 120 000-120 000/6-30 000) lei  
Ct 217 „Mărfuri” – 70 000 lei

**2) Decontarea adaosului comercial aferent mărfii vândute:**

Dt 821 „Adaos comercial” – 30 000 lei  
Ct 217 „Mărfuri” – 30 000 lei

**3) Constatarea venitului din vânzarea mărfurilor și a creanței cumpărătorului:**

Dt 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 120 000 lei  
Ct 611 „Venituri din vânzări” – 100 000 lei  
Ct 534 „Datorii pe termen scurt privind decontările cu bugetul” – 20 000 lei

**4) Recepționarea mijlocului fix:**

- la valoarea mărfurilor oferite în schimb

Dt 123 „Mijloace fixe” – 120 000 lei  
Ct 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 120 000 lei  
- la diferența dintre valoarea mărfurilor și a mijlocului fix primit pe calea schimbului

Dt 123 „Mijloace fixe” – 30 000 (=150 000 – 120 000) lei

Ct 539 „Alte datorii pe termen scurt” – 30 000 lei

**5) Reflectarea TVA în baza facturii fiscale:**

Dt 534 „Datorii pe termen scurt privind decontările cu bugetul” – 30 000  
(=180 000/6) lei

Ct 539 „Alte datorii pe termen scurt” – 30 000 lei

**6) Achitarea sultei și stingerea datoriei comerciale:**

Dt 539 „Alte datorii pe termen scurt” – 60 000 lei

Ct 242 „Conturi curente în valută națională” – 60 000 lei

În practică pot apărea cazuri când mărfurile predate pe calea schimbului să aibă valoarea de piață mai mare decât valoarea mijloacelor materiale, serviciilor primite. În cazul dat nu se obține profit, deoarece lipsește compensarea în mijloace bănești pentru diferența valorilor venale de la schimb. Însă întreprinderea efectuează acest schimb cu pierderi având un anumit interes economic: sau mărfurile nu sunt cerute pe piață și stau de mult în stoc fără mișcare și trebuie vândute cu orice preț, sau întreprinderea are mare nevoie de obiecte, servicii primite în momentul dat, pentru interesele activității economice. Deci avantajul economic are loc totuși, dar mărimea lui poate fi calculată într-un viitor apropiat.

Mai apar cazuri în care livrarea se efectuează la un preț mai mic decât cel de piață. Apare întrebarea: care va fi valoarea impozabilă cu TVA a mărfii în acest caz? Răspuns la această întrebare ne oferă articolul 99 p.(1) al Codului Fiscal, care ne spune clar că valoarea impozabilă a livrării respective constituie valoarea ei de piață.

**Exemplul 2:** *Unitatea comercială a livrat pentru schimb mărfuri în valoare de bilanț, de 240 000 lei, valoarea de piață fiind de 360 000 lei, inclusiv TVA. În schimb, a primit materiale în sumă de 180 000 lei, inclusiv TVA. Conform negocierilor, schimbul reciproc s-a efectuat fără sultă,*

adică fără compensarea diferențelor dintre valorile materiale cu mijloace bănești.

În evidența contabilă vom avea următoarele înregistrări:

**1) Decontarea costului efectiv al mărfurilor:**

Dt 711 „Costul vânzărilor” – 240 000 lei  
 Dt 821 „Adaos comercial” – 60 000 (= 300 000 – 240 000) lei  
 Ct 217 „Mărfuri” – 300 000 (= 360 000 – 360 000/6) lei

**2) Constatarea venitului din vânzarea mărfurilor la valoarea venală pentru materialele primite:**

Dt 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 180 000 lei  
 Ct 611 „Venituri din vânzări” – 150 000 lei  
 Ct 534 „Datorii pe termen scurt privind decontările cu bugetul” – 30 000 lei

**3) Primirea materialelor:**

Dt 211 „Materiale” – 150 000 lei  
 Dt 534 „Datorii pe termen scurt privind decontările cu bugetul” – 30 000 lei  
 Ct 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 180 000 lei

**4) Reflectarea diferenței de TVA a valorii schimbate conform articolului 99 p.(1) al Codului Fiscal:**

Dt 713 „Cheltuieli generale și administrative” – 30 000 (=360 000/6 – 30 000) lei  
 Ct 534 „Datorii pe termen scurt privind decontările cu bugetul” – 30 000 lei

La prima vedere, schimbul de valori examinat în exemplul 2 cauzează pierderi în valoare de 9 000 lei (=150 000 – 240 000),

dar primind materialele date întreprinderea va obține ulterior un avantaj economic, care va depăși pierderile rezultate din schimb sau din livrarea mărfurilor, care se vând greu, sau de la utilizarea materialelor urgente necesare pentru activitatea economică.

Cum să stabilim prețul de piață? – este o altă problemă de rutină. Știm cu toții că prețul de piață se stabilește în urma tranzacțiilor încheiate între persoanele care nu sunt interdependente pe piața respectivă a comerțului cu ridicata. Conform art. 5 p.26 al Codului Fiscal, drept izvoare de informare documentare pentru stabilirea prețului de piață la momentul încheierii tranzacției servesc informațiile organelor de statistică, iar în cazul lipsei acestora – cele publicate în presa periodică, iar în cazul lipsei acestora – informația despre cotările bursiere. Dar se întâmplă că nici aceste surse nu îl prea ajută pe contabil la moment, de aceea putem recurge și la alte surse (în cazul în care cele stipulate lipsesc) despre prețurile de piață la momentul tranzacției, numai în cazul când vom putea demonstra organelor fiscale că ea este veridică.

Ar fi normal ca organele fiscale să întocmească periodic (lunar sau săptămânal) un raport al prețurilor de piață, chiar dacă acestea pot fi diferite la una și aceeași dată. Atunci noțiunea de „preț de piață” nu va mai fi una ambiguă. Dar până atunci agenții economici vor căuta să nu depășească nivelul minim stabilit în art. 99 p.6 al Codului Fiscal, în care se spune: „**Valoarea de piață a livrării impozabile nu trebuie să fie mai mică decât costul vânzărilor ei.**”

**Bibliografie**

1. Bucur V., Țurcanu V., Graur A. *Contabilitatea impozitelor*. Editura ASEM, Chișinău, 2005, 562 p.
2. Tuhari T. *Contabilitatea operațiunilor în comerț*, Editura ASEM, Chișinău, 2002, 215 p.
3. Negruș M. *Plăți și garanții internaționale*, Editura ALL, București, 1996, 460 p.
4. Trașcă M. *Contabilitatea tranzacțiilor comerciale*. Editura Tribuna Economică, București, 1995, 303 p.
5. Ирина Г. *О бартерных сделках с иностранными партнерами*// Contabilitate și audit, nr. 9, 2005, p.31-33

**Recenzent: conf. univ. dr. A.Nederița**

## ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII CONSUMURILOR PE CENTRE DE RESPONSABILITATE

*Drd. Viorica ZAPOROJAN, ASEM*

*The creation of responsibility centers ensures a better activity of the enterprise and offers a better control of human and material resources. The control within responsibility centers is an important element of the enterprises' management that is largely practiced in small and medium enterprises in developed countries.*

În prezent, personalul contabilității la întreprinderile autohtone ca și mai înainte este preocupat de fixarea informației referitoare la utilizarea resurselor de producție, fără a evalua corect și obiectiv necesitatea și eficiența consumurilor.

De aceea, apare necesitatea de a schimba atitudinea față de această problemă atât din punct de vedere teoretic, cât și practic și de a implementa metode performante de contabilitate a consumurilor și calculație a costurilor în cadrul contabilității de gestiune.

Astfel, trebuie de trecut de la controlul utilizării resurselor materiale, de muncă, financiare în ansamblu pe întreprindere și purtători de costuri la evidența acestora pe centre de responsabilitate, analizând rezultatele obținute pentru luarea deciziilor de gestiune.

Scopul este intensificarea controlului de către persoana responsabilă de utilizarea unor sau altor consumuri prin stabilirea și menționarea sarcinilor, responsabilităților, obligațiilor și drepturilor concrete ale acesteia în instrucțiunile postului. De aceea, centrul de responsabilitate devine un element structural al întreprinderii și o parte componentă a sistemului de conducere a întreprinderii.

Deci, **centrul de responsabilitate** reprezintă o grupare de consumuri, ce permite de a combina într-un proces de evidență locurile de apariție a consumurilor cu responsabilitatea managerilor care le dirijează. În acest sens, este necesar de a realiza o descentralizare cât mai amplă a conducerii întreprinderii, ceea ce va duce la o organizare mai rațională a controlului consumurilor.

În literatura de specialitate se propune crearea centrelor de responsabilitate de diferite tipuri: centre de consumuri, centre de venituri, centre de rentabilitate, centre de investiții, centre de vânzări etc. Însă obiectul acestui studiu este organizarea evidenței în baza centrelor de consumuri, de care poate dispune orice entitate a întreprinderii de diferit nivel.

**Centrul de consumuri** reprezintă o unitate de producție primară, care primește materiale și servicii de la alte centre, efectuează consumuri proprii și poate să transmită materialele și serviciile altor centre. Centrul de consumuri este secțiunea primară de evidență analitică, creată pentru controlul asupra acestor consumuri. Ea poate să nu coincidă cu unitatea de producție organizatorică (secție, sector, brigadă), poate fi o subdiviziune mai mică a acestor unități de producție sau locul de apariție a consumurilor.

Crearea centrelor de consumuri presupune urmărirea repartizării obligațiilor și responsabilităților între conducători, amplasarea și caracterul interrelațiilor centrelor de consumuri. *De asemenea, la crearea centrelor de consumuri este necesar de a ține cont de următoarele criterii:*

- evidențierea clară a centrelor teritoriale sau funcționale;
- conducerea flexibilă;
- posibilitatea planificării și evidenței indicatorilor secției, în primul rând, a consumurilor și rezultatelor;
- consolidarea responsabilității personale de calitate a activității a fiecărui conducător de secție.



*Centrele de consumuri pot fi clasificate în dependență de funcțiile îndeplinite și operațiunile în centrele de consumuri se divizează în trei tipuri: de producție, de deservire și nominale.*

Centrele de consumuri de producție se creează în secțiile de producție de bază, care se ocupă de fabricarea producției la întreprindere. În acest caz, centre de consumuri pot fi: un strung, o linie tehnologică sau un set de utilaje cu parametri unici, un lucrător, care are o funcție de urmărire a procesului tehnologic sau se ocupă de asamblarea manuală, sau o grupă de muncitori, care îndeplinesc un lucru unic (o operație sau mai multe).

Centrele de deservire reprezintă diverse feluri de activități pentru deservirea producției de bază: reparația și întreținerea utilajului și a clădirilor, reparația

instrumentelor. Consumurile pe aceste centre se acumulează pentru scopuri de control, ca mai apoi să se repartizeze între centre de producție sau alte centre de deservire.

Centrele de consumuri nominale, în mare măsură, se aseamănă cu cele de deservire, însă ele nu reprezintă o activitate concretă, ci o grupare convenabilă de consumuri, care apoi se repartizează. Exemple de astfel de centre pot fi consumurile de cercetări științifice, de investigații, consumuri de întreținere a teritoriului întreprinderii etc.

Astfel, apare necesitatea repartizării consumurilor pe diferite centre de responsabilitate, etapa finală fiind repartizarea consumurilor către centrele de responsabilitate ale activității de bază, ce se observă din figura 1.

Indicatori	Centre de responsabilitate ale administrației	Centre de responsabilitate ale activităților auxiliare	Centre de responsabilitate ale activităților de bază		
			I	II	III
Consumuri primare pe locuri de apariție	X	X	X	X	X
Repartizarea consumurilor centrelor de responsabilitate a administrației		X	X	X	X
Repartizarea consumurilor centrelor de responsabilitate ale activităților auxiliare			X	X	X
Suma totală a consumurilor pe centre de responsabilitate ale activităților de bază			X	X	X

**Figura 1. Schema repartizării consumurilor pe centre de responsabilitate**

La evidențierea centrelor de consumuri în cadrul întreprinderii este necesar să se țină cont de detalierea acestora, ceea ce va duce la o creștere și intensificare mai profundă a controlului consumurilor de producție. La decizia despre nivelul de detaliere a centrelor de consumuri se iau în considerare următorii factori:

1. Gradul de repartizare la întreprindere a responsabilităților

pentru producție și consumuri. Pentru aceasta se folosește schema organizatorică a întreprinderii.

2. Amplasarea operațiilor și proceselor (caracterul operațiilor ale fiecărui proces tehnologic, la fel și circuitul semifabricatelor în interiorul întreprinderii).
3. Numărul subdiviziunilor pe centre de consumuri având în vedere și

- cheltuielile de întreținere a evidenței lor .
4. Gradul de unificare a utilajului, a operațiunilor tehnologice, a proceselor tehnologice în cadrul fiecărui centru de consumuri.
  5. Excluderea posibilităților responsabilităților duble pentru consumurile centrului dat, la fel neinclusiunea unor consumuri care îi aparțin centrului.

Organizarea evidenței pe centre de responsabilitate aferente consumurilor depinde, în general, de particularitățile tehnologice specifice ale ramurii și structura organizatorică a întreprinderii, în particular. De exemplu, în industria conservelor, având în vedere că procesul de prelucrare a fructelor și legumelor are un ciclu de fabricație relativ scurt (3-4 ore), în dependență de necesitate, linia tehnologică poate fi reasamblată pentru producerea și altor tipuri de produse finite. Prin urmare, o linie tehnologică poate să participe la fabricarea mai multor tipuri de produse. Astfel, linia tehnologică reprezintă locul de apariție a consumurilor. De aceea, organizarea centrelor de responsabilitate de consumuri nu poate fi realizată pe linii tehnologice. Aceasta este condiționată și de faptul că muncitorii dintr-un schimb pot participa la fabricarea producției și în cadrul altor linii tehnologice (în cazul finisării unei materii prime și primirea spre prelucrare a altui tip de materie primă destinat deja producerii altui tip de produs). Din aceste considerente, centrul de responsabilitate va fi atribuit la nivelul șefului de schimb (cu divizare în alte centre de responsabilitate după necesitate, cum ar fi brigada, grupul de muncitori care îndeplinesc o activitate comună), având în responsabilitate funcționarea liniilor tehnologice și consumul eficient al resurselor materiale și umane. Organizarea centrelor de consumuri și interrelațiile dintre acestea în cadrul procesului de producție sunt prezentate în figura 2.

Este necesar de menționat că nu toate consumurile pot fi reglementate și gestionate de către persoana responsabilă a centrului de consumuri. De aceea, apare dificultatea stabilirii care dintre consumurile atribuite

centrului sunt **controlabile și necontrolabile** de către gestionarul centrului dat. Pentru realizarea acestei probleme, de regulă, se ține cont de doi factori: nivelul de conducere și perioada identificării consumului. Esența influenței primului factor constă în aceea că consumurile necontrolabile la un nivel pot fi controlabile la alt nivel. De exemplu: plata de arendă nu poate fi un articol controlat de către șeful secției, deoarece ea se controlează de către persoana responsabilă de încheierea contractelor și poate influența asupra sumei plății de arendă.

Influența perioadei identificării consumului este argumentată prin faptul că unele consumuri nu pot fi controlabile în perioadă scurtă de timp, dar pot fi supuse controlului în perioadă lungă de timp. Spre exemplu: pe termen scurt salariile muncitorilor angajați pe o perioadă lungă de timp în bază de contract se consideră necontrolabile, dar pe termen lung ele vor deveni controlabile, deoarece după expirarea contractului ele pot fi renegociate.

La organizarea evidenței pe centre de responsabilitate trebuie de determinat clar sfera de cuprindere, drepturile și obligațiile managerilor fiecărui centru, de prevăzut ca fiecare centru să poată valorifica nu numai consumurile (cheltuielile), ci și volumul activității lor.

Un rol important la evidența consumurilor pe centre de responsabilitate are stabilirea pentru ele al unui sistem rațional de coduri, care vor fi indicate în documentele primare, ce permite identificarea acestora. Modul de codificare a centrelor de responsabilitate în cadrul procesului de producție a conservelor este prezentat în figura 2.

În baza documentelor primare fiecare centru de responsabilitate întocmește un raport pe perioada de gestiune de activitate. Indicatorul principal de raportare a centrului de consumuri este devizul de consumuri (cheltuieli), care dă posibilitate de a controla centrul de consumuri conform volumului de lucru și normelor (standardelor), aprobate de conducătorul întreprinderii. Devizele se întocmesc în dependență de necesitatea

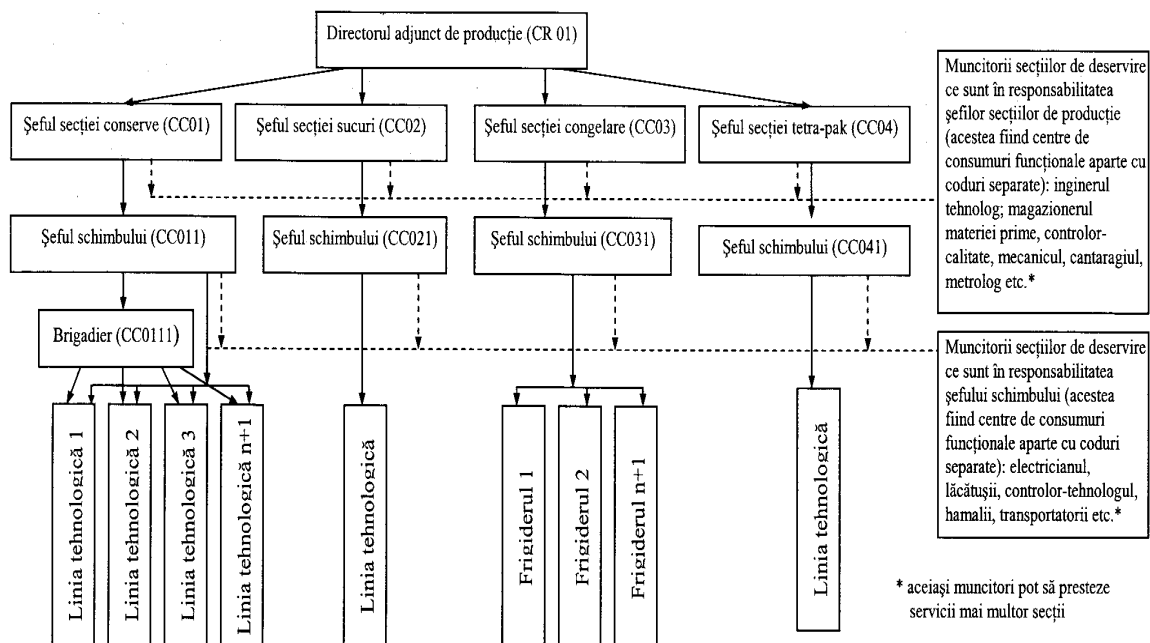
obținerii informației în contabilitate – pe o lună sau pe un interval mai mic în decursul lunii.

