



MOLDCOOP
UNIVERSITATEA COOPERATIST-COMERCIALĂ
DIN MOLDOVA

ANALELE ȘTIINȚIFICE
ALE UNIVERSITĂȚII COOPERATIST-COMERCIALE
DIN MOLDOVA
Volumul al X-lea

CHIȘINĂU - 2012

Colegiul de redacție

Redactor-șef: *Larisa Șavga*, rector al UCCM, dr. hab., prof. univ.

Redactori responsabili: *Vasile Botnarcu*, dr. hab., conf. univ.

Ion Ețcu, dr. hab., prof. univ.

Sergiu Petrovici, dr. hab., prof. univ.

Membri ai colegiului: *Tudor Maleca*, dr., prof. univ.

Victor Apopii, dr.hab., prof. univ. (Academia Comercială din Lvov, Ucraina)

Ion Verboncu, Academia de Studii Economice din București, România

Nina Criștafovici, dr.hab., prof.univ. (Universitatea Cooperatistă din Rusia, or. Moscova)

Nina Merejco, dr.hab, prof,univ. (Universitatea Națională Comercial-Economică din Kiev, Ucraina)

Victoria Trofimov, dr., prof. univ.

Semion Musteață, dr., conf. univ.

Liliana Budevici-Puiu, dr., conf. univ.

Feodosie Pitușcan, dr., conf. univ.

Liliana Dandara, dr., conf.univ.

Tudor Tuhari, dr. hab., prof. univ.

Sergiu Oprea, dr., conf. univ.

Viorica Paraschivescu, dr., prof.univ. (Universitatea "G.Bacovia", Bacău, România)

Natalia Pritulșchi, dr.hab, prof,univ. (Universitatea Națională Comercial-Economică din Kiev, Ucraina)

Tudor Leahu, dr., conf. univ.

Vladislav Seiciuc, dr., prof. univ.

Ion Sîrbu, dr.hab., prof.univ.

Claudia Melinte, dr., conf. univ.

Elena Fuior, dr., conf. univ.

Valentina Scutelnicu, dr., conf.univ.

Comisia tehnică de redactare-editare: *Svetlana Cafînsus, Ana Melnic, Alexandru Muștu*

Analele Științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova. Volumul al X-lea.

Prezentul volum al Analelor Științifice ale UCCM însumează articole științifice ale profesorilor și colaboratorilor de la Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova și de la alte universități din Republica Moldova, România, Ucraina, Belarus, Federația Rusă etc., articole științifice, care au fost prezentate în cadrul Conferinței Științifice Internaționale, organizată în cadrul UCCM la 07-08 aprilie 2011. Materialele inserate în această ediție sunt consacrate diverselor probleme, ce țin atât de modernizarea și eficientizarea comerțului și a activității cooperăției de consum în economia concurențială, cât și de perfecționarea procesului managerial și relansarea economică în cadrul sistemului cooperăției de consum. Volumul cuprinde următoarele domenii de cercetare și predare: merceologie, comerț, marketing, contabilitate și audit, finanțe, informatică economică, management, drept economic, economie, politici educaționale, limbi moderne, comunicare etc.

Materialele au fost discutate, aprobate și recomandate pentru tipar de către Senatul Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova.

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova. Analele Științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova/ MOLDCOOP. Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova; col. red. Larisa Șavga (red.-șef), Vasile Botnarcu, Ion Ețcu, Sergiu Petrovici, [redactori responsabili]. - Chișinău: Tipografia UCCM, 2012, vol. al X-lea, - 376 p. - Bibliografia la sfârșitul art. - 70 ex.

ISBN 978-9975-4207-8-5

ISSN 1857-1239

Texte: limba română, rusă, engleză, franceză

*Materialele publicate în volum reflectă opinia semnatărilor,
care nu coincide neapărat cu cea a colegiului de redacție*

SECȚIUNEA I

PREZENTUL ȘI PERSPECTIVELE ECONOMIEI ȘI MANAGEMENTULUI COMERȚULUI ȘI COOPERĂȚIEI DE CONSUM

CONSIDERATIONS SUR LA FORMATION DE L'INTELLECTUALITE EN MOLDOVA: QUELQUES REPERES HISTORIQUES CONCERNANT LE PAYSAGE SOCIOPROFESSIONNEL A TRAVERS LE CLIVAGE URBAIN – RURAL

Victoria TROFIMOV, dr., prof. univ. (UCCM)

**Drd Dorina ROȘCA,
CEMI-EHESS, Paris, France**

Importanța intelectualității în progresul unei națiuni este incontestabilă, ea fiind pătura socială creatoare și purtătoare de valori întru dezvoltarea societății. În prezentul articol ne propunem ca scop să evidențiem unele repere în problematica formării intelectualității în Moldova în perioada de până la independență, prin prisma persistenței economiei planificate. Vom analiza comparat condițiile formării intelectualilor în mediul urban și rural, precum și influența statutului socioprofesional și a nivelului de instruire asupra stratificării sociale. Vom argumenta modul în care capitalul social și cel politic, oferit de statutul individului, poate influența acumularea capitalului economic și poziția sa în societate.

Cuvinte cheie: intelectualitate, structuri socioprofesionale, mediu urban, mediu rural.

Introduction

L'importance de l'intellectualité dans le progrès d'une nation est incontestable, elle étant la couche sociale créative et porteuse de valeurs pour le développement de la société. Nous nous proposons dans cet article de mettre en évidence quelques repères visant la problématique de la formation de l'intellectualité en Moldavie dans la période précédant l'indépendance, par le prisme de la persistance de l'économie planifiée. Nous passerons à une analyse comparative des conditions de la formation des intellectuels dans le milieu urbain et celui rural, mais aussi l'influence du statut socioprofessionnel et du niveau de l'instruction sur la stratification sociale. Nous allons argumenter la manière dont le capital social et celui politique, fournit par le statut de l'individu, peut affecter l'accumulation du capital économique et sa situation dans la société.

Organisations et « intellectuels » dans le milieu urbain

Un regard de plus près sur l'espace urbain moldave laisse transparaître l'existence d'une hiérarchie organisationnelle nationale qui traverse celle des villes. C'est-à-dire que les différentes organisations de type politique, économique et socioculturel étaient distribuées sur le territoire de la république selon le principe de la centralisation, avec la ville de Chisinau au centre. Un tel arrangement organisationnel résulte notamment des fonctions remplies par les différentes villes moldaves. Les villes ont acquis des fonctions de base de la vie politique, économique, sociale et culturelle au sein du système socialiste moldave.

Une première fonction fut de nature politico-administrative et elle consistait dans une concentration des organes politiques et administratifs centraux dans les grandes villes et les centres de district. Cette distribution organisationnelle s'est répercutée, d'une part, sur la structure socioprofessionnelle des grandes villes, des petites villes (et notamment des centres de district par rapport aux villes qui ne remplissaient pas une telle fonction) et des villages moldaves, et d'autre part, sur les décisions politiques et économiques, notamment en ce qui concerne l'emplacement géographique de certaines branches industrielles.

Une deuxième fonction résultait du rôle dominant de grandes villes dans des domaines dits « non productifs », comme la formation supérieure, la médecine, la science, la littérature, le théâtre, etc. En 1980, par exemple, la RSSM comptait 8 universités, dont une à Balti, une à Tiraspol (en Transnistrie) et 6 à Chisinau (NKhSSSR, 1991) ce qui fit que la catégorie socioprofessionnelle des universitaires était distribuée sur ces trois villes, avec une majorité dans la ville de Chisinau, où il y avait, également, une Académie des Sciences.

La troisième fonction, de nature économique, s'est traduite dans la création d'une dépendance économique quasi totale des villages aux villes. Cette dépendance relevait des aspects, tels que la concentration de la production industrielle dans les villes moldaves à une hauteur de 80 %, et de la production totale à une hauteur de 60 % dans les grandes villes¹, l'approvisionnement du village par la ville avec des produits de consommation, etc. Cette concentration de la production industrielle s'explique par le faible développement du réseau de communication (voies ferrées, routes, aéroports, etc.) dans le reste de la république qui aurait lié la république avec de grands centres industriels et économiques de l'URSS².

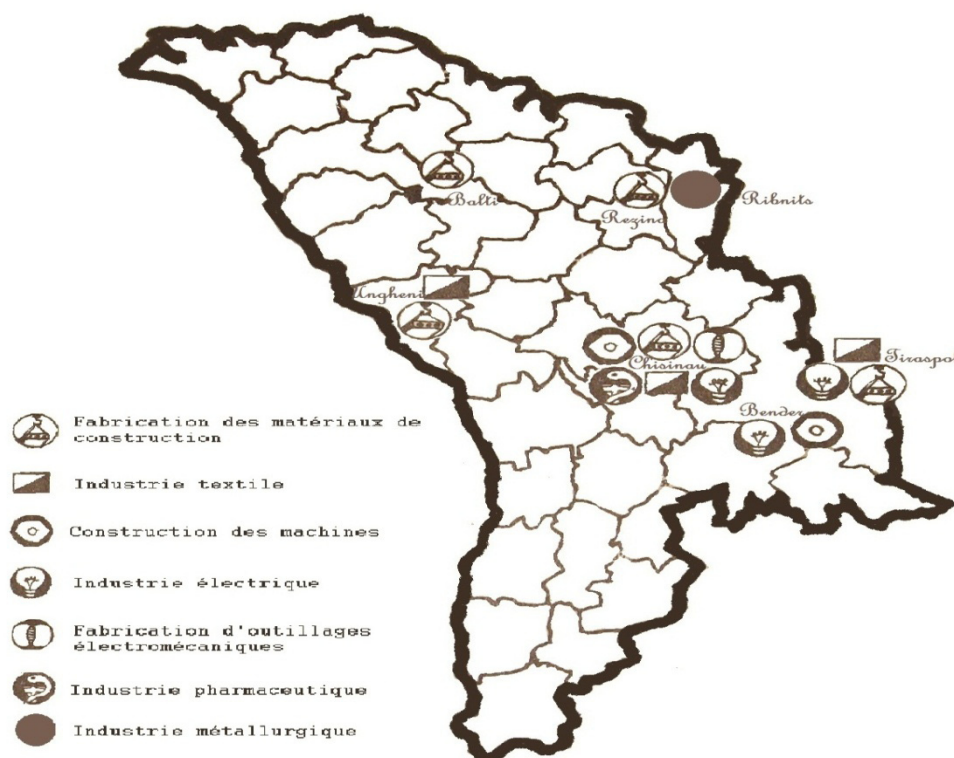
Dans les années 1980, on dénombre en RSSM près de 300 grandes entreprises industrielles, construites dans le cadre de la *politique de l'aménagement du territoire* (WILD, 1998). Cette dernière reposait sur une égalisation, par le haut, du développement des régions. L'accent fut mis sur une « spécialisation » des régions de l'URSS, c'est-à-dire, la production des biens et des services en fonction des ressources disponibles. À côté de cette division du travail, fondée sur l'avantage comparatif (RICARDO, 1917(2002)), des branches industrielles, qui reposaient sur des ressources inexistantes dans une région donnée, voient toutefois le jour.

¹ Données correspondant à l'année 1985 (EMSSR, 1987, p. 171).

² Le rythme de développement du réseau de transport moldave, au cours des années 1960-1985 se situe largement en dessous de celui de développement de l'industrie ou du bâtiment. Au cours de la période mentionnée, le fonds de transport moldave est multiplié par sept, alors que celui industriel et du bâtiment est multiplié par treize et respectivement dix-neuf (EMSSR, 1987, p. 139).

Malgré l'absence totale de matières premières nécessaires au développement d'une industrie lourde (métallurgique, construction des machines, construction d'appareils électroniques) ou d'une industrie chimique, la Moldavie s'en voit, toutefois, dotée. Elle va ainsi « importer » des matières premières³, en particulier de Russie et d'Ukraine. La plupart de ces branches industrielles seront développées dans la ville de Chisinau et sur la rive gauche de Nistru - à Tiraspol, Bender et Ribnita (Figure 1).

Figure 1: Distribution territoriale de certaines branches industrielles, années 1980



Source : Données d'EMSSR (1987).

L'emplacement géographique des différentes branches industrielles a eu une incidence directe sur la distribution territoriale des « intellectuels » moldaves, plus particulièrement, entre l'espace urbain et l'espace rural. Toutefois, certains chiffres montrent que la proportion de la population urbaine aux études supérieures et supérieures incomplètes était largement au dessus de celle de la même catégorie, habitant le village. Ainsi, lorsqu'à la fin des années 1970 dans les villages moldaves, 6 à 13 % d'employés faisant partie du groupe des « intellectuels », leur quota dans les villes en revanche dépassait 45 % du total de la main d'œuvre urbaine (OEIOZ, 1980, p. 26 et 48).

Sur près de 9200 personnes ayant fini leurs études supérieures en 1984, environ 20 %⁴ avaient une formation supérieure pour un métier dont l'exercice était possible seulement dans les grandes

³ Le charbon, le gaz, le pétrole, les métaux non ferreux, était importés à hauteur de 100 % des besoins moldaves. Également, les importations des matières premières à destination de l'industrie chimique s'élevaient à 83,6 % (SYTNIK, 1988, p. 65).

⁴ Nos calculs à partir de NKhMSSR (1985, p. 253).

villes moldaves. On dénombrait notamment : *Énergétique, Construction des machines, Technologies radio et communications, Technique électronique et automatique, Droit, Art, Spécialité des Universités*. Le quota des ingénieurs dans le total des personnes aux études supérieures s'accroît à partir de 1970 jusqu'à la chute de l'URSS de 6 % à plus de 12 %⁵.

Dès lors, l'exercice de certains métiers, tels que celui d'ingénieur, devint possible, dans la plupart des cas, que dans les villes où des branches industrielles, pour lesquelles ils ont été formés, furent mises en place. On peut observer sur la carte (Figure 1) que les principales branches industrielles dont le développement dépendait de l'importation de matière première des autres républiques étaient concentrées essentiellement dans les villes de Chisinau, de Tiraspol et de Bender. Cela a eu, par conséquent, une influence sur la concentration de ce groupe socioprofessionnel dans ces trois grandes villes.

Ainsi, la structure de l'économie moldave et la concentration industrielle, mais aussi culturelle dans les 4 plus grandes villes de la RSSM creusèrent des différences essentielles, d'une part, entre la structure socioprofessionnelle des villes et des villages (mais aussi entre les grandes villes et les petites villes), et d'autre part, entre les niveaux de développement des espaces mentionnés.

Nous l'avons déjà dit, la position de la ville dans l'imaginaire social moldave est hégémonique. Elle est acquise grâce aux différentes fonctions que la ville remplit au sein du système moldave.

Les caractéristiques économiques, culturelles et ethniques des villes moldaves, ont fracturé l'espace social moldave, en général, et l'ensemble des « intellectuels », en particulier. Ainsi, le qualificatif de citoyen se place à un échelon supérieur sur la hiérarchie des statuts sociaux, par rapport aux « intellectuels » du milieu rural.

Les « intellectuels » du milieu rural

Le village moldave fut, et il est encore, un monde à part. Les conditions matérielles et culturelles de vie ont changé ici à des rythmes importants pendant la période soviétique. Le réseau de communication avec la ville se développe. De nouvelles routes sont construites. Presque tous les villages se voient dotés d'une école, d'une crèche et d'un foyer culturel. En comparant le village soviétique moldave avec celui pré-soviétique, le degré et le rythme important de développement apparaissent incontestables. Toutefois, la réalité se manifesta aussi dans l'absence de certains services de base, comme l'aqueduc ou la connexion au réseau de gaz naturel.

Si l'on prend comme termes de comparaison le village et la ville, le tableau change de manière substantielle. D'abord, c'est le rapport entre travail manuel et travail non manuel qui est significativement différent. Alors que dans les villes moldaves en moyenne le nombre d'emplois non manuels s'élevait à 46 %, dans les villages celui-ci demeurait, dans les années 1980, à un état embryonnaire, représentant de 15 à 20 % du total des emplois (OEIOZ, 1980, p. 48). Cette situation fit même l'objet d'inquiétudes de la part des autorités soviétiques, lors du XXVIIe congrès du Parti communiste de l'URSS, en 1985. La part importante de travail manuel qui s'élevait dans certaines localités à 85 % soulevait, selon les dirigeants soviétiques, un réel problème de productivité du travail (TIMUS, 1987, p. 116 sq.).

⁵ Nos calculs à partir du nombre d'étudiants ingénieurs sortant du système éducationnel. Selon les données tirées de NKhMSSR (1985) et NKhSSSR (1991).

Tableau 1: Les « intellectuels » des villages moldaves

Institutions	Catégories socioprofessionnelles
École	Directeur et l'adjoint du directeur ; secrétaire de parti ; chef de personnel technique ; Enseignants
Jardin d'enfants	Directeur ; Éducateurs
Clinique et/ou hôpital	Chef de clinique / d'hôpital ; médecins ; assistants médicaux ; pharmacien ; Responsable de l'approvisionnement
Maison de culture (y inclut un cinématographe)	Directeur ; Musiciens
Librairie et magasins	Vendeurs
Société rurale de consommation (<i>Sel'po</i>)	Directeur ; Comptables
Bibliothèque	Bibliothécaire
Kolkhoze ou sovkhoe	Directeur ; Secrétaire du parti ; chefs d'équipes ; spécialistes (ingénieurs techniciens, économistes, agronomes, médecins vétérinaires) ; exécutants techniques (comptables, réviseurs, secrétaires)
L'administration publique (le Soviet)	Président ; Secrétaire du parti ; exécutants

Au sein de l'arrangement organisationnel villageois, le nombre d'emplois non manuels demeure très modeste. Malgré cette réalité, la population dont le niveau d'études aurait été demandé à ces postes faisait défaut. Ainsi, en 1985, environ 20 % des employés dans des travaux non manuels du milieu rural n'avaient aucune formation que leur poste aurait exigée (TIMUS, 1987, p. 24).

L'importance du travail manuels s'explique, en général, par la structure de l'économie villageoise. Ici, le principal secteur d'activité demeurait l'agriculture. Ainsi, le niveau d'investissements dans la construction des objectifs sociaux se situait au cours des années 1970-1990 à 17-18 % du total d'investissements en agriculture (MS, le 17 juillet 1990), ce qui a donné un rythme beaucoup plus lent de développement socioculturel des villages.

Lorsque l'URSS connaît une chute importante de la paysannerie jusqu'aux années 1980, arrivant à 36 % de paysans du total de la population en 1982 (KERBLAY et LAVIGNE, 1985, p. 146), la RSSM compte à la même date plus de 50 % du total de la population.

La pénurie de la force de travail diplômée s'explique par le fait que la plupart des personnes quittant le village en vue de continuer leurs études dans les villes, ne retournaient plus dans les villages (TIMUS, 1987, p. 13).

En parlant de la société soviétique, en général, KERBLAY et LAVIGNE (1985, p. 146 sq.) identifient deux clivages importants qu'empêchent le retour des jeunes diplômés dans les villages. D'un côté, il s'agit du fossé qui se creuse entre les mentalités des jeunes diplômés et celles des vieilles générations de paysans. Et d'un autre côté, il s'agit de la différence entre la campagne et la ville, en ce qui concerne leurs conditions de vie.

Les mêmes clivages nous les retrouvons dans le cas moldave. Les conditions de vie, selon eux, avaient une double influence sur cette décision. D'un point de vue personnel, les gens associaient le village à un espace arriéré et « éloigné du monde », et d'un point de vue professionnel, le village n'offrait pas des conditions correctes pour l'exercice de certains métiers.

Dans un système de *pénurie* (KORNAÏ, 1984) – état d'équilibre, lorsqu'il y a dépassement chronique de l'offre par la demande — particulier à l'URSS, l'approvisionnement des villages avec des produits de consommation était lui aussi en grand décalage par rapport à la ville. Les chiffres montrent que le volume annuel de produits destiné à un citadin, en 1985, représentait 1983 roubles, alors que celui d'un villageois ne représentait que 623 roubles, soit trois fois moins importantes que celui de la ville (MS, le 17 juillet 1990).

Un autre problème accru du village moldave et qui décourageait le retour des personnes d'y habiter était représenté par le fonds locatif. Tout au long des années 1980, lorsque le fonds locatif de la république augmente de 42 %, celui du milieu rural, n'accroît que de 13 %. Contrairement aux citadins, les villageois construisent eux-mêmes leurs maisons⁶. Ils sont ainsi dans l'obligation d'investir leurs propres moyens dans la construction d'une maison⁷.

Les critères de stratification sociale au sein des « intellectuels » villageois diffèrent de ceux du milieu urbain. Les conditions de vie, ainsi que la taille des villages qui fait que tous les habitants se connaissent entre eux et entretient des relations parentales ou de voisinage, ont réduit la distance sociale entre les individus. Elle fut d'autant plus réduite au sein de l'ensemble de ces « intellectuels » dont le poids numérique dans le total de la population villageoise s'avère très modeste. Ainsi, si la position dans la hiérarchie du pouvoir constitue toutefois un élément discriminatoire important au sein de ce groupe, la distinction entre la hiérarchie du Parti et celle administrative n'est guère valable pour l'espace rural. En 1986, la presse moldave déplorait que les comités du Parti des kolkhozes existent « sur papier », mais qu'en réalité ils ne remplissent aucune des fonctions qu'ils se sont vues attribuées. Le formalisme du comité repose notamment sur sa composition. Les mêmes personnes occupent des postes dans l'administration du kolkhoze et au sein du Parti. Ici, c'est l'exercice de la fonction administrative qui a la primauté sur la vie de Parti.

De pair avec la position dans la hiérarchie administrative qui procurait à ces « intellectuels » un capital politique, certains métiers, parmi lesquels celui d'enseignant dans un village se positionnait sur un échelon supérieur et procurait plus de capital symbolique que d'autres. Les manifestations verbales montrent que dans les villages moldaves, le métier est un important critère de discrimination au sein des « intellectuels », et de manière générale, au sein de la communauté villageoise.

⁶ Un total de 90 % de la population villageoise était déjà propriétaire à la fin des années 1970 (OEIOZ, 1980, p. 86).

⁷ Ce phénomène se traduira par un niveau bas de l'épargne de la population villageoise, représentant 63 % du total de la population, eut une épargne de 33 % du total de la république (MOLDOVA SUVERANA, le 17 juillet 1990).

La hiérarchisation entre la position politico-administrative et le métier au sein des « intellectuels » villageois a toutefois été moins importante que dans la ville. Ces deux critères de distinction se confondaient, du fait que les « intellectuels » soient peu nombreux, qu'ils aient souvent des relations parentales, ou des liaisons d'amitié qui s'instituaient grâce à leur proximité sociale.

Conclusions

Pour résumer, on a vu qu'en ce qui concerne le statut social d'« intellectuel » en RSSM, il comporte quelques tensions fondamentales, qui ne sont pas sans conséquence sur la légitimation de l'accumulation du capital économique de ces individus. La *première tension* résulte de la hiérarchie politico-administrative. Souvent, les positions au sein de la « double hiérarchie » se confondent et renforcent le pouvoir des individus. Le *pouvoir*, à l'instar de Pierre BOURDIEU, nous l'associons au volume global du capital possédé par un individu⁸. En ce qui concerne l'accumulation du capital économique, un des processus les plus entortillés de l'économie soviétique, en l'URSS les membres de la *nomenklatura* jouissaient des privilèges importants (VOSLENSKY, 1992). Les écarts des revenus étaient substantiels et ils pouvaient aller de 1 à 11 salaires minimum pour les hauts responsables politiques, membres du gouvernement, académiciens, etc. (CHAVANCE, 1989, p. 27), ou encore de 30 à 60 salaires mensuels moyens si l'on ajoute les pots-de-vin de certains responsables politiques (SAPIR, 1986, p. 79).

Dans l'imaginaire social, la position au sein de ces structures bureaucratiques légitimait l'acquisition d'un important capital symbolique et économique. L'idéologie soviétique qui a insisté sur l'importance des mobiles cognitifs dans la mobilité sociale des individus a souvent été reprise telle quelle par les moldaves. De ce fait, une haute position dans la hiérarchie était associée à un haut niveau d'études et donc cela légitimait aussi un haut salaire, des privilèges, donc un important capital économique.

Or, les positions hautement placées dans la « double hiérarchie » ont été occupées essentiellement par les allogènes. De ce fait, une *deuxième tension* en résulte : celle interethnique. La position des allogènes dans l'espace social moldave sera hégémonique. Il y a un critère fondamental (historique) qui vient renforcer cette position privilégiée des allogènes. Ils sont en possession d'un volume plus important de capital culturel. Par un procédé similaire, cela revient à dire que le diplôme légitime, dans l'imaginaire social, une position économique dominante, dans la société moldave de type soviétique. Mais la proportion des allogènes dans le milieu rural était insignifiante, pour nous permettre d'extrapoler ce clivage, à l'entier espace social moldave. Donc, le clivage interethnique serait une caractéristique fondamentale notamment du milieu urbain. Mais il ne sera pas sans conséquence sur la situation des « intellectuels » dans le milieu rural.

⁸ BOURDIEU (1979, p. 128) attribue les différences de classe au volume des capitaux. Ainsi, « les différences primaires, celles qui distinguent les grandes classes de conditions d'existence, trouvent leur principe dans le *volume global du capital* [italiques dans le texte original] comme ensemble des ressources et des pouvoirs effectivement utilisables, capital économique, capital culturel et aussi capital social ».

Le moyen par lequel ces deux tensions liées au statut social d'« intellectuel » se régulent, c'est le diplôme d'études supérieures et supérieures incomplètes acquis dans différents domaines formant le paysage socioprofessionnel de la RSSM. L'appartenance à une certaine catégorie socioprofessionnelle devient, dans l'imaginaire social moldave, une source de pouvoir au sens de Pierre BOURDIEU. Elle légitime ainsi l'accès à des postes « de responsabilité », en effaçant partiellement la distinction entre allogènes et indigènes, car ces derniers parviennent à atteindre le niveau des premiers, grâce à leur statut socioprofessionnel. Les efforts de l'administration soviétique de combler les disparités régionales moldaves en matière de « spécialistes » viennent s'ajouter à ce processus par lequel l'appartenance socioprofessionnelle se charge de pouvoir.

Voilà un des moyens institutionnels d'inculquer du pouvoir aux catégories socioprofessionnelles. Il s'est traduit dans la société par un accroissement *légitime* de son pouvoir. Car, ce n'est pas n'importe qui, qui aurait pu exercer un tel métier. Il fallait passer par une *sélection*, c'est-à-dire finir ces études. Pour les moldaves cela donnait *droit* à une position économique avantageuse.

L'appartenance socioprofessionnelle couplée avec le niveau d'études venait réguler une *troisième tension*, celle qui concerne le clivage urbain-rural. La ville, nous l'avons déjà vu, avait une position hégémonique sur le village. D'un côté, c'étaient les conditions socio-économiques qui la plaçaient sur une marche supérieure, de l'autre côté l'hégémonie des allogènes sur les moldaves renforçait cette hiérarchie entre les deux espaces. Même si le clivage interethnique ne caractérise pas de manière explicite le milieu rural, il est intégré inconsciemment par les « intellectuels » ruraux.

Le métier devient un moyen de rapprochement entre le milieu rural et le milieu urbain, d'une part, et entre les moldaves et la population allogène, d'autre part. Pour cette raison, comme nous l'avons déjà souligné, le métier prend une place importante dans la hiérarchisation sociale du village. Dès lors, le métier basé sur un certain niveau d'études régulait ces différentes tensions qui structurèrent, à l'époque soviétique, le groupe des « intellectuels » moldaves.

Le métier légitimait ainsi le pouvoir et donc le volume de capital dont ces « intellectuels » possédaient. Toutefois, les tensions identifiées demeuraient réelles et elles relevaient d'inégalités de positions de ces acteurs au sein de l'espace social (LAZEGA, 2001). Les écarts se traduisaient dans une dotation inégalitaire en capital social dont l'effet multiplicateur se faisait ressentir notamment sur le capital économique.

Bibliographie sélective

BOURDIEU Pierre, 1979, *La distinction: critique sociale du jugement*, Minit, Paris.

CHAVANCE Bernard, 1989, *Le système économique soviétique : de Brejnev à Gorbatchev*, Nathan, Paris.

EMSSR, 1987, *Ekonomika Moldavsloy SSR : Dinamika rosta i rezervy intensificatsii* (L'économie de la RSS Moldave : la dynamique de la croissance et les réserves de l'intensification), Stiinta, Chisinau.

IONITA Veaceslav, MUNTEANU Igor, BEREGOI Irina, Ghidul oraselor din Republica Moldova

- (Le guide des villes de la République de Moldavie), Chişinau, 2004.
- KERBLAY Basile, LAVIGNE Marie, 1985, *Les soviétiques des années 80*, Armand Colin, Paris.
- KONRAD Gyorgy et SZELENYI Ivan, 1979, *La marche au pouvoir des intellectuels*, Seuil, Paris.
- KORNAÍ Janos, 1984, *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris.
- KURZMAN Charles, OWENS Lynn, 2002, "The sociology of intellectuals", in *Annual Review of Sociology*, Vol. 28, pp. 63-90.
- LAZEGA Emmanuel, 2001, *The collegial phenomenon: The social Mechanisms of cooperation among peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford University Press, Oxford.
- MOLDOVA SUVERANA (La Moldavie Souveraine), le 17 juillet, 1990, « Necesitatile satului » (Les nécessités du village).
- MONTEFIORE Alan, 1990, « The Political Responsibility of Intellectuals » in (ed. by) Maclean I., et al., 1990, *The Political Responsibility of Intellectuals*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 201- 228.
- NKhMSSR, 1985, *Narodnoie khoziaïstrvo Moldavskoï SSR 1984* (L'économie nationale de la RSS moldave, 1984), Cartea Moldoveneasca, Chisinau.
- NKhSSSR, 1991, *Narodnoe Khozja'stvo SSSR v 1990 godu* (L'économie nationale de l'URSS en 1990), Financy i Statistika, Moscou.
- OCDE, 2001, *Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social*, Centre pour la recherche et innovation dans l'enseignement, OCDE, Paris.
- OEIOZ, 1980, *Opyt etnosotsiologitcheskogo isledovanija obraza zjizni : po materialam Moldavskoj SSR* (L'expérience de la recherche ethnosociologique sur le style de vie : le cas de la RSS Moldave), Nauka, Moscou.
- RICARDO David, 1817 (2002), *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Collection des principaux économistes, Tome 13, *Œuvre complète de David Ricardo*, Osnabrück, Paris (via la bibliothèque en ligne, Les classiques des sciences sociales, <http://classiques.uqac.ca>).
- SAPIR Jacques, 1986, *Travail et travailleurs en URSS*, La Découverte, Paris.
- SYTNIK Nicolae, 1988, "Relatiile economice ale Moldovei cu Republicile surori" (Les relations économiques de la Moldavie avec les républiques soeurs), *Comunistul Moldovei. Revista teoretica si politica a CC al PC al Moldovei* (Le Comunniste moldave. Revue théorique et politique du CC du PC moldave), n° 5, pp. 64-69.
- TIMUS Andrei, 1987, *Sotsiologitcheskie isledivanija v sovetskoj Moldavii* (Recherches sociologiques dans la Moldavie soviétique), Stiinta, Chisinau.
- VOSLENSKY Michael, 1992, *La nomenklatura : Les privilégiés en URSS*, Le Livre de Poche, Paris.
- WILD Gérard, 1998, "De la politique de l'aménagement du territoire à la logique de la fragmentation" in TINGUY Anne De (dir.), 1998, *L'effondrement de l'Empire soviétique*, Bruylant, Bruxelles, pp. 277- 296.
- WINOCK Michel, 2001, *Le siècle des intellectuels*, Seuil, Paris.