Devizul trebuie să conțină informația despre consumurile viitoare, bazată pe planuri de gestiune și conceptul de consumuri controlate. Determinarea articolelor este o sarcină-cheie la întreprindere privind aplicarea sistemului de evidență pe centre de responsabilitate. Toate consumurile trebuie să fie legate de subdiviziuni concrete și persoane de răspundere și pot fi grupate pe tipuri de consumuri în devize de consumuri și consumuri efective, determinând abaterile. Scopul principal este depistarea economiei sau supraconsumului (supracheltuielilor) în această etapă.

O aplicație largă au devizele flexibile, care permit recalcularea consumurilor planificate la volumul de producție efectiv. Esența recalculării este în divizarea tuturor articolelor de consumuri în variabile și constante și corelarea consumurilor variabile planificate la coeficientul modificării volumului efectiv de producție. Aceasta dă posibilitatea de a evita modificarea consumurilor necontrolabile, deoarece volumul de producție nu este

controlat de către centrul de consumuri. În baza îndeplinirii devizelor de consumuri se organizează motivația centrelor de responsabilitate în așa fel ca personalul centrului care a obținut rezultate bune să fie premiat, iar în cazul nerespectării devizelor de cheltuieli, conducătorul prezintă o lămurire a cauzelor utilizării neraționale a resurselor și personalul este lipsit de premii.

Crearea și implementarea organizării evidenței consumurilor pe centre de responsabilitate asigură realizarea unei activități mult mai corelate cu realitatea existentă în cadrul întreprinderii și în același moment permite un control mai riguros a consumurilor de resurse umane și materiale, ceea ce va duce în cele din urmă la minimizarea costului produselor fabricate, serviciilor prestate sau lucrărilor executate și, respectiv, la maximizarea rezultatelor financiare ale întreprinderii. În sfârșit, controlul pe centre de responsabilitate devine un element de bază al controlului de gestiune al întreprinderii, care se practică în întreprinderile mai și mijlocii din țările cu economie dezvoltată.



**Figura 2. Organizarea generală a centrelor de consumuri la întreprinderile din industria de conserve**

**Bibliografie**

1. А. Стуков *Система производственного учёта и контроля*, Москва, Финансы и Статистика, 1988.
2. N. Tabără, *Contabilitate și control de gestiune*, Iași, Ed. TIPO Moldova, 2004.
3. H. Bouquin, *Contabilitatea de gestiune*, Iași, Ed. TIPO Moldova, 2004.

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

**DETERMINAREA EFICIENȚEI FOLOSIRII SURSELOR ÎMPRUMUTATE. EFECTUL DE LEVIER FINANCIAR**

*Drd. Nelly SLOBODEANU, ASEM*

*In this article it is described the essence of Financial Leverage, the method of it 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 Financial Leverage, the size of their influence on the variability of the result indicator, under the incidence of the financial structure.*

Unul din indicatorii generalizatori, ce reflectă eficiența utilizării capitalului împrumutat, este efectul levierului financiar (ELF), care poate fi calculat după următoarea formulă:

$$ELF = [Re_1 - Rd_1](1 - R_i) * \frac{\overline{CIm}}{CPr} \text{ sau } = (Re - Rd) * \frac{\overline{CIm}}{CPr},$$

unde:

- $Re_1$  – rentabilitatea economică (a activelor) până la plata impozitelor și a creditului;
- $Re$  – rentabilitatea activelor după plata impozitului și a creditului;
- $Rd_1$  – rata medie a dobânzii aferente capitalului împrumutat;
- $Rd$  – rata medie a dobânzii aferente capitalului împrumutat (luând în considerare politica de impozitare);
- $R_i$  – cota impozitului pe venit (calculat ca raport dintre profitul perioadei de gestiune până la impozitare și cheltuielile privind impozitul pe venit);
- $\overline{CPr}$  – valoarea medie a capitalului propriu;
- $\overline{CIm}$  – valoarea medie a capitalului împrumutat.

Efectul levierului financiar arată cu câte puncte procentuale se va majora valoarea capitalului propriu în urma atragerii surselor împrumutate în activitatea întreprinderii. Diferența **Re – Rd** comportă unele discuții care

conduc la examinarea mai multor cazuri posibile, derivate din valorile diferite pe care le pot avea rata rentabilității economice și rata dobânzii și care pot genera un efect de levier egal cu zero ( $R_f = Re$ , dacă  $Re = Rd$ ), pozitiv ( $ELF > 0$ ) sau negativ ( $ELF < 0$ ;  $R_f < Re$ , dacă  $Re < Rd$ ) ce se va repercuta, în același sens, asupra rentabilității capitalului propriu. Trebuie de menționat că diferența pozitivă dintre  $Re$  și  $Rd$  va permite întreprinderii să-și majoreze rentabilitatea capitalului propriu. Iar în astfel de condiții majorarea gradului de îndatorare a întreprinderii poate fi justificată. De aici rezultă că atragerea surselor împrumutate poate duce atât la acumularea de capital, cât și la falimentarea întreprinderii.

Pentru a determina cum se modifică efectul de levier financiar ca rezultat al influenței fiecărui factor în parte din formula sus-menționată, poate fi folosită metoda substituirii în lanț, care constă în substituirea consecutivă a valorii de bază a fiecărui factor în parte cu valoarea lui efectivă din perioada de gestiune și, respectiv, în compararea efectului de levier financiar pînă și după influența factorului dat.

Pentru a exemplifica acest model, apelăm la următorul exemplu simplificat pe baza datelor unei întreprinderi.

CONTABILITATE

**Tabelul 1**

**Date inițiale pentru calculul și aprecierea efectului de levier financiar**

Indicatorii	Anul precedent (2004)	Anul de gestiune (2005)	Abaterea (+;-)
A	1	2	3
1. Profitul până la impozitare și până la plata dobânzilor, mii lei	15650,0	24250,0	+8600,0
2. Cheltuieli financiare, mii lei	2450,0	2650,0	+200,0
3. Profitul până la impozitare, mii lei [rd.1-rd.2]	13200,0	21600,0	+8400,0
4. Cheltuielile privind impozitul pe venit, mii lei	2890,0	5670,0	+2780,0
5. Cota impozitului pe venit [rd.4/rd.3]	0,2189	0,2625	+0,0436
6. Profitul net, mii lei [rd.3-rd.4]	10310,0	15930,0	+5620,0
7. Valoarea medie a activelor, mii lei	40320,0	52935,0	+12615,0
8. Valoarea medie a capitalului împrumutat, mii lei	12675,0	15460,0	+2785,0
9. Valoarea medie a capitalului propriu, mii lei	27645,0	37475,0	+9830,0
10. Rentabilitatea activelor calculată până la plata impozitelor și a creditului, % [rd.1/rd.7 *100%]	38,81	45,81	+7,0
11. Rentabilitatea activelor calculată după plata impozitelor, % [rd.10 *(1-rd.5)]	30,31	33,78	+3,47
12. Rata de îndatorare (brațul pârghiei financiare), [rd.8/rd.9]	0,4585	0,4125	-0,046
13. Rata medie a dobânzii aferente capitalului împrumutat, % [rd.2/rd.8*100%]	19,33	17,14	-2,19
14. Rata medie a dobânzii aferente capitalului împrumutat (luând în considerare politica de impozitare), % [rd.13*(1-rd.5)]	15,10	12,64	-2,46
15. Efectul de levier financiar, %	6,98	8,72	+1,74
16. [(rd.10-rd.13)(1-rd.5)*rd.12]			

Conform datelor prezentate în tabelul 1, se poate constata că, în perioada de gestiune, pentru fiecare leu investit întreprinderea a obținut 33,78 bani profit, dar pentru utilizarea surselor atrase, ea real a cheltuit doar 12,64 bani. Ca rezultat, a fost obținut un efect de levier pozitiv în mărime de 8,72%, care s-a majorat față de anul precedent cu 1,74 puncte procentuale.

În continuare, vom determina dimensiunile necesare pentru calculul și aprecierea influenței factorilor asupra modificării efectului de levier financiar în dinamică:

$$\begin{aligned} \text{ELF}_0 &= (38,81 - 19,33) * (1 - 0,2189) * 0,4585 = 6,98\% \\ \text{ELF}_{\text{rec1}} &= (45,81 - 19,33) * (1 - 0,2189) * 0,4585 = 9,48\% \\ \text{ELF}_{\text{rec2}} &= (45,81 - 17,14) * (1 - 0,2189) * 0,4585 = 10,26\% \\ \text{ELF}_{\text{rec3}} &= (45,81 - 17,14) * (1 - 0,2625) * 0,4585 = 9,69\% \\ \text{ELF}_1 &= (45,81 - 17,14) * (1 - 0,2625) * 0,4125 = 8,72\% \end{aligned}$$

Deci, reiese că majorarea efectului de levier financiar cu 1,74 p.p. (8,72-6,98) a avut loc sub influența următorilor factori:

$$\begin{aligned} \text{a) modificării rentabilității activelor} & \quad 9,48 - 6,98 = +2,5\%; \\ \text{b) modificării ratei dobânzii} & \quad 10,26 - 9,48 = +0,78\%; \\ \text{c) modificării cotei de impozitare} & \quad 9,69 - 10,26 = -0,57\%; \\ \text{d) modificării brațului pârghiei financiare} & \quad 8,72 - 9,69 = -0,97\%; \\ \text{BIF: } & \quad 2,50 + 0,78 + (-0,57) + (-0,97) = +1,74\% \end{aligned}$$

Astfel, în situația dată, putem conchide că folosirea surselor împrumutate în activitatea întreprinderii este favorabilă, deoarece în urma utilizării lor are loc majorarea capitalului propriu cu 3268,0 mii lei (8,72025\*37475,0). Același rezultat poate fi obținut și prin folosirea următoarei formule:

$$\Delta \text{CPr} = (45,81 - 17,14) * (1 - 0,2625) = 3268,0 \text{ mii lei.}$$

Efectul de levier financiar poate fi calculat nu doar pentru valoarea totală a capitalului împrumutat, dar și pentru fiecare sursă atrasă în parte (credite bancare pe termen lung, credite bancare pe termen scurt, împrumuturi, credite comerciale, datorii privind facturile comerciale etc), înlocuind valoarea totală a capitalului împrumutat cu valoarea sursei concrete.

Utilizând datele din tabelele 1 și 2, vom determina dimensiunile efectului de levier financiar pentru fiecare sursă atrasă în parte:

a) pentru credite bancare pe termen lung

$$ELF_1 = [Re_1 - Rd_1](1 - Ri) * \frac{CI_m}{CPr} = [45,81 - 26,37](1 - 0,2625) * \frac{4019,6}{37475,0} = 1,50\% ;$$

b) pentru credite bancare pe termen scurt

$$ELF_2 = [Re_1 - Rd_1](1 - Ri) * \frac{CI_m}{CPr} = [45,81 - 28,46](1 - 0,2625) * \frac{5411,0}{37475,0} = 1,80\% ;$$

c) pentru sursele fără dobândă

$$ELF_3 = [Re_1 - Rd_1](1 - Ri) * \frac{CI_m}{CPr} = [45,81 - 0](1 - 0,2625) * \frac{6029,4}{37475,0} = 5,42\%$$

Rezultatele obținute sunt ilustrate în tabelul 2 și ne permit să determinăm ponderea fiecărui tip de sursă atrasă în mărimea totală a efectului de levier financiar. Astfel, prin atragerea surselor împrumutate întreprinderea poate să-și majoreze capitalul propriu, doar dacă rentabilitatea activelor depășește rata dobânzii. Cu alte cuvinte, pentru ca efectul de levier să acționeze favorabil e necesar ca diferența (Re – Rd) să rămână pozitivă. În practica economică această diferență evoluează mai întâi în manieră satisfăcătoare, pentru a atinge la un moment dat valoarea maximă sau chiar negativă. Menținerea avantajelor generate de o rentabilitate economică mai mare decât costul capitalului împrumutat, respectiv a efectului de levier favorabil întreprinderii, necesită eforturi pe linia înnoirii permanente a produselor fabricate, a pătrunderii pe noi piețe, corelate cu intensificarea preocupărilor pentru asigurarea unui potențial tehnic și uman conform exigențelor unei competiții tot mai intense. De asemenea, efectul de levier financiar depinde și de corelația dintre capitalul propriu și cel împrumutat.

**Tabelul 2**

**Calculul și aprecierea în anul de gestiune  
a efectului de levier financiar pentru fiecare sursă atrasă în parte**

Sursa de împrumut	Suma, mii lei	Pondere, %	Cheltuielile financiare, mii lei	Rata dobânzii, %	Efectul de levier financiar, %
A	1	2	3	4	5
Credite bancare pe termen lung	4019,6	26,0	1060,0	26,37	1.50
Credite bancare pe termen scurt	5411,0	35,0	1540,0	28,46	1.80
Surse fără dobândă	6029,4	39,0	-	-	5.42
<b>Total</b>	<b>15460,0</b>	<b>100</b>	<b>2650,0</b>	<b>17,14</b>	<b>8.72</b>

**Bibliografie**

1. Petre Brezeanu, Adrian Boștinăru, Bogdan Prăjișteanu, *Diagnosticul financiar – Instrumente de analiză financiară*, Editura Economică, București, 2003.
2. Ion Stancu, *Finanțe*, Ediția a treia, Editura Economică, București, 2002.
3. Maria Niculescu, *Diagnosticul Global Strategic*, Editura Economică, București, 2002.
4. Petrescu Silvia, Mironiuc Marilena, *Analiza economico-financiară*, Editura Tiparul, Iași, 2002.
5. Савицкая Г.В., *Экономический анализ*, Москва, ООО «Новое Знание», 2005

**Recenzent: prof. univ. dr. V.Balanuță**

## MODELUL DE CALCUL AL RISCULUI „NEEXECUTĂRII PORTOFOLIULUI COMENZILOR ÎN TERMENUL FIXAT” (în programul de analiză și pronosticare a riscurilor de antreprenor)

*Drd. Vadim SARDAC, ULIM*

*In article is described functioning(working) the system of the calculation and analysis business risk on enterprise. The Author is revealed intercoupling the work division and way of the passing to information necessary risk for calculation. The Broughted model of the calculation of the risk was created and approved on actual given collected on enterprise. Since in models is used determined set data, that was accordingly designed forms to categorizations given with provision for possibility of their reception on concrete enterprise, for simplification of the sample initial given for analysis.*

Economiștii și managerii contemporani consideră că cunoștințele științifice sunt deosebit de valoroase pentru practică, dacă ele se bazează pe noțiuni teoretice care corespund *datelor empirice*.

Modelele de calculare a riscurilor, prezentate mai jos, au fost elaborate și aprobate pe date reale acumulate de la întreprinderi. Deoarece în fiecare model e folosit un anumit set de date, apoi au fost corespunzător elaborate forme de clasificare a datelor, ținând cont de posibilitatea colectării lor la o întreprindere concretă, în scopul simplificării procesului de selectare a datelor primare pentru analiză.

În procesul elaborării modelelor au fost aplicate pe larg metode de programare matematică, care au permis de a soluționa sarcinile pronosticării situației, conform

datelor faptice, primite prin metode statistice. Sarcinile programării matematice constau în găsirea minimului și maximului de funcții date, în procesul impunerii restricțiilor la mărimile variabile. În descrierea acționării modelului au fost prezentate doar formulele de calcul de bază, formulele de conversie a mărimilor, de grupare a datelor, mecanismele de selectare a datelor din baza electronică, și multe procese auxiliare, realizate în program, nu au fost incluse în articolul prezent. Lucrarea are o orientare, în primul rând, administrativă, dar nu matematică.

Mai jos este prezentată schema procesului de automatizare și selectare a datelor statistice ale operațiilor de producție și administrare, în scopul realizării posibilității analizei pe scară largă a activității de producere (Figura 1, Figura 2).

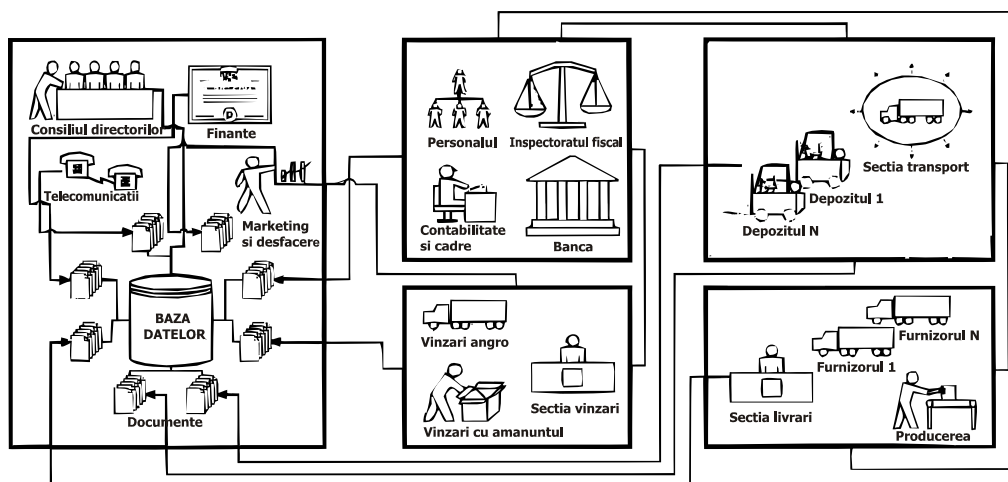


Figura 1. Schema automatizării operațiilor de producție

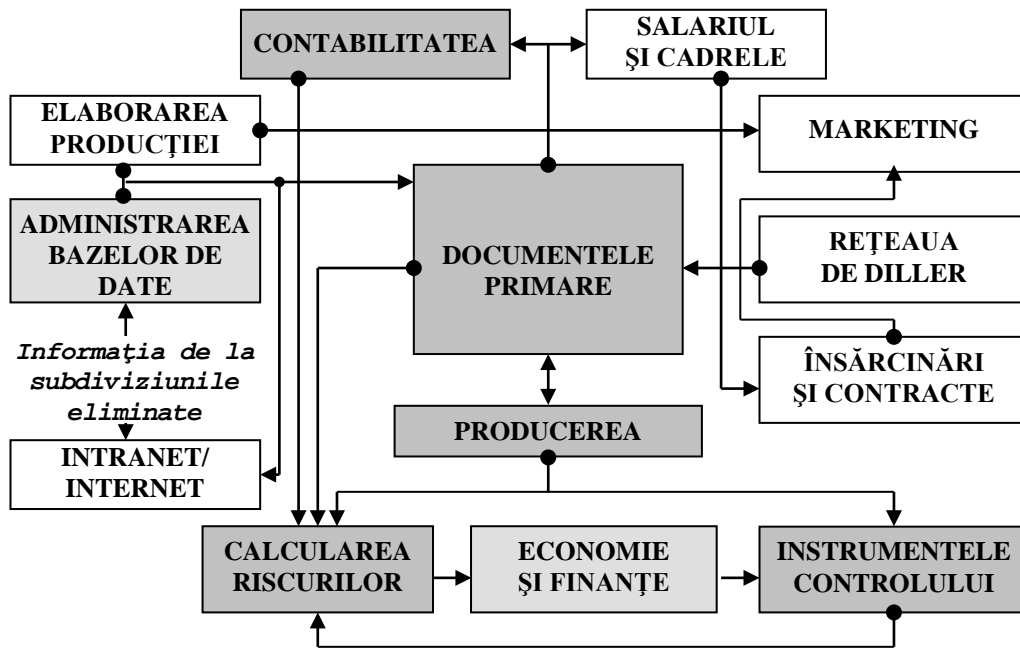


Figura 2. Schema interacțiunii modulelor programate

Descrierea unor moduli:

- Modulul «Instrumentele controlului» permite de a primi în mod operativ unii parametri economici, precum sunt: câștigul, venitul, cheltuielile, rentabilitatea, care caracterizează eficacitatea lucrului cu contragentul prezent, marfa dată ș.a.m.d. Informația primită permite de a estima situația și de a pune corect accentele în chestiunile planificării operative.
- Modulul «Contacte și însărcinări» servește pentru abordarea și evaluarea ulterioară a termenelor și eficacității executării sarcinilor, permite de a reglementa și sistematiza informația curentă de lucru în proporțiile întreprinderii.
- Modulul «Calculul riscurilor» servește pentru analiza informației primare privind procesele ce se desfășoară la întreprindere cu calcularea ulterioară a riscurilor. În baza datelor primite se alege o variantă optimă, care se examinează în procesul adoptării deciziilor administrative. Concomitent, se urmărește și procesul de executare a măsurilor preventive, orientate spre minimalizarea pagubei în urma riscurilor depistate.

**Modelul de calculare a riscului «Neexecutării portofoliului comenzilor în termenul fixat»**

*Acest risc se examinează în ansamblu cu riscul reținerii îndeplinirii de către parteneri a obligațiilor contractuale curente. El constă în posibilitatea suportării de către producător a pierderilor, din cauza nerespectării orarului furnizărilor, efectuarea lucrărilor de către parteneri. Reținerea îndeplinirii de către parteneri a propriilor obligațiuni contractuale poate avea loc atât din vina acestora, cât și din cauza neîndeplinirii de către contragenți a obligațiilor față de dânsii (de exemplu, de către întreprinderile de transport și expediere ș.a. în legătură cu furnizarea mărfurilor sau de către bănci în procesul de achitare pentru producție).*

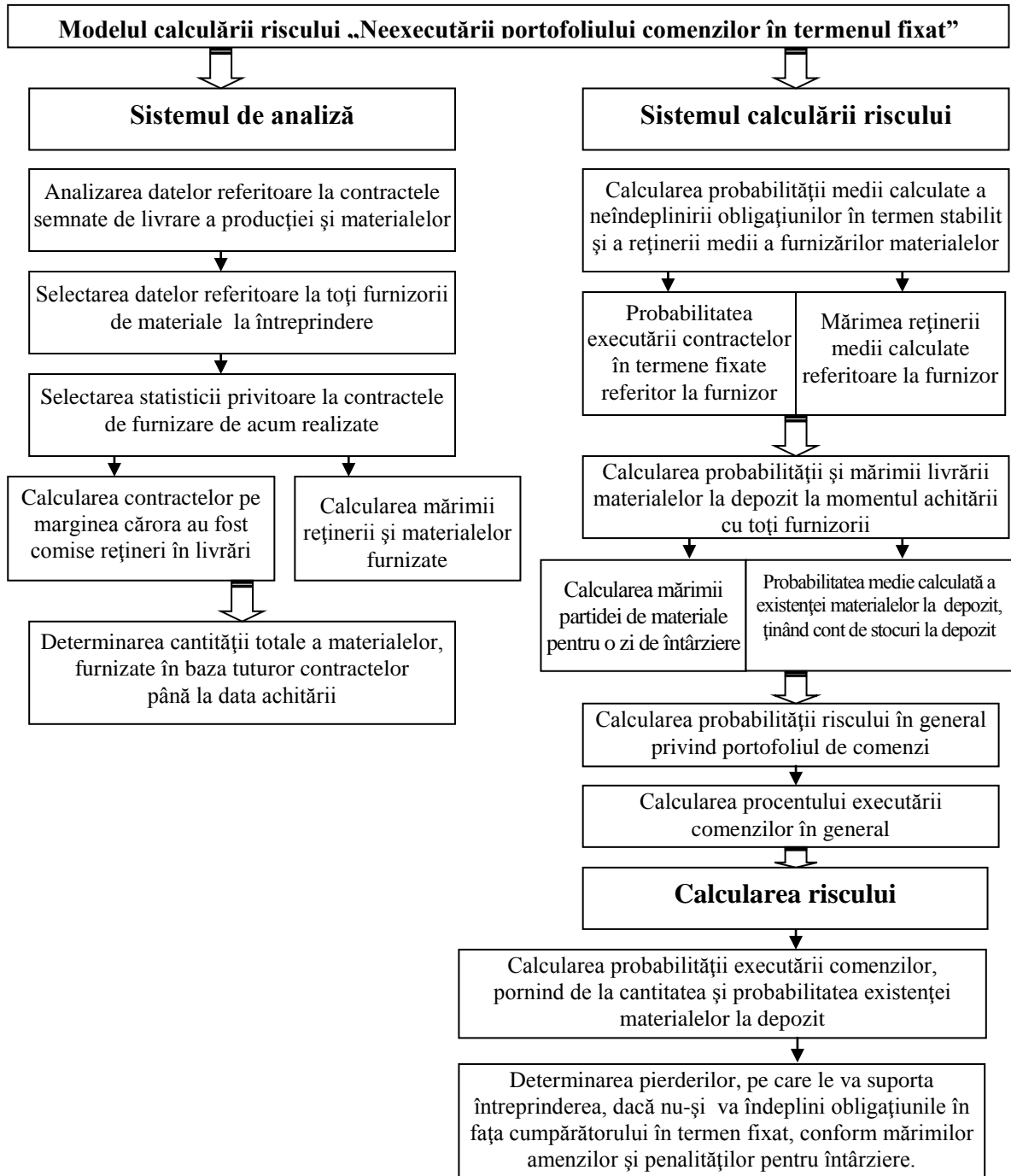
**Motivele apariției riscului:** o situație neprevăzută la furnizori; imposibilitatea tehnică de lansare a producției necesare pentru întreprindere; imposibilitatea îndeplinirii condițiilor contractului; hotărârea furnizorului cu privire la rezilierea contractului și schimbarea consumatorului; hotărârea furnizorului cu privire la schimbarea condițiilor contractului (termenele, prețurile, volumele, cerințele față de calitatea producției furnizate); cazurile de avarii.



**Factorii riscului:** instabilitatea generală a situației social-economice; lipsa obligativității condițiilor de drept și de contract; neregularitatea ritmului de inflație; majorarea prețurilor în unele ramuri și regiuni; neregularitatea dinamicii veniturilor la diferite

pături sociale ale populației; insuficiența de mijloace la întreprinderi pentru compensarea majorării prețurilor de către furnizor.

Schema generală de calculare e redată în Figura 3.



**Figura 3. Schema modelului de calculare a riscului «Neexecutării portofoliului comenzilor în termenul fixat»**

Etapile principale ale implementării modelului prezent de calculare a riscului sunt asemănătoare etapelor descrise mai sus:

**Prima etapă. Acumularea și analiza datelor**

Prevede acumularea statisticii privitoare la fiecare gen de producție realizată și emblemele materialelor procurate, în acest scop se folosesc: contractele cu privire la procurarea materialelor, pe marginea fiecărui contract se analizează periodicitatea furnizărilor și amenzile în cazul expirării termenului de furnizare, inclusiv informația despre producție – normele consumului de materiale pentru fabricarea ei. În cazul folosirii datelor referitoare la furnizarea materialelor de la un furnizor concret de asemenea are loc analiza datelor referitoare la furnizarea materialelor în termen și a mărimii reținerii în fiecare din contractele îndeplinite, ceea ce va permite de a trage o concluzie referitoare la fiecare furnizor despre mărimea reținerii medii în timpul realizării obligațiilor asumate de el.

Această informație se acumulează, totodată, se calculează numărul contractelor, decontările cărora au depășit termenul prevăzut în contract și existența contractelor, decontarea cărora încă nu a fost închisă, iar termenul de decontare a expirat.

**Etapa a doua. Calcularea riscului**

În baza datelor acumulate se calculează:

- portofoliul comenzilor de realizare a producției,
- pachetul de contracte privind furnizarea materialelor întreprinderii,
- apoi deficitul de materiale, adică valoarea materialelor solicitate, necesare pentru executarea portofoliului de comenzi existent, ținând cont de prezența reală a producției și a materialelor la depozite în momentul calculării,
- se analizează statistica referitoare la fiecare furnizor, apoi ținând cont de pachetul contractelor încheiate cu privire la furnizarea materialelor, se calculează valoarea livrării materialelor la întreprindere la ziua decontării cu probabilitatea, care depinde de valoarea

reținerii medii a furnizării privitor la fiecare dintre furnizori ai materialului prezent.

- se determină cantitatea fiecărei denumiri a producției, care poate fi confecționată în termen cu o probabilitate corespunzătoare. În plus, probabilitatea executării portofoliului comenzilor în termenul fixat, în ce privește materialele și producția confecționată, care de acum se află la depozit la momentul decontării, se acceptă echivalentă unei unități,
- și, în încheiere, se determină procentul total al executării portofoliului comenzilor în termenul fixat, precum și se găsește probabilitatea generală a confecționării, iar în baza datelor privind amenzile în cazul neexecutării contractelor în termenul stabilit se calculează mărimea pierderilor, pe care le va suporta întreprinderea cu o probabilitate determinată anterior.

**Etapa a treia. Alegerea contragenților și condițiilor acceptabile de furnizare**

Cunoscând aceasta, noi de acum putem:

- la timp să încheiem contracte de achiziționare a materialelor necesare suplimentare și prin aceasta să reducem deficitul materialelor;
- sau la momentul oportun să renunțăm la încheierea contractelor de furnizare a producției pînă la momentul când vom fi în stare s-o confecționăm;
- sau din timp să negociem modificarea condițiilor, stipulate în contractele semnate anterior, pentru a micșora mărimea pierderilor din cauza nerespectării lor în termenele fixate.

Analizând cu cine și pe ce sumă de bani am încheiat de acum contracte, sau intenționăm să le încheiem privind achiziționarea materialelor și condițiile contractului referitoare la furnizarea producției, apare posibilitatea de a planifica primirea materialelor în termene fixate și în legătură cu aceasta – de a rectifica

periodicitatea livrării producției, precum și de a cheltui mijloace pentru achiziționarea materialelor.

În acest caz, conducătorul va fi în stare să sustragă mijloace pentru scopurile întreprinderii, pe lângă aceasta reducând până la minimum riscul zădărnirii livrărilor producției în termenul stabilit din cauza insuficienței materialelor pentru confecționarea producției.

Așadar, noi am calculat doi indici de bază – probabilitatea și mărimea pierderilor, în baza cărora în viitor se compară una sau altă combinație a încheierii contractelor, conform principiului: vom reduce pierderile și probabilitatea apariției lor.

Prin aceasta aplicarea în practică a modelului elaborat de analiză și pronosticare a riscului neexecutării portofoliului comenzilor în termenul stabilit va permite de a reduce la minimum pierderile din cauza cheltuirii neeficiente a mijloacelor, alegând varianta optimă de cheltuire a mijloacelor pentru achiziționarea materialelor și de încheiere a contractelor cu privire la realizarea producției.

*Pentru a automatiza modelul de analiză a riscului, se recomandă a-l diviza în următoarele blocuri:*

**Primul bloc** – verificarea existenței datelor privitoare la contractele semnate de furnizare a producției și de achiziționare a materialelor.

**Blocul doi** – determinarea cercului tuturor furnizorilor de materiale la întreprindere.

**Blocul trei** – selectarea datelor cu privire la contractele de furnizare, care de acum au existat.

3.1. – calcularea contractelor, pe marginea cărora a fost reținută livrarea materialelor.

3.2. – calcularea mărimii reținerii și a partidelor de materiale livrate.

**Blocul patru** – calcularea probabilității medii calculate a neîndeplinirii obligațiilor în termenul stabilit și a reținerii medii a livrării materialelor de către furnizor.

4.1. – Probabilitatea executării contractului în termen stabilit în ce privește furnizorul;

$$Ver = 1 - \left( \frac{ColC}{ContrALL} \right),$$

unde: Col C – cantitatea contractelor, pe marginea cărora a fost reținută furnizarea;

Contr ALL – cantitatea tuturor contractelor, pe marginea cărora au fost realizate livrările.

Dacă datele referitoare la furnizor lipsesc, apoi se acceptă probabilitatea = 0,5 (cu alte cuvinte, livrarea materialelor în termen fixat sau nu cu o probabilitate echivalentă).

4.2. – Mărimea reținerii medii în ce privește furnizorul;

$$Dcp = \frac{\sum (D * M)}{\sum M},$$

unde:

D – reținerea livrării cu încălcarea condițiilor contractului (în zile);

M – mărimea partidei materialelor, care a fost reținută, în conformitate cu condițiile contractului în expresie naturală;

Dcp – mărimea medie calculată a reținerii de furnizor a materialelor (în zile).

**Blocul cinci** – scoatere la ecran.

Denumirea materialului, cantitatea materialelor care sunt de facto la depozit, luând în considerație producția confecționată.

**Blocul șase** – determinarea cantității totale a materialelor, furnizate în baza tuturor contractelor până la data decontării.

**Blocul șapte** – calcularea probabilității și mărimii furnizării materialelor la depozit la data decontării cu toți furnizorii (V).

7.1. – calcularea mărimii materialelor pentru o zi de reținere

$$M\partial = \frac{M * Ver}{Dis},$$

unde: Dis – diferența în zile din ziua furnizării în conformitate cu contractul până la data decontării (Dis <= Dcp.)

7.2. – Probabilitatea medie calculată generală a existenței materialelor la depozit.

Se ține cont de materialele care de acum sunt la depozit și producția gata (probabilitatea existenței la depozit asupra mărimii în cauză se extinde cea echivalentă unei unități, iar probabilitatea, calculată anterior referitoare la furnizor - se extinde până la mărimea partidei de materiale furnizate la data decontării în conformitate cu contractele semnate).

$$V_{cp} = \frac{\sum(M * Ver + Mst * Ver1)}{\sum(M + Mst)},$$

unde:

*Mst* – mărimea partidei de materiale și producție (în conformitate cu normele de cheltuire), care se află la depozit,

*Ver1* – probabilitatea existenței materialelor la depozit =1

*Vcp* – probabilitatea medie a existenței materialelor la depozit la data decontării.

7.3. Calcularea procentului executării comenzii.

Se compară volumul comenzii în conformitate cu contractele semnate pentru furnizarea producției cu volumul producției, care poate fi confecționată și se va afla de acum în depozit la momentul decontării.

**Blocul opt** – calcularea mărimii și probabilității riscului în general privind portofoliul comenzilor.

8.1. Calcularea procentului executării comenzii în general.

8.2. Calcularea probabilității executării partidei de comenzi, ținând cont de cantitatea și probabilitatea fiecăruia din tipurile producției calculate anticipat.

8.3. Determinarea pierderilor, pe care le va suporta întreprinderea, dacă nu va îndeplini obligațiunile în fața consumatorilor conform portofoliului comenzilor și amenzilor pe marginea condițiilor contractelor (penalităților) pentru reținerea furnizărilor.

Metodele recomandate de compensare: diversificarea livrărilor, extinderea componenței furnizorilor, crearea rezervelor financiare sau organizarea liniilor de credit în acord cu banca ce vă deservește în cazul

cheltuielilor neprevăzute, pronosticul dinamicii prețurilor, implicarea furnizorilor tradiționali în activitatea întreprinderii pe calea semnării contractelor (participare la profit sau procurarea acțiunilor), crearea rezervelor de materiale de asigurare, elaborarea prealabilă a sistemului de funcționare a întreprinderilor în condiții de căutare a furnizorilor alternativi.

Exemplul calculării riscului «Neexecutării portofoliului comenzilor în termenul fixat», bazat pe date concrete, este dat în cartea dlui Sardac V.V., *Анализ и прогноз предпринимательских рисков в переходный период* – Edit. Litera, 2005 – 120 pag.

**Bibliografie**

1. Басовский Л.Е. *Теория экономического анализа*. – М.: Infra-M, 2001. – 222 стр.
2. Грязнова А.Г., Федотова М.А., Ленская С.А. *Оценка бизнеса*, - М.: «Финансы и статистика», 2000. – 509 стр.
3. Тэмпман Л.Н. *Риски в экономике* / sub red. prof. V.A. Șvandara. – М.: IUNITI-DANA, 2002. - 380 стр.
4. Сардак В.В., *Анализ и прогноз предпринимательских рисков в переходный период* – Edit. Litera, 2005. – 120 стр.
5. Цветкова Е.В., Арлюкова И.О. *Риски в экономической деятельности: Material didactic*. – SPb. Znanie, 2002. – 64 стр.

**Recenzent: conf. univ. dr. hab. L.Danilenco**

## CONFLICTE ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE: CAUZE ȘI TENDINȚE

*Conf. univ. dr. Natalia LOBANOV, ASEM*

*Cet article porte sur les conflits commerciaux dans le domaine des transactions internationales qui reflètent l'état de la compréhension mutuelle des agents économique des différents pays, la compatibilité des politiques commerciales, la logique des groupements régionaux. L'auteur a examiné les motifs, les tendances des conflits, ainsi que les possibilités et les moyens de résolution de ceux-ci.*

Conflictelor în tranzacțiile comerciale au apărut odată cu comerțul. Conflictelor comerciale dintre state, având ca obiect protecția producătorilor autohtoni, au luat amploare odată cu extinderea tranzacțiilor comerciale internaționale. Diferențele dintre metropole și coloniile ce tindeau spre independență erau un fenomen firesc. Pe vremuri, ele au bulversat Marea Britanie, dar aceasta, ulterior, prin crearea Comunității, își va menține pârghiile influenței sale asupra țărilor anglofone, cu excepția SUA, care, prin declanșarea unui război comercial, în sec. al XVIII-lea, au început lupta pentru independența sa, scufundând în a. 1773, în portul Boston ceaiul adus de britanici din Ost-India.