КООПЕРАТИВНАЯ СИСТЕМА КАК ТРЕТИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ В ИНДУСТРИАЛЬНО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Moraru S.C., dr., conf. univ. (UCCM)

Ungurean O., masterand (UCCM)

In this article we tried to discover the cooperative system as the third sector in industrialized countries. We researched the cooperatives in industrialized countries which have gained recognition as an economic and social force. Service cooperatives of farmers, craftsmen, traders, members of liberal professions (such as medical doctors, pharmacists, tax consultants), consumers and tenants have developed from modest beginnings into large-scale, professionally managed business ventures in full competition with commercial firms. While in many European countries cooperatives are considered elements of the private sector, in other countries (e.g. Belgium, France, Italy, Portugal, Spain) cooperatives, together with associations and mutual insurance organizations, are perceived as part of a new, alternative or “third” sector of the economy, referred to as “économie sociale”.

Key-words: cooperative system, industrialized countries, economic force, business venture, competition, commercial firm, associations.

Кооперативы представляют собой мощную коллективную силу, которая возникла в середине XIX века в Западной Европе, Северной Америке и Японии.

Наибольший исторический путь прошли кооперативы Великобритании. В 1844 году было создано первое потребительское общество в г. Рочдейл. В 1868 году в Молдове 200 желающих, объединившись, зарегистрировали первую кооперативную организацию в стране с целью предоставления людям хороших и дешевых товаров. Тогда создали потребительское общество “Сбережение”, а в 1948 году после первого съезда потребительской кооперации началось интенсивное развитие местной кооперации.

Когда создавались первые кооперативы, не было специальной законодательной базы.

Первый закон о кооперативах был принят 1 мая 1889 года в Германии. Этот закон зафиксировал основные принципы, такие как добровольность участия в кооперативе, и обозначил равноправность членов, а так же определил задачи кооперативов, он действует и сегодня в ФРГ как федеральный закон.

В странах Западной Европы, США и Японии, кооперативы были независимыми от органов власти и основаны исключительно по частной инициативе. В рамках своих уставов кооперативе имели полную свободу действий. На сегодняшний день вмешательство органов публичной власти и их должностных лиц в деятельность кооперативов не допускается,

за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами. Государственное регулирование сводится к разной степени контроля за экономической деятельностью кооперативов, за соответствием национальному законодательству, принятым уставам.

Основу системы государственного регулирования деятельности кооперативов в зарубежных странах составляют льготное налогообложение, государственные субсидии и льготные государственные кредиты. Но как показывает опыт кооперативной деятельности в странах Западной Европы и США в мировой практике не сформировался однозначный подход к вопросам о государственном регулировании кооперативов и налогообложения на прибыли от деятельности кооперативов.

Правовой основой деятельности кооперативов в Европе являются специальные законы о кооперации, регламентирующие статус кооперативов. В различных странах эти правовые положения оформлены по-разному, но все они вдохновились от «Рочдельских пионеров», которые сформулировали важнейшие принципы, и на сегодняшний день они являются основой для всех кооперативов мира: добровольность участия в кооперативе; демократический характер управления и контроля; одинаковые права членов кооперативов, независимо от паевых взносов (один член — один голос); продажа товаров по среднерыночным ценам и только за наличный расчёт; продажа только доброкачественных товаров, чистым весом и точной мерой; распределение основной части прибыли между членами кооператива по количеству приобретённых товаров и др.

В Германии кооперативы имеют особое значение для сельского хозяйства и сельской местности, они являются связующим звеном между сельским хозяйством и промышленностью.

Развитие кооперативных институтов Германии связано с реализацией основных мероприятий общей аграрной политики ЕС (*Common Agricultural Policy, CAP*). В Германии крупные кооперативы и кооперативные союзы получают значительную долю дотаций и субсидий ЕС. Ежегодно Европейский фонд ориентации и гарантии сельского хозяйства, Европейский фонд регионального развития и Европейский социальный фонд оказывают серьёзную финансовую помощь для развития региональной и местной структур сельскохозяйственной кооперации. Поэтому структура сельскохозяйственной кооперации в Германии во главе с федеральным союзом *Deutscher Raiffeisenverband* во многом отличается высокой степенью самоорганизации и эффективности.

История кооперативных банков группы Raiffeisen восходит к середине 19 века, когда появились первые кооперативы или кассы взаимопомощи, поддерживающие крестьян во время голода и экономических трудностей. Основателем Raiffeisen стал Фридрих Вильгельм Райффайзен. В середине 19 века, будучи мэром нескольких деревень вестервальдского района в Германии, он делал все возможное, чтобы облегчить страдания крестьян в борьбе за выживание, начав с создания благотворительных кооперативов. Во второй половине XIX века в Европе, в период разрушения старых порядков и ужесточения конкуренции, фермеры остро нуждались в средствах для развития. Но на помощь государства рассчитывать не приходилось, а частные кредиторы на мелкие кредиты предлагали слишком высокие проценты, разорительные для фермерских хозяйств.

Райффайзен осознал, что принципы благотворительности недостаточно эффективны, а организованная взаимопомощь может достичь поставленной цели. Он начал использовать свое небольшое состояние и пожертвования богатых людей для создания обществ благотворительного кредитования в помощь своим соотечественникам. В 1862 году Райффайзен создал первый банковский кооператив в Анхаузене (Германия), который и стал прообразом банков Райффайзен. Те, кто нуждался в средствах, должен был не полагаться на частные пожертвования и социальную помощь государства, а стремиться помочь себе и своим близким сам, создавая союзы и кооперативы, которые дали бы ему возможность продавать свою продукцию на более выгодных условиях и таким образом выдерживать конкуренцию. Первый кредитный союз кооперативов Райффайзен был создан в 1846 году. Кредитные союзы, предоставлявшие своим членам ряд банковских услуг, помогали людям объединять свои сбережения для того, чтобы выдавать их членам союза на разумных условиях.

В настоящее время банковская группа Райффайзен является крупнейшей банковской группой в Австрии, располагающей наиболее разветвленной филиальной сетью в стране и представляющей примерно четверть всего банковского бизнеса Австрии.

В Германии каждый член кооператива должен быть зарегистрирован контрольной кооперативной ассоциацией во избежание возникновения лжекооперативов. Государство предоставило этим ассоциациям право осуществлять ревизорскую деятельность. Деятельность немецких кооперативов регламентируется законодательством о производственных и потребительских кооперативах.

В 2006 г. в Германии вступил в силу новый закон в области кооперации (Genossenschaftsgesetz) (GenG). Цель нововведений заключается в упрощении процедуры создания, регистрации и функционирования кооперативов. Значительные изменения коснулись регламентации минимального размера уставного капитала и минимального числа членов кооператива. Новое минимальное количество членов кооператива равняется трем по сравнению с семью в предыдущей редакции закона, что также меньше количества членов, которое предусматривает европейский закон по кооперации (пять членов). Данное изменение упрощает процедуру создания мелких кооперативов и освобождает организаторов кооператива от поиска необходимого количества членов.

Кооперативам предоставлено право самостоятельно определять размер минимального капитала. Данное положение должно быть закреплено в уставе кооператива. Такое право открывает еще более широкие возможности для кооперации в Германии.

Федеральное правительство в целях стимулирования развития кооперации предоставляет налоговые льготы, материальную помощь. **Фермерские кооперативы, которые занимаются производством, переработкой, сбытом сельскохозяйственной продукции, снабжением и производственным обслуживанием фермерских хозяйств и проводят экономические операции с их членами, налогом не облагаются.** В последние годы усилились контакты высших государственных чиновников с представителями кооперативных предприятий, стало практиковаться приглашение ведущих кооперативных работников в государственные органы страны.

На данный момент в сфере сельскохозяйственного производства Германии существует серьезный дисбаланс. Анализ развития сельскохозяйственной кооперации свидетельствует о постоянном сокращении числа кооперативов. Ярким примером могут служить крупнейшие компании в сфере продовольственной торговли. По данным на 2006 год 372000 сельскохозяйственных предприятий Германии имели годовой оборот в размере около 40 млрд. евро, в то время как две крупнейшие компании розничной торговли продовольственными товарами („Edeka“ и „Aldi“) имели оборот в этой сфере около 41 млрд. евро. Таким образом, две крупнейшие компании сопоставимы по годовому обороту с 372000 предприятий. В целом на 10 крупнейших компаний, занятых в розничной торговле продуктами питания в Германии, приходится 85% всего оборота. В некоторых отраслях ситуация еще более дисбалансирована. В молочном производстве на пять крупнейших компаний приходится до 90% оборота. Подобная ситуация присутствует в сельскохозяйственном машиностроении, химической промышленности и производстве удобрений. Таким образом, одной из основных тенденций развития сельскохозяйственной кооперации в Германии является олигополия практически во всех основных подотраслях агропромышленного комплекса. Кооперация позволяет предприятиям не терять своей юридической и экономической независимости и при этом успешно конкурировать с крупнейшими производителями. В этом кооперативы получают мощную поддержку федерального правительства. Вместе с тем возрастает экономическая роль сельскохозяйственных, производственных и жилищных кооперативов, а также сектора услуг и банковского сектора.

В системе налогообложения ФРГ в последние годы появились льготы для кооперативов, использующих экологически чистые технологии и альтернативные источники энергии.

Для Молдовы представляется хороший шанс заявить о себе, как о поставщике экологически чистых продуктов, ведь на протяжении последних 20 лет в почву не вносились химические удобрения. В 2008 году экологически чистая продукция возделывалась на площади 13 тысяч гектаров, а в 2009 году их количество возросло до 20 тысяч. Хороших результатов добиваются земледельцы Бричанского, Окницкого и Криулянского районов, чья экологически чистая продукция оценивается на 30-70% выше, чем выращенная по обычным технологиям.

Во Франции традиционно проводится политика гораздо большей поддержки сельскохозяйственной кооперации государством, чем в любой другой европейской стране. Но в то же время оно, как нигде более, вмешивается в их деятельность с целью избежания лжекооперативов воспользоваться налоговыми и другими льготами. Именно по этому в Франции требуется административное разрешение для создания и регистрации кооператива, а так же деятельность всех кооперативов находится под постоянным контролем властей (министерства сельского хозяйства или префектур, в зависимости от их масштаба и уровня деятельности).

В Законе «О кооперации» кооперативы определяются как общества, основной целью которых является уменьшение себестоимости товаров и услуг, улучшение качества товаров

и услуг. В стране есть Министерство социальной экономики, которое занимается созданием условий для развития кооперации, но не вмешивается в оперативную хозяйственную деятельность кооперативов. **Государство рассматривает кооперацию как третий (после государственного и частного) сектор экономики.**

Кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей осуществляет крупнейшая кооперативная кредитная система «Креди Агриколь». Она обслуживает 75% кредитных потребностей в сельской местности, а так же следит за целостностью коммерческой стратегии, обеспечивает создание банковских продуктов и управление ими. Особенностью «Креди агриколь» является его децентрализация, именно этот выбор и стал ключом к её успеху.

Базовым принципом построения банковской группы «Креди Агриколь» стало распределение полномочий и функций между Национальной Кассой, являющейся центральным банком и гарантирующей ликвидность и платёжеспособность всей группы, Региональной кассой, опирающейся на активную сеть местных касс и Местной кассой - основной ячейкой «Креди Агриколь».

«Креди Агриколь» руководствуется сводом норм - частью 5 Сельскохозяйственного кодекса. В соответствии с этим сводом региональные и местные кассы являются кооперативными обществами с переменным капиталом, срок их существования не ограничен.

Первый зарубежный филиал «Креди Агриколь» был открыт в 1979 г. в Чикаго. Сегодня группа представлена в более чем 60 странах. Её зарубежные фирмы занимаются предоставлением потребительских кредитов и управлением активами. В секторе финансирования инвестиций банк представлен в 5 странах и во всех ведущих финансовых центрах мира.

Во Франции Креди Агриколь занимает первое место по объёму управляемых активов (637 млрд. евро), второе место - по операциям страхования. Банк занимает второе место в Европе и восьмое место в мире по размеру собственного капитала.

Помимо общего Закона «О кооперации» (1947 г.), закрепляющего основные кооперативные принципы, разработано более 10 законов, специально посвященных сельскохозяйственным кооперативам. Банковские кооперативы осуществляют свою деятельность в соответствии с законом Франции «О банковских кооперативах» (1982 г.). Все эти законы систематизированы и включены в Аграрный кодекс Франции в виде пяти книг.

Кроме того, разработано специальное законодательство, регулирующее деятельность касс взаимного сельскохозяйственного кредита, это законы Франции 1894, 1898 и 1920 гг. На организацию и деятельность касс сельскохозяйственного кредита распространяется Закон Франции «О банках» (1984 г.), определяющий специфику кооперативных кредитных учреждений, отличающую их от иных банковских учреждений.

Законодательство Франции признает коммерческий характер кооперативов, но в то же время ремесленные, транспортные, морские и сельскохозяйственные

кооперативы полностью освобождаются от уплаты налогов на прибыль. Законодательство также освобождает сбытовые, снабженческие и обслуживающие кооперативы от налогов, за исключением операций с не членами кооперативов. Сельскохозяйственные кооперативы освобождены от налога на застроенные и незастроенные земельные участки.

В экономике Франции заметную роль играют производственные и сельскохозяйственные кооперативы, а потребительский сектор занимает незначительную долю. Сельскохозяйственный сектор в конце 90-х годов состоял из 3800 маркетинговых и перерабатывающих кооперативов, кроме этого функционировало 13 тыс. сервисных кооперативов с общим количеством членов равным 720 тысячам. Переработка продукции является важным способом получения доходов для фермеров. С помощью кооперативов фермеры контролируют 50% перерабатывающей промышленности.

В Италии правовую основу кооперации прежде всего составляет ст. 45 Конституции Итальянской Республики 1947г., в которой сказано, что Республика признает социальную функцию кооперации, основанной на взаимопомощи и не преследующей целей спекуляции. Более подробно цели кооперации сформулированы в Гражданском кодексе Италии, где предусмотрено, что задача кооперации это предоставление непосредственно ее членам благ, услуг или места работы на более выгодных условиях, чем это может сделать свободный рынок.

Итальянское законодательство различает коммерческую деятельность, целью которой является получение прибыли, и некоммерческую деятельность взаимопомощи, к которым относятся кооперативы. Нормативные акты группируются в три блока: по управлению сельским хозяйством; лесоводческие и животноводческие; по транспортировке, переработке, продаже и услугам. Кооперативы полностью освобождаются от уплаты налогов в течение первых десяти лет. Государство освобождает потребительскую кооперацию от необходимости торговать в глубинных районах, где торговля является убыточной, и создает для этого собственные магазины.

Система уплаты подоходного налога здесь имеет ряд особенностей: если социальные расходы и выплаты вознаграждений составляют 60% всех расходов кооператива, то они полностью освобождаются от уплаты подоходного налога; если выплаты составляют от 40 до 60% всех расходов, то кооперативам предоставляется скидка с подоходного налога в размере 50%; а если социальные расходы кооператива менее 40%, то они вынуждены выплачивать 100% подоходного налога.

Кооперативы Италии характеризуется наивысшими темпами развития в Европейском Союзе. Он насчитывает 77 тыс. активных обществ, 50% которых ассоциированы в 4 головные национальные организации. Сектор оптовой и розничной торговли насчитывает 1,5 тыс. потребительских кооперативов, членами которых являются 3610 тыс. человек и 43,8 тыс. работников.

В Испании кооперативы осуществляют управление в соответствии с конституцией 1978 года, которая регулирует отношения между центральными, региональными и местными

органами власти. Правительство через Министерство труда и Социальной Занятости обучает кооперативных лидеров, экономически поддерживает кооперативы, обеспечивает и стимулирует формирование новых кооперативных организаций.

Имеются законодательные акты, содержащие принципы и определения, применимые к кооперативам во всех отраслях. Кредитные кооперативы в аграрном секторе действуют на основании общего Закона Испании «О кооперативах» (1987 г.) и Закона Испании «О кредитных кооперативах». Кооперативы представляют собой компании с переменным капиталом и демократической структурой управления. Для членов кооперативов обязательным является внесение пая, минимальная сумма которого устанавливается уставом. Режим создания кооперативов регламентируется рядом правовых требований. При общей налоговой ставке 35 % отчислений от прибыли средняя величина налоговой ставки для кооперативов составляет 18%. Кроме того, Министерство финансов компенсирует коммерческим банкам, предоставляющим кооперативам льготные кредиты, разницу между стоимостью льготного кредита и ставкой процента за кредит на свободном рынке.

В Испании возникла Мондрагонское кооперативное движение как третий путь между капитализмом и социализмом советского типа. В 1956 г. в городе Мондрагон основали первый производственный кооператив с паевым взносом в размере 14 тыс. евро. с допустимой рассрочкой платежей на 3-7 лет. В случае, если кооператив получает прибыль, пайщики могут заработать 7,5 % в виде дивидендов на паевые взносы. В настоящее время кооперативы отчисляют 45 % от чистой прибыли в виде дивидендов пайщикам, в зависимости от трудового вклада каждого работника.

При внесении столь значительных паевых взносов каждый получает гарантию пожизненного трудоустройства. Кооперативы Мондрагона распределяют прибыль таким образом, чтобы она поступила обратно в кооперативный сектор. Кооперативы могут распределять денежные средства в резервный фонд промышленной группы (примерно 20 %) и в фонд Инвестиций в новую продукцию, создание новых кооперативов, Резервный фонд группы Мондрагон и Мондрагонский университет (14 %) от прибыли до налогообложения. Кооперативы облагаются налогом на прибыль в размере 10 % (для сравнения), налог на прибыль для коммерческих организаций составляет 35 %. Фактически кооперативы Мондрагона вкладывают большие средства в образование сотрудников и пополнение резервных фондов кооперативов.

В 1959 г. был создан кооперативный фонд развития федерации, названный его создателями “Народной рабочей кассой” (“Caja Laboral Popular”). Деятельность кассы осуществляется на основе анализа рыночной конъюнктуры и на основе закона, позволяющего кооперативным банкам платить проценты по вкладам на 1,5 % больше банков государственных, посредством которого Касса финансирует строительство новых перспективных предприятий, а затем продает их по себестоимости и в рассрочку трудовым коллективам, помогая формированию таких коллективов (или они формируются сами), т.е., созданные предприятия становятся независимыми от Кассы и принадлежат исключительно работникам до тех пор, пока предприятие не окупится. Таким образом, Федерация Мондрагона

использует Кассу как инструмент “самокапитализации”, накапливая оборотные средства для реализации планов по проведению инвестиционной политики.

«Мондрагон» является наиболее успешной в истории развития производственных кооперативов. Группа Мондрагон объединяет 166 кооперативов: 86 промышленных, 46 образовательных, 15 жилищных, 8 сельскохозяйственных, 6 социального страхования, 4 сервисных и 1 розничной торговли. Общий объем реализуемых ими товаров и услуг – 1,6 млрд. долларов. Промышленные кооперативы подразделяются на 5 групп: 5 выпускают тяжелые металлоконструкции, 27 – сложные товары, 30 – детали, 16 – товары для розничной торговли (холодильники, мебель и др.), 6 занято в строительстве. Деятельность группы Мондрагон доказывает, что производственные и другие кооперативы могут успешно развиваться в современных условиях жесткой конкуренции.

Португалии характерно преимущественное распространение «regies кооперативов». Их также еще называют «смешанными» и характеризуются они участием государства, кооперативов и потребителей производимой продукции. В таких кооперативах государство обычно владеет более чем половиной капитала. Опыт функционирования «regies» показал, что они свободны от недостатков как государственных, так и частных предприятий и стремятся удовлетворить нужды потребителей. Для них предусмотрены большие налоговые льготы: они освобождены от налога на строения, используемые под офисы и для осуществления хозяйственной деятельности, от налога на корпорации, дополнительного налога и налога на капитал.¹ Потребительские кооперативы вносят значительный вклад в оптовую торговлю продуктами питания и медикаментами (всего их насчитывается 249, членами которых являются 331,6 тыс. человек).

В Швеции кооперативы не подвергаются двойному налогообложению (одновременное обложение в разных странах идентичными налогами). В целях расширения производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции государство может приостановить выплату кооперативами налогов, предоставить прямые субсидии на стимулирование производства.

Государство оказывает кооперативам кредитную помощь в модернизации сельскохозяйственного производства, покупке земли, ремонте производственных помещений, строительстве дорог, приобретении сельскохозяйственной техники. По предоставляемым кредитам на покупку земли начисляются проценты, ставки которых ниже среднего уровня процента по среднесрочным кредитам частных банков. Для приобретения земельных участков в северных районах Швеции предоставляются безвозмездные субсидии.

Льготным налогообложением пользуются кооперативы **Дании**. Так, для кооперативных предприятий введены пониженные по сравнению с частным бизнесом налоги: для кооперативов они составляют лишь 20 % при полной ставке в 50 %.

В целом в настоящее время в большинстве стран уменьшается общее число налогов, взимаемых с кооперативов. Для стимулирования инвестиций разрешается

¹ Nussel M. Mehr Markt in der Agrarwirtschaft. Herausforderungen und Konsequenzen für die Raiffaisen-Genossenschaften / M. Nussel // ZfgG. – 2006. – Band 56. – С. 165-166.

выплачивать налог только из части чистого дохода кооператоров при условии, что другая часть будет оставаться в инвестиционных фондах кооператива. Правительственную кооперативную политику характеризует также активное участие государства в разработке и реализации различных программ кооперативной деятельности.

В ряде стран сельскохозяйственные кооперативы представляют интересы фермеров перед государственными и общественными организациями, а также выполняют возложенные на них государством определенные функции в осуществлении мер аграрной политики. **В Швеции, Норвегии, Финляндии такие вопросы, как уровень цен на сельскохозяйственные продукты, размеры бюджетных ассигнований в сельское хозяйство, уровень поддержки мелкого производства, субсидирование экспорта и другие решаются путем переговоров между представителями правительства и сельскохозяйственных кооперативов.**

Развитие кооперации зависит от степени государственного регулирования кооперативного процесса, концентрации и специализации производства, структурного и экономического состояния фермерских хозяйств. Весьма высок уровень сельскохозяйственной кооперации в странах Северной Европы, где возникали и развивались прежде всего кооперативы по производству, переработке и сбыту животноводческой продукции, составляющей основу аграрного производства этой группы стран. В Дании и Финляндии кооперативы реализуют около 90%, в Швеции и Норвегии — 100 % молока. Доля кооперативного сбыта живого скота во всех четырех странах составляет около 80 %, яиц — 65—70 %. Развитию сельскохозяйственной кооперации в этих странах во многом способствует целенаправленная государственная политика поощрения кооперативного движения.

В Великобритании в отличие от многих европейских стран, государственное вмешательство в стимулирование кооперации довольно ограничено, и потому фермерские кооперативы не получили такого широкого распространения. Кооперативы приравнены к коммерческим структурам и не пользуются льготами при налогообложении. Однако прослеживается определенная тенденция государственной поддержки деятельности кооперативов. С 1893 Правительство обеспечило твердую законодательную базу для кооперативов. В настоящее время главный действующий закон - это Industrial and Provident Societies Act - Индустриальный и Предусмотрительный Акт Обществ 1965 года.

В стране действует Агентство развития кооперативов. Руководящий состав Агентства назначается правительством из лиц, представляющих кооперативное движение. Бюджет этой организации формируется из выделяемых правительством субсидий. Задача Агентства - стимулирование кооперативного движения в стране. Предоставляются консультации кооперативам и лицам, которые намереваются основать кооператив, даются рекомендации правительственным учреждениям по вопросам кооперации, разрабатываются экономические проекты, которые могут быть выполнены на кооперативной основе.

В 2005 г. в Великобритании насчитывалось около 50 потребительских кооперативов. Они объединяют 9129 тыс. членов. «Кооперативы Великобритании» предоставляют около 7% продуктов питания, 1,3% непродовольственных товаров и 4 % всей розничной торговли.

Кооперативный банк и Кооперативное страховое общество являются самыми мощными организациями² в этих отраслях, они имеют доход в 287 млн. и 1307 млн. фунтов стерлингов и предоставляют работу 15,4 тыс. населения.

В Японии кооперативы играют важную роль в развитии японского сельского хозяйства и образуют совершенно уникальную по широте охвата населения и разнообразию деятельности систему. Уже в 1890 г. в этой стране были созданы специализированные сельскохозяйственные кредитные институты. Ипотечный банк Японии возник в 1896 г., и его главные задачи состояли в предоставлении долгосрочных кредитов под залог рисовых и горных полей, лесов.

После 1900 г. начинают появляться предшественники сельскохозяйственных кооперативных кредитных ассоциаций - индустриальные кооперативные ассоциации, которые впервые начинают предоставлять займы мелким крестьянам без залога земель. Все перечисленные кредитные учреждения получали государственную помощь в форме субсидии или освобождения от налогов. Ипотечный банк Японии, как и индустриальные кооперативные ассоциации, оставался практически единственным кредитным учреждением, предоставлявшим краткосрочные и долгосрочные ссуды японскому сельскому хозяйству вплоть до Второй мировой войны.

В результате принятия Закона Японии «О сельскохозяйственных кооперативах» (1947 г.) все крестьяне автоматически становились членами кооперации, через которую правительство проводило новую аграрную политику. В это же время накопившиеся финансовые фонды в кооперативной сельскохозяйственной системе Японии постепенно перекачивались в индустриальный и торгово-финансовый сектор. В стране произошла земельная реформа, земля стала неликвидной. Поэтому центральные кооперативные банки были преобразованы в коммерческие, а финансирование сельского хозяйства стало происходить исключительно через Специальный счет финансов сельского, лесного хозяйства и рыболовства. В 1953 г. он получил статус Финансовой корпорации по сельскому, лесному хозяйству и рыболовству (Центральный кооперативный банк Японии для сельского, лесного и водного хозяйства). С тех пор практически все финансирование Корпорация получает от правительства либо прямо из бюджета, либо через частных посредников.

В настоящее время финансовая система японской сельскохозяйственной кооперации представляет собой структуру из пяти финансовых институтов, учрежденных законами «О центральном кооперативном банке для сельского и лесного хозяйства» и «О сельскохозяйственных кооперативах». Основой этой системы являются первичные кооперативы. Главным является Центральный кооперативный банк Японии для сельского, лесного и водного хозяйства, представляющий собой акционерное общество. Промежуточное положение занимают Кредитная федерация сельскохозяйственных кооперативов, Национальная страховая федерация сельскохозяйственных кооперативов и Федерация

² Князев В.Г. Налоговые системы зарубежных стран / В.Г. Князев, Д.Г. Черник. – М.: ЮНИТИ, 1997 – 237 с.

взаимного страхования сельскохозяйственных кооперативов, функции которых ограничены рамками префектур и видов деятельности.

Как показывает практика, финансовая система сельскохозяйственной кооперации является мощным рычагом государственного регулирования аграрного сектора. Например, через эту систему производители риса получают государственные субсидии (около 75 % своих доходов). Долгосрочные кредиты и государственные субсидии позволяют довольно эффективно проводить в жизнь государственные аграрные программы.

Важным средством государственного воздействия на отрасль является механизм цен и кредитования. Стержень японской аграрной политики — протекционизм. Причем для каждого продукта имеется строго определенная система: для риса — политика твердых государственных закупочных цен; для зерна, картофеля, сахарной свеклы и сахарного тростника — гарантированные минимальные цены; для говядины, свинины, шелка — система поддержки путем манипулирования купли-продажи этих продуктов; для соевых бобов и рапса — субсидирование, использование разницы между текущими рыночными и стабильными государственными ценами.

Государство способствовало не только развитию кооперации в сельском хозяйстве Японии, но и его интеграции с промышленностью. Так, в конце 60-х годов правительство приняло постановление «О третьем плане освоения территории страны», которым официально признана необходимость этого пути. Было намечено повсеместное осуществление сельской индустриализации и развитие местной экономики.

В 1978 г. был опубликован еще один Закон «О развитии в сельской местности промышленных предприятий», которым предусматривалась целая система мер по созданию сельской промышленности. В соответствии с этим законом было организовано движение «Один товар в одной деревне», т. е. в каждой деревне следовало организовать производство одного конкурентоспособного промышленного изделия. По мере развития сельской промышленности была поставлена более сложная задача — более активное развитие промышленности в сельской местности. Правительство приняло постановление «О развитии средних и мелких предприятий», которым рекомендовалось осуществлять интеграцию средних и мелких предприятий села с такими же однопрофильными предприятиями городов, и о создании так называемых «районов кооперативов».

К началу 90-х годов в сельской местности было сформировано 1350 «районных промышленных кооперативов», в которых разместилось большое количество заводов и фабрик. В горных и рыболовных зонах, сохраняя связь с местными традиционными отраслями, стали развивать промышленность по переработке морепродуктов.

Потребительские кооперативы Японии характеризуются высокой экономической эффективностью, высоким уровнем управления, ориентацией на рынок и взаимозависимостью его членов. Они могут осуществлять торговые операции только между членами своих организаций. Общая численность потребительских кооперативов — 670, численность их членов достигает 14 млн. человек и объем продаж реализуется на сумму

более 35 млрд. долларов. Крупнейшие потребительские и сельскохозяйственные кооперативы имеют свои медицинские центры. В основном они финансируются государством, но их контроль осуществляется со стороны потребителей, что является основой их развития.

В целом в Японии кооперация показала чрезвычайную жизнестойкость, защитив крестьян от агрессии торгового и финансового капитала. При этом государство оказывало постоянное воздействие на кооперацию.

В Китае в конце 70-х годов XX в. была разработана и стала проводиться программа четырех модернизаций: сельского хозяйства, промышленности, вооруженных сил, науки и техники. Приоритет был отдан сельскому хозяйству, и в рамках этой программы в стране начали проводить формирование многоканального рынка сельского капитала, и одним из этих направлений стало и развитие системы сельской кредитной кооперации. Начавшееся в 1996г. реформирование системы сельских кредитных кооперативов позволило им стать вторым по величине источником кредитования сельского хозяйства.

В соответствии с решением Государственного совета Китая «О реформе денежной системы в деревне» (1996 г.) основной задачей становится превращение кредитных кооперативов в настоящие кооперативные организации, восстановление их демократического управления, переход к самокупаемости. Одновременно было признано, что одними из основных элементов банковской системы Китая должны стать городские и сельские кооперативные банки, созданные путем объединения городских и сельских кредитных кооперативов.

Правовую основу функционирования сельских кредитных кооперативов в Китае составляют принятые Сельскохозяйственным банком и Народным банком Китая временные положения «Об управлении финансовыми средствами сельских кредитных кооперативов» (1987 г.). Кроме того, на сельские кредитные кооперативы распространяют свое действие законы КНР «О компаниях» (1993 г.), «О коммерческих банках» (1995 г.). Помимо этих правовых актов важным источником правового регулирования сельской кредитной кооперации является Устав сельского кредитного кооператива, утвержденный Народным банком Китая в 1996 г.

Что касается всего региона, то производственные сельскохозяйственные, рыболовецкие, кредитные, страховые виды кооперативной деятельности нашли широкое распространение в странах Азии.

В экономике Израиля особое место занимает сельскохозяйственная кооперация. Израиль смог проникнуть на мировые рынки благодаря «несезонной» продукции и пригодной к длительному хранению. Сбыт продукции осуществляется через Твуну– Центральный кооператив Израиля по сбыту сельскохозяйственных продуктов.

Наиболее распространены три формы кооперативных образований– это кибуц, мошав и мошав шитуфи.

Кибуц – это коллективная деревня, которая ведет активную деятельности в сфере труда и производства, потребления и социальных услуг и даже в воспитании детей.

Мошав – это кооперативная деревня. Семьи арендуют землю в мошаве и обрабатывают ее своими силами. Участки обычно равны по размеру и качеству.

Выбор производства продукции согласовывается с кооперативом, а кооператив - с министерством сельского хозяйства, чтобы избежать излишков. Каждая семья облагается налогами в соответствии с объемом производства и продаж.

Мошав шитуфи – это коллективный кооператив. Эти кооперативы немногочисленны. Представляют собой смешанную форму между кибуцем и мошавом. В своей совокупности все формы кооперативов образуют хорошо функционирующую систему, способную обеспечить страну продовольствием и ежегодно экспортировать продукты питания на сотни миллионов долларов. Общее число кооперативов в Израиле составляет 1300. Они производят 92% молочной и мясной продукции, 74% продукции перерабатывающей промышленности и 83% стоимости всей сельскохозяйственной продукции.

Объем производства оценивается в 2,5 млрд. долларов США. В то же время одним из существенных недостатков кооперативов Израиля является уравнительная зарплата, а также замыкание кооператива «в себе».³

В США по инициативе Конгресса была создана в 1916 г. Система кредитования фермеров (Farm Credit System) для обеспечения сельского хозяйства надежным источником кредита.

Система кредитования фермеров (СКФ) является частной собственностью, в которую входят банки и ассоциации и владеют ею на кооперативной основе. Члены СКФ — фермеры и их кооперативы — руководят ее деятельностью через выборный Совет директоров. СКФ состоит из 7 кооперативных банков (Farm Credit Banks), которые предоставляют фонды 232 локальным ассоциациям, которые размещают кредиты среди сельских клиентов и одного банка (CoBank), обслуживающего кредитные потребности сельскохозяйственных кооперативов.

Локальные ассоциации занимаются как краткосрочным, так и долгосрочным кредитованием. Данные финансовые институты предлагают кредитные займы кооперативам во всех штатах страны. СКФ обеспечивает более четверти всех кредитов, используемых американскими фермерами, и является основным источником кредитования покупки недвижимости и деятельности фермерских кооперативов. Деньги для займов СКФ получает под гарантии со стороны Федеральной корпорации по финансированию банков, системы кредитования фермеров (Federal Farm Credit Banks Funding Corporation). Займы СКФ подлежат страхованию Страховой корпорацией Системы кредитования фермеров (Farm Credit System Insurance Corporation).

На протяжении всей истории развития сельскохозяйственной кооперации в США государство оказывало существенную помощь кооперативному движению, всегда участвовало и участвует в предоставлении специальных долгосрочных кредитов для системы кооперативного кредита. В 20-х годах государство выделило 9 млн долл. для начала работы федеральных земельных банков (долг был возвращен в 1932 г.); в 1933—1937 гг.— 189 млн долл. (возврат долга состоялся в 1947 г.). В 1983 г., перед кризисом, долговые обязательства

³ Титаев В.Н. Власть. Бедность. Кооперация /В.Н. Титаев. – Саратов: РИИЦ Поволжского кооперативного института, 2003. – 304 с.

фермеров Farm Credit System составляли 86 млрд долл., но Farm Credit System ничего не должна была бюджету. В 1987 г. снова было выделено 4 млрд долл. для восстановления Farm Credit System после кризиса.

Кооперативы получают от правительства налоговые льготы. В соответствии с федеральным законом о налогообложении денежные средства, вовлекаемые в кооперативный бизнес, не облагаются налогами. На их деятельность не распространяется антитрестовское законодательство, т. е. регулирование процессами централизации и монополизации производства и капитала.

Кооперативы в США вовлечены в процессы образовательной деятельности, научных исследований, поддержки фермеров, представляют интересы своих членов в органах государственной власти.

В соответствии с законодательством США кооперативы могут быть **коммерческими** и **некоммерческими** организациями. **Некоммерческие кооперативы поощряются правительством США путем проведения льготной налоговой и кредитной политики. Контроль за коммерческим или некоммерческим поведением кооперативов возложен на налоговые и финансовые инспекции. Если увеличивается доля чистой прибыли, идущей на зарплату работников, это ведет к увеличению налогообложения.**

В России изначально законодательство признавало юридический статус кооперативов, а так же определяло их деятельность и этапы создания. Большим достижением является издание устава потребительского общества 1897 г. который служил основой для кооперативов в процессе создания учредительных документов.⁴

Процесс открытия кооперативов занимал много времени, так как носил концессионный (разрешительный) характер, министерство внутренних дел утверждало уставы кооперативов. Несовершенство применяемой процедуры вызывало недовольство кооператоров, осознавалось властями, что в итоге привело к её существенному упрощению. Полномочия по утверждению уставов были делегированы губернаторам, т. е. переданы на местный уровень.

В 1908 г. в Москве на I кооперативном съезде обсуждались процессы консолидации нормативных предписаний и изменения порядка открытия кооперативов. Однако проект данного закона находился в состоянии стагнации и был принят только марте 1917 г. В итоге появилась нормативно-правовая база, закрепляющая принципы самоуправления, автономии, корпоративности и кооперативного движения. Регистрация уставов стала осуществляться регистрационными отделами окружных судов, что ускорило процедуру прохождения документов. Однако развитие кооперативного движения на основе демократии было остановлено после Октябрьской революции 1917 г. Кооперативный аппарат стал выполнять государственные задачи по снабжению населения продуктами и товарами, и эти задачи контролировались Народным Комиссариатом Продовольствия (Наркомпрод). Таким образом, кооперативные общества утрачивают самостоятельность, и, как следствие,

⁴ Князев В.Г. Налоговые системы зарубежных стран / В.Г. Князев, Д.Г. Черник. – М.: ЮНИТИ, 1997 – 237 с.

изменяют свою организационную структуру. Новый статус кооперации был закреплен в декрете «О потребительских коммунах» от 20 марта 1919 г.⁵ Кооперация стала единой распределительной сетью. Декрет «Об объединении всех видов кооперации» отразил систему огосударствления.

Традиционные кооперативные принципы и ценности зависели от целей и задач советского государства, это привело к утрате кооперативных принципов, добровольности объединения. Утрачивался демократизм кооперативов, равенство и доступность членства, вводился принцип классовой дифференциации.

Представители государственной власти участвовали в правлении кооперативов, внедрялись звенья административного управления и контроля. Основной функцией кооперации являлась заготовка и распределение продуктов в соответствии с планами, установленными Наркомпродом. Кооперации отводилась важнейшая роль в налаживании товарообмена между городом и деревней. Возрастал интерес к деятельности кооперации со стороны партийных и советских органов, что подтверждалось оказыванием кооперации всесторонней финансовой и материальной помощи. Реализацией партийных подходов по работе в кооперации занимались кооперативные комиссии, позднее реорганизованные в кооперативные совещания при ЦК и губернских комитетах партии.

Новым направлением стало проведение воспитательной и просветительской работы, что повышало авторитет кооперации среди населения. Кроме того, советское законодательство допускало совершение кооперацией внешне-торговых сделок, и этим правом она активно пользовалась.

Основные положения и направления нормативно-правового регулирования потребительской кооперации в 1917–1920-е гг учитывались при разработке современного российского кооперативного законодательства.

На сегодняшний день кооперативы в Российской Федерации являются некоммерческими организациями, поэтому нет оснований база для исчисления налога на прибыль и налога на добавленную стоимость.

Перечень налогов, которые исчисляются исходя из деятельности Российских кооперативов: отчисления во внебюджетные фонды (фонд социального страхования - 5,4%, пенсионный фонд - 20,6%, фонд медицинского страхования - 3,6%, фонд занятости - 1,5%, сбор на нужды образовательных учреждений - 1%, местные налоги в соответствии с п. "ж" ст.21 закона "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" (на содержание милиции, на содержание пожарной охраны и т.п.).

В российской экономике кооперация стала первой отдушиной для всех предприимчивых людей, впервые в стране в кооперативной форме хозяйствования бизнес получил право на легальное существование. Кооперативное предпринимательство было выведено из-под жесткого государственного регулирования, однако кооперация, основанная на товарно-денежных отношениях, по существу не могла успешно

⁵ Ценности в глобальном контексте: в 2 ч. Материалы Международной исследовательской конференции, Ирландия, г. Корк. 13-17 мая 1998. – Белгород, 1998.

функционировать в условиях административно – командной системы. Кооперация не вписывалась в монопольную, внерыночную советскую экономику, а в 1990 г. федеральный закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности» фактически исключил право на существование кооперативов как отдельной организационно -правовой формы предприятия. В данном законе указывалось, что в российской экономике могут функционировать следующие организационно-правовые формы предприятий: *государственные, муниципальные, индивидуально-частные, товарищества, акционерные общества, предприятия, создаваемые на основе аренды.*

То есть, возникла гипотеза, что только частная собственность определяет рыночную экономику, но в 1996 г. Гражданский кодекс РФ вновь законодательным образом разрешил кооперативы как вид предпринимательской деятельности.

Становилось очевидным, что любая коллективная форма хозяйствования, основанная на демократических началах, неэффективна по своему содержанию, имеет тенденцию либо к «проеданию» капитала, либо трансформируется в частный вид бизнеса. В своей сущностной кооперативы – это предприятия малой формы хозяйствования. Многие ученые сходятся во мнении, что причиной появления первых кооперативов явилась необходимость защиты интересов мелких товаропроизводителей в условиях широкого развития капиталистических отношений в рамках XIX столетия.

На всем протяжении функционирования кооперативов существуют два подхода к оценке их сущности и роли – *прагматичный* и *идеологизированный*, которые со всей очевидностью наблюдались в советской действительности.

Прагматичный подход рассматривает кооперативный сектор как вид предпринимательской деятельности, получивший развитие в силу объективных факторов, способный эффективно функционировать в рыночной экономике, конкурировать с частным бизнесом, занимать свою нишу в определенных сферах деятельности. А.Н. Шохин отмечал, что кооперативы, как вид малых предприятий, работают в зонах повышенного риска, они нащупывают новые направления научно-технического прогресса, в свою очередь, крупные предприятия вслед за ними тиражируют наиболее перспективные виды технологий.

Со второй точки зрения, деятельность кооперативов рассматривается в 2-х противоположных направлениях, оба, в принципе, являются дестабилизирующими по характеру.

В аспекте первого направления считается, что существование кооперативов обусловлено лишь разницей в возможности передачи, средств производства в различных отраслях экономики в распоряжение трудовых коллективов. Кооперативная собственность рассматривается как низшая, незрелая форма собственности. Согласно этому представлению, кооперативы – временное, второстепенное явление, которое постепенно исчезнет, растворившись в государственной собственности.⁶

⁶ Буздалина О.Б. Потребительская кооперация в условиях глобализации мировой экономики // О.Б. Буздалина // Белгород. Эконом. вест. – 2003. – №2. – С. 63-71.

В рамках второго направления **идеологизированного подхода** кооперация рассматривается как новый путь преобразования хозяйственной действительности на социалистических началах. Этот взгляд в исторической ретроспективе можно наблюдать у многих ученых, политических и государственных деятелей как в далеком прошлом, так и в настоящей действительности. Известный русский экономист 2-й половины XIX – начала XX столетия М.И. Туган -Барановский отмечал, что кооперация возникла вне посредственной связи с социал-демократическим движением. Он констатировал: «Если тело кооператива создано капитализмом, то душа кооператива вдохнута социалистическим идеалом».

По его мнению кооперативы в будущем должны стать основой социалистической системы хозяйствования, «кооперация выросла на капиталистической основе и имеет капиталистическую форму, но в этой капиталистической форме живет совершенно иной, капиталистический дух, ведущий человечество на новые пути, создающий новые общественные формы, настолько противоположные формам жизни капиталистического общества, насколько солидарность и взаимопомощь противоположны эксплуатации и насилию».

У кооперации возник целый комплекс противоречий со всеми субъектами хозяйственной деятельности: государственными предприятиями по поводу различных условий хозяйствования в области проведения финансовой политики, ценообразования, материально-технического снабжения, распределения полученного дохода и т. д., государством – в связи с несовершенством и постоянными изменениями законодательства, бюрократизмом, коррупцией чиновников, давлением идеологических постулатов, населением – как следствие недоброкачественной продукции.

В целом можно констатировать, что значительная масса факторов объективного и субъективного характера способствовала дискриминации кооперации как экономического явления в только еще формирующейся рыночной системе. В то же время, несмотря на всю противоречивость развития кооперативного сектора как формы хозяйственной деятельности, данный вид предпринимательства сыграл определенно позитивную роль в утверждении рыночной экономики в России. Кооперативы способствовали формированию первоначального капитала для отдельной части предпринимателей, внесли свой вклад в разрушение административно-командной системы, стали начальной школой для многих представителей современного бизнеса, были проводником формирования рыночной психологии у населения, способствовали преодолению устоявшихся догматов и стереотипов. На современном этапе малый бизнес в форме кооперации занимает маленькую долю в российской экономике (за исключением сельского хозяйства).

И.Д. Афанасенко достаточно убедительно отмечает, что для российского предпринимателя исторически было характерно то, что его менталитет не воспринимал деньги как ценность первого порядка. В организации предпринимательской деятельности нельзя отрицать тот факт, что русских людей отличает уравнилельная и коллективистская психология, которая за советский период превратилась в стойкую черту, трудно

поддающуюся изменению и вызывающую самое сильное недовольство в условиях резкой поляризации общества в ходе радикальных экономических реформ.⁷

В современной России кооперация продолжает оставаться жизнеспособной. Несмотря на постоянное возрастание материального фактора в нашей жизни, она по-прежнему отвечает концептуальным основам российского жизненного уклада. Практика подтверждает, что большинство россиян идет не от жизни к нравственности, коллективизму, а по-прежнему от нравственности, идеологии – к хозяйственной практике.

В настоящее время в РФ активно развивается потребительская, кредитная и сельскохозяйственная (производственная и потребительская) кооперация. На начало 2009 г. зарегистрировано 4980 сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Для всех видов кооперативов России необходимо разработать систему взаимодействия, этому мешает наличие у каждого вида кооператива собственного закона. Перечисленные выше законы зачастую противоречат друг другу в основополагающих принципах.

Объединение кооперативов могло бы создать идеальную систему взаимодополнения, где сельскохозяйственные кооперативы увеличивают товарные ресурсы; кредитные кооперативы решают проблему оборотных средств; потребительские реализуют товары, услуги.

Такой совместной деятельности требуется законодательное обеспечение и следует инициировать кооперативную собственность как самостоятельную форму наряду с государственной, муниципальной и частной; восстановление данных о кооперативном секторе экономики; разработку национальной стратегии развития кооперативного сектора экономики. Выполнение данных пунктов придадут кооперативному сектору экономики официальный статус и позволят войти в Международный кооперативный альянс, т.е., повысит самооценку отечественной кооперации, ее конкурентоспособность, облегчит доступ к мировым достижениям и опыту лучших кооперативов.

Таким образом, возникла необходимость интеграции всех видов кооперативов в единую ассоциацию, союз или альянс, но так же необходима государственная поддержка функционирования и развития кооперативных организаций.

Российскими учеными предлагаются три основные формы государственной поддержки кооперативных организаций: законодательно-правовая, финансово-кредитная, административная.

Законодательно-правовая форма представляет собой совокупность правовых актов, при помощи которых устанавливаются общие и специальные принципы функционирования и развития национальной экономики.

Финансово-кредитная форма государственной поддержки включает бюджетно-налоговую и кредитно-денежную формы. Данная форма должна стимулировать хозяйственную и социальную деятельности кооперативов.

⁷ Декрет СНК «О потребительских коммунах» от 20 марта 1919 г. // СУ РСФСР. – 1919. – № 17. – Ст. 191

Административная форма государственной поддержки проявляется в административно-организационной и административно-экономической сферах.

В рамках данного метода предусматривается постоянное совершенствование правовых актов, регулирующих развитие как кооперативного движения в целом, так и отдельных видов кооперативов.

Консолидация всех видов кооперативов, интеграция их организаций в единую ассоциацию, государственная поддержка функционирования и развития кооперативных организаций в Российской Федерации могут стать фундаментом стабильного и гармоничного развития кооперативного сектора российской экономики.

В заключении следует подчеркнуть, что кооперативное движение можно различать по трем показателям: по числу членов, количеству кооперативов, товарообороту.

По численности членов кооперативов лидирует Германия, за ней следуют Австрия и Польша. В то же время больше всего кооперативов во Франции, затем в Польше и Италии. По объему оборота первое место занимает Франция, второе Германия и третье Бельгия. В группу стран с товарооборотом сельскохозяйственных кооперативов свыше 10 млрд. долларов входят: Франция, Германия, Бельгия, Нидерланды, Италия, Дания, Ирландия и Швеция. Товарооборот кооперативов Австрии, Великобритании, Испании, Норвегии, Финляндии и Швеции более, чем 2 млрд. долларов.

	Число членов	Кол-во кооперативов	Товарооборот свыше 10 млрд. долларов
1 место	Германия	Франция	Франция
2 место	Австрия	Польша	Германия
3 место	Польша	Италия	Бельгия

В Австрии рыночная доля кооперативов в переработке и маркетинге составляет 60%. В Бельгии кооперативная доля на рынке по переработке молока составляет 80%, масла 75%, овощей и фруктов – 65%. В Нидерландах процесс консолидации и слияний способствовал тому, что кооперативы заняли значительную долю в производстве молока, в объеме 75%. В Дании кооперативам принадлежит 93% переработки и маркетинга молочной продукции, 96% -свинины.

Государственное регулирование развития кооперации за рубежом зависит от уровня развития экономики страны. В этой связи выделяют две группы стран — развивающиеся и развитые.

В развивающихся странах функции государства в отношении кооперации гораздо шире, чем в развитых, что позволяет говорить не о регулировании, а практически о прямом государственном управлении кооперацией. Это проявляется в том, что государство не только законодательно регулирует развитие кооперации, но и выступает непосредственным инициатором создания и ликвидации кооперативов, назначает их руководителей, устанавливает им и служащим заработную плату, выделяет

товарные ресурсы, контролирует их использование. Этим занимаются специально созданные государственные департаменты. По существу, происходит огосударствление (реприватизация) кооперации.

В развитых странах функции государства ограничены и сосредоточены на разработке политики развития кооперации, кооперативного законодательства, его совершенствования в соответствии с новыми тенденциями. Например, в Европарламенте и в правительствах различных стран существуют комитеты поддержки кооперации, а в национальных парламентах кооперация имеет своих депутатов.

Рассматривая аграрные кооперативы в качестве важного сегмента экономики, государства проводят политику, стимулирующую их развитие. Кооперативы фермеров получают налоговые льготы, субсидии, монопольное право на импорт некоторых продовольственных товаров. В Европе весьма важным элементом государственного регулирования кооперативного движения является система налогообложения. Кооперативы и их члены выплачивают интегрированный налог, состоящий из налога с оборота, налогов на топливо, наемную рабочую силу, а также лицензионных отчислений. Освобождаются от выплаты налогов на ряд лет кооперативы, применяющие экологически чистые технологии, а также использующие (в Германии) альтернативные источники энергии. Для кооперативов, осваивающих приоритетную продукцию или услуги, налоговые ставки снижаются на определенный период.

Для стимулирования производства отдельных видов продукции государство может приостановить выплату кооперативами налогов, предоставить дополнительные субсидии к закупочным ценам. Законодательство многих стран предусматривает государственное регулирование кооперации в форме льготного режима хозяйствования (более низкие налоги и проценты за кредит) либо субсидирование кооперации. Льготный режим хозяйствования для кооперативов установлен в США, Италии, Швеции, Испании.

В странах ЕС государственные субсидии выделяются на финансирование строительства кооперативных хранилищ, предприятий по переработке продукции и др. На эти цели предусматриваются не только государственные субсидии, но и средства из интеграционных фондов ЕС (для стран — членов ЕС) Для формирования экспорта сельскохозяйственных товаров государства предоставляют кооперативам экспортные субсидии.

В значительной степени с помощью государственных кредитов и субсидий происходило становление сельскохозяйственных кооперативов в Скандинавских странах, создание кооперативов по связи и энергоснабжению в сельских районах США, формирование системы сельскохозяйственного кооперативного кредита во Франции и Японии, развитие широкой сети кооперативов по коллективному использованию сельскохозяйственной техники во Франции.

Анализ опыта кооперативного движения в высокоразвитых странах мира показывает его высокую результативность и разнообразные формы деятельности. В настоящее время кооперация в Молдове брошена на произвол судьбы. Для Молдовы важен опыт европейских стран в сельскохозяйственной кооперации, так как преодолеть кризис в аграрной сфере возможно и при помощи кооперативов.

Кооперация развивалась в разных экономических условиях и в самых разнообразных сферах деятельности человеческого общества. За этот период времени кооперативное движение превратилось в мощный социально-экономический механизм, оказывающий влияние на развитие экономики различных стран. Поэтому в настоящее время существует повышенный интерес к международному кооперативному движению, истории его формирования, современному состоянию и перспективам развития. Важность этого тезиса заключается в том, что изучение исторического опыта международного кооперативного движения является одним из важнейших механизмов успешного развития отечественной кооперации.

В странах Западной Европы не сформировался однозначный подход к вопросам о государственном регулировании кооперативов и налогообложения кооперативов, но существуют страны, которые достигли определенных высот в кооперативной деятельности, поэтому не нужно изобретать велосипед, а нужно просто после глубокого анализа деятельности зарубежных кооперативов выбрать наиболее подходящие для наших условий рычаги, инструменты, отдельные стратегические направления, которые применимы в Республике Молдова, такие как уменьшение количества членов при регистрации кооператива, субсидирование процесса развития кооперативного движения, создание кредитной кооперативной системы, разветвление сети кооперативов по сбору цветов и трав для фармацевтики (по примеру Бельгии), консолидирование движения производительной экологически чистой сельско-хозяйственной продукции, ведь с учетом того, что коллективная взаимопомощь играет главную роль в духовно нравственном возрождении общества. Когда-то Авраам Линкольн сказал: «Ничто не может иметь успех, если общественное мнение против, и ничто не может провалиться, если общественное мнение за».

Библиография:

1. Glinkina S.P. Cooperatives in economies of Socialist countries. Moscow, 1989. P. 17-20.
2. Kramnik V.N. Reforms and Russian mentality // Izvestiya of St.-Petersburg University of Economics and Finance. 1995. # 2. P. 123-124.
3. Nussel M. Mehr Markt in der Agrarwirtschaft. Herausforderungen und Konsequenzen für die Raiffaisen-Genossenschaften / M. Nussel // ZfgG. – 2006. – Band 56. – С. 165-166.
4. Tugan-Baranovsky M.I. Social basis for cooperation. Moscow, 1989. P. 67, 87.
5. Буздалина О.Б. Потребительская кооперация в условиях глобализации мировой экономики /О.Б. Буздалина // Белгород. Эконом. вест. – 2003. –№2. – С. 63-71.
6. Веселов С. Внешнеэкономическая деятельность потребительской кооперации в годы НЭПа // Советская потребительская кооперация. – 1991. – № 9. – С. 47.
7. Гамаюнов М.В. Кооперативное совещание при ЦК партии (1920–1929 гг.) // Вопросы истории КПСС. – 1959. – № 4. – С. 149–150.

8. Декрет СНК «О потребительских коммунах» от 20 марта 1919 г. // СУ РСФСР. – 1919. – № 17. – Ст. 191.
9. Князев В.Г. Налоговые системы зарубежных стран / В.Г. Князев, Д.Г. Черник. – М.: ЮНИТИ, 1997 – 237 с.
10. Декрет СНК «Об объединении всех видов кооперации» от 27 января 1920 г. // СУ РСФСР. – 1920. – № 6. – Ст. 37.
11. Мамонтов В.Д., Пахомов Н.Н. КООПЕРАЦИЯ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.
12. Титаев В.Н. Власть. Бедность. Кооперация /В.Н. Титаев. – Саратов: РИИЦ Поволжского кооперативного института, 2003. – 304 с.
- 13 Тычинин С.В. Становление законодательства о кооперации в России // Правоведение. – 2004. – № 1. – С. 202–211.
14. Ценности в глобальном контексте: в 2 ч. Материалы Международной исследовательской конференции, Ирландия, г. Корк. 13-17 мая 1998. – Белгород, 1998.

Recenzenți: S. Petrovici, dr.hab., prof. univ.
C. Teaciuș, dr., conf. univ.

APRECIEREA ECONOMICĂ A LOCULUI ȘI ROLULUI SERVICIILOR IN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA

SÂRBU OLGA, *dr., conf. univ. (UASM)*
COREȚCHI BORIS, *lector univ. (UASM)*

Worldwide, currently we are witnessing the transition to a new type of economy based on the preponderance of activities and functions services in creating of national wealth, on the impressive development of information technology and communication systems and an extraordinarily rapid pace of innovation. For the new type of economy are used various titles as such as: “information society”, “knowledge society”, the “Third Wave”, “post-industrial society” or “economy Services”, the common denominator being recognized as a role increasingly important of services in the economic development.

Continuous modernization of society is a process that includes the complex development of all aspects of economic life, social and spiritual-cultural. According to also meaning, development and continuous improvement operations of providers of services represent the important part of the restructuring and modernization of any economy. Services are a component of the influences on the major phenomena and processes minimizing the evolution of country economy. In addition, the experts assessed that worldwide economic evolution start moving under the influence of complex factors acting in an intensity becoming stronger in the direction of expansion and amplify the role of services in economic life.

Key-words: information technology, economic life, development, improvement, restructuring, modernization, economic evolution.

În condițiile actuale crește rolul serviciilor în viața economică și socială, în special, în țările în curs de dezvoltare. Procesul de diversificare și extindere a serviciilor este rezultatul amplificării activităților de informatizare a societății, de ocrotire a mediului ambiant sau a extinderii accentuate a urbanizării (gospodăria locativă, distribuția energiei și a apei, transportul, telecomunicațiile), a celor legate de consumarea timpului liber de către individ (spălătorii, curățătorii, forme moderne de comerț, întreținerea aparatelor de uz casnic și gospodăresc), precum și a serviciilor legate de utilizarea timpului liber (turism, cultură, sport).

O perioadă îndelungată serviciile au fost ignorate, considerate neproductive (A. Smith, D. Ricardo, S. Mill, Say, Marx). Pentru cercetătorii clasici realitatea serviciilor se rezumă la servicii personale și domestice. Pentru ei, transportul, comerțul, băncile erau „intermediari” utili în măsura în care facilitau deplasarea și achiziția mărfurilor, dar fără a fi considerate instrumente creatoare

de valori. Teoriile economice contemporane reconsideră rolul serviciilor în dezvoltarea economiei, revizuiind concepția despre creșterea economică. Paul Heyne spune că „creșterea economică constă în sporirea nu a producției de lucruri, ci a producției de avere. Avera este tot ceea ce oamenii prețuiesc ca valoare. Evident, lucrurile materiale pot contribui la producerea de avere și sunt într-un fel esențiale în producerea ei. Dar nu există legătura obligatorie între creșterea averii și o creștere de volum, greutate sau cantitate a obiectelor materiale”.

În acest context funcțiile serviciilor se înscriu în sfera activităților importante, ce generează atât avuția materială, cât și cea spirituală. Ele sunt:

- *de cercetare*, dezvoltarea ei este o consecință și o premisă a evoluției tehnicii de producție. Activitatea de cercetare-dezvoltare participă la conceperea de produse și servicii noi, adaptarea cerințelor pieței la creșterea calității acestora, la obținerea lor într-un timp mai scurt și cu un consum mai redus de factori de producție;
- *de educație*, care este strâns legată de creșterea gradului de complexitate a economiei. Utilizarea noilor echipamente, aplicarea noilor tehnologii nu este posibilă fără calificarea superioară a personalului. În economia modernă creșterea economică presupune investiții considerabile utilizate în capitalul uman.
- *de aprovizionare* cu materie primă și materiale necesare, demonstrând, de fapt, că serviciile sunt implicate în pregătirea producției și chiar în derularea procesului de producție propriu-zis. Este vorba de servicii de întreținere și stocaj atât a intrărilor, cât și a rezultatelor. Ele pot fi considerate parte integrantă a sistemului de producție. Importanța și costurile lor au sporit proporțional cu creșterea complexității procesului de producție.
- *de distribuție*, care cuprinde ansamblul operațiilor tehnice și economice, care au loc din momentul ieșirii produselor din procesul de producție până când ajung la utilizatorii finali. Este vorba de distribuția fizică (deplasarea produselor pe spații geografice din ce în ce mai vaste, la un număr mai mare de consumatori, la distanțe din ce în ce mai mari) și operații economice (stabilirea numărului de verigi prin care trec mărfurile de la producător la consumator, de alegerea furnizorilor, de selectarea formelor de vânzare practice). Se adaugă activitatea de promovare a vânzărilor și activitățile financiare legate de decontările contravalorii mărfurilor livrate.
- *utilizarea produselor* – ceea ce înseamnă întreținerea, refacerea sau repararea și estimarea valorii de întrebuințare a acestora. Cu cât un produs este mai „avansat”, cu atât aceste activități sunt mai complexe și mai costisitoare. În plus, prin prelungirea duratei de viață a bunurilor industriale sau de consum se realizează importante economii de resurse materiale și umane.
- *gestiunea și reciclarea deșeurilor* este considerată una dintre cele mai importante funcții, ea fiind direct dependentă de procesul de maturizare a revoluției industriale și de dezvoltarea producției de masă. Deșeuri au existat dintotdeauna. Ele sunt produse colaterale, specifice oricărui tip de activitate sau de producție umană. De regulă, dezvoltarea și concentrarea producției generează în mod inevitabil acumularea și concentrarea deșeurilor. Astfel, au apărut probleme legate de gestiunea deșeurilor, mai ales, a acelor deșeuri a căror reciclare este foarte costisitoare sau a deșeurilor care nu pot fi reintegrate în circuitul natural.