Fundamentarea ideologică a conflictelor comerciale îi aparține filosofului britanic Thomas Huxley (a.1890): "Poporul nostru este un popor de cumpărători. Iar cumpărătorii doresc să procure mărfuri la cele mai convenabile prețuri. Populația altor state are dorințe similare. Dacă guvernării lor ne vor împiedica să le vindem mărfuri, atunci cinci sau șase milioane de englezi nu vor avea mijloace de întreținere. De aceea noi trebuie să protejăm magazinele noastre de mărfurile pe care ni le oferă aceste state și să tindem să influențăm guvernării lor."(1) La fel, Marea Britanie deține întâietatea în elaborarea strategiei de aplicare a sancțiunilor comerciale împotriva statelor potrivnice, strategie care s-a dovedit foarte eficientă, căci în acea perioadă pe seama Marii Britanii, cu 2% din populația globului, reveneau 54% din circuitul comercial mondial. Acest indice rămâne a fi nedepășit pînă în ziua de azi.(1)

Conflictelor comerciale apar din motive atât economice, cât și politice. În viziunea cercetătorului american John Smith, director al Institutului Democrației Economice, una din cauzele izbucnirii primului și celui de-al doilea război mondial au fost conflictelor comerciale, care se iscau între cele mai bogate și mai puternice state. Spre exemplu, intrarea Marii Britanii și Franței în război contra Germaniei în a.1914 se argumenta prin necesitatea apărării intereselor comerciale naționale de expansiunea germană. Intrarea Japoniei în al doilea război mondial era precedată de conflictelor comerciale ale acesteia cu țările europene.

Perioada postbelică, marcată prin procesul de liberalizare a comerțului la nivel bilateral și regional, cunoaște și ea numeroase conflictelor comerciale, care bulversează evoluția ascendentă a relațiilor economice internaționale. Care ar putea să fie cauzele acestor conflictelor? În primul rînd, o cauză obiectivă ar putea fi creșterea dimensiunilor comerțului internațional. În condițiile specializării crescînde a producției, dezvoltarea comerțului extern depășește creșterea economică generală. Astfel, după cum observăm din Tabelul 1, în perioada 1950-2004, volumul comerțului exterior a crescut de peste 27,5 ori, pe cînd PIB-ul mondial în aceeași perioadă s-a majorat de 7,46 ori. Rata de creștere a exportului mondial de 3,7 ori a depășit rata de creștere a producției mondiale. O astfel de depășire se explică prin faptul că mai multe mărfuri nu o singură dată constituie obiectul tranzacțiilor comerciale. Creșterea rapidă a comerțului exterior în raport cu producția a contribuit și la majorarea ratei exportului în PIB, de la 7,4% la 20% în a doua jumătate a sec. al XX-lea.(2)

*Tabelul 1*

**Volumul exportului mondial, producției și PIB-ului în perioada 1950-2004  
(indici, 1995=100)**

Anul	Exportul				Producția				PIB mondial
	Total	Produse agricole	Combustibil și produse ale industriei extractive	Produse manufacturate	Total	Agricultura	Industria extractivă	Industria manufacturieră	
1950	6	20	14	3	17	34	27	12	17
1960	14	33	31	8	28	45	42	22	27
1970	31	49	62	21	50	58	71	46	45
1980	52	68	73	42	73	72	94	70	68
1990	75	80	80	73	94	92	94	94	93
1995	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2000	140	117	119	145	121	114	110	123	117
2004	165	132	131	172	132	124	118	134	127

Sursa: după [www.wto.org/french/res\\_F/its2005](http://www.wto.org/french/res_F/its2005)

O altă cauză, care apare și ea în același tabel – modificarea structurii comerțului, majorarea ponderii produselor manufacturate. Iar contractele de vânzare-cumpărare a mărfurilor industriale sînt mai complexe decît cele de materii prime, provocând mai des diferende.

De asemenea, comerțul cu serviciile, care în ultimele decenii este tratat ca un domeniu de sine stătător, cunoaște o creștere rapidă. În 1994, exportul mondial de servicii a depășit 1 trln dol. SUA, iar creșterea lui rămîne stabil înaltă, după cum ne arată datele tabelului 2. Extinderea semnificativă a noului domeniu comercial, în care numeroase probleme se soluționau la discreția părților implicate, neavînd precedente, și în care pînă în a.1995 nu existau reguli unanim acceptate, considerăm că a contribuit la creșterea conflictelor în sfera tranzacțiilor comerciale.

La fel, un domeniu conflictual și mai puțin reglementat îl constituie tranzacțiile cu obiecte ale proprietății intelectuale: brevete, licențe, drepturi de autor, modele industriale etc. Conform datelor Organizației mondiale a proprietății intelectuale, primele cinci poziții

în lista țărilor depunătoare de cerere de brevete sînt ocupate de SUA, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie. Numărul de cereri de înregistrare a brevetelor din partea Japoniei, Republicii Coreea și Chinei a crescut în perioada 2000-2005, respectiv, cu 162%, 200% și 212%. Aceste rate de creștere reflectă ascensiunea rapidă a Asiei de Nord-Est în domeniul tehnologiei. În Uniunea Europeană, Finlanda este țara care a cunoscut cea mai puternică creștere anuală a cererilor de brevete – 11,6% în 2005. În aceeași perioadă de timp, numărul cererilor din partea Chinei a crescut cu 43,7%. În ce privește companiile transnaționale, cele mai multe cereri de înregistrare, de brevete – 2492, a depus Philips (Olanda), urmat de Matsushita (Japonia), Siemens (Germania) și Nokia (Finlanda) (3). O problemă majoră, care generează conflicte în acest domeniu, este pirateria intelectuală. Specialiștii americani atestă că pierderile cauzate de piraterie și contrafacți în SUA ating 250 mlrd dol. anual, iar în ansamblu, costul problemei se estimează la 600 mlrd dol., sau circa 7% din volumul comerțului mondial (4).

**Tabelul 2**

**Exportul de servicii comerciale pe regiuni (mln.dol.SUA)**

	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Global	1031100	1267900	1346300	1485100	1588100	2127500
America de Nord	214600	255800	283400	331300	327200	379000
America Centrală și de Sud	31100	35600	41800	47100	44700	55800
Europa	517500	627800	687400	722000	807600	1125800
Uniunea Europeană (25)	466800	566300	613000	646300	731900	1016500
Exportul extra-UE (15)	193400	239300	265400	276500	307400	431800
Comunitatea Statelor Independente (CSI)	...	...	19800	17200	23300	33400
Africa	22500	28000	28000	30500	32000	47600
Orientul Mijlociu	...	...	23500	29100	27200	35500
Asia	216200	281500	262400	307800	326100	450400

**Sursa:** după [www.wto.org/french/res\\_F/its2005](http://www.wto.org/french/res_F/its2005)

Intensificarea luptei de concurență, apariția de noi lideri și schimbarea pozițiilor pe piața mondială generează relații tensionate între foștii și noii lideri, între companiile și guvernele țărilor în expansiune, pe de o parte, și guvernele ce-și apără piețele și producătorii autohtoni, pe de altă parte.

În țările dezvoltate, având sprijin din partea statului, în sfera relațiilor economice externe se implică tot mai mult întreprinderile mici și mijlocii. Funcționând pe baza noilor tehnologii și specializându-se într-un domeniu îngust, aceste întreprinderi se orientează spre consumatori concreți. Fiind lipsite de experiență pe piețele externe, ele nimeresc adesea în situații de conflict sau le provoacă.

Și încă o cauză. Profitabilitatea înaltă a tranzacțiilor comerciale, alături de reglementarea lor insuficientă, îi suscită pe unii oameni de afaceri la abuzuri și practici comerciale neloiale. Ca rezultat, apare încă o sursă a conflictelor pe piața mondială. O dovadă indirectă a propagării practicilor neloiale poate servi majorarea numărului de anchete anti-dumping și aplicarea măsurilor compensatorii. Concomitent, remarcăm că aproximativ o jumătate din cercetările anti-dumping inițiate rămân fără consecințe (introducerea unor taxe suplimentare). Acest fapt este rezultatul atât al înțelegerilor dintre părțile conflictului privind reducerea livrărilor, majorarea prețurilor, dar și al acuzațiilor nemotivate. Prin urmare, o parte din cercetările inițiate provine nu din practicile neloiale, ci din tendința țărilor importatoare de a reduce, cu orice preț, accesul pe piața internă pentru mărfurile străine.

Pierderile de pe urma conflictelor comerciale cresc, în primul rînd, odată cu creșterea numărului și valorii tranzacțiilor, odată cu declanșarea acțiunilor menite să restricționeze comerțul sau consolidarea neloială a pozițiilor unor furnizori pe piața mondială. Conflictele prejudiciază nu numai colaborarea participanților nemijlociți la tranzacțiile respective, dar și relațiile la nivel de state, de aceea ele (conflictele) reprezintă de mai mult timp obiectul atenției sporite din partea comunității mondiale. Astfel, în scopul reglementării conflictelor comerciale încă în anii '20 ai sec. al XX-lea încep să fie elaborate acte normative speciale, care, ulterior, pe măsura amplificării și creșterii complexității tranzacțiilor comerciale, erau actualizate și concretizate.

După al doilea război mondial creșterea rapidă a comerțului și intervenția activă a statelor în stimularea acestuia, pe de o parte, și dezvoltarea neomogenă a economiilor naționale în condițiile economiei de piață, acutizarea luptei de concurență și tendințele protecționiste, pe de altă parte, au sporit cointeresarea majorității statelor în elaborarea unor reguli generale de reglementare a relațiilor economice internaționale.

Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT), adoptat în 1947, conținea principii și reguli de desfășurare a comerțului internațional, acceptabile pentru toate țările cu economie de piață, inclusiv regulile de soluționare a conflictelor comercial-politice. Reformarea mecanismului GATT și formarea Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) era menită să



subordoneze regulilor sale universale toate segmentele pieței mondiale, fiind în concordanță cu interesele tuturor participanților. Unul din principalele documente ale OMC este Acordul despre regulile și procedurile ce reglementează soluționarea diferendelor și presupune o abordare unică, la egal, a părților în soluționarea conflictelor comercial-politice. Dar care au fost rezultatele acestor eforturi menite să prevină sau să aplaneze conflictele și tensiunea în relațiile comerciale internaționale?

Din momentul constituirii OMC până în 2005 au fost înregistrate 314 plângeri. (5). Conflictele comerciale continuă să reflecte starea relațiilor economice internaționale și logica grupărilor regionale, în special în relațiile SUA – Uniunea Europeană. Aceste regiuni, care realizează peste 40% din schimburile comerciale mondiale, concomitent manifestă un nivel înalt de competitivitate și, ca urmare, generează numeroase conflicte (războaie) comerciale.

Cele mai semnificative au fost războiul cu bananele, războiul cu carne de bovine, războiul provocat de acuzații de subvenționare și dotații pentru producerea oțelului, conflictul, producătorilor de avioane Boeing și Airbus. Ultimul, declanșat în 2004, riscă să se transforme în unul din cele mai crâncene războaie comerciale. O comisie specială constituită în iulie 2005 la Geneva se ocupă de examinarea acuzațiilor reciproce ale SUA și Uniunii Europene, precum că liderii mondiali în construcția de avioane, Boeing și Airbus, beneficiază de ajutoare din partea statelor respective, ceea ce este în contradicție cu normele concurenței loiale, și deci, cu regulile OMC. În 2003, Airbus, devansând Boeingul, a devenit cel mai mare producător de avioane de pasageri. Partea americană susține că concernul Airbus a primit susținere de stat estimată la miliarde dol. SUA, inclusiv peste 6,5 mlrd dol. pentru ultimul său proiect – gigantul A-380. În replică, partea europeană afirmă că Boeing a primit și mai mult, în special, pe seama contractelor cu Pentagonul și din partea statului Washington pentru a nu admite închiderea uzinelor companiei în acest stat. (6).

În afară de conflictul sus-numit, mai mult de 2 ani continuă procesul în legătură cu decizia Comisiei Europene privind încălcarea legislației antimonopol de către compania Microsoft, care, la

rîndul său, susține că această decizie atentează la proprietatea intelectuală și contravine statutului internațional privind protecția drepturilor de autor.

Pe lângă diferendele transatlantice, devenite de acum tradiționale, pe plan mondial se multiplică conflictele comerciale cu participarea Chinei, și, este de menționat, că cel mai des această țară apare în poziție de acuzat. Deși SUA au nevoie de susținerea politică din partea Chinei într-un șir de probleme internaționale, în particular, în cele legate de cercetările nucleare efectuate de Coreea de Nord, administrația americană nu poate să rămână indiferentă la creșterea fluxului de mărfuri ieftine din China, fapt ce suscită nemulțumirea producătorilor locali și este un motiv al criticii dure aduse guvernului. Astfel, în 2005, autoritățile SUA au supus unor cote livrările de textile din China, apărându-și piața de produsele chineze ieftine.

În pofida introducerii de cote, volumul exportului chinez (pantaloni din bumbac, cămăși, lenjerie de corp) în SUA în 2005 s-a dublat comparativ cu 2004, atingînd 10 mlrd.dol. Americanii consideră că guvernul chinez își susține exportatorii cu ajutorul unui curs valutar fix (8,28 yuani pentru 1 dolar), acesta fiind în mod artificial micșorat cu cel puțin 40% față de cel real. Totodată, OMC, la 1 ianuarie 2005, a considerat regimul de cote în ramura textilă nelegitim. Acțiunile SUA au fost criticate aspru de partea chineză, căci reducerea importului din partea SUA ar duce la lichidarea a peste 100 mii de locuri de muncă în industria ușoară chineză. (7)

Într-un conflict comercial cu China, din cauza livrărilor de textile ieftine, a fost implicată recent și Uniunea Europeană. După reglementarea acestuia, Comisia Europeană a cerut de la producătorii europeni să introducă corective în activitatea sa, să lanseze producția mărfurilor textile de calitate înaltă, care își va găsi nișa sa pe piața externă. China a căzut de acord să limiteze rata de creștere a exportului în Europa a 10 articole de textile ieftine, inclusiv tricouri și cuverturi, până la 8-12,5% anual. La rîndul său, UE a promis să nu introducă cote la importul acestor produse chineze. Acest acord între Beijing și Bruxelles este tratat de mass-media ca un model pentru reglementarea conflictului comercial între China și SUA. (8)

Trecând în revistă câteva din cele mai semnificative conflicte comerciale din ultima perioadă de timp, nu putem trece cu vederea nici spațiul post-sovietic. Aici, utilizând sancțiunile comerciale în lupta pentru influența politică, Rusia înscrie un nou capitol în istoria mondială a conflictelor comerciale. Aceste conflicte se poartă din motive politice, dar îmbracă forma unui război comercial.

Războiul comercial din motive politice, fiind, de obicei, unul declarativ, este nu numai o metodă de presiune directă, dar și de afirmare a autorității internaționale a țării, a rolului activ al acesteia în procesul politic mondial. Anume din această cauză deciziile motivate privind impunerea sancțiunilor se adoptă de președinții țărilor sau parlamente. Ele reprezintă vectorii ideologici ai politicii externe, chiar dacă au un efect economic neînsemnat. În alte cazuri, războaiele comerciale poartă un caracter economic, protecționist sau expansionist și nu este nimic ieșit din comun, că actorul principal într-un astfel de conflict a devenit medical sanitar, consideră ziarul rus Коммерсантъ.(9)

Ediția menționează că motivele umanitare adesea devin un paravan pentru acte de agresiune comercială sau protecționism. Mai adăugăm că astfel de decizii nu se adoptă în interesele economiei naționale, ci a unor anumite sectoare sau ramuri. Tehnologia selectivă a interdicțiilor, care constă într-un control selectiv al standardelor de calitate, de regulă, se utilizează de către regimurile antidemocratice, care nu discută cu

cetățenii acțiunile sale nici în domeniul politicii externe, nici în sfera intereselor economice.

*Așadar, cercetând posibilele cauze și urmărind desfășurarea conflictelor în tranzacțiile comerciale, constatăm următoarele:*

- ◆ Conflictele comerciale atrag în sferile sale tot mai multe state, inclusiv cele mai puternice și influente;
- ◆ Miezul conflictelor îl constituie barierele netarifare;
- ◆ Potențialul conflictelor a deosebit de mare în domeniul subvențiilor de stat, protecției consumătorilor, sănătății, mediului etc.
- ◆ Principalii utilizatori ai mecanismului de reglementare a conflictelor din cadrul OMC rămân SUA ȘI Uniunea Europeană. Țările în curs de dezvoltare recurg la această instanță mai rar, comparativ cu țările dezvoltate; deși adresările lor cunosc o creștere;
- ◆ Ultimele conflicte în domeniul textilelor scot în evidență tendința părților implicate în conflict de a ocoli arbitrajul OMC în soluționarea diferendelor apărute;
- ◆ Embargoul impus livrării vinurilor moldovenești în Rusia suscită urgentarea adoptării unor standarde de calitate unanim acceptate și unor reguli transparente ale controlului sanitar-epidemiologic, care ar garanta că acest control urmărește în exclusivitate aprecierea corespunderii cu normele sanitare, și nu se aplică ca instrument al politicii sau războiului comercial.

#### Bibliografie

1. [www.washproile.org/SUBJECTS-2tradewar.html](http://www.washproile.org/SUBJECTS-2tradewar.html)
2. [www.wto.org/french/res\\_F/its 2005](http://www.wto.org/french/res_F/its 2005)
3. [www.euractiv.com/fr/Yellow Pages](http://www.euractiv.com/fr/Yellow Pages)
4. [www.newslab.ru/neus\\_315html](http://www.newslab.ru/neus_315html)
5. [www.ladocumentationfrancaise.fr](http://www.ladocumentationfrancaise.fr)
6. <http://tribuna.com.ua:81/news/2005/07>
7. [www.torgrus.ru](http://www.torgrus.ru)
8. [www.textilemarket.ru](http://www.textilemarket.ru)
9. [www.24news.ru](http://www.24news.ru)
10. Focus. Buletin d'information officiel de l'OMC. №71, mai 2006.
11. Дж. Корстыенс, М. Корстыенс. *Торговые войны*: Пер. с англ. Изд. Попурри, 2005.
12. *Генетика ведёт к новой торговой войне*. Финансовые известия, 12.07.2006.

*Recenzent: conf. univ. dr. C.Postică*

## GLOBALIZAREA SOCIETĂȚII POSTINDUSTRIALE – FACTOR DE FORMARE A PIEȚEI DE ASIGURĂRI MONDIALE

*Conf. univ. dr. Victoria SÎRBU, ASEM*

*The process of globalization is the dominant part of today's economic growth. The insurance world market is based on this process, the market being one of the elements of international economic relations.*

Procesul de globalizare constituie o dominantă a dezvoltării economice contemporane, pe baza căruia funcționează piața mondială de asigurări ca unul dintre elementele relațiilor economice internaționale.

Apariția fenomenului globalizării este legată de schimbarea tabloului politic al lumii și apariția unor state independente economic și politic în Europa de Est, Africa, Asia de Sud-Est, pe teritoriul fostei URSS.

Aceste schimbări au influențat asupra lichidării barierelor interstatale de circulație a capitalului atât între ramurile concrete ale economiei, cât și între ele înseși, precum și asupra transformării băncilor transnaționale într-un factor de bază al formării structurii economiei mondiale.

Globalizarea pieței de asigurare reflectă ansamblul tendințelor principale de dezvoltare a pieței financiare mondiale, având particularitățile sale, legate de specificul activității de asigurare privind domeniul de distribuție și redistribuire a riscurilor de asigurare asumate.

Schimbările în economia mondială au necesitat extinderea geografică a activității companiilor de asigurare ca bază pentru formarea portofoliului de asigurare și stabilizarea acestuia, diversificarea mai largă a riscurilor și pătrunderea unor țări noi pe piața asigurărilor.

O tendință importantă a globalizării o constituie interferența capitalului de asigurare, bancar și financiar, ca rezultat, se formează mari companii de asigurare transnaționale (CTA), activele cărora pot fi comparate cu ale celor mai mari corporații transnaționale (CTN).

Internaționalizarea producției, progresul în domeniul transportului și comunicațiilor contribuie la migrarea oamenilor, apar noi

forme de comerț cu mărfuri și servicii, în particular, comerțul electronic prin Internet. Pentru asigurători Internetul este un mijloc eficient de prestare a serviciilor de asigurare. Totodată, schimbările legate de reglementarea internațională a comercializării serviciilor de asigurare ating și reglarea națională, regională și mondială a condițiilor de activitate a societăților de asigurări străine.

Liberalizarea comerțului internațional a serviciilor de asigurare și înlăturarea barierelor naționale pentru activitatea asigurătorilor din străinătate atrag după sine schimbarea formelor și metodelor supravegherii în domeniu.

Noile tendințe de dezvoltare a activității internaționale a asigurătorilor, în limitele spațiului unic de asigurări al Uniunii Europene, se află în contradicție cu reglementarea națională a contractului de asigurare și cu dreptul național fiscal în domeniul impozitării primei și a plăților de asigurare.

Reglementarea condițiilor de acces al companiilor de peste hotare pentru consumatorul național sunt reflectate în documentele Organizației Mondiale a Comerțului referitoare la formarea unui spațiu unic de asigurări pe teritoriul UE.

Globalizarea pieței de asigurări mondiale reprezintă un proces de ștergere a barierelor legislative și economice dintre unitățile naționale de asigurări, care are loc sub influența schimbărilor în economia mondială. Acest proces are ca scop final formarea unui spațiu global de asigurare. Baza globalizării economiei mondiale o constituie circulația capitalului. Necesitatea dezvoltării ulterioare a serviciilor de asigurare este corelată cu elaborarea modelului deciziilor optime în asigurare.

Drept premise economice ale activității de asigurare servește utilizarea în termen a muncii și a capitalului în scopul prevenirii unor astfel de daune ruinătoare sau pagube care survin în businessul antreprenorilor și care apar independent de activitatea umană și condițiile sociale, în virtutea acțiunii cataclismelor naturale și a pericolelor sociale. Concomitent, sursa și esența începutului asigurării constă în faptul că toate cheltuielile de angajare servesc drept un supliment economic inevitabil al tuturor tipurilor activității de producție a omului în sfera relațiilor economice externe, ținând cont de procesele globalizării țărilor.

Totodată, este necesar de luat în considerație impactul mediului ambiant asupra condițiilor integrării țărilor în activitatea internațională, ceea ce necesită multă muncă și mijloace. Din punct de vedere economic, astfel de ripostă dată fenomenelor negative în domeniul activității economice externe, stihiei și protecției valorilor constituie un factor important al activității economice și provoacă pierderi care apar fără voia antreprenorilor și a proprietarilor. În același timp, fiind asigurați, agenții economici pot să se dezvolte cu succes fără probleme.

Conștientizarea modului necesar de abordare sistemică, relatat în lucrările lui Bertalov, Viner, Anohin și alții, a devenit atât de recunoscută, încât nu provoacă discuții. Cu toate acestea, rămâne extrem de acută și neclară problema căilor concrete și a metodelor de cercetare sistemică a dezvoltării activității de asigurare, a teoriei, diagnosticării și perfecționării mentalității personalității în condițiile relațiilor de piață. Concomitent, elaborarea teoretică a metodelor de cercetare sistemică în funcționarea pieței de asigurări o cere insistent globalizarea proceselor economice.

Noua etapă de dezvoltare a economiei necesită o schimbare radicală a atitudinii față de om, deoarece trebuie să se formeze, iar în unele cazuri deja se formează real o paradigmă complet nouă de dirijare a pieței serviciilor de asigurare atât la nivel internațional, cât și la nivel național. Această paradigmă presupune relevarea posibilităților și legităților de dezvoltare a subiectului ca o ființă integră,

aflată într-un anumit mediu social. O astfel de tratare a omului integră, atât ca obiect, cât și ca subiect al pieței de asigurări, este inseparabilă de căutarea unor căi noi de studiere sistemică a naturii umane și, în primul rând, a personalității, ca o instruire integrală a ei în sistemul de asigurare a relațiilor economice externe, ținând cont de procesele de globalizare.

Iustețea percepției teoretice prezentate a fost confirmată prin studierea însușirilor motivaționale și creative ale personalității, precum și a rolului dezvoltării ei în învățământul superior, în pregătirea profesională a specialiștilor în domeniul activității de asigurare și al studiilor de management în sistemul companiilor de asigurări, luând în considerație procesele de globalizare.

Tezele inițiale ale concepției de asigurare sistemică și de stil în sfera activității extraeconomice constă în afirmația că personalitatea omului este un sistem extrem de generalizat al reflecției psihice a activității lui vitale. Ideea generalizării inițial o găsim în primele reprezentări ale oamenilor despre personalitate, fiindcă în orice însușire a personalității ca abstracție deja se subînțelege o generalizare. Înțelegerea calităților personalității ca niște generalizări vitale și un potențial principal al acesteia înseamnă perceperea însăși a personalității ca o distribuție individuală a potențialului ei conform tipurilor de activități vitale, condițiilor de manifestare, ținând cont de cererea pieței și standardele europene.

În legătură cu dezvoltarea vertiginoasă a tehnologiilor computerizate și informaționale în toată lumea și, în același timp, cu situația economică nefavorabilă a Republicii Moldova, există o necesitate reală în utilizarea și atragerea surselor externe de finanțare a dezvoltării companiilor de asigurare, ceea ce va contribui la diminuarea nivelului situațiilor riscante, precum și consolidarea legăturilor externe și integrării în Comunitatea Europeană.

Globalizarea promovează, de regulă, în țările-membre ale organizației de colaborare economică și dezvoltare, recunoașterea primelor de asigurare ca cheltuieli sociale

necesare și includerea lor în componența consumurilor asigurătorilor – persoane juridice cu drepturi depline. Drept instrument de reglementare a oportunității de încheiere a acordurilor de asigurare și de utilizare a mijloacelor în acest scop servește costul produsului finit sau al serviciului prestat de asigurător.

Totodată, în majoritatea țărilor cotizațiile de asigurare pentru altă asigurare decât asigurarea de viață nu se exclud din venitul impozitat al cetățenilor care sunt asigurători.

Cotizațiile de asigurare, ca formă de plată a serviciilor de asigurare, ocupă un loc deosebit în țările Uniunii Europene din punctul de vedere al includerii lor în circuitul comercial, impozitat pe valoarea adăugată.

Concomitent, natura economică a operațiunilor de asigurare constă în redistribuirea riscurilor de asigurare prin acumularea primelor de asigurare și plata compensațiilor asigurătorilor de către asigurători în cazul apariției pierderilor. Totodată, în procesul asigurării nu se creează o valoare nouă, iar în partea ce vizează plata netă–prima de asigurare se produce repartizarea valorii create anterior. Rezultând din prezumția că în asigurare nu se creează o valoare nouă, organizațiile de asigurare din țările Uniunii Europene nu sunt plătitoare de impozit pe valoarea adăugată. Dar în multe țări ale Europei cotizațiile de asigurare constituie obiectul unui impozit special – impozit de la primele de asigurare.

Pe baza legilor și a legiților pieței, logica dezvoltării sociale a condiționat necesitatea trecerii la piața de asigurări, unde se poate asigura integrarea în interiorul țării și în sistemul Uniunii Europene.

În acest context, crește rolul asigurării turiștilor și a organizațiilor turistice, deoarece se extinde programul de dezvoltare a turismului în Republica Moldova.

Globalizarea piețelor de asigurare presupune elaborarea și adoptarea unor principii unice de interacțiune investițională, unificarea mecanismelor și a instrumentelor investiționale, atașamentul față de tehnologiile integrale unice, continuitatea unor tradiții și norme unice de deservire a subiecților piețelor

de asigurări, tendința de a universaliza și a integra totul.

Baza legislativă a pieței de asigurări globale reprezintă un sistem de acte legislative și normative echilibrat și armonizat la mai multe niveluri, construit pe baza tehnologiilor informaționale.

Globalizarea în domeniul investițiilor este recunoașterea unei interdependențe crescânde a proceselor și fenomenelor investiționale, consecința principală a căreia o constituie distrugerea treptată a suveranității naționale de stat sub presiunea capitalului mondial, corporațiilor internaționale, institutelor investiționale internaționale, structurilor administrative transnaționale, care interacționează pe principii egale nu numai între ele, dar și cu înseși statele.

*Globalizarea în domeniul investițiilor se caracterizează prin următoarele procese:*

- Integrarea dezvoltării economice și informaționale a economiilor, crearea unui spațiu informațional și investițional unic;
- Integrarea piețelor, a sistemelor de dirijare a piețelor și a rețelelor de producție;
- Dezvoltarea avansată a tehnologiilor informaționale și de telecomunicații;
- Crearea noilor tehnologii investiționale, bazate pe o reglementare normativă și de drept rigidă a deciziilor investiționale la nivel internațional;
- Utilizarea tehnologiilor avansate în toate sferele vieții și ale producției;
- Dezvoltarea armonioasă și echilibrată a infrastructurii pieței investiționale, integrarea funcțiilor și a instrumentelor institutelor investiționale;
- Unificarea legislației investiționale, crearea acordurilor interstatale în domeniul investițiilor și dirijării capitalului, intensificarea influenței acestuia asupra proceselor investiționale;
- Posibilitatea transferului de capital în oricare țară care propune condiții mai avantajoase pentru investiții.

Infrastructura organizațională a investițiilor devine tot mai internațională și mai integrată, deoarece ea nu se limitează la teritoriul statului sau a unei părți a lui.

***Transnaționalizarea legăturilor comerciale, piețelor de mărfuri și financiare constituie una din cele mai importante direcții de dezvoltare a pieței investiționale.***

În primul rând, dezvoltarea colaborării interregionale este calea spre dezvoltarea internațională nepericuloasă și economic stabilă a consolidării statalității.

În al doilea rând, colaborarea internațională este una din căile reale de atragere a unor resurse investiționale importante în economia statelor. Totodată, colaborarea internațională închide acea nișă a pieței investiționale care nu prezintă interes pentru institutele investiționale naționale și regionale – nișă proiectelor mici (începând cu zeci de mii de dolari). Iar aceste volume sumare ale unor astfel de investiții sunt comparabile cu volumele de atragere a capitalului investițional străin de către participanții profesioniști ai acestei piețe.

Ținând cont de integrarea în Uniunea Europeană, odată cu creșterea inevitabilă a contradicțiilor se va produce diferențierea ulterioară a țărilor.

În afară de factorii de piață, de conjunctură pură, tot mai evident vor interveni asemenea factori ca capacitatea țărilor de a dirija cu procesele de dezvoltare la nivel național, de a purta dialoguri constructive privind problemele atât de caracter bilateral, cât și în limitele diplomației multilaterale. Va depinde mult de capacitatea societății nu numai de a desemna

problemele, dar și de a pune mai presus interesele și prioritățile naționale față de cele de grup, de a manifesta voință politică în asigurarea intereselor securității naționale.

*Trăsăturile principale, care caracterizează instituirea dezvoltării pieței contemporane a serviciilor de asigurare, sunt:*

- 1) consolidarea și creșterea mărimii capitalului și a activelor organizațiilor de asigurare;
- 2) creșterea esențială a volumului operațiunilor de asigurare;
- 3) diversitatea tipurilor de asigurare;
- 4) dezvoltarea operațiunilor de reasigurare;
- 5) crearea unui sistem dezvoltat de intermediari în asigurare;
- 6) transformarea companiilor de asigurare în investitori foarte mari, care acumulează și plasează o parte considerabilă de resurse financiare;
- 7) depășirea frontierelor naționale, acapararea unui caracter internațional și ca un bilanț firesc al acestui proces – globalizarea pieței de asigurări.

Drept bază a integrării mecanismelor și instrumentelor pieței de asigurări, în condițiile globalizării, devin tehnologiile informaționale împreună cu cele organizaționale, care constituie „piramida” deciziilor administrative. Toate celelalte probleme investiționale, financiare, legislative capătă caracter de subordonare și se vor dezvolta în corespundere cu tendințele avansate ale dezvoltării informaționale a pieței de asigurări naționale și mondiale.

### Bibliografie

1. Попов Г.Х. *Проблемы постиндустриальной глобализации*. Научные труды МСЭВЭОР том X. – Москва, Санкт-Петербург, с.16-20.
2. Сорос Дж. *Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм*. – М, 2001.
3. Турбина К.Е. *Тенденции развития мирового рынка страхования*. – Москва: АНКЛ, 2006.
4. Спяхухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. *Страхование*. Учебное пособие. ИНФРА-М, 2006.
5. Сырбу В.И. *Страхование в сфере внешнеэкономических отношений с учетом глобализации*. – Кишинэу: MelilGrafica, 385 с.

***Recenzent: prof. univ. dr. hab. L. Cobzari***

## CONCEPTUL DE STRATEGIE INTERNAȚIONALĂ

*Drd. Sergiu GAMUREAC, ASEM*

*The international strategy is defined as the company's major long-term objectives, the major options for their fulfillment, together with the resources of the multinational company, allocated among the business units from different countries, with the view of reaching the competitive advantage according to the mission of the organization. Unique aspects of the international strategic planning are pointed out.*

Numărul și mărimea în continuă creștere a companiilor multinaționale a condus la introducerea de noi forme de competiție care provoacă și constrâng chiar și concurenți în totalitate interni. Pentru majoritatea corporațiilor de astăzi, formularea și implementarea strategiei nu mai poate fi separată de presiunile concurente ale internaționalizării: dihotomia dintre economia internă și cea internațională s-a dizolvat.

În ultimele decenii, economia mondială a fost caracterizată de fluctuații ale ratelor de schimb reale din țările cu economii importante, schimbări în volumul comerțului internațional și deplasări în valoarea, sursa și țările de destinație ale capitalului internațional și ale fluxurilor de investiții directe. Companiile din întreaga lume s-au străduit să răspundă la aceste schimbări prin ajustarea strategiilor și a structurilor lor, pentru a înfrunța mai bine competiția globală emergentă. Ele au jucat un rol major în producția, fluxul și generarea de capital și transferul de tehnologie la nivel mondial.

Pentru a întreprinde aceste operațiuni, companiile multinaționale formulează strategii internaționale și, pentru a le implementa eficient, proiectează structuri organizatorice și sisteme de control unice. Strategia unei companii multinaționale este un plan pentru acțiune care permite companiei să realizeze anumite scopuri și obiective. Structura sa, în contrast, reprezintă organizarea internă a sarcinilor, luării deciziilor, puterii, resurselor umane etc., care sunt desemnate să implementeze eficient strategia proiectată.

**Definiția strategiei internaționale.** Prin strategie internațională se desemnează ansamblul obiectivelor majore pe termen lung

pentru companie, principalele modalități de realizare, împreună cu resursele companiei multinaționale, alocate între unitățile din diferite țări, în vederea atingerii avantajului competitiv potrivit misiunii organizației.

Una din cele mai importante dezvoltări în management a fost accentul mai mare pe care companiile multinaționale l-au pus pe planificarea strategică, drept cadru pentru procesul de luare a deciziilor.

Confruntate cu schimbări rapide, și deseori discontinue, cu un grad de incertitudine sporit, conducerea companiilor multinaționale au dezvoltat un cadru mai analitic de planificare care să servească drept bază pentru luarea deciziilor. Companiile doresc să anticipeze și să se adapteze viitoarelor schimbări și incertitudini, și nu să devină victimele lor. Ele vor să utilizeze resursele – managementul, personalul, tehnologiile, know-how-ul, fondurile și alte active – de o manieră mai eficientă și mai productivă pentru a realiza obiectivele. Ele vor să exploateze oportunitățile globale de profituri și deservire a clienților, să reducă amenințările, incertitudinea și expunerea la risc și să realizeze împreună cu obiectivele de profitabilitate o eficiență competitivă superioară.

### **Aspecte unice ale planificării strategice internaționale**

- *Tipuri de decizii.* Chiar dacă multe aspecte ale planificării strategice internaționale sunt similare cu acelea existente în planificarea strategică a companiilor cu activitate internă, există câteva diferențe importante cu un caracter de unicitate și complexitate. *De exemplu, tipul deciziilor la care planificarea strategică ar trebui să ajute compania multinațională sunt:*

- În ce regiune, în ce țări și când trebuie o companie să-și extindă angajamentele sale internaționale de fonduri, tehnologie, management, know-how și personal?
- Ar trebui compania să intre într-o țară nouă?
- Ce opțiuni ar trebui să aleagă compania pentru a se extinde pe piețele care prezintă oportunități: export, licențiere, investiții directe, contracte de management etc.?
- Care sunt oportunitățile/riscurile în diferite țări, pentru diferite opțiuni de intrare pe piață?
- În ce țări ar trebui compania să-și extindă prezența cu fabricile proprii, să opereze investiții și achiziții noi?
- Ce adaptări de produse și ce produse noi ar trebui să introducă compania pe diferite piețe?
- În ce măsură ar trebui să-și schimbe marketing mix-ul și combinația de produse pe diferite piețe?
- Ce ar trebui să facă compania în privința riscului valutar, a vulnerabilității politice și a măsurilor și reglementărilor adverse ale țărilor gazdă?
- Ar trebui să retragă investițiile sau să reducă activitatea din anumite țări?
- De unde ar trebui să fie colectate fondurile pentru întreținerea operațiunilor internaționale?
- Ar trebui să intre în joint-ventures cu firme private sau întreprinderi de stat din străinătate și în ce condiții?
- Ce programe de dezvoltare managerială ar trebui compania să întreprindă la nivel de sediu central și sucursale din străinătate?