Aceste funcții ale serviciilor înglobează, cu diferențieri în funcție de natura produsului, până la 80% din costurile totale ale acestora.

Pentru a evalua dimensiunile sectorului de servicii, la nivel macroeconomic, sunt utilizați o serie de indicatori, care exprimă atât mărimea, ponderea resurselor atrase în acest sector, cât și volumul și contribuția efectelor produse de activitățile de servicii la propulsarea economică și socială de ansamblu. Prin intermediul unei analize pertinente a dimensiunilor și interdependențelor sectorului de servicii în economia și societatea contemporană, se poate evalua stadiul actual al realizărilor acestui sector și se pot elabora strategii eficiente pentru dezvoltarea lui de perspectivă. Ținând cont de contribuția notabilă a factorului uman la efectuarea serviciilor, unul dintre cei mai sugestivi indicatori de evaluare a dimensiunilor sectorului terțiar este reprezentat de ponderea populației implicate în acest sector din totalul populației Republicii Moldova.

**Tabelul 1. Repartizarea populației ocupate pe sectoare ale economiei
 în Republica Moldova, %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultură	51,0	49,6	43,0	40,5	40,7	33,6	32,8	31,1
Industrie	11,0	11,4	12,1	12,3	12,1	12,8	12,7	13,0
Construcții	2,9	3,1	3,9	4,0	3,9	5,3	6,1	6,6
Servicii	35,1	35,9	41,1	43,3	43,3	48,3	48,5	49,3

Sursa: Biroul Național de Statistică al R. Moldova, 2009

Analiza dimensiunilor din sectorul serviciilor scoate în evidență o tendință avansată de terțiarizare a economiilor țărilor dezvoltate, precum și o amplificare a corelației între nivelul de dezvoltare a serviciilor și gradul de dezvoltare a economiei naționale. Astfel, în țările dezvoltate ponderea populației angajate în sectorul serviciilor variază în limitele de la 60 până la 70%, înregistrând o serie de diferențieri determinate de particularitățile modelelor de creștere economică, tradiții, obiceiuri etc. În țările cu un nivel mediu de dezvoltare ponderea populației, antrenate în sectorul serviciilor, constituie 50-60%, pe când în țările cu un nivel scăzut de dezvoltare acest indicator atinge o cotă mai redusă (30-40%). În ultima categorie de state se înscrie și Republicii Moldova, care în anii 2001 - 2002 a avut o pondere a populației angajată în sectorul serviciilor de 35-36%.

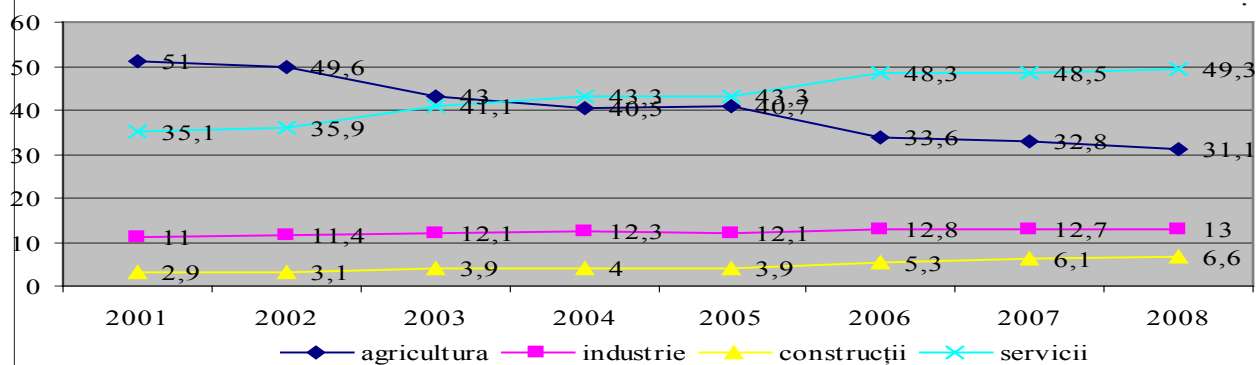


Fig. 1. Dinamica populației angajate în varii sectoare ale economiei din Republica Moldova, %

Sursa: Biroul Național de Statistică al R. Moldova, 2009

În condițiile contemporane se atestă o tendință de sporire a ponderii populației ce activează în sfera de servicii (43,3% în anul 2005 și 49,3% în anul 2008). Această situație este una benefică.

Datele BNS mai demonstrează că la capitolul repartizarea după forme de proprietate, 71,8% din populație a fost antrenată, în perioada menționată, în unități cu forma de proprietate privată, 24,6 % - în structurile cu forma de proprietate publică și 3,6 % - în unități cu forme de proprietate mixtă (publică și privată) și cu participarea capitalului străin.

Statistica internațională indică că, începând cu anul 1970 aproape în toate țările ritmul mediu de creștere a PIB, creat în servicii, a fost net superior în comparație cu PIB-ul total. Aceasta a condus la o creștere substanțială a ponderii serviciilor, transformând activitățile terțiare într-un motor al creșterii economice. Anul 1980 confirmă, de asemenea, declinul relativ al sectorului primar și începutul declinului sectorului secundar.

Tabelul 2. Produsul Intern Brut al R. Moldova pe categorii de resurse în prețuri curente, mil. lei

Anii	Produsul Intern Brut	Resurse				
		Valoarea Adăugată Brută - total	din care			Impozite nete pe produse
			Bunuri	Servicii	Serviciile intermediarilor financiari indirect măsurate	
2001	19052	16774	7836	9371	-433	2278
2002	22556	19689	8642	11510	-463	2867
2003	27619	23523	9922	14248	-647	4096
2004	32032	27518	11102	17146	-730	4514
2005	37652	31616	12111	20262	-757	6036
2006	44754	37339	13070	25385	-1116	7415
2007	53430	44413	12950	32679	-1216	9017
2008	62922	51774	14281	38802	-1309	11148
2009	60430	50809	13165	38629	-985	9621
2010	71849	59895	18102	43281	-1488	11954

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2010

Astăzi, în toate țările se atestă ritmuri susținute de creștere a PIB - ului în sectorul serviciilor, comparativ cu celelalte sectoare ale economiei. Datele tabelului ne demonstrează că această tendință este specifică și pentru Republica Moldova. În dinamică se relevă o tendință de sporire periodică a ponderii serviciilor în PIB - ul Republicii Moldova. Astfel, în anul 2001, ponderea sectorului serviciilor în PIB a constituit 49,19%, majorându-se nesemnificativ în anii 2002-2003 și constituind respectiv 51,03 și 51,59%. Între anii 2004-2006, acest indicator a variat în limitele 53,53 - 56,72%. În anul 2007, ponderea serviciilor în PIB a depășit nivelul de 60% și s-a menținut această tendință până în anul 2009, constituind 63,92%, ceea ce reprezintă două treimi din PIB - ul Republicii Moldova. În perioada anului 2010, în comparație cu anul 2009, ponderea sectorului serviciilor în PIB a înregistrat un declin neesențial (3,68 puncte procentuale, constituind 60,24%).

Această reducere a generat criza care a afectat mai multe sectoare ale economiei. Pentru anul 2011 se preconizează o creștere a serviciilor de 5,6%.

Consumul de servicii constituie o prezență nelipsită din cadrul oricărui model de consum, practicat de lumea modernă, având o pondere mai mare sau mai mică în structura cheltuielilor de consum, în funcție de nivelul de dezvoltare a economiei. În sectorul urban, precum și în multe zone rurale, astăzi, viața este aproape de neconceput fără prestarea următoarelor tipuri de servicii: de comunicații, de transport public, a serviciilor audio-video, a rețelelor de utilități publice, a serviciilor de sănătate sau de educație.

Consumul de servicii este destul de diversificat, dar și inechitabil de la o categorie socială la alta. Astfel, s-a ajuns la dublarea ponderii cheltuielilor cu serviciile care indică tensiunile suplimentare ce au intervenit, de-a lungul anilor, în structurarea consumului, alături de cele provocate de capitolul alimentar.

Tabelul 3. Structura cheltuielilor de consum ale gospodăriilor, %

	2007			2008		
	Total	Urban	Rural	Total	Urban	Rural
Total	100	100	100	100	100	99,9
produse alimentare și băuturi nealcoolice	43,8	41,2	46,5	40,2	37,8	42,7
băuturi alcoolice, tutun	2,5	1,8	3,3	1,9	1,3	2,4
îmbrăcăminte și încălțăminte	12,0	11,4	12,6	12,7	11,7	13,7
locuințe și comodități	13,5	12,0	14,9	16,3	15,5	17,1
dotarea locuinței	4,8	4,5	5,0	4,8	4,1	5,5
Sănătate	5,4	5,7	5,2	5,6	5,8	5,3
Transport	4,9	6,3	3,6	4,9	6,0	3,7
servicii de comunicații	4,2	5,0	3,5	4,9	5,5	4,4
Agrement	2,1	2,9	1,4	2,1	3,0	1,2
Învățământ	0,5	0,6	0,1	0,4	0,7	0,2
hotel, restaurant, cantină	2,5	4,0	1,0	2,3	3,7	0,8
alte bunuri și servicii	3,8	4,6	2,9	3,9	4,9	2,9

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2009

Analizând informația din tabelul respectiv, observăm că prevalează consumul pentru produsele alimentare, înregistrând o pondere de circa 40%. Astfel, cheltuielile destinate serviciilor de consum ale gospodăriilor se află în creștere, depășind nivelul de 36%. De asemenea, se constată o fluctuație a ponderii serviciilor în funcție de mediu. Dacă la oraș predomină cheltuielile pentru locuință și comodități, transport și servicii de comunicații, atunci în mediul rural predomină cheltuielile pentru serviciile comunale și alte comodități, ce țin de dotarea locuinței.

Uneori, calitatea serviciilor prestate lasă de dorit. Astfel, în transportul în comun, în serviciile de distribuție a utilităților publice și în cele de administrație publică, în comunicații, în serviciile turistice și, nu în ultimul rând, în serviciile pentru protecția consumatorilor sunt încă multe rezerve nevalorificate.

În condițiile contemporane există o relație complexă și în dublu sens. Serviciile sunt chemate să protejeze natura, uneori însă acestea sunt implicate și provoacă degradarea mediului ambiant. Astfel, printre serviciile ce provoacă efecte negative se înscriu următoarele: transportul, turismul, comerțul. În ceea ce privește protejarea mediului, serviciile contribuie direct la folosirea rațională a resurselor naturale (servicii geologice, cercetarea științifică), la prevenirea și combaterea deteriorării mediului (servicii de îmbunătățiri funciare, amenajări silvice, hidrografice, servicii de epurare a apelor, de salubritate etc.), la procesul de educație ecologică a oamenilor (educație, informare).

În baza celor menționate mai sus, putem remarca importanța indiscutabilă, pe care o are sectorul serviciilor în ceea ce privește creșterea și dezvoltarea economică a țărilor cu o economie cât de cât modernizată. Republica Moldova, care astăzi se confruntă cu diverse probleme, ocupă o poziție aparte în comparație cu alte țări. De exemplu, în sfera serviciilor prestate se înscriu următoarele activități:

- crearea de noi locuri de muncă în sectorul de servicii solicită investiții considerabile comparativ cu sectorul industrial;
- fluctuația angajaților din sectorul de servicii demonstrează că mecanismul economic își lasă amprenta asupra structurii ocupaționale a forței de muncă;
- vectorul angajaților din sfera serviciilor oscilează mereu în comparație cu celelalte sectoare. Anume acest domeniu se dezvoltă mai rapid, grație diversificării componentelor sistemului economic, ce vizează amplificarea cerințelor individuale și sociale;
- serviciile în cauză au o capacitate mai mare de absorbție și de retenție a ofertei de muncă decât celelalte sectoare, chiar în condițiile introducerii progresului tehnic;
- cererea de muncă din segmentul servicii este oarecum liniară, iar în perioadele de recesiune acestea pot, în fond, să atenueze tensiunile de pe piața muncii prin preluarea unor segmente eterogene sub aspectul calificării, aspirațiilor lor. Acestea se modifică datorită diverșilor factori (avem în vedere nu doar cerințele cantitative față de forța de muncă, dar și cele legate de calificarea celor ocupați în servicii).

Actualmente, se observă o tendință de avansare a schimburilor internaționale vizavi de servicii. În paralel cu dinamica schimburilor internaționale în servicii, se manifestă și o tendință tot mai pronunțată de împletire și intercondiționare în cadrul relațiilor economice internaționale dintre fluxurile de bunuri materiale, fluxurile tehnologice, fluxurile de investiții directe externe și cele de servicii.

În acest context, se conturează, în special, trei dimensiuni ale comerțului cu servicii și anume:

a) factorul determinant al competitivității țărilor în comerțul internațional este unul prioritar. Succesul produselor pe piața internațională depinde într-o măsură tot mai mare de eficiența și calitatea serviciilor încorporate în producție, astfel încât o poziție competitivă impunătoare în domeniul serviciilor se dovedește a fi o condiție și nu o alternativă pentru asigurarea unei poziții puternice în comerțul cu bunuri materiale.

b) se remarcă potențialul agent apt să transfere tehnologii moderne, întrucât noile tehnologii tind să se concentreze într-o măsură tot mai accentuată în sectorul de servicii. Firmele de servicii sunt purtătoare ale noilor tehnologii, respectiv cele care mobilizează aceste tehnologii.

c) atragerea investițiilor străine devine un imperativ. Sectorul de servicii înregistrează cele mai înalte ritmuri de creștere a fluxurilor de investiții directe, externe, comparativ cu celelalte sectoare economice.

Moldova se înscrie în categoria țărilor mai puțin dezvoltate. Starea de subdezvoltare a sectorului autohton de servicii se reflectă printre altele în subdimensionarea sa atât în raport cu nevoile populației, cât și cu cele ale celorlalte sectoare ale economiei naționale. Aceasta constituie principala cauză a slabei capacități generatoare de servicii a economiei moldovenești și, implicit, a poziției periferice a Republicii Moldova în schimburile internaționale cu servicii.

Ocuparea poziției periferice a Moldovei în schimburile internaționale cu servicii este o consecință directă a neîncadrării sale în tendințele manifestate, în special, în ultimul deceniu pe plan internațional, vizând terțiarizarea economiilor naționale și internaționalizarea serviciilor, reflectate într-o creștere dinamică a conținutului în servicii a producției contemporane și a comerțului internațional cu servicii.

În baza celor enunțate putem formula câteva concluzii deosebit de importante pentru strategia integrării și pentru strategia dezvoltării economice R. Moldova într-o perspectivă nu prea îndepărtată:

- comerțului internațional privind varii servicii nu mai poate fi neglijat decât cu riscul asumării și perpetuării unei poziții periferice în cadrul diviziunii internaționale a muncii actuale și a celei previzibile;

- eforturile de integrare în structurile economice europene și mondiale trebuie să vizeze participarea eficientă a Republicii Moldova atât în sfera schimburilor cu bunuri materiale, cât și în cea a schimburilor cu servicii;

- politicile comerciale care vizează sectorul serviciilor trebuie să-i stimuleze sistematic dezvoltarea considerându-l nu doar obținere de venituri, ci și factor de atragere a investițiilor directe externe, agent al transferului know-how și de tehnologii moderne.

În cazul serviciilor, avantajele pot fi apreciable fiind axate pe nivelul și pe modelul de dezvoltare anterioare (înzestrarea cu know-how, volumul infrastructurii fizice existente, capitalul de informație). Din aceste considerente, țările dezvoltate sunt mult mai mult competitive decât țările în curs de dezvoltare în majoritatea segmentelor de servicii. Republica Moldova, încadrându-se în categoria țărilor care nu dețin avantaje competitive în sectorul serviciilor, poate să depășească această situație doar în cazul dacă va reuși să-și elaboreze o strategie concretă de dezvoltare în acest domeniu.

În prezent, potențialul de export al Republicii Moldova în sfera serviciilor se referă la:

- serviciile destinate consumatorilor finali (turism, servicii de ocrotirea sănătății, servicii legate de educație și pregătire profesională);

- serviciile de afaceri (programe software, servicii de design industrial, servicii legate de cercetare în domeniul industriei).

Avantajele Republicii Moldova în ceea ce privește furnizarea de servicii de afaceri derivă atât din capacitățile personalului apt să genereze cunoștințe și informații din sfera vieții de afaceri, cât și din numeroase servicii de afaceri prestate, care presupun anumite investiții de capital.

În același timp, există și numeroase constrângeri în calea expansiunii exportului de servicii moldovenești (infrastructura de telecomunicație insuficient dezvoltată, lipsa de know-how în sfera marketingului, lipsa infrastructurii necesare de conectare la rețelele de servicii). Terțiarizarea economiilor naționale categoric nu trebuie interpretată ca un proces de diminuare a rolului industriei. Grație impactului progresului tehnologic contemporan, are loc un proces de convergență și de integrare între industrie și sectorul terțiar.

BIBLIOGRAFIE:

1. Ioncica M., Economia serviciilor. Abordări teoretice și implicații practice. București: Uranus, 2008, 256 p.
2. Ioncica M., Strategii de dezvoltare a sectorului terțiar. București: Uranus, 2009, 174 p.
3. Popescu D., Petrescu E., Strategii de dezvoltare a sectorului terțiar. București: Uranus, 2004, 175 p.
4. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2002-2010.

Recenzenți: P. Tomița, prof. univ., dr (UASM)

C. Teaciu, conf. univ., dr (UCCM)

RISCUL ÎN PRODUCEREA ȘI REALIZAREA PRODUCȚIEI AGRICOLE

NIREAN ELENA, lector universitar (UASM)

Risk in agriculture is represents the phenomenon which has the effect of existence of conditions for financial losses for agricultural producers.

More than other branches of national economy, agriculture is subject to strong expression of factors, most unpredictable and therefore difficult to monitor and control, which have major impacts on production and economic results. The vulnerability of agriculture to climate change has significant effects on output and its variability in time and space, with significant effects on methods of risk assessment.

Production risk is the risk caused by producing saling and of production. The main factors causing this type of risk are reducing production volumes and producing of product's price.

Key-words: risk, agriculture, financial losses, national economy, impact, output, riskassessment, production, product.

Prin noțiunea de risc se înțelege un pericol, un inconvenient posibil, probabilitatea de producere a unui eveniment cu consecințe nedorite pentru subiect.

Riscul în agricultură reprezintă fenomenul care are ca efect apariția condițiilor de existență a pierderilor financiare sau de altă natură, pentru producătorul agricol.

Agricultura este una dintre ramurile cele mai supuse riscului, de aceea pentru funcționarea ei stabilă în condiții de concurență o importanță majoră o are adaptarea acestei ramuri la factorii de risc.

Dat fiind faptul că natura nu acționează ca un adversar inteligent, nu i se pot stabili reguli de comportare, ci se pot culege informații statistice în sensul dorit, conturând astfel și niște previziuni probabilistice. Cu ajutorul informațiilor se pot alcătui alternative ce definesc un mod de comportare a naturii și dă posibilitatea să se adopte deciziile ce permit realizarea scopului propus.

Mai mult decât alte ramuri ale economiei naționale, agricultura este condiționată de manifestarea puternică a unor factori, în cea mai mare parte imprevizibili, și în consecință, dificil de urmărit și controlat, care au efecte majore asupra rezultatelor de producție și a celor economice. Vulnerabilitatea agriculturii la schimbările climatice are efecte importante asupra producției și a variabilității acesteia în timp și spațiu, cu efecte considerabile asupra modalităților de evaluare a riscului.

Un alt factor important în apariția riscului în agricultură este legat de intervalul de timp, adică de perioada de timp din momentul de depunere a eforturilor și până la obținerea rezultatului. Factorul timp intensifică riscul de piață, care depinde în mare parte de elasticitatea prețului pe piața produselor agroalimentare.

Riscul de producție reprezintă riscul cauzat de producerea și realizarea producției. Factorii principali care cauzează apariția acestui tip de risc sunt:

1.Reducerea volumului de producție, produs și realizat din cauza micșorării productivității muncii, ieșirea din funcție a instalațiilor sau tehnicii, folosirea ineficientă a mijloacelor de producție, lipsa materialelor inițiale necesare (furaje, îngrășăminte, materie primă ș.a.), majorarea volumului de producție nestandardă sau necalitativă. Din aceste cauze producătorul agricol poate să obțină pierderi financiare (ΔP_{vp}) proporționale cu reducerea volumului de producție obținut.

$$\Delta P_{vp} = \Delta Q * P \quad (1)$$

unde:

ΔP_{vp} – pierderile cauzate de reducerea volumului de producție;

ΔQ – reducerea probabilă a volumului de producție;

P – prețul unei unități de producție.

În continuare vor fi examinate datele cu privire la volumul producției agricole pe culturi în întreprinderile agricole din raionul Ștefan Vodă.

Tabelul 1

Volumul producției agricole în întreprinderile agricole din raionul Ștefan Vodă

Cultura	Suprafața, ha	Recolta, ch/ha	Volumul total, tone	Volumul producției, tone 2010/2009, (+,-)	Productivitatea la hectar 2010/2009, (+,-)
Cereale	34654	30,4	105531	+9544	+2,7
Floarea-soarelui	9673	17,3	16711	+2637	+4,1
Tutun (masă verde)	175	131,66	2304	+512	+10,56
Legume	944	113,4	10703	+2200	-31,7
Cartofi	754	113,1	8530	-1575	-8,5
Struguri	3529	46,3	16335	-1208	-4,1

Sursa: www.stefan-voda.md

Analizând datele prezentate în tabelul 1 observăm o reducere a volumului de producție agricolă în anul 2010 față de anul 2009 la producția de cartofi cu 1575 tone și la struguri cu 1208 tone. Această reducere a fost cauzată de reducerea productivității la hectar cu 8,5 tone în cazul cartofilor și cu 4,1 tone în cazul strugurilor.

În baza datelor din tabelul 1 în continuare vor fi determinate și analizate pierderile cauzate de reducerea volumului de producție la nivelul întreprinderilor agricole din raionul Ștefan Vodă.

Tabelul 2

Estimarea pierderilor cauzate de reducerea volumului de producție în întreprinderile agricole din r-nul Ștefan Vodă în anul 2010

Indicatorii	Cultura	
	cartofi	struguri
Reducerea probabilă a volumului de producție, tone	1575	1208
Prețul unei unități de producție, lei	2426	3258
Pierderile cauzate de reducerea volumului de producție, lei	3820950	3935664

Sursa: elaborat de autor

Examinând datele din tabelul 1, observăm că pierderile cauzate de reducerea cantității de cartofi au constituit 3820950, iar cele cauzate de reducerea cantității de struguri 3935664 lei, pierderile totale alcătuind 7756614 lei. Aceasta provoacă urmări negative, deoarece la același nivel al costului de producție reducerea volumului de producție obținut poate cauza pierderea unei părți considerabile din profit sau chiar a profitului total. Astfel, acest tip de risc poate depăși zona admisibilă a riscului și se poate transforma în risc catastrofal.

2. La realizarea producției agricole frecvent apar situații când întreprinderea produce suficientă producție, însă aceasta nu se bucură de cerere pe piață sau poate fi solicitată la un preț redus. Probabilitatea apariției acestui risc constituie 10-20%, iar nivelul pierderilor (ΔP_p) poate să atingă 30%. Măsurile de bază pentru prevenirea acestui risc constituie reducerea costului unitar al producției, asigurarea cu informația veridică în ceea ce privește saturația pieței, prețurile etc. Pierderile cauzate de reducerea prețului de vânzare se determină după relația:

$$\Delta P_p = Q * \Delta P \quad (2)$$

unde:

ΔP_p – pierderile cauzate de reducerea prețului de vânzare;

Q –volumul de producție propus spre vânzare;

ΔP – reducerea probabilă a prețului de vânzare.

Tabelul 3

Estimarea pierderilor cauzate de reducerea prețului de vânzare a cărnii de porc în întreprinderile agricole din r-nul Ștefan Vodă

Produsul	Indicatorii		
	Volumul de producție propus spre vânzare, tone	Reducerea probabilă a prețului de vânzare, lei	Pierderile cauzate de reducerea prețului de vânzare, mii lei
Carne de porc	1520	296	449920

Sursa: elaborat de autor

Analizând datele din tabelul 3, observăm că reducerea prețului de vânzare a unei tone de carne cu 296 lei a cauzat pierderi în mărime de 449920 lei. Pierderile cauzate de reducerea prețului de vânzare pot fi imprevizibile. Dacă, de exemplu, antreprenorul investește într-o operațiune business resurse care depășesc posibilitățile sale financiare, atunci riscul poate fi catastrofal.

Între noțiunea de risc și cea de proprietate există atât interdependență, cât și concomitență. Eventuala pierdere, care survine între momentul acordului de voință și al predării efective cumpărătorului, nu exonerează de achitarea prețului, deoarece vânzătorul și-a executat obligația, rămâne ca și cumpărătorul să o execute pe a sa și în consecință va plăti prețul.

Datorită conjuncturii economice prezente, se pune un accent din ce în ce mai mare pe reducerea riscului de neîncasare a obligațiilor rezultate în urma activităților comerciale.

Prin respectarea unor precondiții esențiale se pot evita unele probleme costisitoare și complicate, cum ar fi:

- Încheierea de contracte comerciale de vânzare-cumpărare în cazul comercializării unor cantități mari de bunuri și servicii;
- Stipularea unor garanții eficiente în contractele comerciale;
- Facturi fiscale completate corect, cu date de identificare verificate ale clientului;
- Avize de însoțire a mărfii și alte documente justificative semnate și ștampilate.

Prin contractul comercial ambele părți își dau acordul de a crea și de a stopa obligațiile comerciale vizate.

În acest contract, pe lângă informațiile de identificare a părților, se pot introduce date esențiale, precum: obiectul tranzacțiilor, cantitatea și prețul convenite, descrierea mărfii comercializate, durata contractului, termenele și condițiile de livrare, modalitățile, termenii de plată și garanțiile, orice alte clauze admise atât de vânzător, cât și de cumpărător.

În cazul riscului de comercializare apare și riscul în contractul de vânzare. Atunci când ne referim la riscul lucrului vândut, trebuie să se răspundă la două întrebări:

1. Cine suportă paguba pierderii lucrului, în perioada posterioară acordului de voință și momentul predării?
2. Cumpărătorul mai este sau nu obligat să plătească prețul?

Pentru soluționarea acestui aspect nou al problematicii riscurilor, trebuie plecat de la regula necontestată că simplul acord de voință are ca efect transferarea proprietății de la vânzător la cumpărător. Astfel, se consideră că din momentul acordului de voință, vânzătorul și-a îndeplinit obligația sa, el nu mai este proprietarul obiectului, de unde consecința elementară, că dacă obiectul se pierde, aceasta îl afectează doar pe proprietar.

Dacă vânzătorul întârzie predarea, iar cumpărătorul îi adresează o somație prin care îl pune în întârziere, principiul conform căruia riscurile prevăd pe cumpărător, el fiind proprietarul, nu mai este respectat și riscurile rămân în sarcina vânzătorului. Prin urmare, dacă obiectul contractului va dispărea înainte de predarea acestuia cumpărătorului, pierderea va trebui să o suporte vânzătorul, iar cumpărătorul este exonerat de obligația de a plăti contravaloarea contractului.

Pe parcursul derulării contractului comercial pot apărea atât pentru vânzător, cât și pentru cumpărător o serie de riscuri.

1. Riscul privind bonitatea partenerilor comerciali.

Pentru evitarea anumitor riscuri comerciale, este importantă verificarea bonității cumpărătorului. Există două surse de informații:

– surse de informare indirecte: cele obținute de la băncile comerciale; cele obținute de la partenerii de afaceri tradiționali; cele obținute de la societăți de consultanță; informații din Monitorul Oficial.

– surse de informare directe axate pe analiza unor documente contabile și financiare ale partenerului.

2. Riscul privind negocierea neurmată de încheierea contractului.

În multe cazuri negocierile nu se finalizează prin încheierea unor contracte economice. Motivele pot fi diverse, imputabile atât cumpărătorului, cât și vânzătorului sau deseori niciunui.

3. Riscul de preț.

Prin risc de preț se înțelege posibilitatea apariției unei pierderi sau a unui câștig la un contract ca urmare a modificării în timp a prețului practicat pentru produsul respectiv (de aceeași calitate). Riscul de preț pentru vânzător apare în situația în care, în intervalul dintre momentul contractării și cel al încasării produsului a avut loc o creștere de preț.

Riscul de preț pentru cumpărător apare în situația în care între cele două momente de pe piață are loc o micșorare a prețului mărfii contractate.

4. Riscul valutar.

Prin risc valutar se înțelege posibilitatea apariției unei pierderi sau a unui câștig în cadrul unei tranzacții internaționale ca urmare a modificării cursului (deprecieri) valutei de contract pe intervalul ce se scurge din momentul încheierii contractului și data efectuării încasării sau plății în valută. Exportatorul înregistrează o pierdere în situația în care la data încasării sumei, valuta în care s-a încheiat tranzacția are o putere de cumpărare mai mică decât în momentul încheierii contractului. Dacă puterea de cumpărare a valutei de contract crește atunci exportatorul câștigă.

Importatorul înregistrează o pierdere în situația în care la data plății, valuta în care s-a încheiat tranzacția are o putere de cumpărare mai mare decât în momentul încheierii contractului. Va avea de câștigat atunci când valuta de contract se devalorizează.

5. Riscul în transporturi.

Mărfurile aflate în circuitele comerciale interne și internaționale sunt expuse la multe pericole, care privesc fie sosirea cu întârziere la destinație, fie calitatea sau cantitatea lor.

Cele mai frecvente garanții întâlnite în contractele comerciale sunt:

- Scrisorile de garanție;
- Contractele de gaj;
- Cambiile.