- *Diferențele ce apar în managementul internațional.* Varietatea de opțiuni arătată mai sus indică complexitatea planificării strategice internaționale și unele diferențe față de planificarea strategică a companiilor cu activitate pe piața internă. Diferențele de planificare strategică pentru operațiunile internaționale și cele interne apar din

complexitatea angajării în activități pe piețe străine cu medii politice, instituționale, economice, socio-culturale, de afaceri diferite și în schimbare. Dimensiunile riscului în afacerile internaționale variază, se schimbă des și sunt greu de stabilit cu precizie.

- *Planificarea strategică și operațională.* Companiile multinaționale sunt angajate în 2 tipuri de bază de planificare: 1) planificare strategică sau pe termen lung, și 2) planificare operațională sau tactică. Planificarea strategică, care deseori implică o dimensiune de timp de la 3 la 7 ani (deseori, 5 ani) este tipul cel mai semnificativ de planificare în stabilirea direcțiilor viitoare și a cursurilor majore de acțiune pentru compania multinațională. Planificarea strategică implică formularea obiectivelor și a țelurilor/cheie pentru companie și sistemul său global de întreprinderi, incluzând determinarea strategiilor care alocă resursele companiei multinaționale între unitățile din diferite țări pentru a atinge obiectivele stabilite.

Planificarea operațională, pe de altă parte, cuprinde planuri cu un grad înalt de detaliere, proceduri și bugete pentru companie și unitățile sale internaționale, de obicei, pentru o perioadă de 2 ani. Planurile operaționale servesc drept cadru pentru luarea deciziilor de zi cu zi și, de asemenea, drept bază pentru sistemul de monitorizare și control. Unele companii multinaționale pot avea planuri de durată foarte lungă de la 15 la 20 de ani (de exemplu, pentru dezvoltarea produselor noi de înaltă tehnologie). Dar planificarea strategică cu o perioadă de timp cuprinsă între 3 și 7 ani (deseori, 5 ani) și planificarea operațională (de obicei, un an) constituie tipurile de bază de planificare a activității care sunt cruciale pentru managementul companiilor multinaționale.

Trebuie accentuat că planificarea strategică constituie o responsabilitate majoră a managementului de nivel superior de la sediul central, pentru că este pus la bătaie viitorul întregii companii multinaționale; managerii diviziunilor, sediilor regionale și ale sucursalelor naționale sunt, de asemenea, implicați. În cadrul planificării operaționale, pe de altă parte, participă în proces nu numai nivelul superior, dar și cel de mijloc al



managerilor și staff-ul funcțional din sucursale, sediile regionale și diviziunile companiei multinaționale. Planurile operaționale ale tuturor unităților trebuie corelate cu planurile strategice și aprobate de către managementul de vârf al companiei multinaționale.

**Fundamentele strategiei internaționale**

Dezbaterea, între perspectiva deterministă și cea comportamentală, a constituit sursa pentru dezvoltările conceptuale curente în domeniul managementului strategic internațional. Managementul strategic internațional este în mod fundamental preocupat de stabilirea Țelurilor organizaționale, a strategiilor, structurilor și a mecanismelor de evaluare și control ale unei organizații. *Aceste preocupări pot fi încadrate în două teme generale:*

- formularea strategiei (incluzând ambele procese de formulare și conținutul de fapt al strategiei) și,
- implementarea strategiei (incluzând proiectarea structurii organizatorice

și selecția sistemelor de proprietate și control).

Separarea explicită a formulării și implementării strategiei este un fenomen relativ recent. O mare parte din primele cercetări referitoare la strategiile internaționale recunosc implicit distincția, focalizându-se pe legătura dintre strategia firmei și structura organizatorică folosită în implementarea strategiei. Forța de ghidare văzută în spatele structurii organizatorice alese de către o companie multinațională este strategia sa.

Esența strategiei internaționale este mobilizarea resurselor unei firme în spatele unor obiective globale. Companiile multinaționale privesc piețele naționale ca pe o parte componentă a unei piețe globale unitare. Această percepție le afectează în mod fundamental strategia internațională.

Diferențele de bază între strategiile internaționale și cele naționale sunt menționate în tabelul 1.

**Tabelul 1**

**Caracteristici ale strategiilor internaționale și naționale**

Strategii naționale ←	→ Strategii internaționale
Unilingvistice ←	→ Multilingvistice
Au în vedere o cultură relativ omogenă ←	→ Au în vedere culturi și grupuri etnice diferite
Vizează o piață unitară sau relativ unitară ←	→ Vizează piețe eterogene
Cercetările de piață implicate sunt eficace ←	→ Cercetările de piață sunt dificil de realizat și costisitoare
Implicarea politică a statului nu este vitală ←	→ Implicarea politică a statului este adesea vitală
Stabilitatea politică și guvernamentală a mediului este, de regulă, asigurată ←	→ Factorii politici în mediul internațional prezintă incertitudine
Mediul financiar este uniform și cert ←	→ Climatul financiar este incert
Se bazează pe o singură monedă sau valută națională ←	→ Se confruntă cu fluctuații ale cursului de schimb al valurilor naționale implicate
Reglementările mediului sunt relativ stabile ←	→ Reglementările mediului sunt adesea imprevizibile
Relații de muncă stabile cu salariații ←	→ Relații de muncă nesigure cu salariații
Nu sunt probleme privind naționalismul ←	→ Apar probleme create de naționalism și protecționism

Așadar, pot fi scoase în evidență câteva elemente majore ce diferențiază strategiile naționale de cele internaționale:

- 1) Pluralitatea cadrelor legale în care acționează compania multinațională;
- 2) Pluralitatea statală și instituțională care influențează sistemele;
- 3) Pluralitatea piețelor vizate.

Conturarea unei complexe dimensiuni internaționale a managementului se manifestă prin fundamentarea într-o măsură sporită a strategiilor și politicilor de

dezvoltare ale firmelor, pe luarea în considerare a evoluțiilor de pe piața mondială și a ciclului de viață internațional al produselor. Firmele în care managementul internațional este intens au ajuns în situația să elaboreze strategii internaționale.

Strategia internațională se referă la natura activității orientate spre realizarea obiectivelor unei organizații ce își desfășoară afacerile în mai multe țări; ea cuprinde dezvoltarea și modificarea strategiilor existente la fel ca și implementarea strategiei prin activități care traversează frontierele naționale.

### Bibliografie

1. Andrews, K. *The concept of corporate strategy*. Homewood, Irwin, 1971.
2. Ansoff, I. *Business strategy*. Harmondsworth, Penguin, 1969.
3. Chandler, A. *Strategy & structure*. MIT Press, Cambridge, 1962.
4. Dunning, GH. *United Nations library on transnational corporations*. vol. III, Rutledge, London, 1993.
5. Hofer, CW. and Schendel, D. *Strategy formulation: analytical concepts*. West Publishing Company, St. Paul, 1978.
6. Johnson, G. and Scholes, K. *Exploring corporate strategy*. Prentice Hall, London, 1993.
7. Joyce, P. and Woods, A. *Essential Strategic Management: from modernism to pragmatism*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1997.
8. Nicolescu, O. *Management comparat. Uniunea Europeană, Japonia și SUA*. Editura Economică, București, 1997.
9. Porter, M. *Competitive advantage of nations*. The Free Press, New York, 1990.

*Recenzent: prof. univ. dr. hab. A.Cotelnic*

## **DIMINUAREA TAXELOR VAMALE PRIN SISTEMUL GENERALIZAT DE PREFERINȚE AL UNIUNII EUROPENE**

*Drd. Ion CORNEA, ASEM*

*GSP is a commercial preference granted unilaterally and for a certain period of time by EU to a group of countries. This system has a favorable impact for Republic of Moldova on our exports, knowing that our imports, as part of SGP are acceptable without customs duty or with preferential customs duty.*

Conform principiului regimului preferențial, țările dezvoltate se angajează să acorde țărilor în curs de dezvoltare semnatare concesi tarifare sau de altă natură, pe bază de

nereciprocitate, în scopul facilitării pătrunderii produselor acestora pe piața țărilor dezvoltate.

Încă din anii 70, țările industrializate au început să acorde concesi comerciale statelor mai puțin avansate, pentru a le susține în

dezvoltarea lor economică. Așadar, regimul preferențial, fiind definit ca o excepție la sistemul națiunii celei mai favorizate, constă în diminuarea sau chiar scutirea de taxe vamale, la import în țările dezvoltate, a mărfurilor originare din țările în curs de dezvoltare, beneficiare de preferințe vamale.

Țările cel mai puțin avansate beneficiază de un tratament tarifar preferențial pe piețele țărilor dezvoltate și în curs de dezvoltare în baza unei serii întregi de scheme și acorduri, ca *Sistemul Generalizat de Preferințe (SGP)*, precum și a altor instrumente preferențiale acordate anumitor țări sau grupuri de țări.

Ideea Sistemului Generalizat de Preferințe a fost adoptată în anul 1968, la New Dehli, în cadrul UNCTAD. Obiectivele sistemelor de preferințe generalizate, în favoarea țărilor dezvoltate și a țărilor celor mai puțin avansate din rândul celor în curs de dezvoltare, trebuie să fie: sporirea veniturilor lor provenite din importuri; promovarea industrializării acestor țări; accelerarea ritmului de dezvoltare economică. Suplimentar, SGP, în forma sa actuală, oferă stimulente pozitive țărilor beneficiare care se conformează acordurilor internaționale privind protecția mediului și interzic munca forțată sau a copiilor.

În lumina obiectivelor pentru care urmau să fie acordate preferințele, s-a acceptat în general ca ele să aibă un caracter temporar. Cu toate acestea, s-a înțeles ca ele să rămână în vigoare atâta timp cât va fi necesar pentru a atinge scopul de diversificare a gamei produselor exportate și a bazei industriale a țărilor în curs de dezvoltare beneficiare.

Tradițional, schema SGP a constituit un instrument autonom de politică vamală menit să promoveze dezvoltarea prin utilizarea celui mai clasic instrument de politică vamală, și anume a tarifelor. El are drept scop să pună la dispoziția țărilor în curs de dezvoltare tarife vamale mai mici decât cele impuse țărilor dezvoltate, oferind exporturilor lor acces preferențial pe piața. La moment, mai mult decât oricând, opinia generală este că impulsivitatea exporturilor acestor țări reprezintă una dintre cele mai potrivite căi de

promovare a dezvoltării generale a economiilor lor.

SGP a fost conceput ca un mecanism alternativ la GATT în favoarea țărilor interesate, de aici și importanța sa. Situația s-a schimbat puțin de atunci. Țările în curs de dezvoltare au conștientizat ele însele că este în propriul lor interes de a se alătura sistemului comercial multilateral și că ele au capacitatea de a contribui la acest sistem. Aderarea la GATT, iar acum la OMC, a devenit din acest motiv obiectivul lor principal, iar instrumentul alternativ, și anume SGP, este privit la moment ca unul care completează mecanismele multilaterale. Această tendință a fost confirmată și de către diminuarea marjei preferențiale oferită țărilor în curs de dezvoltare, în timp ce barierele tarifare multilaterale au fost reduse continuu odată cu fiecare rundă de liberalizare a GATT.

În cadrul SGP o deosebită importanță se acordă *regulilor de origine a mărfurilor*. Regulile de origine SGP au ca scop să identifice produsele fabricate în țara beneficiară și să asigure că beneficiile acordate se limitează strict la produsele care originează în țările beneficiare.

Unul din scopurile principale ale regulilor de origine este să asigure ca mărfurile produse în alte state și doar transportate sau supuse unei prelucrări minime în țara beneficiară să nu beneficieze de preferințele comerciale. Cu toate acestea, rolul regulilor de origine în comerțul internațional nu se limitează la aranjamentele comerciale preferențiale. De fapt, conceptul originii bunurilor este un instrument esențial pentru implementarea oricărei politici comerciale, variind de la negocierea condițiilor unei zone de liber comerț sau constituirea unui grup economic regional până la aplicarea unei taxe antidumping sau eliberarea unei licențe de import.

Republica Moldova beneficiază de un tratament tarifar preferențial pe piețele țărilor dezvoltate și în curs de dezvoltare în baza unor scheme și acorduri, precum Sistemul Generalizat de Preferințe și în baza altor instrumente preferențiale.

Republica Moldova beneficiază de SGP acordat din partea țărilor-membre ale Uniunii Europene, precum și din partea unor țări, ca Elveția, Japonia, Republica Slovacia și Statele Unite ale Americii.

Sistemul SGP acordat de țările donatoare Republicii Moldova are un impact favorabil asupra exporturilor anumitor produse industriale din țara noastră dat fiind faptul că în cadrul SGP, importurile din țara noastră sunt acceptate fără taxe vamale sau cu taxe vamale preferențiale.

Începând din anul 1993, Moldova beneficiază de SGP al Uniunii Europene. Schema SGP a Uniunii Europene a fost introdusă la 1 iulie 1971 și aplică principiile stipulate în sistemul generalizat de preferințe al UNCTAD. Această schemă a fost reînnoită cu regularitate, la fiecare 10 ani. În conformitate cu noua propunere, în cadrul SGP al Uniunii Europene există două categorii de produse: insensibile și sensibile.

Tarifele vamale pentru produsele insensibile continuă să fie suspendate, adică mărfuri insensibile din țările beneficiare se vor bucura de acces fără taxe vamale.

Majoritatea produselor exportate din Moldova se califică ca produse sensibile, acestea sunt produse agricole, sucuri, produsele textile, nuci, băuturi alcoolice etc. Aceste produse beneficiază de tarife reduse: acolo unde se aplică taxele ad-valorem, reducerea constituie o rată unică de 3,5%. În cazul aplicării taxei specifice taxele vor fi reduse cu 30%.

Moldova a devenit prima țară care a depus cererea pentru acordarea preferințelor speciale menționate. După examinarea și procedurile speciale cererea a fost acceptată. Asta înseamnă că preferințele generale acordate Republicii Moldova, practic, se dublează.

De la 1 ianuarie 2006, Republica Moldova beneficiază de noul sistem generalizat de preferințe (GSP) acordat de UE. Schema noului GSP a fost aprobată de UE la mijlocul anului 2005 și de ea beneficiază un șir de țări în curs de dezvoltare și cu economii în tranziție.

*Noul sistem GSP presupune 3 nivele de reducere a taxelor vamale:*

- sistemul standard GSP care oferă preferințe comerciale combinate acces liber și reducere de taxe vamale;
- GSP Plus care oferă un acces liber pe piața UE pentru toate produsele specificate (cca 7200 grupe de produse din 11 mii posibile);
- Inițiativa „Totul cu excepția la arme”, care presupune acces liber pe piața UE pentru toate produsele cu excepția munițiilor și unor produse sensibile la import. Această inițiativă este destinată în exclusivitate țărilor slab dezvoltate (50 de țări).

Cu diferite proporții de acces pe piața UE, vor beneficia de noul GSP cca 180 de țări. Comparativ cu alte sisteme GSP oferite de alte state, cum ar fi SUA, Elveția, Japonia etc., sistemul GSP al UE este cel mai generos și mai extins. Numai în anul 2004, pe piața UE, au fost introduse bunuri în baza GSP în valoare de 40 mlrd. euro, pe când cel american a admis importuri în regim preferențial în valoare de 22 mlrd euro.

GSP este o preferință comercială acordată în mod unilateral și pe o anumită perioadă de timp de către UE unui grup de țări. Sistemul GSP vechi aprobat în anul 1995 sa finalizat la finele anului 2005, de aceea UE a aprobat un nou sistem GSP pentru o perioadă de până la 2015. În baza noului GSP, beneficiază de preferințe comerciale 7200 grupe de produse, cu cca 300 grupe mai mult decât sistemul precedent. Preponderent noul GSP s-a extins asupra produselor agricole, pește și produse din pește și este valabil la aceste condiții până la 31 decembrie 2008.

Mai mult ca atât, în baza informației oferite de organizațiile internaționale, în particular, ONU și Organizația Internațională a Muncii, UE a decis extinderea gradului de preferințe comerciale pentru produsele nominalizate, fiind denumite GSP Plus. Astfel, cele 7200 grupe de produse obțin acces liber fără aplicarea taxelor vamale pe piața UE.

*În scopul obținerii GSP Plus țările urmasă să corespundă următoarelor criterii:*

- să dețină statutul de membru la diferite convenții și tratate internaționale, 23 la număr, în domeniul protecției muncii;
- de a prezenta o informație detaliată privind respectarea prevederilor convențiilor internaționale în domeniul muncii și efectuarea unei solicitări în scris privind accesul la GSP Plus până la 31 octombrie 2005;
- necesitatea de a demonstra că economia națională este „dependentă și vulnerabilă”.

Ca urmare a deciziei Comisiei Europene, Republica Moldova a fost inclusă în lista țărilor care beneficiază de preferințe comerciale extinse sau GSP Plus. Din cadrul țărilor CSI doar Republica Moldova și Georgia beneficiază de astfel de preferințe comerciale.

**UE a acordat GSP Plus doar pentru 15 țări.**

*Avantajele comparative oferite de noul GSP:*

- **Gradul de acoperire cu bunuri.** Noul GSP cuprinde 7200 grupe de produse sau cu 300 grupe mai mult ca sistemul precedent. În rezultat a fost extins asupra unor produse agricole, pește și produse din pește.
- **Nivelul de acces** pe piață s-a majorat considerabil. Noul GSP Plus oferă acces liber fără achitarea taxelor vamale la importul produselor specificate. Sistemul precedent oferea un acces combinat pe piață și anume acces liber și o reducere de taxă vamală, care se majora în baza clauzei sociale.
- **Simplificarea administrării GSP.** Noul sistem a extins perioada de revizuire a condițiilor GSP de la 1 an la 3 ani, fapt ce a făcut acest regim mai previzibil și mai static pentru comunitatea oamenilor de afaceri.

*Pentru a beneficia de sistemul „SGP+” al Comunității Europene, trebuie să fie îndeplinite trei condiții:*

- Mărfurile trebuie să fie originare dintr-o țară beneficiară;

- Mărfurile trebuie să fie transportate direct din țara beneficiară în Comunitatea Europeană;
- Să fie prezentată o dovadă a originii (certificatul de origine Forma A, eliberat de autoritățile competente din țările beneficiare sau o declarație de facturare).

Totodată, „SGP+” **urmează a fi aplicat cu condiția ca volumul exportului în UE să nu depășească 15% în importurile europene, pe când în cazul produselor textile și al articolelor de îmbrăcăminte, limita fiind de 12,5 % în importurile europene.**

În urma unei analize s-a identificat că din totalul grupelor de mărfuri, care constituie aproximativ 1093 de poziții la nivel de patru cifre conform Nomenclatorului mărfurilor, Republica Moldova efectuează export în Uniunea Europeană produse clasificate la cca 700 grupe de mărfuri, din care 607 grupe cad sub incidența noului GSP Plus.

În condițiile noilor preferințe comerciale acordate de UE, cca 87,77 % din exporturile Republicii Moldova către UE vor beneficia de acces liber. Avantajul cantitativ de pe urma GSP Plus este de aproximativ 19,79 mil. USD, ceea ce înseamnă că exportatorii din Republica Moldova vor plăti mai puține taxe vamale pe piața UE și nivelul de competitivitate a produselor autohtone pe piața UE se va majora considerabil. Aceasta se explică prin faptul GSP Plus nu cuprinde produsele la care Republica Moldova are un avantaj sau potențial de export. Aici se înscriu asemenea grupe de produse, cum ar fi: carnea și produsele din carne; majoritatea fructelor și legumelor și conservelor din acestea; băuturile alcoolice, etc.

Obținerea GSP Plus este o îmbunătățire considerabilă a regimului comercial cu UE. Cu toate acestea, se aspiră la un regim mai avantajos bazat pe Preferințe Comerciale Autonome, obținerea cărora a fost condiționată de necesitatea reformării sistemului instituțional în domeniul certificării originii mărfurilor exportate și fortificării administrării vamale. Preferințele Comerciale Autonome reprezintă un regim de comerț preferențial acordat în mod unilateral de UE și cu un grad

extrem de sporit de liberalizare (acces liber pentru orice produs, cu unele excepții pentru produsele destul de sensibile pentru UE, de regulă, băuturile alcoolice, carnea de bovină, pește etc. pentru care se stabilesc contingente tarifare preferențiale la import).

În pofida avantajelor SGP, aceasta nu este solicitat de către exportatorii naționali. Principalul motiv este necunoașterea și lipsa de informație. Totodată, mecanismul de aplicare a sistemului SGP nu s-a schimbat. Exportatorii care vor să beneficieze de preferințe acordate

de către Uniunea Europeană trebuie să obțină licența de export și certificatul de origine de forma „A” care se eliberează de către Serviciul Vamal. Cum s-a menționat, sistemul SGP acordat de țările donatoare Republicii Moldova are un impact favorabil asupra exporturilor anumitor produse. Luând în considerație că promovarea exporturilor este punctul strategic în politica de promovare a relațiilor economice externe, se recomandă ca producătorii autohtoni să profite de aceste preferințe.

### Bibliografie

1. Ch. Broxholme *Avantajele sistemului generalizat de preferințe (SGP) pentru exportatori*. Chișinău 2001
2. Regulamentul Consiliului CEE nr. 2501/2001 din 10.12.2001
3. [www.mec.md](http://www.mec.md)
4. [www.dezvoltare.chamber.md](http://www.dezvoltare.chamber.md)

*Recenzent: conf. univ. dr. R.Borcoman*

## REFORMA FISCALĂ ÎN ROMÂNIA

*Comp. Gheorghe GOGÎRNOIU, ASEM*

*The given work paper is dedicated to the fiscal reform of Romania, a reform concerning the intention of integration of Romania in European Union. One of most relevant action of Romanian Government in the frame of fiscal reform was the change from the progressive taxation of personal income to the flat tax rate and the cutting of corporate tax rate from 25% to 16%. These changes have imposed other changes (the increase of tax rates) in the fiscal system.*

Reforma fiscală în România a avut un spectru foarte larg de obiective, realizarea cărora a generat și va genera în continuare numeroase efecte conjugate. Caracteristica de bază a acestor efecte este că poartă o amprentă socio-economică.

*În aspect științific ne propunem să cercetăm impactul socio-economic generat de:*

- 1) trecerea de la sistemul de impunere progresivă la sistemul de impunere proporțională a veniturilor persoanelor fizice, în contextul soluționării

*conflictului echitate-eficiență al sistemului de impunere fiscală;*

- 2) diminuarea cotei de impunere a veniturilor persoanelor fizice și juridice până la 16%, în contextul *impactului asupra volumului resurselor financiare colectate pentru acoperirea necesităților bugetare;*
- 3) introducerea *cotei unice* în contextul *avantajelor și dezavantajelor generate* de acest element nou al impunerii și, din aceste perspective, conturarea

fenomenului de *relaxare fiscală* sau *angajare fiscală*;

În acest articol ne propunem să cercetăm impactul ultimelor elemente.

Una din consecințele negative ale progresivității impozitelor o constituie *efectul de substituire* a muncii cu odihna, fiind astfel un *obstacol al creșterii economice*. Tocmai *progresia impozitului pe venitul personal* devine din ce în ce mai mult *subiect de critici* și pe motiv de echitate a impozitării. Criticii cotelor progresive arată că plătitorii harnici nu trebuie pedepsiți prin impozite mai mari, ci impozitul trebuie să fie *proporțional*. Suedia, Norvegia, precum și unele din fostele state socialiste au introdus deja *cota unică de impozitare*, iar din aprecierile rezultatelor obținute după introducerea ei se desprinde concluzia că au crescut simțitor încasările fiscale.

În acest context, se impune o manieră mai critică de abordare a însuși sistemului de impozitare și îndeosebi a *dezavantajelor* pe care impozitarea în cote progresive le are. Totodată, se cer evaluate și *avantajele* promovării cotei unice de impozitare a veniturilor persoanelor fizice și raportarea acesteia la principiile impozitării.

*Unul dintre argumentele* aduse de Guvernul României în perioada în care s-a discutat ideea adoptării cotei unice de impozitare era faptul că introducerea globalizării veniturilor implică o însemnată *creștere a cheltuielilor privind așezarea și încasarea obligațiilor fiscale*.

Este indiscutabil că *obiecțiunile esențiale* ce se aduc impozitării progresive se axează pe ideea că *povara fiscală apasă mult mai greu, ca proporție*, asupra veniturilor mai ridicate. Acestei afirmații i s-ar putea aduce contraargumentul că progresivitatea impozitelor individuale ar putea avea și menirea de a *compensa*, într-un fel, tendința multora din impozitele indirecte de a apăsa mai greu, în termeni proporționali, asupra veniturilor obținute de categoriile populației cu *venituri mai mici*. Se are în vedere faptul că majoritatea *impozitelor indirecte* (TVA, accize, taxe vamale) sunt stabilite în *cote unice*.

În susținerea ideii cotelor progresive, *principalul argument* care se aduce este că impozitarea progresivă constituie cel mai important instrument de *redistribuire a veniturilor*. Deși afirmația este întemeiată, nu trebuie pierdut din vedere faptul că se poate realiza o redistribuire de venituri și în condițiile practicării unui sistem fiscal în *cote proporționale*. Acest aspect se poate înfăptui atât în etapa de mobilizare a veniturilor la buget, cât și a cheltuirii acestora prin furnizarea de servicii de care să beneficieze prioritar anumite categorii ale populației (de exemplu, subvenții pentru încălzirea locuințelor pentru populația cu venituri mici etc.).

Indiferent de tipul cotelor de impozitare practicate, procesul de impozitare în sine reprezintă o *cale importantă de redistribuire* a unei părți din PIB.

Considerăm că importanța ce se acordă actualmente impozitării progresive se explică prin aceea că în decursul timpului aceasta a parcurs un lung drum sub măști înșelătoare, exacerbandu-se rolul său ca factor de redistribuire a veniturilor.

Alături de *rolul redistributiv* ce este conferit impozitării progresive, un argument pe care mulți autori<sup>1</sup> îl prezintă în susținerea sistemului, argument care aparent ar fi științific, este cel legat de *descreșterea utilității marginale* a veniturilor adiționale pe care le obțin contribuabilii din activitățile prestate. Se știe că, în esența sa, ideea *utilității marginale*<sup>2</sup> susține că fiecare cantitate de bunuri de același fel, achiziționată suplimentar de un consumator, are o utilitate tot mai mică, deoarece se confruntă cu o nevoie în descreștere.

În opinia mai multor savanți, cu opinia cărora suntem de acord, *folosirea analizei utilității marginale în teoria fiscală pentru justificarea impozitării progresive a fost o eroare ce se impune înlăturată prin promovarea cotei unice de impozitare*. Căci

<sup>1</sup> Vezi, spre ex., Zaharia V. / Impozite și Taxe, nr.2, 2005, pag. 8-11.

<sup>2</sup> Vezi lucrările economiștilor S.Jevons, C.Menger, L.Warlas

progresivitatea nu ne oferă un principiu care să ne spună care ar trebui să fie contribuția relativă a diverselor persoane. Ea nu reprezintă altceva decât o respingere a proporționalității și adoptarea unei discriminări împotriva celor cu venituri mai mari, fără a exista un criteriu de limitare a acestei discriminări. Deoarece nu există o rată ideală a progresiei, care să poată fi exprimată printr-o formulă, numai ineditul principiului a împiedicat atingerea unor niveluri exorbitante ale ratei marginale. În cazul impozitării progresive, așa-numitul principiu nu este altceva decât o incitare directă la discriminare împotriva unei minorități.

Impozitarea proporțională (în cotă unică) are marele merit că oferă o regulă asupra căreia pot cădea de acord atât cei care plătesc mai mult, cât și cei care plătesc mai puțin (în valoare absolută), o regulă care, odată acceptată, nu mai creează problemele care sunt generate de impunerea progresivă.

Este extrem de important efectul impozitării în cote unice prin aceea că aplicarea acesteia asupra fiecărui venit lasă neschimbate raporturile dintre remunerațiile nete ale diverselor tipuri de muncă.

Pot exista opinii diferite referitor la modificarea sau conservarea relației între două venituri, atunci când ele sunt reduse cu aceeași sumă sau în aceeași proporție. Nu există, însă, nici o îndoială că două venituri care erau egale înainte de impozitare vor rămâne egale și după scăderea impozitelor. Aici efectele impozitării progresive diferă considerabil de cele ale impozitării proporționale (în cotă unică).

În concluzie, **avantajele** utilizării sistemului de impozitare a veniturilor în **cote unice** se concretizează prin aspecte, cum sunt:

- răspunde mai deplin criteriilor de echitate în domeniul fiscal;
- oferă o mai deplină transparență a sistemului fiscal, întrucât cota unică asigură cu ușurință posibilitatea fiecărui contribuabil să-și calculeze mărimea obligațiilor fiscale;

- asigură un tratament fiscal egal pentru toți contribuabilii, indiferent de evoluția mărimii veniturilor; asupra acestora se va aplica aceeași cotă de impozit spre a determina mărimea sarcinii fiscale;
- încurajează creșterea eforturilor pentru muncă și contribuie la diminuarea evaziunii fiscale, la reducerea economiei subterane și, implicit, la sporirea veniturilor publice;
- crește randamentul impozitelor ca urmare a reducerii cheltuielilor odată cu stabilirea și încasarea acestora etc.

Opțiunile exprimate în literatura de specialitate pentru **cota unică de impozitare aparțin gândirii economice liberale**.

Referindu-se la alternativa „*cote progresive* sau *cote unice de impozitare*”, economistul american Milton Friedman arată că este larg răspândită aprecierea potrivit căreia impozitul pe **venitul personal în cote progresive**, care este cel mai mult folosit de către guverne pentru modificarea repartizării veniturilor, a avut o **eficiență limitată în reducerea inegalităților**. „*Ca liberal – afirmă M.Friedman – îmi vine greu să găsesc vreo justificare pentru aplicarea cotelor progresive de impunere numai în scop de redistribuire a veniturilor. Aceasta mi se pare un exemplu clar de folosire a coerciției pentru a lua de la unii și a da altora, fapt ce intră în conflict cu libertatea individuală. În concluzie, structura impozitelor ce mi se pare cea mai bună este aceea a unui impozit uniform asupra veniturilor*”.

Reputatul economist se pronunță și pentru **eliminarea numeroaselor deduceri** din venituri, permise de lege spre a diminua impozitul. Referindu-se la SUA, el optează pentru ideea unei cote unice de impozit de 23,5% asupra venitului impozabil, așa cum este el raportat și definit în prezent de legislația fiscală, adică după deducerea minimumului neimpozabil și după aplicarea tuturor deducerilor admisibile. Aceasta ar conduce la obținerea chiar a unui randament



fiscal mai ridicat decât cel realizat prin aplicarea cotelor progresive ca urmare a **creșterii bazei de impozitare în urma diminuării evaziunii fiscale**.

Analiștii sunt înclinați să scoată în evidență faptul că, dacă taxa unică era o regulă în toate statele industrializate în prima jumătate a secolului XIX, primele cereri pronunțate răspicat pentru un sistem "puternic progresiv sau gradual de taxe" au apărut în manifestul comunist al lui Karl Marx din 1848. Dar, în cele din urmă, statele capitaliste au fost cele care au adoptat un astfel de sistem.

De atunci, ideea taxei unice a fost readusă la viață de câteva ori, un număr apreciabil de țări adoptând o variantă sau alta a regimului taxei unice. Și totuși, **până astăzi, nici o economie occidentală "majoră" nu a trecut înapoi la regimul taxei unice**.

Renunțarea la practicarea cotelor progresive de **impozitare pe tranșe de venit** și introducerea cotei unice de impozitare răstoarnă o bună parte din arhitectura sistemului fiscal din România, care - prin sistemul de impozit pe venitul global introdus în anul 2000 - a amplificat elementele birocratice și a determinat cheltuieli extrem de ridicate odată cu așezarea și perceperea acestor impozite, în perioada 2000-2004.

Practicarea unei cote unice de impozitare nu exclude, însă, și posibilitatea ca sistemul de impozitare să fie astfel construit, încât impozitul să poată fi utilizat și ca un instrument important de protecție socială, stabilindu-se un venit minim neimpozabil, precum și un sistem de deduceri personale

pentru persoanele cu situații familiale mai grele, asigurând în acest mod corelarea mărimii impozitelor plătite cu capacitatea contributivă a plătitorilor.

Trecerea la practicarea unei cote unice de impozitare reprezintă o decizie politică de mare responsabilitate a Guvernului și ea va presupune o muncă laborioasă ce nu se poate înfăptui într-o perioadă scurtă de timp din cauza **problemelor complexe** ce se cer soluționate.

Când se analizează gradul de fundamentare a unei decizii în domeniul fiscal, trebuie să pornim de la aprecierea **caracterului rațional și logic** al acesteia. Astfel, raționalitatea deciziilor de politică fiscală implică raportarea acestora la principiile de bază ale impunerii: **echitatea fiscală, certitudinea impunerii, comoditatea în domeniul fiscal, randamentul impozitelor, precum și principiile social-politice ale impunerii**.

Totodată, caracterul logic al deciziilor de politică fiscală presupune ca acestea să fie luate în raport cu:

- sensul și evoluția previzibilă a variabilelor economice endogene;
- opțiunile contribuabililor.

De gradul în care sunt armonizate, prin actul decizional, aceste **două grupe de cerințe** depind de influența pe care o exercită sistemul fiscal asupra mediului economico-social. Până acum, în România nu au fost prezentate, în suficientă măsură și cu argumente adecvate, avantajele impunerii prin cote unice, spre a conștientiza ideea că trecerea de la sistemul cotelor progresive pe tranșe de venit la cota unică reprezintă **un progres în politica fiscală**.

### Bibliografie

1. Zaharia V., *Cota unică de impozitare // Impozite și taxe*, Nr. 2. - București, 2005.
2. Șerban R., *Armonizarea fiscală în Uniunea Europeană // Tribuna economică*, Nr.15. - București 2005, pag.73-76.
3. European Commission, *Report on the Results of the Negotiations on the Accession of Bulgaria and Romania to the European Union*, 2005.

**Recenzent: prof.univ.dr.hab. R.Hâncu**

## COMUNICAREA MULTICULTURALĂ ÎN AFACERI: BARIERE ȘI MODALITĂȚI DE DEPĂȘIRE

*Lect. univ. Angela PÎRLOG, ASEM*

*We are living in a fast-developing society where people need to become more and more aware of cultural differences and try harder to adapt. Some markets, both domestically and internationally, are truly emerging, while others are established and sophisticated.*

*The successful manager usually finds ways to increase profits by expanding market share. Managers who have focused on international opportunities as well as domestic markets have been richly rewarded.*

Comunicarea nu mai reprezintă doar un simplu proces, mai ales într-un mediu internațional, unde comunicarea ia o formă mult mai complexă decât ne-am putea imagina. Perceperea unor elemente ca: rasă, naționalism, istorie, teritoriu, religie, limbă și a altor caracteristici culturale distincte este necesară pentru o comunicare eficientă și corectă în mediile internaționale.

Fiecare societate încurajează sau dezaprobă anumite comportamente, atitudini, idei etc., adică fiecare "lume" vine cu bagajul său cultural, cu propriile valori de care este atașată și pe care dorește să le urmeze și să le dezvolte în continuare.

Cea mai eficientă cale într-o comunicare multiculturală este folosirea unei limbi globale, precum este limba engleză. Engleza este considerată ca fiind limba de afaceri, științifică și diplomatică utilizată în comunicarea internațională. Acest fenomen este ușor de observat și de explicat, dacă ținem cont de faptul că afacerile internaționale sunt sau au fost dominate de țări în care engleza este limbă maternă. În realitate, orice limbă de circulație internațională reprezintă un plus pentru cel care o cunoaște.

Se poate pune la fel de bine problema angajării unui interpret pentru traducerea mesajelor transmise. Dar atât necunoașterea limbii în care se desfășoară comunicarea, cât și încredințarea traducerii unei persoane care nu are o experiență semnificativă în domeniu, pot crea probleme deosebite în recepționarea mesajelor. Sunt bine cunoscute întâmplările în care traducerea

defectuoasă a determinat momente stânjenitoare sau momente comice: în cadrul vizitei lui George W. Bush în decembrie 2002, în România, când traducătorul a "asigurat" că SUA vor fi șold la șold, în loc de umăr la umăr, cu România... Astfel de greșeli îi conving pe mulți dintre manageri sau pe cei implicați în afaceri de necesitatea învățării unei limbi străine de circulație internațională.

O altă latură care ar trebui luată în considerare este aceea că mulți dintre cei care participă în afaceri internaționale pot refuza să-și gestioneze afacerile în altă limbă decât cea maternă. Acesta este cazul Franței, Italiei etc, considerându-se că franceza se situează pe locul doi în clasamentul limbilor utilizate pentru derularea afacerilor. Francezii sunt mândri de limba lor, iar reprezentanții firmelor franceze insistă să comunice în limba lor. Motto-ul lor este ușor de înțeles: "Când ești în Roma, fă ce fac romanii".