Bibliografie:

1. Timozei V., Enicov I., Oboroc I., Riscuri și instrumente financiare de acoperire, Chișinău: Evrica, 2002, 262 p.
2. Formulare specializate pe activitatea întreprinderilor agricole din raionul Ștefan Vodă.
3. www.stefan-voda.md
4. www.statistica.md

Recenzenți: O. Sârbu, dr. conf. univ. (UASM)

C. Teaciuc, dr. conf. univ. (UCCM)

MANAGEMENTUL RISCURILOR

Apostu (Marian) Gabriela, *dr., conf. univ.,*

Mecanica Ceahlău , Piatra Neamt, România

Cosmin Dobrin, *dr., prof. univ.,*

Academia de Studii Economice din Bucuresti, România

For any investment in economy, trade and consumption cooperation there are 2 options: the probability to achieve a detailed benefit and the probability to suffer a loss. The existence of these 2 versions implies a detailed analysis when they decide the completion of an investment. Taking an investment decision represent a “bet” with the future, based on the management’s anticipations or hopes of winning. The anticipations of a project of investment can be compromised by events whose sources are multiple, forcing the management to consider the risk and doubts.

Key words: *risk, market price, interest, credit, liquidity, loss, litigation, shares.*

Metodologiile și standardele internaționale, destinate managementului de risc, propun diferite taxonomii ale riscurilor, în scopul de a ajuta organizațiile în implementarea unui sistem eficient managementul riscului. Aproape orice decizie importantă a managementului se referă la perioade de timp medii și lungi și necesită prognoze ale cererii și evoluției sectorului. **Managementul riscului nu este o știință exactă, este o artă a aproximării, a cărei calitate crește proporțional cu timpul și capitalul cheltuit.** În domeniul *managementului riscurilor* se au în vedere ca principii de bază: elaborarea materialelor cu privire la identificarea, măsurarea și controlul riscurilor asociate fiecărei decizii potențiale, precum și îmbunătățirea performanței managementului organizației în contextul definirii, măsurării și evaluării consecințelor deciziilor, adoptarea deciziilor în regim de incertitudine. Studiul metodic al riscului se bazează, în primul rând, pe o structurare riguroasă a riscurilor începând cu categoriile generale până la riscuri specifice pe domenii. Cel mai adesea însă evaluarea se reduce la riscurile financiare, general valabile pentru orice structură economică, societate comercială, cooperatie de consum, instituție financiară.

Scopul acestor prezentări este de a furniza informații care să ajute la înțelegerea mai bună a semnificației situațiilor financiare ale organizației, a rezultatelor activității și fluxurilor de numerar și de a ajuta în evaluarea unuia sau a mai multora dintre riscurile descrise în continuare:

Categoriile de riscuri economico – financiare

- a) **Riscul prețului de piață** este riscul că prețurile bunurilor achiziționate și vândute să fluctueze în mod nefavorabil ca rezultat al schimbărilor prețului de piață. Acoperirea riscului prețului de piață, la care organizația poate fi supusă, este administrată prin încheierea unor contracte ferme cu partenerii de afaceri, atât cu furnizorii de materii prime și materiale, cât și cu clienții.
- b) **Riscul ratei dobânzii** este riscul ca valoarea dobânzii să fluctueze datorită modificării acestei rate pe piața interbancară. Rezultatul din activitatea financiară sau fluxurile de numerar ale organizației pot fi afectate de fluctuația ratei dobânzii de pe piață, întrucât organizația are împrumuturi sau depozite bancare pe termen scurt, purtătoare de dobânzi, care au și o componentă variabilă. Managementul societății monitorizează în mod continuu fluctuațiile ratei dobânzii și acționează în consecință.
- c) **Riscul de credit** apare atunci când neîndeplinirea obligațiilor unui partener ar putea reduce intrările de flux de numerar din creanțele comerciale prezente la data bilanțului. Organizația nu este expusă unui risc de credit semnificativ. Managementul organizației aplică politici specifice pentru a se asigura ca vânzarea produselor și serviciilor cu plată la termen se efectuează către parteneri credibili, astfel încât creditul comercial acordat să fie recuperat potrivit prevederilor contractuale. Dacă nu există suficiente informații despre un client sau dacă există un anumit risc de solvabilitate al acestuia, atunci organizația utilizează plata în avans sau recurge la anumite metode de garantare a plății (scrisori de garanție bancară, acreditive). De asemenea, organizația trebuie să dispună de mecanisme de control intern, prin care monitorizează corespunzător și în mod continuu vechimea creanțelor.
- d) **Riscul de lichiditate** apare atunci când datoriile aflate la scadență nu pot fi achitate din cauza lipsei de disponibilități, generate de neîncasarea creanțelor devenite scadente, respectiv apar disfuncționalități între încasarea disponibilităților preconizate și plățile care trebuie efectuate. Politica organizației cu privire la riscul de lichiditate este de a se asigura, în măsura în care este posibil, că deține în orice moment lichidități suficiente pentru a putea achita datoriile, atunci când acestea devin scadente. Mai mult decât atât, prin creditele pentru finanțarea activității curente, organizația poate suplini deficitul de numerar, care poate exista la un moment dat. Există proceduri prin care se monitorizează astfel de disfuncționalități.
- e) **Riscul valutar** este riscul ca moneda națională să se deprecieze în raport cu principalele valute. Riscul valutar apare atunci când tranzacțiile comerciale ale organizației sunt efectuate într-o altă monedă decât cea locală sau în funcție de cursul unei monede străine. Produsele finite ale organizației sunt vândute, în cea mai mare parte, pe piețele externe, iar o parte din bunurile necesare desfășurării activității sunt achiziționate de pe piețele externe, fiind exprimate cu preponderență în valute precum USD sau EURO. Managementul organizației va monitoriza fluctuațiile ratei de schimb a valutilor în care sunt exprimate creanțele, datoriile, contractele societății, intervenind, în măsura în care este posibil, cu proceduri de acoperire a acestor riscuri. De asemenea, există posibilitatea apelării la operațiuni de hedging valutar.
- f) **Riscul operațional** este riscul producerii unor pierderi directe sau indirecte provenind dintr-o gamă largă de cauze asociate proceselor, personalului tehnologiei și infrastructurii organizației,

precum și din factori externi, alții decât riscul de credit, de piață și de lichiditate, cum ar fi cele provenind din cerințele legale și de reglementare. Obiectivul organizației este de a gestiona riscul operațional astfel încât să realizeze un echilibru între evitarea pierderilor financiare și a punerii în pericol a reputației organizației, pe de o parte, și eficientizarea structurii costurilor și evitarea unor proceduri de control, care restricționează inițiativa și creativitatea, pe de altă parte.

- g) **Riscul de conformare** include riscul de mediu, riscul de pierdere financiară, generat de plata unor amenzi și alte penalități, care provin din nerespectarea legilor și reglementărilor naționale. Riscul este limitat într-o măsură semnificativă datorită supervizării aplicate de specialiști, a controalelor de monitorizare aplicate de organizație.
- h) **Riscul de litigii** este riscul de pierdere financiară, de întrerupere a operațiunilor organizației sau orice altă situație nedorită, care apare din posibilitatea de neexecutare a contractelor legale și ca o consecință, a acțiunilor în justiție. Riscul este diminuat prin clauzele din contractele utilizate de organizația care nu lasă loc de interpretări.
- i) **Riscul de reputație**, care provine din publicitatea negativă legată de operațiunile societății (fie ea adevărată sau falsă), poate avea ca rezultat scăderea **ratingului** acordat organizației de instituțiile bancare, neliniște în rândul furnizorilor sau chiar acțiuni în justiție împotriva organizației. Managementul organizației va aplica proceduri pentru a minimaliza riscul.
- j) **Riscul de proprietate asupra acțiunilor** provine din investiția în acțiuni/participațiuni a organizației și este o combinație de risc credit, prețuri și risc operațional, inclusiv riscul de conformare și riscul pierderii reputației. Organizația aplică proceduri de analiză, măsurare și evaluare a acestui risc pentru a-l minimaliza.
- k) **Riscul fiscal** e legat de controalele fiscale care-s frecvente și constau în verificări amănunțite ale registrelor contabile ale contribuabililor. Astfel de controale au loc uneori după luni sau chiar ani de zile de la stabilirea obligațiilor de plată. Regimul penalităților are caracter pozitiv. În consecință, în funcție de rezultatele acestor controale, organizațiile pot datora impozite și amenzi adiționale. În plus, legislația fiscală este supusă unor modificări frecvente, iar autoritățile manifestă de multe ori inconsecvență în interpretarea legislației. Cu toate acestea, administratorii organizațiilor constituite iau măsuri adecvate pentru toate obligațiile fiscale semnificative.

Prevederile legale și reglementările românești în domeniul fiscal, al tranzacțiilor în valută și aprobarea împrumuturilor în valută se modifică foarte des ca urmare a eforturilor Guvernului de realizare a tranzacției către o economie de piață. Aceste prevederi și reglementări nu sunt însă întotdeauna foarte clar formulate, ceea ce lasă loc la diverse interpretări din partea inspectorilor locali, funcționarilor Băncii Naționale și ale Ministerului Economiei. Situațiile în care interpretările inspectorilor locali, funcționarilor Băncii Naționale și ale Ministerului Economiei sunt divergente nu sunt deloc rare. Actualul regim de penalități și amenzi aplicabile în cazul depistării unor încălcări ale prevederilor legale din România este foarte sever. Penalitățile pot ajunge până la confiscarea sumelor în cauză (dacă este vorba de încălcări ale regimului valutar), precum și aplicarea unor amenzi ce pot ajunge până la 100% din valoarea taxelor și impozitelor neplătite. Majorările de întârziere (aplicate la sumele de plată efectiv rămase) reprezintă procente care variază și se aplică

zilnic sau lunar. Prin urmare, penalitățile și majorările de întârziere de plăți către stat pot ajunge la sume semnificative. Declarațiile de impozit pot fi revizuite de autoritățile fiscale pe o perioadă de cinci ani începând de la data depunerii. Managementul consideră că a prezentat corect și prudent în bilanțul anexat toate datoriile fiscale; totuși, există riscul ca autoritățile să adopte o altă poziție cu privire la interpretarea acestora.

I) Riscul de mediu economic - efectele deteriorării condițiilor economice la nivel internațional și din România au afectat și afectează în mod negativ activitatea tuturor participanților din economie, activitatea organizațiilor nefăcând excepție de la aceasta. Deși există semne ale unei ușoare revigorări a stării economiei, este dificil de estimat dacă această tendință se va păstra sau există posibilitatea ca valorile indicatorilor economici sau condițiile economice să se înrăutățească. Procesul de ajustare a valorilor în funcție de risc, care a avut loc pe piețele financiare internaționale în 2009 și 2010 și a afectat performanța acestora, inclusiv piața financiar-bancară din România, conducând la o anumită incertitudine cu privire la evoluția economică în viitor. Preocupările actuale privind posibilitatea ca deteriorarea condițiilor financiare să contribuie într-o etapă ulterioară la o diminuare suplimentară a încrederii au determinat depunerea unor eforturi coordonate din partea guvernelor și a Bancilor Centrale în vederea adoptării unor măsuri speciale având drept scop contracararea aversiunii tot mai mari față de risc și restabilirea unor condiții normale de funcționare a pieței. Conducerea organizațiilor trebuie să ia toate măsurile necesare pentru a sprijini creșterea activității organizației în condițiile de piață curente prin o serie de acțiuni: pregătirea unor strategii de gestionare a crizei de lichiditate și stabilirea unor măsuri pentru a întâmpina eventuale crize de lichiditate; monitorizarea constantă a lichidității; previzionări ale lichidității curente; monitorizarea zilnică a fluxurilor de trezorerie și evaluarea efectelor asupra creditorilor.

Flexibilitatea și riscul

Între flexibilitate, ca proprietatea organizației de a se adapta la împrejurări, și risc este o relație indirectă: cu cât flexibilitatea este mai scăzută cu atât este mai mare nivelul ei de risc. O organizație care și-a utilizat la maxim capacitatea de împrumut în proiecte masive de capital poate atinge niveluri extreme de rentabilitate, dar cu prețul sacrificării flexibilității financiare și creșterii riscului. Această relație se aplică nu numai flexibilității financiare, ci tuturor tipurilor de flexibilitate. *O organizație inflexibilă este o organizație vulnerabilă.* Această vulnerabilitate poate duce la reducerea la un număr limitat de furnizori, distribuitori, clienți, produse sau servicii. Oricum există o limită a legăturii dintre flexibilitate și risc. Flexibilitatea excesivă poate conduce la pierderi care vor crește profilul de risc al organizației, creând astfel o organizație dezordonată. Percepțiile asupra legăturii dintre risc și câștig sunt incomplete, dacă elementul de flexibilitate nu este inclus. Legătura dintre risc și câștig este adesea bazată pe informații trecute, vechi din punctul de vedere relativ al performanței, pe termen scurt, tinde să fie liniară și se concentrează asupra schimbării mediului și asupra legăturilor care sunt de cele mai multe ori nonliniare în natură.

Evaluarea riscului într-o organizație este importantă pentru acționari ca o metodă de securizare a bunurilor, printre care: investițiile; dividendele; dobânda; creșterea capitalului care pot fi afectate de risc.

Profilul de risc al unei organizații influențează rentabilitatea investițiilor - cu cât riscul observat este mai mare, cu atât rentabilitatea este mai mare. Este important ca managementul și alți acționari ai organizației să evalueze flexibilitatea organizației. Nivelurile flexibilității cerute, actuale și potențiale oferă o indicație asupra potențialului de supraviețuire și a nivelului de risc și, în consecință, asupra rentabilității așteptate.

Sistemul actual informațional de contabilitate a Comunității Economice Europene este cel mai bine dotat pentru a oferi informațiile necesare aprecierii impactului flexibilității asupra riscului și câștigurilor acționarilor.

Concluzii

Monitorizarea și controlul riscului reprezintă procesul de urmărire a riscurilor reziduale și de identificare a noilor riscuri, asigurând execuția planurilor de risc și evaluarea eficacității acestora în reducerea riscului. Un proces corespunzător de monitorizare și control al riscului furnizează informația necesară pentru asigurarea adoptării unor decizii eficiente, înainte ca riscurile să apară.

Scopul monitorizării și controlul riscului este de a determina dacă:

- răspunsurile la risc au fost implementate așa cum au fost planificate;
- acțiunile de răspuns la risc au eficacitatea așteptată sau dacă trebuie elaborate noi răspunsuri la risc;
- expunerea la risc s-a schimbat față de starea anterioară, ținând cont de analiza cerințelor;
- sunt identificate politici și proceduri adecvate;

Controlul riscului poate implica strategii alternative, implementarea unui plan de rezervă, aplicarea de acțiuni corective sau replanificarea unor acțiuni. Numirea unui manager de risc va crea premisele asupra eficacității planurilor de răspuns la riscuri asupra efectelor neanticipate sau asupra oricăror altor corecții necesare pentru atenuarea riscului și implementarea "*managementului riscului*".

Bibliografie :

1. Anastasiei, B, *Managementul riscului organizational*, Editura Tehnopress, Iași, 2004.
2. Ciocoiu, C.N., *Managementul riscului, vol.1, Teorii, practici, metodologii*, Editura ASE, București, 2008.
3. Moldoveanu, G, Dobrin, C, „ *Turbulență și flexibilitate organizațională*”, Editura Economică, București, 2007.
4. Stoian Marian „ *Gestiunea investițiilor*”, Editura ASE București, 2003.

SCHIMBAREA ORGANIZAȚIONALĂ – CALEA PRIN PARADOX

Latu Lazăr, dr., conf. univ., Piatra Neamț
Botez Daniel, dr., conf. univ., Universitatea din Bacău

Change is an essential part of business. It is good to introduce changes, preferably before being forced to do it. What you've heard about the resistance to change is true. People like familiar things and patterns.

We all know more than we do. We do understand but we do not take actions. The key to all the problems consists in knowing how to act. Successful people are those acting when less successful people don't, although they sometimes have more information.

Change is inevitable. And since we cannot control the change in the surrounding world, we will have to control the way we act. We can choose to anticipate and select changes or oppose to them.

There are 2 types of organizations in nowadays word; those changing and those going to bankruptcy. By analogy, we shall see that there are 2 categories of people: those accepting a change and those who, by their attitude towards change, become its victims. World changes around us. If we try to maintain the current situation, and we do not make progresses, then we will certainly fail.

Key words: *Change, sigmoid curve, paradox*

1. Schimbarea ca mod de viață

Schimbarea este o parte esențială a afacerilor. Este bine să introducem schimbări, preferabil înainte de a fi obligați să o facem. Ceea ce ați auzit despre rezistența la schimbare este adevărat. Oamenilor le plac lucrurile cunoscute și tiparele.

Cu toții știm mult mai mult decât facem. Înțelegem, dar nu acționăm. Cheia tuturor problemelor nu este să știm, ci să acționăm. Oamenii de succes sunt cei care acționează atunci când cei cu mai puțin succes nu sunt dispuși să o facă, deși cei din urmă dețin uneori mai multe informații.

Schimbarea este inevitabilă. Și de vreme ce nu putem controla schimbarea lumii ce ne înconjoară, va trebui să controlăm modul în care reacționăm. Putem să alegem să anticipăm și să alegem schimbările sau să le opunem rezistență.

Există două tipuri de organizații în lumea de astăzi: cele care se schimbă și cele care falimentează. Prin analogie, vom observa că există două categorii de oameni: cei care se schimbă și cei care și-au propus prin atitudinea lor față de schimbare să devină victimele ei. În jurul nostru lumea se schimbă cu o viteză amețitoare. Dacă încercăm să menținem situația existentă, dacă nu progresăm, atunci sigur vom eșua.

Charles Darwin, în una din descoperirile sale cele mai notabile, menționa că „nu supraviețuiește cel mai puternic sau cel mai inteligent, ci cel mai adaptabil la schimbări.”

Este schimbarea un lucru bun sau rău ? Răspunsul ar trebui să fie: „*Depinde*”.. Depinde de motivele schimbării, de faptul că beneficiile schimbării depășesc sau nu costurile. Care sunt deci motivele pentru care unii oameni vorbesc despre schimbare cu entuziasm, în timp ce alții o privesc ca pe o amenințare. Aceste atitudini par să depindă de poziția pe care o ocupați; dacă sunteți cel care inițiază schimbarea sau dacă vă situați la capătul celălalt, al acelor care îi suportă consecințele.

Fie că ne place sau nu, schimbarea face parte din viața noastră. Organizațiile nu sunt niciodată statice, ele suferă întotdeauna o schimbare sau alta. Trăsătura comună este atunci când se schimbă ceva – întâmplător sau nu – ca urmare a unui plan sau a unei decizii a membrilor organizației. Schimbarea are întotdeauna repercusiuni care pot fi acceptate cu satisfacție, respinse sau ignorate de diferite persoane din cadrul organizației, iar reacțiile acestora au, la rândul lor, alte implicații.

Indiferent de forma de schimbare, oamenii sunt afectați și reacționează în diferite moduri. Ca urmare, orice manager are responsabilitatea de a veghea nu numai asupra schimbării înseși, ci și asupra oamenilor a căror viață și activitate profesională sunt afectate.

Preferințele individului și schimbarea

Sunteți, fără îndoială, conștienți că unii oameni par să se bucure atunci când se confruntă cu situații noi, stimulative, în vreme ce alții preferă metodele vechi și căile bătătorite. Pentru a realiza o schimbare, sunt necesare mai multe atribute și variabile personale, precum:

- motivația,
- experiența și cunoștințele câștigate prin metodele de învățare convenționale și neconvenționale,
- capacitatea mentală sau inteligența,
- procesele cognitive, care influențează modalitățile preferate de acțiune și felul în care sunt analizate și înțelese evenimentele.

Reacții la schimbare

Reacțiile dvs, ca și a altora, pot fi pozitive sau negative sau o combinație între aceste două extreme. Oamenii par să respingă schimbarea instinctiv, ei încearcă un sentiment sincer de îngrijorare când aud că se pregătește o schimbare, iar îngrijorarea lor crește dacă sunt lipsiți de informații temeinice despre ceea ce urmează să li se întâmple.

În subconștient și fără a fi rezonabili, majoritatea oamenilor tind să pună mai mare preț pe bunăstarea personală decât pe a organizației. Dacă li se pare că schimbarea este în interesul organizației dar nu și al lor, atunci se manifestă împotriva. Astfel vă puteți aștepta la o rezistență

generalizată în cazul unei schimbări care presupune diminuarea salariului pentru același volum de muncă, chiar dacă este unica soluție de supravețuire a organizației.

Rezistența la schimbare tinde să se manifeste diferit la fiecare individ, iar abilitatea managerului constă în a o recunoaște. Cea mai vizibilă demonstrație de rezistență este retragerea totală a unui individ sau a unui grup de la îndatoririle slujbei; se poate înregistra o descreștere calitativă sau cantitativă a performanței; se poate înregistra creșterea absenteismului și nerespectarea programului de lucru; se pot înmulți reclamațiile și revendicările.

2. Curba sigmoidă - Calea prin paradoxuri

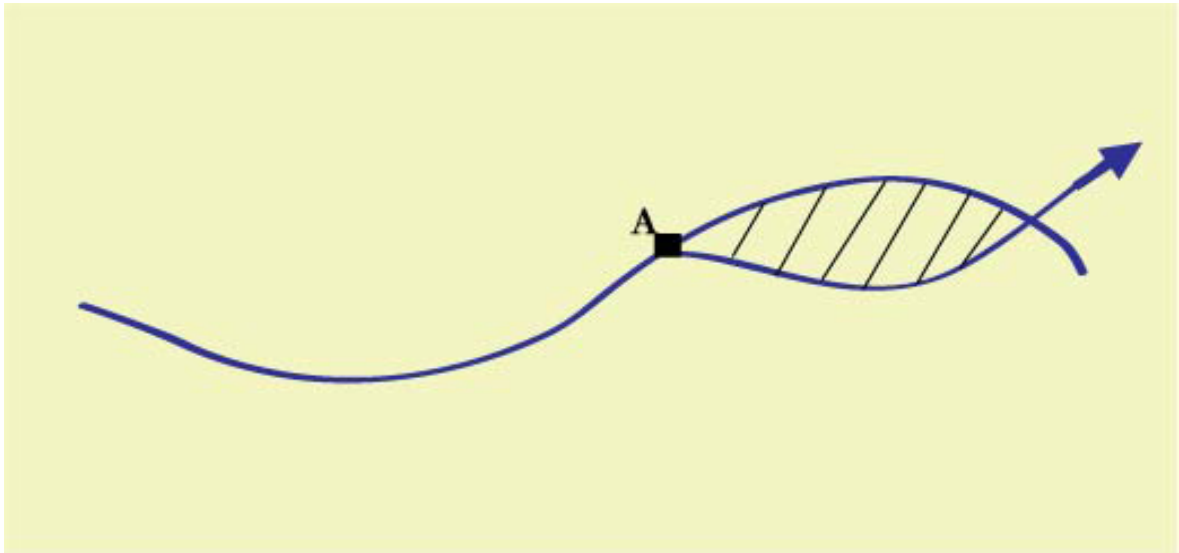
Dacă vă închipuiți că știți care e drumul spre viitor, fiindcă este doar o continuare a celui pe care ați ajuns până aici de unde ați plecat, s-ar putea foarte bine să nimeriți în cu totul altă parte.

Curba sigmoidă este o curbă în formă de S, care i-a intrigat pe oameni din cele mai vechi timpuri.

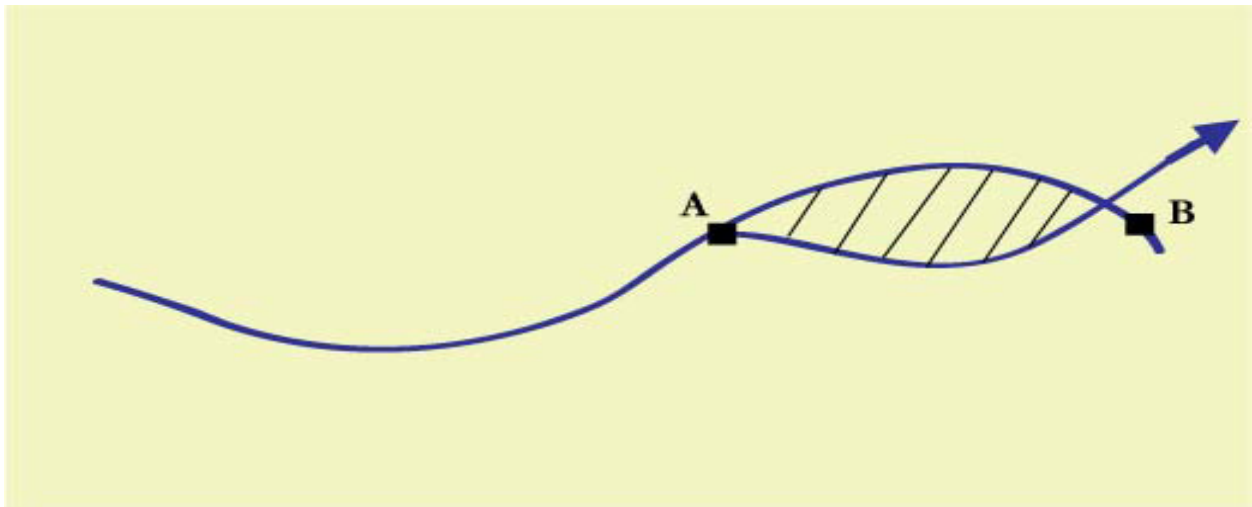


Curba sigmoidă înfățișează însăși povestea vieții. Pornim în viață încet, mai experimentând, mai greșind, creștem ce creștem, după care începem s-o luăm în jos. Ea reprezintă ciclul de viață al oricărui produs, a ciclului în care cresc și apoi decad multe corporații, descrie chiar și evoluția dragostei și relațiilor.

Din fericire, viața înseamnă mai mult decât această curbă (dacă viața doar asta ar consta, ar fi cam deprimant, fiindcă tot ce am discutat despre ea n-ar fi decât locul precis unde ne aflăm în clipa asta pe curbă și ce unități de măsură are axa timpului). **Secretul creșterii neîntrerupte este să te lansezi pe o nouă curbă sigmoidă înainte ca prima să se încheie.** Cel mai bun punct de început pentru a doua curbă este punctul A, unde există încă destul timp și destule resurse și energie pentru a trece pe noua curbă încă în faza inițială a exploarării și eșecurilor, înainte ca prima curbă să o pornească în jos.



Pare un lucru evident – așa trebuie făcut, doar că în punctul **A**, toate mesajele pe care le primește individul sau organizația îi spun că „totul merge perfect” și că ar fi o prostie să schimbe ceva, câtă vreme rețeta actuală are rezultate atât de bune. Dar ceea ce știm despre schimbare, fie ea personală sau organizațională, ne spune că adevăratul dinamism în favoarea schimbării începe să se manifeste doar când ajungem în punctul **B** pe curbă și ne privim dezastrul drept în față.



Dar ajunși în acest punct, este nevoie de un efort considerabil pentru a te extrage din situația respectivă și a ajunge în sus, acolo unde ar trebui să fii pe a doua curbă. Agravând lucrurile, liderii organizației ajung în acel punct discreditați, pentru că au condus-o la vale, unde resursele și energiile s-au împrăștiat.

Pentru individ, un eveniment ca disponibilizarea are loc, de obicei, când acesta se află în punctul **B**. Este greu pentru el, aflat în acel punct, să-și mobilizeze resursele sau să-și refacă credibilitatea pe care a avut-o în vârful curbei. Nu trebuie să ne surprindă, deci, că oamenii ajung deprimați în acest punct și nici că orice organizație care și-a amânat lansarea procesului de schimbare până în punctul **B** își aduce până la urmă oameni noi la conducere. Numai cei veniți din afară

într-o astfel de situație au credibilitatea și viziunea proaspătă, de care are nevoie pentru readucerea organizației sus pe a doua curbă.

Înțelepți sunt cei care pornesc pe a doua curbă încă din punctul A, fiindcă de acolo pornește Calea Prin Paradox, **calea spre construirea unui nou viitor, fără a renunța la prezent**. Dar chiar și așa, problema nu se termină. A doua curbă, fie ea pentru un produs, o nouă metodă de operare, o nouă strategie sau o nouă cultură, va fi cu siguranță substanțial diferită de cea veche. Și chiar așa trebuie să fie. Și oamenii înșiși trebuie să fie diferiți. Cei care trasează a doua curbă nu trebuie să fie aceiași cu cei care au trasat prima curbă. În primul rând, pentru că liderii inițiali trebuie să continue să aibă responsabilitatea menținerii primei curbe un timp suficient, pentru a sprijini primele etape, dificile ale celei de-a doua curbe.

În al doilea rând, acestor oameni le va fi dificil sufletește, să abandoneze un curs de acțiune câtă vreme pare încă să meargă atât de bine, chiar dacă teoretic, recunosc că e nevoie de o nouă curbă. Pentru un timp, deci trebuie să coexiste în organizație idei noi și oameni noi cu idei vechi și oameni vechi, până când a doua curbă este deja stabilită, iar prima începe să se estompeze.

Zona hașurată de sub maximumul primei curbe reprezintă deci o perioadă de mari confuzii. Sunt două sau mai multe grupuri de oameni și două seturi de idei, ce concurează între ele pentru viitor. Oricât de înțelepți și binevoitori ar fi, liderii primei curbe se simt neliniștiți în privința viitorului lor când curba lor începe să coboare. E nevoie de o mare capacitate de prevedere ca să-i susțină pe alții și totodată să-și planifice propria plecare sau propriul sfârșit. Cei care totuși pot face asta, reușesc, până la urmă, să asigure renașterea și creșterea continuă a organizației lor.

N-aș putea spune că e ușor nici pentru cei extrem de prevăzători. Poveste:

Președintele unei mari companii s-a adresat adunării lui de „cavaleri”: „Am, astăzi, pentru voi două mesaje. Primul, vreau să vă amintesc că avem o mare companie de foarte mare succes, poate cu mai mare succes, astăzi, decât a avut vreodată. Al doilea, e că dacă vrem să continuăm să avem succes, trebuie să schimbăm în mod fundamental modul în care muncim acum” .

A continuat explicându-le oamenilor de ce consideră el că viitorul diferit la care se așteaptă va reclama de la ei răspunsuri diferite, dar nimeni deja nu-l mai asculta. După părerea lor, dacă aveau atâta succes, era o prostie să mai schimbe ceva. Dar președintele avea dreptate, se aflau atunci în punctul **A**, și priveau peste deal, dar nu a reușit să-i convingă și să implementeze schimbările necesare.

Trei ani mai târziu, aflată deja în punctul **B**, compania a înțeles că trebuie să se schimbe, dar prima persoană pe care au atacat-o toți, și au înlăturat-o, a fost tocmai președintele. Omul își pierduse credibilitatea, și nici faptul că avusese dreptate din capul locului nu-l mai făcea iubit de colegi.

Ceea ce este valabil pentru organizație, rămâne valabil și pentru individ, și relațiile sale. O viață bună este probabil o succesiune de „curbe a două”, fiecare începută înainte ca ceea ce dinainte să se prăbușească de tot.

Viața și prioritățile se schimbă pe măsură ce individul crește și îmbătrânește. Fiecare relație are nevoie câteodată de o a doua curbă. Chiar și viața de cuplu, se încadrează în această schemă. În momentul în care realizează că are nevoie de o a doua curbă, se află deja în punctul **B**.

Este prea târziu să mai facă ceva împreună; își găsește fiecare un nou partener. De aceea este mult mai bine să fii în situația de a spune, în glumă, că ești la a doua căsătorie, dar cu aceeași parteneră, ceea ce e mult mai ieftin, deoarece am reușit în timp să descoperim o a doua curbă, foarte diferită, și am adoptat-o împreună. Nu putem spune că perioada hașurată n-a fost dificilă, pentru că ne-am luptat să păstrăm tot ce a fost bun din trecutul nostru și, în același timp să experimentăm lucruri noi.

În concluzie:

Le cerem politicianilor să ne arate calea, ceea ce înseamnă să ne arate a doua curbă, dar în același timp vrem să nu facă nimic ca să ne perturbe prima curbă. De-a lungul vieții noastre, a fiecăruia, simțim adesea că ar trebui să mai trecem o culme, acum că viața este mai lungă și, în multe privințe, mai largă, dar n-avem habar unde se află această culme. Atât de mulți dintre noi locuim în acea zonă hașurată, îngrijorați că prima curbă o va lua rapid în jos înainte să ne-o descoperim pe a doua.

A doua curbă este drumul la dreapta. Ne aflăm astăzi la răspântie, întrebând de direcția spre viitorul nostru. Cuvinte precum **ierarhie, loialitate și datorie** nu mai poartă pe ele ponderea pe care o aveau odată. Alte cuvinte, precum **libertate, libera alegere și drepturi** se dovedesc mai complicate de cât păreau. Idei ce odată erau evidente, precum necesitatea creșterii economice, sunt împresurate acum cu tot felul de precizări. Credem că știm să ne conducem organizațiile, dar organizațiile de azi nu seamănă deloc cu cele pe care le știm noi, așa că **trebuie să începem să ne gândim și să găsim o a doua curbă a managementului înainte să se facă prea târziu**, timp în care trebuie încă să ne menținem pe prima curbă. Cât timp putem face acest lucru, reușim să ne păstrăm echilibru dintre prezent și viitor; vom putea rezista paradoxului pentru că înțelegem ce se întâmplă.

Bibliografie:

1. Charles Handy – *Pelevina Goală*, Editura Codecs, București, 2007.
2. Charles Handy – *Epoca Irației*, Editura Codecs, București, 2007.
3. Costache Rusu – *Managementul Schimbării*, Editura Economică, București, 2003.
4. Liz Clarke – *Managementul Schimbării*, Editura Teora, București, 2002.
5. Eugen Burdus and all – *Managementul Schimbării*, Editura Economică, București, 2003.
6. John Kotter, Dan Aohen – *Inima Schimbării*, Meteor Business, București, 2008.
7. Latu Lazăr, Botez Daniel – *The challenge for changing ourselves*, Essay, Bucharest, 2008.
8. Doina Popescu, Managementul General al firmei, Ediția a II – a, Editura ASE București, 2010.

EUROPEAN NEIGHBOURHOOD POLICY IMPACT ON FINANCIAL SECURITY IN DEVELOPING COUNTRIES

Oxana SOIMU

Deusto University

Department of International and Intercultural Relations

Bilbao, Spain

În era globalizării continue, a schimbărilor structurale și provocărilor ei, a presiunilor crizei mondiale, este deosebit de important să analizăm conceptele de securitate și libertate. Un interes special prezintă statele în curs de dezvoltare cu sisteme financiare specifice. Printre acestea se află și Republica Moldova, a cărei sistem financiar este în continuă restructurare și consolidare. Accentuând aspectul de restructurare, autorul va încerca să analizeze critic nivelul libertății financiare în Moldova și impactul acesteia asupra securității financiare a țării. În primul rând, vom defini libertatea financiară și securitatea financiară, în general, după care vom argumenta trăsăturile specifice ale sistemului financiar al Republicii Moldova. În mod special se va lua în calcul impactul Politicii Europene de Vecinătate, beneficiile sale și limitările pentru securitatea financiară a țării.

Cuvinte cheie: securitate financiară, țări în curs de dezvoltare, libertate financiară, evaziune fiscală, Politică Europeană de Vecinătate.

Glossary

ENP – European Neighbourhood Policy

FDI – Foreign Direct Investment

FEP – Foreign Economic Policy

IMF – International Monetary Fund

MDL- Moldovan Leu

Introduction

In the context of globalization, a series of new actors make their presence felt on the international stage. These actors are of supranational nature (international, governmental, intergovernmental and nongovernmental organizations), multinational (large companies) or transnational (political union or other organizations or companies without a national defined “identity”). Despite

the increasing number and role of international actors other than states, topic sources, all doctrinal guidelines (from the neorealist at the postmodern, with varying degrees of acceptance), is unanimous in assessing that states remain for an indefinite period of time international leading players.

The economy of any country in the process of its historical development support important modification that is provoked by different factors: political, technological and technical and social. Therewith, the economy of Republic of Moldova represents special interests due to its former soviet past and systemic transformation. Economic security of Moldova as a result is a specific issue in comparison with other developing countries.

“Security-insecurity status can be defined from the analysis of vulnerabilities, risks and threats.”¹ Thus, vulnerability is an external security feature when the risk is internal one. In other words, vulnerability is passive (it is a “given” that takes the geographical settlement, size of territory, population), while risk is the active part (an “active” vulnerability and perceived as such). Vulnerability is defined as strategic issue, when risk is assessed in terms of policy. From this perspective, security policy, in the traditional sense, put in light national and international security dimension. National security policy can be directed inwards to reduce vulnerabilities and to outside, to reduce risks and avoid threats.

In sum, the vulnerability is an indicator that determines state security needs; risk is a manifested vulnerability, while the threat is a produced risk. Obviously, this theoretical scheme is a scheme of understanding the security and not a universal prescription. Security is manifested in specific forms from state to state. Security potential of a state is broad and is manifesting in different measures in different sectors.

Everyone knows that if you have enough money and economic means, despite the numerous vulnerabilities that generate wealth, you also have the necessary security. In other words, while vulnerabilities are directly proportional to the value and social impact of wealth, then security is directly related to economic and financial power. Insecurity is directly related to poverty, the helplessness, the difficulties of living, of life. “The fact that every year die from hunger or malnutrition, 45 million people is a reality of the insecurity caused by poverty and huge gaps between rich and prosperous world and the world poor and miserable.”²

1. Defining economic and financial security. Main components and problems

Has the great and continuous process of globalization increased or decreased the level of economic security of the states that are main actors?

This question is more and more underlined by scientists because national security nowadays is rather measured in economic parameters than in military. As Samuel Huntington noted, “in a

¹ BUZAN, Barry, *The Idea of State and the National Security*, in Richard Little, M. Smith (Ed), *Perspectives on World Politics*, Routledge, 1991, page. 36-46.

² MURESAN, Doina, *Economic dimension of security in the era of partnerships and alliances*, Chapter II, <http://www.toodoc.com/securitate-economica-word.html>, opened 2nd of December, 2009

world in which military conflict between major states is unlikely, economic power will be increasingly important in determining the primacy or subordination of states”³

The effects of globalization on political stability are also closely related to economic security through political institutions that provide a stable environment for economic growth. Economic volatility may undermine those institutions and the political basis for their effectiveness.

Globalization had a second and more direct effect: reduction in vulnerability through diversification of suppliers and markets.

“When one is using countries as the unit of analysis, the question for many of the poor developing countries that have fared badly over the past two decades is why they have been marginalized and unable to participate in a globalized world economy. Part of the answer to that question lies in institutions – economic and political – that connect international and national economies.”⁴

In her work⁵, Helen E. S. Nesadurai, suggests: “one useful way of conceptualizing economic security under conditions of globalization: that of ensuring a low probability of damage to:

- the income and consumption streams that are deemed appropriate for individual well-being;
- the income-generating potential of an economy;
- minimal level of distributive equity.

To this end, appropriately designed national, regional and global institutions can function as mechanisms of governance in the interests of economic security.”

Before defining financial security we must shortly explain what security in general means. Post Cold War theories give a large row of different definition of security in general and of economic security in particular. One thing is common that the tendency is to define security more in economic parameters than in military as it was defined before Cold War. Also, most of definitions show us criteria of National Security especially the place of values, duration and intensity of threats and the political nature of the security as the objective.

Saying these, we would add more, meaning that: *National Security in the era of globalization is the state capacity to already be prepared for potential threats, to already have established a complex of political, economic, social, health, military (if it is the case) and legal measures to ensure the normal life of the nation, to be stable, to develop own domains by creating growth and citizens safety.*

We can say that the idea of being secured generates security and vice versa, security means being secured. Main idea in all times and types of conceptualization of security are that first of all we must determine: “Whom we defend?” and “From whom we defend?”

³ NESADURAI, Helen E. S., *Introduction: economic security, globalization and governance*, The Pacific Review, Vol. 17 No. 4 2004: page 459-484, page 463, from HUNTINGTON, Samuel (1993) ‘Why international primacy matters’. *International Security* 17(4):page 68-83, page 72

⁴ MILES Kahler, *Economic security in an era of globalization, Definition and provision* <http://irps.ucsd.edu/assets/014/6745.pdf>, by 14th of September, 2009

⁵ NESADURAI, Helen E. S., *Introduction: economic security, globalization and governance*, The Pacific Review, Vol. 17 No. 4 2004: page 459-484, page 459

In conclusion, ensuring national security means:

- protection of public order;
- protection of government order;
- ensuring the territorial integrity and sovereignty;
- ensuring political and economic independence of the nation;
- health of the nation;
- fight against crime and corruption;
- ensuring technological safety;
- protection from threats and natural disasters;

Hereby, in conditions of globalization, financial security as the component part of economic security represents a specific interest in national and economic security analysis. Nowadays, it is not sufficient analyzed issues concerning the impact of market financing upon the structure of nation production, dynamics of economic growth, differentiation of the position of different economic sectors. There is not sufficient analyzed the mechanism and the system of ensuring the security of the country's financial system.

Durmus Yilmaz considers that “financial security can be enhanced by the existence of a smoothly operating infrastructure. This actually is a comprehensive concept and includes the payment system, the technological infrastructure (financial system continuously need to adapt themselves to the rapidly increasing technological innovations), as well as the regulatory and supervisory framework”⁶.

As a result, financial security is an approach that compounds a row of methods, measures and instruments to safeguard economic interests of the country at the macroeconomic level and the corporative structures, financial activity of economic subjects at micro-level. Actually, financial security represents the capacity of being prepared to face the internal and external threats. It also represents the capacity of the financial institutions and banking to guarantee economic conditions for institution and market functionality.

The basis for financial security analysis in Republic of Moldova represents:

- state budget;
- public local budgets;
- financial market;
- state debt (internal and external);
- balance sheet;
- corporation finances and domestic finances;

From the above we can detach that main objective of the government in ensuring financial security is increasing the effectiveness of government policy and of the financial system. Such ideas explain why the country competitiveness in the global economy depends on the quality of government policy and systemic effectiveness.

⁶ YILMAZ, Durmus, *Financial security and stability*, “Measuring and Fostering the Progress of Societies: The OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy”, 23-30 June 2007, Istanbul, opened 8th of January 2009

Main indicators that are used in analysis and quantification of financial security level are: GDP; investment volume in basic capital; banking rate; credit volume; gold and currency reserves; inflation rate; MDL course; internal and external debt; minimum consumption box.

A frequently used parameter to establish the economic security level is GDP⁷. Thus financial situation of Moldova for the last four years we can see in the Table 1.

Table 1. The evolution of GDP in Republic of Moldova

Country	Subject descriptor	Units	Scale	2006	2007	2008	2009
R.Moldova	GDP, current prices	U.S. dollars	Billions	3.408	4.395	6.124	5.113
R.Moldova	GDP per capita, current prices	U.S. dollars	Units	1,006.630	1,297.959	1,808.729	1,510.051
R.Moldova	GDP based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP	Current international dollar	Billions	9.186	9.811	10.746	10.477
R.Moldova	GDP based on purchasing-power-parity (PPP) per capita GDP	Current international dollar	Units	2,712.917	2,897.392	3,173.548	3,094.181
R.Moldova	Population	Persons	Millions	3.386	3.386	3.386	3.386

Source: IMF database, April 2009

⁷ Moldova continues to make progress toward developing a viable free-market economy. Tight fiscal policy resulted in a slight deficit of 0.3% of GDP in 2007 and 0.5% of GDP in 2008. The Moldovan economy continues to depend greatly on remittances sent from Moldovans working abroad. These inflows have increased to around \$1.5 billion a year. With shrinkage in the economies of Russia and other destination countries, inflows are likely to drop. Following the economic difficulties caused by the Russian currency crisis of 1998, inflation dropped to 4.4% in 2002, the lowest level since Moldova's independence. However, inflation spiked again to 15.7% in 2003 and never fell below 10% over the following years, rising as high as 14.1% in 2006 and 13.1% in 2007, one of the highest in the region. Inflation in 2008 was 9%. While relatively stable in recent years, the local currency has been appreciating because of a weakening U.S. dollar and pressure from record remittances from Moldovans working abroad. Reforms to the National Bank of Moldova in 2006 changed the central bank's policy priority from currency stability to price stability (fighting inflation). The National Bank of Moldova has the difficult task of sterilizing the money supply to contain stubbornly high inflation.

<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/5357.htm#econ> (opened on 26th of September, 2009)

The above table shows us a clear image of Moldovan GDP increase in the period 2006-2008 and the decrease in 2009 in comparison with 2008. Such decreasing situation was created because of economic, social and political weakness, as well because of the managerial insufficiency of financial institution.

As a result, to ensure financial security, Republic of Moldova must firstly solve the following problems:

- develop banking capacity to react to internal and international market challenges;
- government have to minimize internal and external debt and ensure financial conditions for the development of investment and innovation activity;
- fiscal and budget policy optimization;
- fight against economic terrorism and frauds;

2. Financial Freedom

Let us start with defining financial freedom that would allow us to be closer to understanding the risks and vulnerabilities concerning financial security. Heritage Foundation, gives us a large explanation of interested indices and concepts. Thus, financial freedom measures the relative openness of banking and financial system in a country. The intervention and control in the banking sector from the state is a threat to them because government interference can introduce inefficiency and corruption. To note that in all countries there is some control by the state in banking and financial services. This is done in order to ensure the security and solidity of the financial system and ensure that firms that provide financial services are responsible in what they do. Finally, this highlights the state's obligation to apply the rules and protect its citizens against fraud by asking financial institutions to publish their extracts of financial accounts and relevant data, certified by an independent audit, in this way people who take loans, store capital, as well as other financial players can make a successful choice.

With regard to financial freedom score, then it is calculated by:

- extending the government regulation in financial services;
- the difficulty of opening and operating of the firms' financial services (for foreign and domestic individuals);
- the level of state intervention in banking and other financial sectors;
- Government influence in the allocation of credits.

Just as the freedom of investment, there is a code expressed in percentage rate from 0 to 100 that measures a country's financial freedom result. Next we will feature only a few of these codes:

- 100% - minimal government influence. Central Bank, the regulator and supervisor of all financial institutions, is responsible in the application of contractual obligations and in the fraud determining. The government does not detain financial institutions. They in turn may engage in all types of financial services. Banks are free to issue competitive notes, to increase the number of credits and to accept deposit. It also can carry out in other currencies. Foreign financial institutions operate freely and are treated as the domestic.

- 70% - limited government influence. The allocation of credits is in some extent influenced by the state. Private credit allocations face some minor restrictions. Foreign financial institutions are subject of some restrictions.
- 50% - significant governmental influence. The measures are the same as above only with some exceptions: the allocation of credits is significantly influenced by government and private credit allocations face significant barriers. The ability of financial institutions to provide services is subject to significant restrictions. Foreign financial institutions are subject to restrictions.
- 30% - extensive government influence. The government owns or controls the majority of financial institutions and or a dominant position. Financial institutions are limited more to deploy business and banking formations face significant barriers. Foreign financial institutions are subject to considerable restrictions.
- 20% - heavy government influence. The central bank is not independent and the regulation and the adjustments to financial institutions are repressive. Foreign financial institutions are discouraged or heavily constrained.
- 0% - repressive government influence. Regulations are designed to impede the operation of private financial institutions. Foreign financial institutions and private domestic are prohibited.

In Republic of Moldova financial freedom register 50%. It means that, Moldova's rudimentary financial system, which so in 90' as well nowadays is significantly controlled by the state and is going through a process of restructuring and consolidation. Banking supervision and regulation respects most of international standards and new regulation of non-bank financial sector is in the process of implementation. In 2008, Moldova recorded 15 commercial banks including branches of foreign banks. Five most important banks control 66% of the capital. The State holds shares in two banks and made public its intention to sell its majority share capital of the Savings Bank (Banca de Economii), one of the largest banks. Foreign investment in banking grows progressively. The insurance market was opened to foreign competition in mid of 1999 and was represented by 33 insurance companies at the end of 2006. Two companies (one of which is foreign owned) control more than 45% of insurance. Capital market is immature and, respectively, undeveloped.

Thus, linking and correlating the above explanation to economic security of Republic of Moldova, and especially to financial security, we can say that through the financial point of view Moldova is still insecure, still persist corruption, frauds and significant governmental control that many times impede foreign investments because of political instability of Moldova and parties interests. Also, IMF considers that „the main macroeconomic risk for the financial sector and for monetary policy is the fiscal situation coupled with external arrears. That Moldova does not service part of its external debt has lessened pressure on the short-term fiscal situation, but has resulted in low credit ratings. This has reduced commercial banks' access to external financing and confirmation of letters of credit by their correspondents, which ultimately makes them more vulnerable to external shocks. In addition, increased spending, in particular on wages, has a direct inflationary effect.”⁸

⁸ February 2005, IMF Country Report No. 05/64, “*Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency, Banking Supervision*”

From the IMF data⁹, we can sume that risks, medium-term challenges and systemic vulnerabilities concerning Moldovan financial security are reflected by a large row of problems and decreasing indicators:

- the potential adverse impact of exchanging rate appreciation;
- the effects of recent credit boom;
- structural weakness;
- quantitative power of banking system instead of qualitative aspects;
- systemic vulnerabilities;
- small and underdeveloped insurance sector;
- fiscal situation coupled with external arrears;
- political instability;
- large inflow of worker's remittances that increased import level and widened trade deficit;
- MDL put under appreciation pressure caused great risks for bank's balance sheet;

3. Tax evasion – main risk on the address of financial security

The most specific element that threat Moldova to be vulnerable is fiscal, currency and customs evasion. As we know that evasion may be legal and illegal, the last being analyzed in this study. In Moldova the main types of evasion of major financial impact are tax evasion (not paying taxes) and customs (contraband, including elements of tax and currency evasion). Their impact is immediately obvious: first, public budgets suffers loss, secondly, are suffering the economic agents that want to operate in the legal field. If measures are not taken to thwart evasion, economic logic will dictate to those that are working legal to choose one of two: either to transfer more and more activities in the illegally field, or to leave the market. Impact on long-term economic security is also clear: is weakening the state authority as the supreme exponent of economic policy and are reducing the financial resources that should be used for redistribution to poor and vulnerable social strata. As a result, poverty indicators are worse and weaken the effectiveness of social protection policies.

Moldovan governments must be prepared for the future temptations of traders to increase evasion. This will be determined by¹⁰:

- the introduction of wider use of information technologies by traders (especially e-commerce application, very difficult to be controlled by customs, monetary and fiscal authorities);
- deeper integration of national economic traders in international trade networks.

For thwarting, the government must equip itself adequately in terms of information technologies, must participate in international agreements to combat evasion and crime and to contribute on international scale to the appropriate monitoring of activities in offshore areas.

Concerning customs evasions, Prohinitchi V., notice that the information provided today to the public about economic crimes is dosed. However, based on existing studies and information made public by the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption, it can be affirmed

⁹ Ibid, 8

¹⁰ PROHINITCHI, V., *Moldova's economic security: a view to XXI century*, A study for IDIS VIITORUL, page 1

that customs and tax evasion with petroleum products are listed in the category of those who have most devastating effect on public finances and honest competition. The authors of a study show that in 2002 petroleum products introduced illegally in Moldova represented 15-16% of total real consumption. The contraband of petroleum goods is closely associated with tax evasion. Sales of contraband oil products, amounting to 120 million lei, have blocked accumulation of revenues from VAT and duty in the budget. According to the same estimations, 60% of all imports are made through companies registered in offshore zones, a situation which leads to missing of some huge budgetary revenues. Customs evasions are possible from the following fundamental causes:

- specific business culture that prevails in Moldovan society;
- corruption of customs officials and lack of transparency in the functioning of customs system;
- the complexity of the legal framework that regulate customs procedures;
- large discretion that customs officials may exercise in carrying out tasks;
- turbidity of the civil employment procedures, lack of effective public control and great monetary costs to be recruited as a customs servant;
- lack of operational information available to customs servants on international prices of imported goods;
- lack of effective border between Moldova and Ukraine on the Transnistrian segment and “porosity” border on the remaining perimeter between the two countries.

Most of these cases are of institutional origin and they should be addressed in an institutional perspective. Administrative and monitoring capacities of the customs system must be consolidated. First, it is necessary to integrate the national customs service information in a single national system with other European systems. In the next decade, with the advancement of relations between Moldova and EU customs system issues and customs evasion will propel among the most important that Moldova will have to settle for getting a more favourable image in “the eyes of Europeans”. Also, solving the Transnistrian problem in a manner that would allow Chisinau to establish effective control over its Eastern internationally recognized border will significantly reduce the evasion margin.

Tax evasion is very difficult to estimate, tacking into account their nature. Tax evasion have wide outspread phenomenon and involves a huge financial cost for public budgets. According to the specialists estimations, in 2002 the frequency of tax evasion (practiced by 64% of all legal contributors), was higher than in 1994 (53%).

An indicator of tax evasion spreading is that the number of economic agents that presents fiscal reports is much lower than that registered in the National Register of Moldova.

Taking into account the above, tax evasion is possible in the following cases:

- business culture and lack of social responsibility of entrepreneurs;
- the complexity and ambiguity of the legal framework of taxation;
- relatively weak fiscal management capacity of state authorities in this field;
- corruption of fiscal officials that have low salaries compared with those paid in the private sector;

- weak discretion exercised by tax inspectors;
- opacity of the civil employment procedures, lack of effective public control and excessive monetary costs to be recruited as a customs official.

As a result, tax evasion affects financial security through the same channels as customs evasion, generating significant budget losses and damaging the institutions of free competition.

4. ENP – financial security enhancing factor

Financial assistance from EU is very important for Moldovan economic growth and development. Thus, economic cooperation and an open discussion that concerns Moldovan economic transition is essential for financial stability. Private sector development and the opening up to the external trade also, increase economic growth and financial stabilization that creates safeguarding from external and internal threats.

“Relations between Moldova and the European Union are developing within the framework of the European Neighbourhood Policy, which is expected to lead to deeper economic integration. The EU and Moldova have agreed on a European Neighbourhood Policy Action Plan identifying short- and medium-term priorities in EU-Moldova relations and related policies.”¹¹ Action Plan is mainly composed of six parts which are then subdivided into more detailed plans of action. These are:

- political reform;
- economic and social reform:
- trade, market, and regulatory reform;
- cooperation in justice and home affairs;
- transport, energy, information society, environment, science and technology;
- people-to-people contacts.¹²

Taking into account Moldovan economic security level, it is very important that at regular intervals with IMF help, in Moldova are verified if economic policies are in the concordance with established objectives of the assistance and that the agreements concerning financial conditions are satisfactory fulfilled. Such supervision is not only a moment of control for Republic of Moldova, but is also a lesson to become more responsible and to have abilities to be opener to foreign macro-financial assistance¹³, meantime, to have abilities to a more rigorous control and assistance of nati-

¹¹ Official Journal of the European Union, Council Decision of 16 April 2007 providing Community macro-financial assistance to Moldova (2007/259/EC), 4th point.

¹² European Neighbourhood Policy – Documents: Reference Documents, http://www.ec.europa.eu/world/enp/documents_en.htm

¹³ “The Community Macro-financial assistance shall be implemented in accordance with the provisions of Council Regulation (EC, Euratom) No 1605/2002 of 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities (1) and its implementing rules. In particular, the Memorandum of Understanding and the Grant Agreement with the authorities of Moldova shall provide for appropriate measures by Moldova related to the prevention of, and the fight against, fraud, corruption and other irregularities affecting the assistance. They shall also provide for controls by the Commission, including the European Anti-Fraud Office, with the right to perform on-the-spot checks and inspections, and for audits by the Court of Auditors, where

onal financial institution from government. In this manner state takes the role of financial security creator. On the other hand we do not have to promote only control, because financial freedom, at least partly freedom as we have seen is also important for our country. Without financial freedom country would not allow foreign investment and this seems to be more autarchy than openness.

The benefits of ENP – as security promoter are concentrated in Foreign Economic Policies (FEP). Below, factors and components of FEP help us to understand better why Moldova needs to engage in FEP to safeguard its financial system.

In “Contemporary security studies”¹⁴ by Alan Collins, Christopher M. Dent explains that:”The pursuit of economic security broadly defines FEP objectives”. Dent, referred to two domains:

1. Technical policy realm sub-categorized into a core element (trade, FDI, international finance, and foreign aid policies) and an associative element that possesses more overt and cognitive international focus and competitiveness-enhancing manner.
2. Economic diplomacy- trade, investment and other international economic relations are conducted between representative agents of different FEP powers.

Table 2. Key terms of reference used in the FEP and security analysis

	FEP			
	Formation (I)	Powers (II)	Protagonists (III)	Stakeholding FEP constituencies (IV)
ECONOMIC SECURITY	Threat minimizing and opportunity maximizing	Politico-economic entity, focused on different forms of transnational economic space	Work to safeguard the transnational commercial interests and safeguard the security of their transnational economic space	Prosperity-generating capabilities and interests of a politico-economic entity.

Source: Made by author on the base of data¹⁵

For sure, FEP powers are important in financial safeguarding, but on the other hand such foreign intervention can become a threat for national economic agents’ development and for national industry development.

Generally, threats on the address to financial security are divided in two categories:

- i. Internal threats - refers to inadequate financial and economic policy, economic and financial errors and economic crimes and financial frauds;

appropriate, to be carried out on the spot.” - Official Journal of the European Union, Council Decision of 16 April 2007 providing Community macro-financial assistance to Moldova (2007/259/EC), art. 4

¹⁴ COLLINS, Alan, *Contemporary security studies*, Oxford University Press, 2007, Chapter: Economic Security, Christopher M. Dent, page 210

¹⁵ Ibid, 14

II. External threats – refers to:

- global crisis;
- monopolies and illicit world competition;
- increased national dependence on foreign capital;
- the interplay between the internal and external economic policy;
- high level of mobility and interdependence of financial markets on the base of innovation and information technologies;
- increasing process of trans-nationalization of economic relations;

Conclusions.

World Bank discussion papers¹⁶ serve to the author as a basic literature because it gives some lessons in financial sector especially lessons from the EU accession candidates, noticing that:

- investment flows are helpful, but they do not automatically solve structural flows;
- the synchronization and phasing of reforms may be more important than speed;
- liberalization of financial systems should be phased to ensure stable conditions prevail, particularly with regard to deposit safety;
- efforts to create an open and conducive environment for investors are necessary, but not sufficient;
- small, “pocket” banks are dangerous to financial sector stability;

The analysis of monetary policy framework, liquidity management, and legal framework as well the access to credit and microfinance would help easily and in a shorter time for government and private sectors in giving some proposals for an increasing level of financial security of Moldova. Obviously, the identification of main risks and vulnerabilities of financial markets map a clear vision on Moldovan financial security.

Concerning ENP’s Action Plan, Moldova needs this important dialogue, because is still insecure not only from financial point of view, but also from energetic, social and political point of view. However, support and assistance in privatization, trade opening and investment is necessary. Moldova still faces problems in defining efficient privatization policies, in preventing financial frauds and tax evasions. ENP offers assistance in Legal, Tax, Audit and Accounting matters and support in involvement of private sector in country’s infrastructure. We have to notice that Moldova have a very increased borrowing capacity in financial resources and this impedes the capacity to solve itself inner financial problems by referring every time to external financial help.

Government intervention in countries in condition of systemic transformation like Moldova is necessary because it plays a regulatory role. “State ensures and must ensure macroeconomic stability and create and must create an environment in which price signals can work effectively.”¹⁷ State must develop the banking system and other financial institution to be able to spread investment risks through financial intermediation, providing access to credits and to profitable invest-

¹⁶ World Bank discussion paper No. 429, *Structural adjustment in the transition. Case studies from Albania, Azerbaijan, Kyrgyz Republic and Moldova*, The World Bank Press, 2002;

¹⁷ GRIFFIN, Keith, *Studies in development strategy and systemic transformation*, St Martin’s Press, 2000; page 129

ment projects. As a result the government will allow the state and its firms to be more competitive and will develop privatization and foreign investment.

Finally, at least, finding responses to the following questions would be an important step in establishing mechanism and policies in ensuring financial security. Thus, the most important are:

- a. Why do we have a namely appreciation (exchange rate)?
- b. Why do we have a namely balance sheet and state budget?
- c. Why do we have a namely debt?
- d. Why do we have namely prices and incomes?
- e. Why do we pay so high rate for loans?
- f. Why do we face financial crisis?

In condition of globalization, very actual is the issue concerning the elaboration of national strategy of financial security. Republic of Moldova is not an exception but per contra, must have a well defined strategy of financial security and with the following priorities:

- identification of main criteria and parameters of financial system of Moldova;
- identification of geo-financial zone of influence in and abroad Moldova;
- elaboration of main mechanisms and measures of identification of threats and risks on the address of financial security of Republic of Moldova;
- identification of main threats and its localization in specific spheres;
- identification of vulnerable sectors;
- elaboration of mechanisms and measures of identification of threats on the address to financial security of Moldova;
- elaboration of methodology of forecasting, prevention and emergence of factors that become risky for financial system of Moldova;
- establishment of main objectives, parameters and instruments of financial control to ensure financial security.

Bibliography

a) Articles

1. MILES Kahler, *Economic security in an era of globalization, Definition and provision* <http://irps.ucsd.edu/assets/014/6745.pdf>, by 14th of September, 2009.
2. MURESAN, Doina, "Economic dimension of security in the era of partnerships and alliances", Chapter II, <http://www.toodoc.com/securitate-economica-word.html>, opened 2nd of December, 2009.
3. NESADURAI, Helen E. S., *Introduction: economic security, globalization and governance*, The Pacific Review, Vol. 17 No. 4 2004: page 459-484, page 463, from HUNTINGTON, Samuel (1993) 'Why international primacy matters'. *International Security* 17(4): page 68-83, page 72, page 459.
4. PROHINITCHI, V., *Moldova's economic security: a view to XXI century*, A study for IDIS VIITORUL, page 1.