Tot aici ar trebui luați în calcul și alți factori. De exemplu, unor cuvinte dintr-o limbă le pot lipsi corespondenții în altă limbă. Datorită culturii, unele cuvinte pot căpăta o importanță mai mare într-o anumită limbă. Spre exemplu, în limba arabă există mai mult de 6.000 de cuvinte diferite utilizate pentru descrierea unei cămile, a părților acesteia sau a echipamentului utilizat pentru cămile. Atât limba română, cât și alte limbi ar fi probabil extrem de restrânse în vocabular pentru descrierea cămilei, în schimb, există cu mult mai multe cuvinte pentru descrierea industriei, comerțului sau a

altor activități care au o altă importanță în aceste țări.

Limbajul nonverbal, o gestică inadecvată, un limbaj nepotrivit al corpului, toate acestea pot anula într-o singură clipă toate eforturile depuse până în acel moment pentru stabilirea unui acord. Chiar și lucrurile considerate ca fiind foarte simple, cum ar fi utilizarea culorilor, numerelor sau expunerea anumitor părți ale corpului trebuie luate în considerare în comunicarea interculturală sau internațională.

Firma „Zinger” era la un pas de a comite o astfel de eroare în momentul în care a demarat o campanie promoțională, a cărei imagine de reclamă avea un fond albastru, iar în țara respectivă această culoare era asociată funeraliilor.

Neluarea în calcul a semnificației cifrelor poate cauza de asemenea confuzii comunicaționale. În multe țări, cifra 7 sau 3 este considerată ca fiind sfântă, norocoasă, în timp ce 13 este ghinionistă. Fiecare țară are astfel de numere aducătoare de noroc sau ghinion. Spre exemplu, există o legătură între limba engleză și japoneză: cifra patru (*four*) este indezirabilă în Japonia întrucât modul în care se pronunță în limba engleză este foarte similar celui în care se pronunță cuvântul care semnifică moartea în limba japoneză. O firmă producătoare de mingi de golf a comis o astfel de eroare atunci când a încercat să vândă în Japonia, seturi de câte patru mingi. În mod similar, o firmă producătoare de băuturi răcoritoare a ofensat un stat arab datorită utilizării unei stele cu șase colțuri pe eticheta produsului lor. Această reprezentare a fost considerată drept o dovadă de simpatie cu Israelul.

Situațiile penibile sau comice pot fi evitate prin studierea semnificațiilor mesajelor nonverbale într-o anumită cultură, înainte de demararea comunicării cu membrii acesteia. Cele mai amuzante cazuri sunt cele în care un gest are semnificații diferite în culturi diferite. Spre exemplu, semnul clasic pentru exprimarea acordului în unele culturi cunoscut ca gestul de OK (degetul mare și arătătorul unite într-un cerc) semnifică nulitatea în Franța, bani în Japonia și o anumită

vulgaritate în America de Sud. În Statele Unite, degetul mare ridicat este folosit ca un semn de aprobare, dar în Grecia este folosit ca insultă, adesea fiind asociat cu expresia "katsa pano". În țările anglofone dezacordul se manifestă prin mișcarea capului pe orizontală, dar în Grecia, Bulgaria și în sudul Italiei pentru a arăta că "nu" se folosește o mișcare pe verticală.

O firmă americană producătoare de pantofi a trebuit să reia o întreagă campanie publicitară desfășurată în unele țări arabe, întrucât a utilizat fotografiile în care erau expuse picioare neacoperite, iar acest lucru este considerat drept o insultă în aceste țări.

În multe țări din lume problemele religioase sunt separate de cele politice sau de cele ale statului, garantându-se libertatea religioasă cetățenilor acestor țări. Astfel, în aceste țări, politicile și procedurile de afaceri sunt stabilite fără a se lua în considerare credința religioasă, respectându-se în maniere diferite credințele indivizilor. În alte țări, organizarea religioasă, economică și politică a societății poate coincide, în cazul în care se inițiază o comunicare cu o persoană din altă țară, trebuie luat în considerare și impactul credințelor religioase asupra afacerilor. De exemplu, în țările islamice, nu este tocmai indicată oferirea băuturilor alcoolice cetățenilor musulmani, știut fiind faptul că alcoolul este interzis de către legile religioase.

Ar trebui de asemenea ținut cont de sărbătorile religioase și practicile care le însoțesc în cadrul comunicării internaționale. O firmă producătoare de frigider a greșit enorm făcându-și reclamă la produsele sale în India printr-o imagine din interiorul unui frigider, în care se găsea o pulpă de vacă. Din moment ce foarte mulți indieni nu mănâncă această carne, vaca fiind animal sfânt, reclama a fost considerată drept de prost gust.

Din ce în ce mai multe țări au început să fie de acord cu sloganul american "Time is money". Foarte multe seminări și sesiuni de instruire asupra managementului timpului subliniază valoarea acestei resurse pe cât de mari, pe atât de limitate. De exemplu, americanii sunt dispuși să lase la o parte tactul și diplomația și chiar vor tolera cu

mare ușurință comportamentele nepotrivite în discutarea afacerilor, numai pentru a respecta termenele-limită sau programările.

Într-un mediu internațional, astfel de atitudini față de timp se pot dovedi ca total inadecvate. Deși americanii doresc întotdeauna să treacă direct la subiect, profesioniștii din alte țări sunt, de obicei, cu mult mai sensibili în ceea ce privește protocolul și alte aspecte sociale. Mulți indivizi apreciază mai mult formalitățile decât timpul. Astfel, americanii sunt catalogați de multe ori ca fiind prea grăbiți și nepoliticoși; aceștia consideră că ceea ce este lipsit de necesitate reprezintă o pierdere de timp. Japonezii, de exemplu, au nevoie de ceva timp pentru a expune o decizie, făcând o pauză destul de îndelungată din punctul de vedere al europenilor sau americanilor.

Deși nu există o listă completă a factorilor care pot deteriora o comunicare multiculturală eficientă, *pot fi sugerate următoarele momente care influențează acuratețea comunicării internaționale:*

– **Distorsiunile datorate limbii utilizate** – incapacitatea de a interpreta cu acuratețe mesajul. Aceasta este considerată ca fiind una dintre barierele principale într-o comunicare. Erorile de traducere, vocabularul, punctuația, pronunția plus incapacitatea de a comunica în limba respectivă adâncesc diferențele interculturale.

– **Șocul cultural** – incapacitatea de a înțelege sau accepta oamenii cu seturi diferite de valori, standarde și stiluri de viață diferite de cele ale noastre. Acesta este la fel de important ca și primul factor, mai mult, acesta acționând chiar în interiorul aceleiași culturi. Este vorba despre lipsa de recunoaștere a ceea ce alți indivizi consideră ca fiind important pentru ei.

– **Nivelul redus de ascultare** – lipsa de concentrare necesară ascultării critice. Rezultatul îl reprezintă neînțelegerea mesajului.

– **Etnocentrismul** – credința că propria cultură este superioară celorlalte. Această barieră apare atunci când

comunicarea orală sau scrisă conduce către o atitudine de superioritate.

– **Insensibilitatea** – lipsa de interes față de nevoile și sentimentele celorlalți. Pentru mulți dintre receptori, emițătorii apar ca insensibili atunci când comunicarea este abruptă și exprimă o atitudine agresivă sau egoistă a emițătorului.

– **Absența de deschidere sau sinceritate** – sentimentul apare atunci când climatul este prea formal, iar oamenii nu se simt liberi să-și exprime deschis opiniile. Acest tip de comunicare determină apariția neîncrederii.

*În cazul deplasării într-o misiune în străinătate, ar fi bine ca persoana să cunoască următoarele informații de bază despre țara respectivă:*

- câteva expresii în limba țării în care se va deplasa, cum ar fi: "bună ziua", "bună seara", "mulțumesc", "mă scuzați", "mi-a făcut plăcere să vă cunosc";
- îmbrăcămintea acceptată în țara respectivă;
- tabu-urile religioase importante existente în țara în care va călători;
- situația politică a țării, despre numele șefului statului, partidului politic aflat la putere;
- protocolul cadourilor, când și cui se pot oferi cadouri? Ce fel de cadouri?

*Aceste informații pot fi găsite:*

- din literatura de specialitate
- site-urile oficiale ale ambasadelor sau consulatelor
- firmele specializate în consulting internațional.

**Ca concluzie generală**, orice persoană care lucrează în străinătate sau intră în contact cu persoane aparținând altor culturi, trebuie să abandoneze prezumțiile făcute în țara din care provine și să-și dezvolte un plan de cunoaștere a potențialilor actori care pot influența oficial sau neoficial procesele decizionale. Numai în momentul în care își cunoaște cu exactitate partenerii, se poate dezvolta o strategie realistă de desfășurare a întâlnirilor, de stabilire a acordurilor și, în final, de atingere a obiectivelor.

**Bibliografie**

1. Baldrige L., *Codul manierelor în afaceri*, ASE World Entreprises, București, 1985.
2. Mohanu F., *Comunicare orală eficientă în afaceri*, Editura ASE București, 2002.
3. Johns G., *Comportament organizațional*, Editura Economică, București, 1998.
4. Pînișoară I., *Comunicare eficientă*, Polirom, Iași, 2004.
5. Urech Elizabeth *Speaking Globally* Viva Books, 2004.
6. Vintilă-Rădulescu, Ioana. *Sociolingvistică și globalizare*. București: Oscar Print, 2001

**Recenzent: lector univ. sup. J.Rusu**

## **Cursul universitar „AUDITUL PERSONALULUI”**

**Autor: conf. univ. dr. Alic Bîrcă**

Această lucrare reprezintă o încercare de a promova în Republica Moldova o formă specifică de audit – cea a personalului. Actualmente, în Republica Moldova nu se efectuează auditul personalului în toată complexitatea și diversitatea lui și nu există firme de audit specializate în acest domeniu.

În practica internațională auditul personalului a apărut inițial ca un serviciu de consultanță, ce se acorda diverselor organizații la solicitarea acestora, și doar spre sfârșitul secolului XX auditul personalului s-a desprins din auditul managerial ca o activitate interdependentă de diagnostic.

Analizând mai multe definiții, autorul constată că *„auditul personalului reprezintă un proces de diagnostic, realizat periodic, privind situația resurselor umane în cadrul organizației, incluzând toate procedeele necesare pentru culegerea informațiilor, analiza și evaluarea eficienței activității organizației în materie de resurse umane și diagnosticarea relațiilor sociale în cadrul acesteia”*.

Este absolut clară astăzi importanța acestui audit, îndeosebi în Republica Moldova, în condițiile unei eficiențe scăzute a încadrării (recrutării, selecției, integrării etc.) și valorificării potențialului uman în cadrul organizațiilor. Astfel, ar trebui să crească, pe de o parte, interesul managerilor superiori față de efectuarea acestui audit (cererea de specialiști) și, pe de altă parte, necesitatea pregătirii specialiștilor în domeniul resurselor umane și în materie de audit (oferta de specialități).

Prezenta carte constituie o lucrare didactică teoretico-practică, cu o structură logică și un conținut bogat.

Dacă ne referim la structura ei, autorul A. Bîrcă evidențiază 8 capitole. Primele două sunt introductive, în care se vorbește despre cadrul conceptual al auditului, tipurile de audit și auditori, codul lor deontologic și, îndeosebi, despre auditul managerial: definirea și obiectivele, organizarea și elementele lui de bază.

Următoarele cinci capitole descriu fundamentele teoretico-metodologice și conținutul auditului personalului, ca parte componentă a auditului managerial, dimensiunile lui și politicile de personal. Urmărind sporirea eficienței performanței organizaționale, autorul constată importanța și conținutul auditului, a culturii organizaționale și procesului de organizare, auditului muncii și a posturilor de muncă, structurii personalului și a fluctuației lui, productivității muncii și a dezvoltării profesionale a personalului, auditul securității muncii și sănătății angajaților. Un loc aparte în lucrare îl ocupă auditul angajaților (intrărilor) și plecărilor (ieșirilor) de personal, dar și auditul recompenselor – ca elemente importante ale auditului personalului.

Ultimul capitol este consacrat auditului funcției de resurse umane. Autorul argumentează necesitatea și conținutul estimării acesteia, determină criteriile cantitative și calitative de evaluare.

Originalitatea cărții ca lucrare didactică constă în faptul că ea conține un șir de elemente metodice și practice. Astfel, fiecare capitol începe cu concretizarea obiectivelor de studiu și finalizează cu teste de evaluare a cunoștințelor, iar în text foarte frecvent sunt prezente exemple și studii de caz, care contribuie la o mai bună însușire a materialului.

Este prețioasă lucrarea ca sursă didactică și prin limbajul simplu, accesibil și prin aranjarea și prezentarea reușită a materialului.

În fond, lucrarea este destinată studenților de profil economic și, în special, celor care studiază managementul resurselor umane, dar poate fi utilă și cadrelor de conducere (managerilor) de diferite niveluri, îndeosebi celor din domeniul resurselor umane, precum și specialiștilor preocupați de eficientizarea activității resurselor umane.

*Lidia COJOCARU, conf. univ. dr.*

## **Monografia „PARADIGMELE INTEGRITĂȚII UMANE ÎN DEZVOLTAREA MANAGEMENTULUI STRATEGIC”**

**Autor: dr. conf. univ. Zorina Șișcan**

Lucrarea dnei Zorina Șișcan este scrisă pe o temă actuală, care prezintă o mare importanță atât teoretică, cât și practică.

În toate timpurile problema omului s-a aflat în centrul atenției cercetătorilor. Totodată, fiecare etapă a dezvoltării sociale se distinge printr-un sistem propriu al cunoștințelor cu privire la esența omului, predestinația lui și metodele de conducere a societății umane.

În secolul al XXI-lea, Republica Moldova, concomitent cu comunitatea mondială, necesită elaborarea unor noi paradigme ale dezvoltării umane și ale unor noi strategii de dirijare a societății. Aceasta și-a găsit reflectare în Rapoartele ONU cu privire la dezvoltarea umană la nivel global, în Rapoartele Naționale ale PNUD-Moldova și în diferite strategii ale dezvoltării țării la nivel statal.

Căutarea și elaborarea noilor paradigme și forme de conducere a societății condiționează iminent necesitatea de a determina abordările metodologice ale cercetării proceselor social-economice în societate, precum și ale dezvoltării acestei societăți în perspectivă.

Meritele autorului monografiei, conferențiarului Z. Șișcan constau, în primul rând, anume în formularea scopului principal al lucrării – aprofundarea fundamentelor metodologice ale managementului strategic pe baza unei metodologii integre, care presupune elaborarea noii paradigme de dezvoltare a umanității, culturii, naturii și managementului strategic corespunzător acestor integrități; în al doilea rând, în modul de realizare a acestui scop.

*Realizând obiectivul principal al cercetării, autorul:*

1. Delimitază distinct noțiunile de metodologie și metodă, care, în literatura economică, se identifică deseori.
2. Îmbină în mod organic cercetarea procesului de formare a noii paradigme de dezvoltare umană cu elaborarea, aprofundarea, sistematizarea și utilizarea atât a abordărilor tradiționale (logico-formale, dialectice, evoluționiste, pragmatice), cât și a celor noi (holistice, hermeneutice, sinergetice, organismice). Prin urmare, autorul contribuie semnificativ la elaborarea unei metodologii integre a cercetărilor contemporane.
3. Datorită aprofundării și utilizării abordării holistice, formulează într-un mod nou problema elaborării noii paradigme a dezvoltării umane drept problema elaborării paradigmei integrității umane, precizând scopul managementului strategic general ca cel al integrității autentice.
4. Utilizând abordarea evoluționistă, evidențiază și conceptualizează paradigmele integrității umane apărute la diferite etape istorice ale dezvoltării societății umane.
5. Datorită sistematizării și aprofundării principiilor de bază ale abordării sinergetice și a aplicării acestora în cercetarea acțiunilor megatendințelor social-economice, relevă și conceptualizează o nouă paradigmă a integrității umane – Homo Intelligens. Totodată, autorul argumentează această paradigmă ca baza metodologică a managementului strategic contemporan și elaborează esența ei în trei dimensiuni principale: ontologică, gnoseologică și axiologică.
6. Pe baza combinării abordărilor hermeneutice și evoluționiste, îmbină succesiv cercetarea paradigmatelor epocale ale integrității umane cu investigația modificărilor în forme, tipuri, funcții și direcții ale managementului strategic.

Prin urmare, se aprofundează conceperea managementului strategic atât în formă, cât și în conținutul său, precum și se argumentează conceptul automanagementului strategic.

7. Investighează managementul strategic la toate nivelurile de luare a deciziilor: global, statal, corporativ și individual. Astfel, se argumentează necesitatea dezvoltării managementului strategic ca un sistem integru. În afară de armonizarea nivelurilor, de adoptare a deciziilor strategice, managementul strategic holistic presupune, conform ideii autorului, atât coordonarea strategiilor dezvoltării domeniilor culturale (economiei, politicii, învățământului etc.), cât și manifestarea sinergetică a managementului strategic însuși drept știință și artă de conducere fundamentală.

Totodată, autorul argumentează necesitatea utilizării abordării pragmatice, însă, în interpretarea ei nouă. Cea din urmă constă, pe de o parte, în faptul că eficiența managementului strategic trebuie apreciată din punctul de vedere al utilității produselor sale (strategii, decizii, implementări) pentru integritatea umană și dezvoltarea constructiv-durabilă și armonioasă a omenirii, culturii și naturii. Pe de altă parte, interpretarea nouă a abordării pragmatice implică optimizarea tuturor proceselor sociale (economice, politice, de afaceri și de cercetare) și valorificarea resurselor naturale, umane și culturale.

Un interes deosebit îl prezintă argumentarea, în contextul dezvoltării managementului strategic, a abordării organismice drept cea de perspectivă.

Realizarea ideilor în vederea constituirii managementului strategic ca un sistem holistic va permite, în primul rând, elaborarea într-un mod mai organic a strategiilor cu privire la dezvoltarea umană durabilă la nivel global, statal și corporativ; în al doilea rând, integrarea strategiilor naționale separate (printre care: creșterea economică și reducerea sărăciei, programul național „Satul moldovenesc”, formarea societății informaționale, realizarea Convenției de la Bologna etc.) în Planul integral de Acțiuni UE – Moldova.

Rezumând cele expuse, considerăm că monografia conf. univ. dr. Z. Șișcan „Paradigmele integrității umane în dezvoltarea managementului strategic” (aspect metodologic) este scrisă la un nivel metodologic și științific înalt și prezintă o valoroasă semnificație practică și teoretică.

*Andrei TIMUȘ, membru-corespondent al AȘM*



Corector: Valentina Solovei  
Redactor tehnic: Feofan Belicov  
Operatori: Natalia Ivanova, Tatiana Boico

Bun de tipar – 28.09.2006  
Coli de tipar 14,0. Coli de autor 14,2.  
Coli editoriale 15,0. Tirajul 150 ex. Comanda nr. .  
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM  
Tel: 22-27-68