5. YILMAZ, Durmus, *Financial security and stability*, “Measuring and Fostering the Progress of Societies: The OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy”, 23-30 June 2007, Istanbul, opened 8th of January 2009.

b) Books

1. BUZAN, Barry, *The Idea of State and the National Security*, in Richard Little, M. Smith (Ed), *Perspectives on World Politics*, Routledge, 1991, page. 36-46.
2. COLLINS, Alan, *Contemporary security studies*, Oxford University Press, 2007, Chapter: Economic Security, Christopher M. Dent, page 210.
3. GRAHAM, Benjamin, DODD, David, *Security analysis: principles and technique*, Edition: 3, illustrated, Published by McGraw-Hill Professional, 2005.
4. GRIFFIN, Keith, *Studies in development strategy and systemic transformation*, St Martin’s Press, 2000, p.129.

c) Documents: treaties, laws, resolutions, reports

1. *Partnership and Cooperation Agreement between European Communities and Republic of Moldova*, www.ipp.md.
2. Country Report. *Moldova*, European Commission, 12 May 2004, www.mfa.md.
3. *EU/Moldova Action Plan*, http://ced.pca.md/menu1_5-1.html.
4. February 2005, IMF Country Report No. 05/64, “*Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency, Banking Supervision*”.
5. World Bank discussion paper No. 429, *Structural adjustment in the transition. Case studies from Albania, Azerbaijan, Kyrgyz Republic and Moldova*, The World Bank Press, 2002.
6. Official Journal of the European Union, Council Decision of 16 April 2007 providing Community macro-financial assistance to Moldova (2007/259/EC), 4th point.
7. European Neighbourhood Policy – Documents: Reference Documents, http://www.ec.europa.eu/world/enp/documents_en.htm.

ANALYSE DE L'EVOLUTION DES APPROCHES THEORIQUES CONCERNANT LE CONCEPT DE CAPITAL SOCIAL

*Drd Dorina ROȘCA,
CEMI - EHESS, Paris, France*

Utilizarea conceptului de capital social s-a impus major în literatura de specialitate pe parcursul ultimelor două decenii. Cu toate acestea, definirea lui rămâne controversată, în special în ceea ce privește capacitatea sa de a evalua conținutul și natura fenomenelor sociale pe care încearcă a le interpreta. Cercetătorii consacrați în domeniu, în eforturile de definire a capitalului social, au privilegiat diferite dimensiuni: structurală, relațională, funcționalistă, de organizare socială ș.a. Diferența dintre definițiile propuse de către susținătorii conceptului este, de cele mai multe ori, foarte subtilă. Pentru a o înțelege, în paginile ce urmează, ne-am propus să realizăm o lectură critică a definițiilor-cheie ale noțiunii de capital social și o analiză complexă a abordărilor epistemologice ale concepțiilor privind capitalul social.

Cuvinte cheie: capital social, capital cultural, capital uman, organizare socială, structură socială

INTRODUCTION

L'usage du concept de *capital social* a connu une large consécration dans la littérature scientifique, au cours de ces deux dernières décennies. Pourtant, sa définition suscite encore de controverses, notamment en ce qui concerne ses possibilités de mesure, le contenu et la nature des phénomènes sociaux qu'il est censé interpréter. Sophie PONTHEUX (2006a, p. 5) remarque que la littérature consacrée au capital social s'est accrue grâce à la diversité de champs sémantiques qu'il couvre, mais aussi à la diversité de phénomènes qu'il sert à analyser. Autrement dit, « l'entrée "capital social" permet de parler de presque tout ». Sur ce même aspect, Ben FINE (2001, p. 190) ajoute : « Le capital social devient [...] un sac rempli de pommes de terre à analyser. »

Les sociologues qui ont tâché de définir le *capital social* en ont privilégié diverses dimensions :

— la dimension structurelle (BOURDIEU, 1979, 1980), s'appuyant sur l'importance de la structure du réseau des relations personnelles dans l'accumulation de différents types de capitaux (économique, culturel, symbolique) ;

— la dimension relationnelle (GRANOVETTER, 1985, 2008 ; BURT, 1992 ; LIN, 1995) se réfère à l'espace dans lequel les actions économiques sont affectées par la qualité des relations personnelles ;

— la dimension fonctionnaliste qui relève de l'importance des fonctions d'une structure sociale pour l'action individuelle (COLEMAN, 1988, 2000) ;

— la dimension normative de l'organisation sociale qui facilite l'action collective et, par conséquent, renforce les attributs de la démocratie (PUTNAM, 1993, 1995¹, 2000) ;

— la dimension « liée aux ressources » auxquelles un individu accède à travers ses contacts personnels (VAN DER GAAG *et alii*, 2005).

La différence entre les définitions proposées par les promoteurs du concept est, le plus souvent, très subtile. Afin de la comprendre, il convient d'aller plus loin et de voir plus concrètement les démarches épistémologiques dans lesquelles s'inscrivent ces différentes conceptions du capital social.

Le capital social en tant que concept commence sa carrière² avec les travaux de Pierre BOURDIEU (1972, 1979, 1980). Dans un premier temps, il fut utilisé pour désigner les différentes obligations (dettes) accumulées par une famille. Plus tard, BOURDIEU l'a développé en instrument analytique, censé de relier le volume total de capital d'un individu à celle de la société dans laquelle il agit.

Le concept s'imposera dans les textes académiques avec les travaux de James COLEMAN (1988) et ensuite avec ceux de Robert PUTNAM (1993, 1995, 2000).

BOURDIEU, COLEMAN et PUTNAM définissent le *capital social* de manière différente, ce qui a entraîné l'usage du concept à trois niveaux d'analyse différents,

- macrosocial (PUTNAM, FUKUYAMA, Banque Mondiale (BM)) ;
- méso social (COLEMAN) ;
- micro-social (BOURDIEU),

d'où l'ambiguïté sémantique du concept. Elle transparaît fortement dans les travaux des disciples de ces trois principaux promoteurs.

Dans les pages qui suivent, nous proposons une lecture critique de ces trois principales définitions du *capital social*, dans le but de justifier l'usage dont nous allons faire.

¹ La traduction française de l'article de 1995 de Robert PUTNAM, ici sous la référence PUTNAM (1995 (2006), pp. 35-50), a été publiée dans BEVORT et LALLEMENT (2006).

² Le terme a été rencontré pour la première fois dans un travail de Lyda Judson HANIFAN (1916). Il y renvoie à certains piliers des rapports sociaux, telles que la camaraderie, la sympathie, la bonne volonté, qui font l'unité sociale. Un demi-siècle plus tard, on le retrouve chez Jane JACOBS (1961), avec référence à la vie urbaine et les rapports de voisinage au sein de l'univers socioculturelle qui se tisse dans la ville. Toutefois, ce n'est qu'à la fin des années 1980 que le concept se consolide dans une multitude d'études sur des sujets de sociologie, de politologie et d'économie assez divers.

Robert PUTNAM : *Bowling Alone*

Robert PUTNAM, politologue américain et spécialiste des questions de « démocratie », occupe une place importante dans la littérature sur la problématique du capital social. Les premiers travaux de Putnam portaient sur la performance des gouvernements locaux dans différentes régions de l'Italie (PUTNAM, 1993 ; PUTNAM *et alii*, 1993). C'est dans ce cadre que l'auteur développe le concept de *capital social*. Une des principales conclusions de *Making democracy work*³ consiste à dire qu'il y a un lien directement proportionnel entre la qualité des gouvernements locaux italiens et la présence des réseaux d'engagement civique (associations, clubs, etc.). Depuis la publication de ses recherches, le concept de capital social fut accueilli avec beaucoup d'enthousiasme à travers le monde, par des organisations internationales (la BM, entre autres), des gouvernements nationaux et des organisations à but non lucratif, devenant ainsi un concept clé dans les analyses sur le développement économique et social dans les pays en voie de développement.

« Le capital social fait référence aux caractéristiques de l'organisation sociale, telles que les réseaux, les règles et la foi en l'action collective, qui facilite la coordination et la coopération pour le bien de tous » (PUTNAM, 1995(2006), p. 37).

Par les normes de réciprocité et la confiance qu'engendrent les réseaux sociaux et qui accompagnent la « bonne gouvernance » (PUTNAM, 2000, p. 19), l'auteur relie l'intérêt individuel et l'intérêt général⁴. Selon PUTNAM, il existe deux types de capital social. Le premier, le *bonding capital*, renvoie aux liens affectifs qui se tissent entre des individus aux appartenances collectives communes (confessionnelles, d'âge, etc.). Le deuxième, le *bridging capital*, renvoie aux liens sociaux qui s'établissent entre individus ou groupes d'individus différents⁵. Ces deux types de capital social sont complémentaires et ils relèvent de deux types de structures sociales qui facilitent l'accumulation de capital social et, en même temps, renforcent son efficacité. L'un consiste dans les réseaux sociaux « clos », qui facilitent le respect des normes sociales, renforcent la confiance et encouragent les relations de réciprocité. L'autre est constitué d'organisations (*appropriable social organisations*), et présente l'avantage de tisser des réseaux de contacts multiples, facilitant l'atteinte des objectifs communs. L'espace social dans lequel des acteurs (égaux) interagissent est un espace non stratifié et il ne permet pas de penser les différents rapports de pouvoir et d'inégalité qui y peuvent exister.

Selon Ben FINE (2001, p. 18), PUTNAM serait le « prince-héritier » de la notion de *capital social*. S'inspirant des travaux de James COLEMAN, qui ont fait écho à la fin des années 1980, avec le temps Robert PUTNAM tâcha de s'en détacher⁶. Il reproche à COLEMAN les effets exclu-

³ Ouvrage dont Putnam est coauteur, à côté de Robert LEONARDI et Raffaella Y. NANETTI.

⁴ Voir aussi PONTHEUX (2006a), p. 43.

⁵ Dans une société multiethnique, comme celle américaine, le *bridging capital* renforce la cohésion macro sociale (PUTNAM, 2000).

⁶ PUTNAM a expliqué le contraste entre sa propre vision sur la problématique du *capital social* et celles de James Coleman et de Pierre BOURDIEU lors d'un entretien pour le magazine *Sciences Humaines* (juin/juillet/août 2001).

sivement positifs du capital social⁷. Quant à la définition bourdieusienne, il conteste la dimension individualiste du concept⁸, c'est-à-dire, l'appréhension du capital social en tant que ressource pour les individus et qui nécessite un investissement (*infra*, Tableau 13, pour une synthèse de ces trois démarches).

Robert PUTNAM (1993) a été le premier à utiliser le concept dans une démarche empirique. Il va inspirer plusieurs auteurs, dont Francis FUKUYAMA, pour qui « le capital social représente une norme informelle qui favorise la coopération entre deux ou plusieurs individus » (FUKUYAMA, 1999). Pour FUKUYAMA, la confiance, les réseaux et la société civile – qui ont été associés au capital social – sont des épiphénomènes qui surgissent en raison du capital social, mais qui ne constitue pas le capital social lui-même.

La démarche de PUTNAM fut également reprise par différentes institutions internationales, la BM et l'OCDE (2001) entre autres. Les deux institutions ont essayé d'expliquer les performances des États du tiers monde, mais aussi leur pauvreté, par le prisme de la problématique liée au capital social. Ainsi, en instrumentalisant le capital social, la BM s'est aventurée à mettre au point une méthodologie de le mesurer⁹. Mais, la notion de capital social promue par la BM englobe toutes les informations possibles sur la vie d'une société et sur son développement économique. Après avoir élaboré des instruments de mesure, la BM a transformé la recherche autour du capital social en un véritable inventaire de questions socio-économiques. Elle a procédé à la collecte de données sur les budgets des ménages, le réseau organisationnel d'une communauté (localité), l'éducation, les questions environnementales, la culture organisationnelle, les institutions formelles et informelles, etc. Autrement dit, le capital social représente une variable explicative pour tous les domaines de la vie sociale ou, comme l'a remarqué PORTES (1998, p. 2), « le capital social est devenu une panacée pour toutes les maladies qui affectent la société ». Tracer une frontière entre ce qui représente le capital social et les autres aspects de la vie sociale devient ainsi un exercice difficile à accomplir.

On retrouve la notion de *capital social*, telle qu'elle a été élaborée par PUTNAM, dans nombre de travaux portant sur la transition postsocialiste vers un système démocratique. Linda J. COOK (2003) parle, dans ses travaux sur la Russie de POUTINE, d'un renforcement de la confiance de la population dans les institutions étatiques grâce à une efficacité administrative (*administrative efficiency*) et à une performance gouvernementale (*governmental performance*). ROSE *et alii* (1997) et ROSE (1999), de leur côté, voient la société civile comme une condition *sine qua non* du bon fonctionnement des nouvelles démocraties post-communistes.

⁷ « Pendant une dizaine d'années, lors de mes recherches en Italie, j'ai utilisé la définition du capital social de COLEMAN. Mais je m'en suis écarté car, pour COLEMAN, les réseaux et les normes ne peuvent avoir que des effets positifs. Pourtant, certains réseaux comme le Ku Klux Klan ou le Parti nazi ont eu des effets désastreux. Depuis dix ans, je me suis donc écarté de cette définition » (traduit et cité par BALLET et GUILLON, 2003, p. 7 sq.).

⁸ « Pierre BOURDIEU s'est aussi intéressé au capital social, mais davantage pour les bénéfiques que les individus peuvent en tirer pour eux-mêmes. Ainsi, si vous cherchez du travail, vous utilisez vos réseaux. Pour moi, le capital social peut avoir des conséquences *externes* [italiques dans le texte original], c'est-à-dire qu'il profite aussi aux personnes qui n'en sont pas dotées » (*ibidem*, p. 8).

⁹ V. le site de la BM, URL de référence <http://go.worldbank.org/KO0QFVW770>, dernière consultation le 21 janvier 2011

Malgré le succès de la démarche putnamienne – surtout en ce qui concerne le capital social mobilisé en tant qu'instrument pour l'action publique –, elle a soulevé beaucoup de voix critiques, notamment dans le milieu académique¹⁰. Plusieurs faiblesses d'ordre théorique et conceptuel ont été révélées dans la notion de *capital social* de Robert PUTNAM. Nicolas SIRVEN (2006, p. 132) remarque, non sans raison, que PUTNAM, tout en s'inspirant des travaux de Douglass C. NORTH (1990), ne fait que remplacer le terme *institution*¹¹ par celui de *capital social*. Sirven ajoute en outre que cette substitution d'un terme par un autre a l'ambition d'endogénéiser le rôle des institutions, au sens de NORTH, dans les modèles néoclassiques de croissance endogène¹².

SIISIÄNEN (2000) observe que l'approche fonctionnaliste de PUTNAM, centrée sur les associations, tend à « laisser tomber » trois types de contradictions : les conflits entre les associations de consensus et associations de rupture ; les conflits entre dirigeants, gestionnaires, etc., et bénévoles à l'intérieur des associations ; les conflits entre les associations (auxquelles est ramenée la « société civile ») et l'État.

Évelyne RITAINE (2001, p. 54) apporte des critiques à la façon dont PUTNAM entend utiliser le concept pour analyser le changement social et ses effets politiques. Les agrégats de données qui découlent de la conception putnamienne du *capital social* ne permettraient pas une analyse approfondie du changement social, car ils réduiraient ainsi l'analyse à une simple équation de type « il y a/il n'y a pas », « il y eut/il n'y a plus » de capital social.

Enfin, la notion de *capital social* de PUTNAM est tautologique, du fait que dans une relation de causalité, le capital social joue les deux rôles à la fois, de cause et d'effet. D'après Alejandro PORTES (1998, p. 20), la tautologie résulte de deux décisions analytiques : l'une qui commence avec le constat des effets, c'est-à-dire que certaines régions sont plus performantes que d'autres, et l'autre qui se concentre sur la recherche d'un facteur explicatif (la cause) pour toutes les différences observées entre les régions. Ainsi, le facteur explicatif identifié renvoie à la présence ou à l'absence de la *virtu civique* héritée. Cela consiste à dire que les régions, où la coopération entre les individus vient renforcer une « bonne gouvernance », sont mieux gouvernées ou par analogie, que « le succès détermine la réussite » (PORTES, 1998, p. 5).

Aussi, la notion de capital social de PUTNAM traite tous les acteurs sociaux d'égaux. L'espace social dans lequel les acteurs interagissent est un espace non stratifié et donc il ne permet pas de penser les différents rapports de pouvoir et d'inégalité qui existent dans une société.

¹⁰ Pour n'en citer que quelques auteurs, voir TARROW (1996) ; PORTES et LANDOLT (1996) ; SKOCPOL (1996) ; EDWARDS et FOLEY (1997) ; PORTES (1998) ; DURLAUF (1999) ; SIRVEN (2003 et 2006) ; PONTHEUX (2006a et 2006 b).

¹¹ NORTH (1990, p. 3), définit les institutions en tant que « règles de jeux dans la société ou des contraintes établies par la société afin de façonner l'interaction humaine ». Les institutions seraient *formelles* (les lois, les droits de propriété) et *informelles* (codes de conduite, normes de comportement, conventions) (*ibidem*, p. 36).

¹² La croissance endogène, dans le courant néoclassique, renvoie à l'étude des décisions et des processus microéconomiques afin d'expliquer la croissance au sein d'une économie. Voir notamment, LUCAS (1977), prix Nobel d'économie, en 1995, mais aussi ROMER (1986)). On oppose à la croissance endogène celle exogène développée dans les travaux de Robert SOLOW (1956) — prix Nobel d'économie, en 1987 – et qui associe la croissance économique au développement technique.

James COLEMAN : capital social — capital humain

Les réflexions de COLEMAN sont très proches de celles de BECKER (1993a (1964))¹³. Le *capital social* vient compléter la notion de *capital humain* et donc c'est de cette manière qu'il trouve une légitimité économique dans l'œuvre de COLEMAN (v. BURT, 1998, PONTHEUX 2006a). Le titre de son article *Social Capital in the Creation of Human Capital*, publié en 1988, est très évocateur dans ce sens. Le premier renvoie aux rendements de l'éducation, de l'expérience accumulée, etc., qui résulte de l'appartenance à une structure sociale, alors que le second renvoie aux capacités et aux décisions individuelles d'assimiler l'éducation. Autrement dit, et comme BURT (1998) l'ajoute, le capital social se réfère à l'occasion qui se présente et le capital humain renvoie à la capacité individuelle de la saisir.

Le capital social représente « une variété d'entités différentes qui ont deux éléments en commun : elles se réfèrent à certains aspects de la structure sociale et elles facilitent certaines actions des acteurs – individuels ou institutionnels (*corporate actors*) – à l'intérieur de cette structure » (COLEMAN, 2000 (1988), p.16).

Ainsi formulées, les réflexions de COLEMAN semblent être proches de celles de BOURDIEU. L'un, comme l'autre, considère le capital social comme une ressource pour les individus. Toutefois, cette apparente similitude est remise en cause par PORTES (1998). Celui-ci souligne la nécessité de faire la distinction entre « ressources obtenues », d'une part, et « la capacité d'obtenir des ressources par les vertus de l'appartenance à une structure sociale », d'autre part. Pour lui, la distinction est explicite chez BOURDIEU, alors qu'elle ne l'est pas chez COLEMAN, d'où une définition « vague » du *capital social* chez le dernier.

¹³ Gary BECKER, économiste américain, il aura le mérite d'être un des premiers économistes du courant néo-classique qui s'intéresse à des sujets sociaux, tels que la famille, l'éducation, la santé. Il inscrit ses recherches dans le courant du choix rationnel (*rational choice theory*) et y développe également le concept de *capital humain*. Dans son discours, tenu lors de la remise du prix Nobel en 1992, BECKER explique que l'analyse du capital humain devrait avoir comme point de départ le fait que les individus prennent des décisions sur leur éducation, instruction, soins médicaux, etc., à l'aide du calcul des bénéfices et des coûts que ceux-ci impliquent BECKER (1993b), p. 392. Les travaux de BECKER ont eu des résonances non seulement en économie, mais aussi en sociologie. Raymond BOUDON est l'un des principaux défenseurs du choix rationnel dans la sociologie française. BOUDON va même interpréter la chute de l'URSS et la fin « brutale » de la guerre froide par le prisme de la théorie des jeux (notamment le dilemme du prisonnier), tout en argumentant que « le "jeu" ne s'arrêta que lorsque la structure de "dilemme du prisonnier" [la stratégie dominante étant l'augmentation du potentiel militaire] caractérisant la guerre froide a été brutalement détruite par la menace brandie par le président américain Ronald REAGAN de franchir un nouveau palier dans la guerre froide en développant un programme de construction de missiles anti-missiles » : BOUDON (2007, p. 79). Une telle analyse, comporte de fortes faiblesses, car elle ne tient pas compte du rôle de certains facteurs non quantifiables – telles les normes, les institutions (les règles) – et nie toute notion de socialisation de l'individu. La démarche utilitariste de BOUDON a été fortement critiquée en France, par des figures importantes de la sociologie, notamment Pierre BOURDIEU ou Alain CAILLE (1995, 2004, 2009). Le dernier auteur cité apporte une série de critiques dans la revue du Mouvement Anti-Utilitariste en Sciences Sociales (MAUSS), dont il est aussi le directeur.

Ce qui distingue le plus COLEMAN de BOURDIEU sur la question du *capital social* c'est le courant intellectuel dans lequel s'inscrit chacun d'eux. Le premier cherche à comprendre la société à la lumière de la rationalité des acteurs sociaux. Par contre, BOURDIEU parle de « profits » et d'« investissement », qui ne sont pas toujours l'œuvre des actions conscientes de la part des individus.

Un autre aspect qui écarte COLEMAN de BOURDIEU réside dans le rapport entre le capital social et les autres types de capitaux (économique, culturel, symbolique). Chez BOURDIEU, le capital social n'est pas indépendant des autres types de capitaux auxquels se cumule le premier. Chez COLEMAN, il apparaît comme un substitut des autres formes de capitaux¹⁴.

L'orientation théorique de COLEMAN s'inscrit dans deux démarches intellectuelles à la fois. Selon la première, qui est répandue chez la plupart des sociologues, les individus sont des acteurs socialisés et leurs actions sont gouvernées par les normes sociales. La deuxième, qui est partagée par les économistes orthodoxes, correspond à la notion d'*homo œconomicus* – l'individu dont les actions sont gouvernées par l'intérêt personnel.

En adoptant une approche fonctionnaliste (le capital social remplit une fonction de la structure sociale), COLEMAN attribue au capital social le caractère d'externalité de l'action individuelle (les acteurs sociaux bénéficient du capital social qu'ils n'ont pas créé).

Ainsi, le capital social possède quelques caractéristiques spécifiques. Premièrement, il est une ressource pour les individus. Il facilite le processus d'échange entre les individus et se prête à un calcul par lequel ceux-ci peuvent se rendre compte du bénéfice qu'ils obtiennent du fait d'être attachés à une communauté. Deuxièmement, le capital social a une valeur productive. Autrement dit, l'atteinte de certains objectifs ne serait pas possible en l'absence de capital social (COLEMAN, 2000 (1988), p. 16). La valeur productive du capital social résulte, d'une part, du processus d'investissement de la part de l'individu et, d'autre part, des effets du capital social. L'investissement dans le capital social n'est pas à confondre avec l'investissement au sens que lui donne la théorie économique. COLEMAN explique dans son texte de 1988 que la spécificité des ressources que procure le capital social fait que l'investissement dans le capital social ne soit pas systématique, comme cela est valable pour le capital physique ou humain. Les réseaux sociaux impliquent l'existence des externalités¹⁵. C'est surtout dans les externalités que le capital social trouve une valeur productive.

¹⁴ PORTES et LANDOLT (1996), remarquent que chez COLEMAN il existe une analogie entre le *capital financier*, qui est représenté par les comptes en banque, le *capital humain* incorporé à l'individu et le *capital social* inhérent aux relations interpersonnelles. Toutefois, les deux auteurs insistent pour ne pas « pousser très loin » cette analogie, car le capital social possède certaines caractéristiques, comme la réciprocité, que les autres types de capitaux ne possèdent pas. COLEMAN, lui-même, marque une différence entre le capital social et les autres types de capitaux, du fait de l'inhérence du premier aux structures sociales (COLEMAN 2000 (1988), p. 16).

¹⁵ L'externalité, dans la théorie économique néoclassique, désigne une anomalie du marché, traduite par une allocation non optimale des ressources. Cela veut dire que l'utilité d'un acteur économique subit des influences par l'acte de production ou de consommation d'un autre acteur économique, sans que ce processus passe par un marché. L'externalité peut être positive (une voie publique construite par une entreprise) ou négative (les déchets toxiques d'une entreprise).

Le niveau analytique auquel est placé COLEMAN est d'ordre méso-social. L'auteur considère le capital social comme un ensemble de ressources, qui viennent du réseau. Les ressources ne sont pas produites par les propriétés individuelles des personnes. De plus, le capital social représente une fonction du réseau plutôt qu'une propriété. Il est inhérent à la structure sociale. Cette conception a suscité des critiques de la part de plusieurs auteurs, parmi lesquels nous citerions PORTES (1998), PONTHEUX (2003, 2006a et 2006 b), DURLAUF (1999). PORTES (1998) remarque que ce caractère flou explique la diversité d'interprétations d'inspiration colemanienne qu'on retrouve dans la littérature.

COLEMAN insiste sur quelques avantages qu'implique le capital social notamment en rendant efficaces les structures sociales. Dans des réseaux sociaux fermés (*a closed community*), les transactions sur le marché (l'exemple des vendeurs de diamants) sont facilitées grâce au capital social. Il facilite, également, l'action collective (les cercles clandestins des étudiants sud-coréens), mais aussi la sécurité collective (circulation des enfants à Jérusalem). En effet, dans un réseau social fermé, les liens sociaux sont plus robustes et ainsi ils renforcent la confiance entre les individus. Par ailleurs, la confiance représente le fondement d'une structure sociale efficace.

Cette conceptualisation met l'accent sur quelques caractéristiques importantes du capital social et notamment : la réciprocité, les obligations, qui renforcent la confiance mutuelle au sein d'une structure sociale fermée ; les chaînes de communication informelles facilitant le processus de circulation de l'information entre les membres du réseau ; les normes qui représentent une force coercitive contre des activités criminelles.

À l'instar de PUTNAM, dans la conception de COLEMAN les acteurs sociaux sont tous égaux. Cela veut dire que la notion de *capital social* de COLEMAN ne permet, elle non plus, de penser les inégalités.

Pierre BOURDIEU : capital social et structure sociale

Le *capital* est une notion clé dans l'œuvre de Pierre BOURDIEU. Il s'appuie sur la nécessité d'« investir » afin d'accumuler du capital. Le *capital*, dans son analyse des mécanismes de reproduction des hiérarchies sociales, représente une caractéristique commune pour tous les champs sociaux. Pour profiter du statut que procure l'insertion dans un champ donné les individus doivent investir du temps, de l'argent, du travail dans l'accumulation d'un volume de capital nécessaire au maintien de cette position. Le volume du capital accumulé représente aussi leur principal instrument de pouvoir. On y retrouve sans difficulté une analogie entre le *capital bourdieusien* et le *capital économique*. En théorie économique, les agents économiques investissent du capital (financier, par exemple) afin d'obtenir du profit. Chez BOURDIEU, les investissements ont le but d'augmenter le volume du capital (économique, culturel, symbolique) au point de procurer au possesseur une position dominante dans la société. Toutefois, il serait abusif de classer les analyses de Pierre BOURDIEU dans une perspective quantitativiste, particulière à l'analyse économique dominante. En effet, sa démarche va plus loin, tout en intégrant les aspects qualitatifs qu'impliquent les phénomènes économiques et sociaux.

BOURDIEU définit le *capital social* en relation avec les autres types de capitaux (économique, culturel, symbolique), car, considère-t-il, ceux-ci ne sont pas indépendants les uns des autres. Comment s'établit cette relation de dépendance ? BOURDIEU l'explique par les conditions dans lesquelles les échanges sociaux se produisent. Il arrive à la conclusion que les échanges sociaux requièrent un minimum d'homogénéité « objective ». À savoir que l'accumulation du capital social est favorisée avant tout par la proximité sociale des individus. La proximité sociale se définit par les volumes des divers types de capitaux (économique, culturel, symbolique) des individus ou en d'autres termes, par l'appartenance à un champ social donné. La proximité dans l'espace physique joue aussi un rôle important dans l'accumulation du capital social, car elle crée des conditions favorables pour « s'approcher des personnes et des choses désirables (du fait, entre autres choses, de leur richesse en capital), minimisant ainsi la dépense (notamment en temps) nécessaire pour se les approprier » (BOURDIEU, 1993, p. 257).

Le capital social exerce un effet multiplicateur sur le volume du capital global possédé par un individu¹⁶. Ses effets sont visibles au *niveau des individus*. En revanche, il n'est pas représenté par les caractéristiques (les propriétés) d'un individu.

Pour Pierre BOURDIEU « le capital social est l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un *réseau durable de relations* plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance ; ou, en d'autres termes, à *l'appartenance à un groupe*, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes), mais sont aussi unis par des *liaisons* permanentes et utiles » (BOURDIEU, 1980, p.2).

D'après SIRVEN (2003), cette définition procure la possibilité d'une analyse exclusivement micro-sociale d'un réseau. Mais à notre avis, l'analyse ne devrait pas être ciblée sur cette seule opportunité. En réalité la définition de Pierre BOURDIEU enrichit beaucoup plus l'analyse sociologique et économique, par le fait de permettre l'étude d'une relation « spiralee » qui relie les dynamiques macros (sociales, économiques, politiques), et l'action individuelle.

Selon BOURDIEU, le fondement des « liaisons permanentes et utiles » repose sur des « échanges [...] économiques et symboliques » (BOURDIEU, 1980, p. 2). Ainsi, la taille du réseau qu'un individu peut mobiliser et le volume du capital économique, culturel et symbolique procuré par ce réseau représentent le volume du capital social possédé par un individu. Lorsque le groupe d'appartenance des individus procure à ceux-ci du profit, la solidarité au sein du groupe se retrouve renforcée. Néanmoins, cet effet ne doit pas être interprété comme étant l'œuvre d'actions exclusivement conscientes de la part des membres du groupe. BOURDIEU lui-même l'explique : « [Cela] ne signifie pas qu'ils soient consciemment poursuivis comme tels, même dans le cas des groupes qui, comme les clubs *select* [italique dans le texte original] sont expressément aménagés en vue de *concentrer le capital social* [italique dans le texte original] et de tirer ainsi le plein bénéfice de l'effet multiplicateur impliqué dans le fait de la concentration et de s'assurer les profits procurés par

¹⁶ L'auteur écrit que « La part de ceux qui détiennent les moyens de résister à la dévaluation [d'une forme de capital], et en particulier le capital social lié à une origine sociale élevée, croît à mesure que l'on s'élève dans la hiérarchie des titres » (BOURDIEU, 1979, p. 149).

l'appartenance, profits matériels comme toutes les espèces de "services" assurés par des relations utiles et profits symboliques tels que ceux qui sont associés à la participation à un groupe rare et prestigieux » (BOURDIEU, 1980, p. 2).

BOURDIEU attribue une dimension instrumentale au capital social. Cela peut laisser l'impression que le réseau est artificiel, car « l'existence d'un réseau de liaisons n'est pas un donné naturel, ni même un "donné social" [...] » (*ibidem*) Le réseau serait le résultat des efforts, conscients ou inconscients, des individus, dont le but est de construire ou de reproduire « des relations sociales directement utilisables » (*ibidem*). L'auteur insiste sur l'aspect contractuel des liens sociaux qui se traduisent dans des obligations entre les membres d'un groupe, telles que la reconnaissance, le respect et l'amitié.

BOURDIEU réserve au capital social un rôle assez important dans le développement de sa théorie sur la dynamique des classes sociales. « Le concept de BOURDIEU est relié à l'orientation d'ensemble de ces travaux : il s'intéresse au capital social en tant que composante des inégalités et des rapports entre les classes sociales. Les différentes formes de capital identifiées par BOURDIEU – économique, culturel, symbolique et social – contribuent, de manière spécifique, aux clivages de classe. Chacune représente un ensemble de ressources auxquelles l'individu peut recourir pour améliorer sa situation économique et accroître son pouvoir social » (PERRET, 2003, p. 30).

Les trois types de capitaux (économique, culturel et symbolique), qui déterminent la position de dominant/dominé d'un individu, sont influencés par le volume du capital social obtenu grâce au réseau. Ainsi, les personnes se voient « rémunérées », après « avoir investi » dans cette forme de capital.

Le volume du capital social possédé par un individu dépend ainsi de la taille du réseau des contacts personnels qu'il peut efficacement mobiliser et du volume du capital (économique, culturel ou symbolique) possédé par chacun de ceux à qui il est relié (BOURDIEU, 1986, p. 250). On y distingue deux composantes essentielles du capital social. Il s'agit d'une part de la relation individu/réseau elle-même, et d'autre part, de la quantité et la qualité des ressources procurées par cette relation. La définition donnée par BOURDIEU est la moins évoquée dans la littérature consacrée au capital social¹⁷. Selon Alejandro PORTES, cette situation serait non justifiée, vu que BOURDIEU est l'auteur qui a développé « l'analyse la plus raffinée parmi celles qui ont introduit le concept dans le discours sociologique contemporain » (PORTES, 1998, p. 3).

Certains auteurs (anglo-saxons) ont pourtant saisi l'opportunité qu'offre la définition bourdieusienne en termes de mesure du capital social. C'est le cas de SNIJDERS (1999). Selon lui, « la valeur du capital social d'un individu est égale à la valeur potentielle des bénéfices que cet individu obtient de ses liaisons avec d'autres individus » (*ibidem*, p.29). Le capital social y est traité comme un indicateur purement économique. SNIJDERS ira jusqu'à élaborer une formule mathématique de calcul de la valeur du capital social d'un individu. Pour ce faire, il a pris en

¹⁷ L'appel restreint à la définition donnée par Pierre BOURDIEU au capital social s'explique principalement par un problème de langue. Les textes rédigés en français ont été très peu accessibles aux auteurs anglophones. Le seul texte de BOURDIEU – qui traite du capital social – bien connu dans la littérature anglophone est un article traduit en anglais et publié dans le *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, en 1986 (v. BOURDIEU, 1986).

compte l'existence de la relation, puis les ressources dont dispose la personne avec laquelle on entretient des liens et, en fin de compte, la probabilité d'obtention de l'aide, voire de ressources, de la part de ladite personne.

La définition du capital social chez BOURDIEU, COLEMAN et PUTNAM

	Pierre BOURDIEU	James COLEMAN	Robert PUTNAM
Niveau social auquel a lieu la création du capital social	Micro social	Méso social	Macro-social
Modalités de création de capital social	Les relations se construisent et elles sont sélectives ; l'existence du groupe est fondée sur les profits qu'il génère ; c'est par l'instauration délibérée ou l'entretien de relations « utilisables » que le capital social est créé.	Les relations sont données et le profit individuel tiré est le résultat des externalités, ces dernières ne fondant pas ces relations. Les acteurs n'interviennent pas explicitement dans la formation du capital social en tant que tel.	Les relations sont données, et le profit collectif qui en résulte est une externalité des relations, mais ne les fonde pas. Les acteurs n'interviennent pas explicitement dans la formation du capital social en tant que tel
Description de l'espace social dans lequel les acteurs interagissent	Espace social stratifié (classes) ; chaque classe est fondée sur des conditions d'existences et dispositions homogènes, déterminant de cette façon les pratiques communes ; l'acteur a une position proportionnelle à ses ressources.	Position égalitaire des individus à l'intérieur d'un espace non stratifié.	Position égalitaire des individus à l'intérieur d'un espace non stratifié ;
Caractéristique des acteurs	Acteurs inégaux	Acteurs égaux	Acteurs égaux
Type de ressource	Ressource individuelle : il s'agit d'un stock de capital social dont chaque individu dispose en étant inséré dans des réseaux spécifiques.	Ressource du réseau : ensemble des caractéristiques structurelles et normatives du réseau.	Ressource collective (niveau macro-social) : les normes, la confiance. Sont efficaces les communautés qui possèdent des normes ou du capital social et <i>vice versa</i> , les normes ou le capital social sont présents dans les communautés efficaces
Type de liaisons entre les individus	Les liaisons sont fondées sur des échanges économiques et symboliques ; les liens sociaux sont fondés sur des obligations (telles que « les sentiments de reconnaissance, de respect et d'amitié ») entre les parties.	Facilite le processus d'échange entre les individus et se prête à un calcul par lequel les individus peuvent se rendre compte du bénéfice qu'ils obtiennent du fait d'être attachés à une communauté ou autre.	Relations de réciprocité, de coopération ; il existe un haut niveau de la confiance qui maintient un équilibre social.

Le procédé de mesure élaboré par SNIJDERS est loin d'être satisfaisant. Dans le calcul de la valeur du capital social, les bénéfices tirés d'une liaison personnelle représentent exclusivement l'expression monétaire des biens et des services obtenus de cette relation. Or, chez Pierre BOURDIEU, les bénéfices ou plutôt les *profits* dépassent ce cadre matériel restreint ; pour lui le *profit* est métaphorique et désigne le résultat de l'action sociale. Le profit peut être de nature économique, mais aussi symbolique, comme c'est le cas des récompenses pour mérites littéraires et académiques. C'est sûrement là le plus grand défi de la définition de Pierre BOURDIEU : elle rajoute aux bénéfices tirés de l'appartenance à un groupe une dimension qualitative (culturelle, symbolique), qui représente bien plus qu'une simple estimation de leur quantité matérielle. Chez BOURDIEU, l'analyse du réseau est de nature structurelle, ce qui implique nécessairement de se rapporter aux positions que les individus occupent dans un groupe et, ainsi, de considérer leur capacité (liée à leur mode de socialisation et donc à leur *habitus*) de mobiliser les réseaux sociaux à leur profit.

Conclusions.

Dans cet article nous avons essayé d'analyser les approches théoriques concernant le concept de capital social, apparu et développé dans une période de temps relativement courte, de la fin du XXe siècle. Par le prisme de l'étude comparative ont été analysés les travaux des spécialistes dans le domaine, mais surtout ceux qui sont exposés dans les visions des chercheurs renommés tels que Robert Putnam, James Coleman, Pierre Bourdieu. Dans ce papier nous avons présenté l'évolution des discussions sur divers aspects du capital social et sa manifestation à différents niveaux - macrosocial, mésosocial et microsocal.

Bibliographie sélective

BECKER Gary, 1993a (1964), *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, The University of Chicago Press, Chicago, troisième édition.

BOUDON R., 2007, *Essais sur la théorie générale de la rationalité*, Presse Universitaire de France, Paris.

BOURDIEU Pierre, 1972, *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédée de trois études d'ethnologie kabyle*, Droz, Genève.

BOURDIEU Pierre, 1979, *La distinction: critique sociale du jugement*, Minuit, Paris.

BOURDIEU Pierre, 1980, « Le capital social. Notes provisoires », in *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, pp. 2-3.

BOURDIEU Pierre, 1986, "The forms of capital", in RICHARDSON John G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York , pp. 241-258.

BOURDIEU Pierre (dir.), 1993, *La misère du monde*, Seuil, Paris.

BOYER Robert, 2003, « L'anthropologie économique de Pierre Bourdieu », *Actes de recherche en sciences sociales*, vol. 150, décembre, pp. 65-78.

BOYER Robert, 2004, « Pierre Bourdieu analyste du changement ? Une lecture à la lumière de la théorie de la régulation », CEPREMAP n° 2004-01, en ligne sur http://www.cepremap.cnrs.fr/couv_orange/co0401.pdf, dernière consultation le 10 septembre 2010.

BURT Roland, 1992, *Structural holes: the social structure of competition*, Harvard University Press, Cambridge.

BURT Roland, 1998, "The gender of social capital", in *Rationality and Society*, vol. 10, n°1, pp. 5-46.

CAILLE Alain, 1995, « Rationalisme, utilitarisme et anti-utilitarisme » in GERARD-VARET Louis-André, PASSERON Jean-Claude, (éd.), 1995, *Les Modèles et l'Enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, EHESS, Paris, pp. 193-215.

CAILLE Alain, 2004, « La sociologie comme moment anti-utilitariste de la science sociale », in *Revue du MAUSS*, n°24, pp. 268-277.

CAILLE Alain, 2009, « Anti-utilitarisme et sociologie économique », in STEINER Philippe, VATIN François (dir.), 2009, *Traité de sociologie économique*, PUF, Paris, pp. 89-130.

CHAVANCE Bernard, 2007, *L'économie institutionnelle*, coll. Repères, La Découverte, Paris.

COLEMAN James, 1990, *Foundations of social theory*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

COLEMAN James, 2000 (1988), « Social capital in the creation of human capital », in *American Journal of Sociology*, n°94, republié in DASGUPTA Partha et SERAGELDIN Ismail, (co-ord.), 2000 *Social Capital: a multifaceted perspective*, Washington, The World Bank, Pp.13-38.

COOK Lynda J., 2003, "Social cohesion in Russia. The State and the Public Sector", in TWIGG Judyth L., SCHECTER Kate, (eds.), 2003, *Social capital and Social cohesion in post-soviet Russia*, M.E. Sharpe Inc., New York, pp. 17-33.

DURLAUF Steven, 1999, « The case 'against' social capital », in *Focus*, Vol. 20, n°3, pp.1-5.

FINE Ben, 2001, *Social capital versus social theory. Political economy and social science at the turn of the millennium*, Routledge, New York.

FUKUYAMA Francis, 1999, "Social Capital and Civil Society", Conference on Second Generation Reforms IMF Headquarters, Washington, D.C., IMF Institute and the Fiscal Affairs Department, November 8-9, 1999, en ligne sur www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index.htm, dernière consultation le 19 décembre 2010.

NORTH Douglas C., 1990, *Institutions, Institutional change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.

PERRET Bernard, 2003, *De la société comme monde commun*, Desclée de Brouwer, Paris.

PONTHIEUX Sophie. 2006a, *Le capital social*, coll. Repères, La Découverte, Paris.

PORTES Alejandro, 1998, « Social capital : its origins and applications in modern sociology », in *Annual Review of Sociology*, n°24, pp. 1-24.

PORTES Alejandro, LANDOLT Patricia, 1996, « The down side of social capital », in *The American Prospect*, Vol. 7, n°26, disponible en ligne sur http://prospect.org/cs/articles?article=unsolved_mysteries_the_tocqueville_files_ii_511996_ap_pl, dernière consultation le 3 mars 2010.

PUTNAM Robert, LEONARDI Robert, NANETTI Raffaella, 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.

PUTNAM Robert, 1995, "Bowling alone: America's declining social capital", in *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, pp. 65- 78.

PUTNAM Robert, 1995 (2006), "*Bowling alone: le déclin du capital social aux Etats-Unis*", in BEVORT Antoine, LALLEMENT Michel, (dir.), 2006, *Le capital social : Performance, équité et réciprocité*, La Découverte, Paris, pp. 35-50.

PUTNAM Robert, 2000, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon&Schuster, New York.

RITAINE Evelyne, 2001, « Cherche capital social, désespérément », in *Critique Internationale*, n°12, pp. 48-59.

ROSE Richard, MISHLER William, HAERPFER Christian, 1997, *Getting real: Social Capital in post-communist societies*, University of Strathclyde, Glasgow.

ROSE Richard, 1999, *What Does Social Capital add to Individual Welfare? An Empirical Analysis of Russia*, University of Strathclyde, Glasgow.

SIISIÄNEN Martti, 2000, "Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam", Paper presented at ISTR Fourth International Conference *The Third Sector: For What and for Whom?* Trinity College, Dublin, Ireland, July 5-8, 2000.

SIRVEN Nicolas, 2006, « Quel impact du capital social sur les conditions de vie des ménages ? Le cas de Madagascar », in BEVORT A., LALLEMENT M., (dir.), 2006, *Le capital social : Performance, équité et réciprocité*, La Découverte, Paris, pp. 132-145.

SNIJDERS Tom A. B., 1999, "Prologue to the measurement of Social Capital", in *La Revue Tocqueville*, Vol. XX,n°1, pp. 27-44.

VAN DER GAAG Martin P.J., SNIJDERS Tom A.B., 2005, « The Resource Generator: Social capital quantification with concrete items », in *Social Networks*, Nr. 27, pp. 1-27.

SECȚIUNEA II
MODALITĂȚI DE SPORIRE A EFICIENȚEI ACTIVITĂȚII DE MARKETING ȘI LOGISTICĂ ÎN COMERȚ ȘI COOPERAȚIA DE CONSUM

DIRECȚIILE DE REORGANIZARE A STRUCTURII ÎNTREPRINDERILOR COOPERATISTE ÎN BAZA VIZIUNII DE MARKETING ȘI ABORDARII LOGISTICE

Sergiu Petrovici, dr.hab., prof. univ (UCCM)

Ala Gudima, dr. Filiala “Traist” a IM
ESTIND, Chișinău

Authors have examined in detail the field of consumer's co-operation in Republic of Moldova in the long-term perspective by undertaking an analysis of growth rate and structure of retail sales, purchasing network of agricultural production, re-equipment of bread-baking plants, level of services in catering etc. The consumer's co-operation meets also the problem of legal acts implementation and cooperation between co-operative enterprises and local administration.

To solve these problems the authors suggest a concept of marketing and logistics, adapted to the needs of potential customers and revision of co-operative companies' strategy. A special interest is paid to reorganization of corporations on the basis of marketing and logistics approach (drawing no.4), which comprises the interference of 4 “P” of marketing mix (Product, Price, Place and Promotion) with the principles of logistics (7 “R”) – the right product with the right quality in the right quantity at the right time and right place to the right customer at the right cost.

Authors suggest a sequence of stages for reorganization of co-operative corporations (drawing 6), which are preceded by: current market analysis, analysis of strong and weak points of corporation, analysis of market capacity, elaboration of strategy to reach company goals etc.

In the final part of paper the authors make proposals to ensure the stability of company development, to optimize the organization and management structure, to improve the quality of services through implementing of new formats of co-operative stores “CoopPrim” and “CoopPlus”, sustained by an efficient logistic system.

Key-words: retail sale, purchasing network, cooperative enterprise, market analysis, company goal, management structure, logistic system.

Cooperația de consum a republicii dispune de un mare potențial privind dezvoltarea pieței de consum, deoarece are posibilitatea: să lărgască volumul comerțului interior prin implementarea producției proprii; să revigoreze dezvoltarea comerțului angro și cu amănuntul, inclusiv a achizițiilor; să intensifice prelucrarea și realizarea producției agricole. Cooperația de consum este un instrument important privind comercializarea unor direcții strategice de activitate, cum ar fi: protejarea consumatorilor; asigurarea competitivității și eficientizarea activității unităților economice în ramurile de activitate; prestarea serviciilor cooperatiste de calitate, achiziționarea produselor agricole de la membrii cooperatori și de la populație din aria de deservire a cooperației de consum prin mijlocirea magazinelor cooperatiste.

Pentru a-și atinge obiectivele trasate cooperația de consum și-a edificat propria infrastructură, care, constituie temelia economică a sistemului.

Obiectivul de bază al cooperației de consum îl constituie comerțul cu amănuntul, care înseamnă până la urmă satisfacerea nevoilor de consum și deservirea membrilor cooperatori. Dinamica vânzărilor cu amănuntul este prezentată în figura 1.

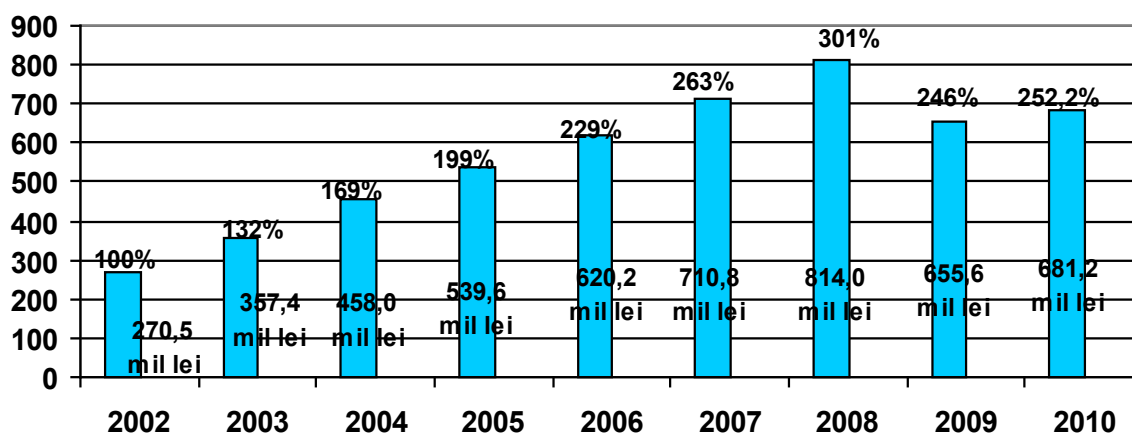


fig. 1. Dinamica vânzărilor cu amănuntul în comerțul cooperatist (2002=100%)

Dezvoltarea intensivă și extensivă a comerțului cooperatist a contribuit la sporirea din an în an a vânzărilor în comerțul cu amănuntul în perioada 2002-2010, înregistrând în a. 2008 – 814,0 mil. lei, și reducându-se, drept urmare a efectelor crizei economice, până la 655,6 mil. lei în a. 2009 și 681,20mln. lei în anul 2010.

De reținut, că ritmurile de creștere a vânzărilor în cadrul comerțului cooperatist le-a devansat pe cele înregistrate în comerțul prin unități comerciale din republică. Doar în anul 2009 situația a fost inversă, ceea ce se explică prin diminuarea veniturilor bănești ale populației rurale, prin reducerea remitențelor (tab.1). În anul 2010 însă se observă o creștere a volumului vânzărilor cu amănuntul prin unități comerciale cu 8,9% și a cooperației de consum cu 3,9%.

Ritmul de creștere a vânzărilor cu amănuntul în cooperarea de consum și în comerțul prin magazine din țară (% față de anul precedent)

	2003	2004	2005	2007	2008	2009	2010
Vânzări cu amănuntul prin unități comerciale în Moldova	121,3	111,7	113,9	110,3	112,2	93,3	108,9
Vânzări cu amănuntul în cooperarea de consum	130,2	127,1	118,2	114,6	114,5	80,5	103,9

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova. Biroul Național de Statistică.-Chișinău: Statistica, 2010, p. 463; Informații MOLDCOOP

Un accent important se pune pe dezvoltarea comerțului specializat, unde ponderea mărfurilor nealimentare în anul 2009 în cooperarea de consum a constituit 23,6% față de 23,4% în anul 2003, iar ponderea produselor alimentare - 76,4% față de 76,6% în anul 2003. Totodată ponderea mărfurilor nealimentare în cadrul republicii s-a redus de la 40,87% în anul 2003 până la 33,8% în anul 2009, iar în cooperarea de consum situația a rămas în fond neschimbată: 23,4% și 23,6% (fig.2).

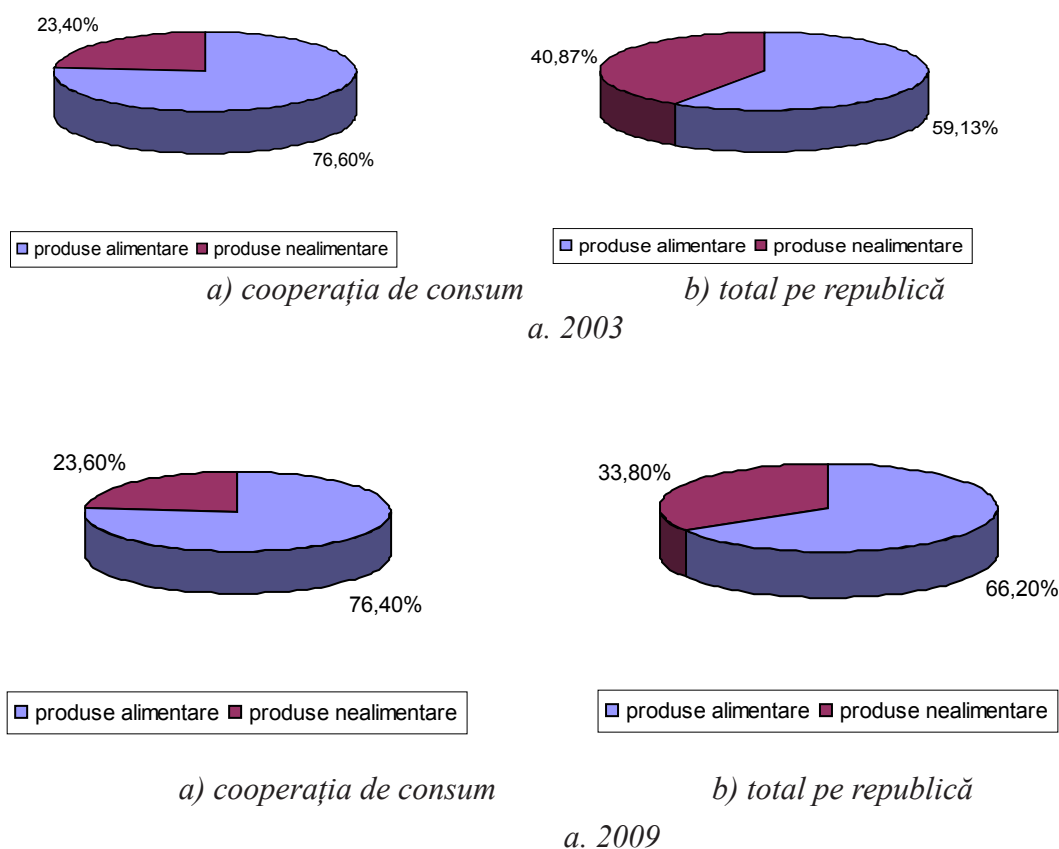


fig.2. Structura vânzărilor cu amănuntul în total pe republică și în cooperarea de consum

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova. Biroul Național de Statistică.-Chișinău: Statistica, 2010, p. 470; Informații MOLDCOOP

Cooperația de consum pe parcursul ultimilor ani deține o poziție constantă pe piața internă. În structura comerțului rural privat din republică comerțul cu amănuntul cooperatist ocupă o pondere în medie de 20%. Un rol important în accelerarea tendințelor de creștere în comerțul cu amănuntul i-a revenit comerțului angro practicat de către cooperația de consum, unde vânzările angro în cadrul sistemului cooperatist au crescut de 7 ori în prețuri curente în perioada anului 2002-2008. În anul 2009 vânzările angro s-au diminuat din cauza crizei economice mondiale și a reducerii capacității de cumpărare a populației din mediul rural.

În perioada anilor 2002 – 2010 s-au dezvoltat intensiv și alte domenii de activitate a cooperației de consum. Astfel, s-a dezvoltat rețeaua de achiziționare a produselor agricole, a materiilor prime zootehnice și de altă natură având o infrastructură de achiziționare de peste 20 de întreprinderi și 184 de puncte specializate, 905 filiale de preluare a produselor agricole în magazine în peste 1100 de localități ale republicii.

Sectorul industrial s-a impus prin re tehnologizarea întreprinderilor de panificație, organizarea secțiilor de cofetărie, reanimarea întreprinderilor de procesare a produselor agricole, dezvoltarea mini-sectoarelor de procesare a produselor agricole pentru populație (extragerea uleiului, prelucrarea cerealelor, morărit etc.), re tehnologizarea abatoarelor din sistem.

În domeniul de prestări servicii, în anul 2010, au avansat serviciile din alimentația publică care au constituit o pondere de 56,1% în structura prestării serviciilor totale.

Actualmente în sistemul Moldcoop funcționează 2300 unități de comerț, 230 de întreprinderi în alimentația publică, 20 de unități specializate de achiziții și 163 de puncte specializate de achiziții. Peste 30 de întreprinderi din diverse domenii sunt subordonate Uniunii Centrale a cooperativelor de consum (Moldcoop). Numărul membrilor cooperatori constituie 280 mii, iar fondul social constituie 4,7 mln. lei. Ritmul de creștere a vânzărilor cu amănuntul constituie în mediu 15-17% anual față de perioada precedentă.

În anul 2010 doar pe o perioadă de 11 luni volumul vânzărilor cu amănuntul au constituit 626 mln. lei sau cu 3,9% mai mult în comparație cu aceeași perioadă a anului 2009. Ponderea produselor alimentare în totalul vânzărilor cu amănuntul constituie 75,8% în raport cu 76,8% înregistrate în anul 2009. Au fost modernizate 51 unități de comerț cu amănuntul și 11 unități de alimentație publică. Volumul de comerț angro pentru 11 luni ale anului 2010 a constituit 51,9 mln. lei sau cu 128,4% în raport cu anul 2009. Întreprinderile proprii ale Moldcoopului au realizat un volum de desfaceri cu ridicata de 37 mln. lei.

Totodată lipsa investițiilor pe termen lung constituie o piedică serioasă în ceea ce privește dezvoltarea rapidă a cooperativelor de consum, care se confruntă cu dificultăți enorme în procesul de deservire a populației rurale (fig.3).

Din figura 3 se observă că există o serie de deficiențe referitor la aplicarea actelor legislative și normative în vigoare, lipsa unui cadru juridic și a formelor eficiente de conlucrare între organele de control din domeniul comerțului interior, menite să reglementeze corect rolul organelor locale implicate în elaborarea și realizarea politicii dezvoltării comerțului interior; lipsa unui concept unic de modernizare a cadrului normativ în domeniu, bazat pe practica internațională.

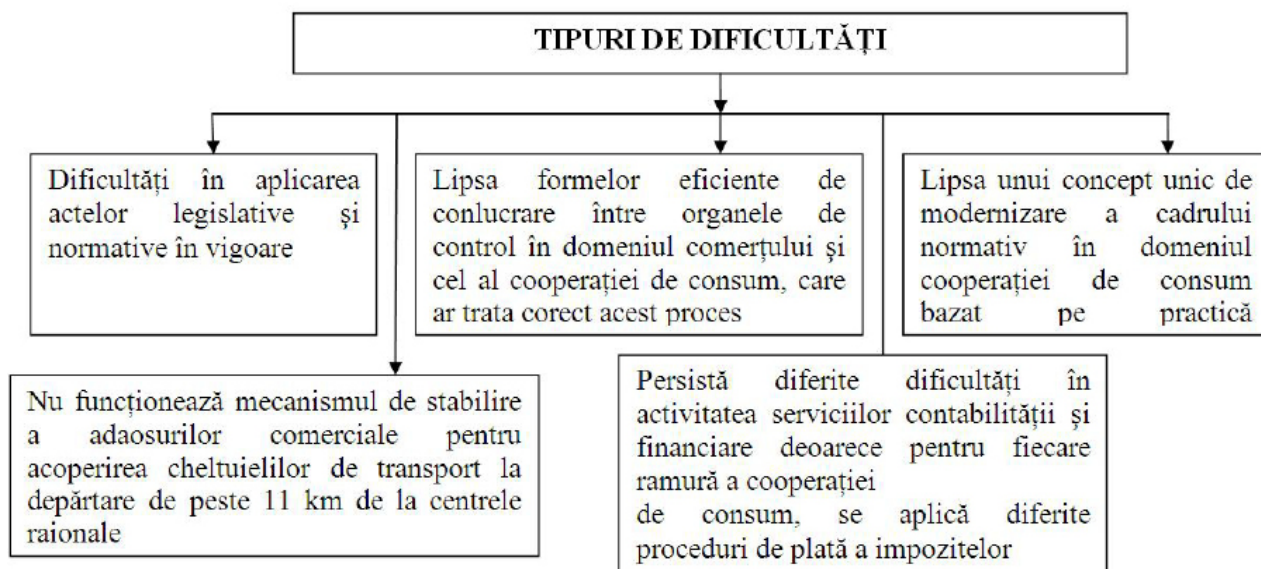


Fig. 3. Dificultăți în activitatea organizațiilor și întreprinderilor cooperăției de consum

Cooperativele de consum sunt considerate de către Stat ca întreprinderi obișnuite particulare, ignorându-se faptul că acestea deservește populația prestând variate servicii, dar nu acumulând beneficii ca rezultat al activității sale.

Până în anul 1989 Statul acorda o mare atenție cooperativelor de consum prin stabilirea adaosurilor comerciale mari pentru acoperirea cheltuielilor de transport în procesul transportării încărcăturilor la depărtare de peste 11 km de la centrele raionale. Odată cu trecerea la economia de piață, acest mecanism de diferențiere a adaosului comercial nu funcționează și organizațiile cooperatiste nu sunt în stare să concureze prin prețuri cu magazinele orașenești de tip angro. Comerțul angro și comerțul cu amănuntul este tratat incorect, iar piața tenebră și comerțul cu produse falsificate „prosperă”. Organele statale pe teren nu se implică în asemenea activități ilegale pe piață, considerând că toți sunt puși în condiții egale.

E rațional de determinat formele și mijloacele de reglementare a relațiilor dintre furnizori și cumpărători, care ar asigura relații echivalente dintre parteneri, atât din partea producătorilor, cât și din partea întreprinderilor comerciale.

Este absolut necesar să se elaboreze un Cod Comercial care ar supune unei norme toate legile de bază și actele normative din Republica Moldova destinate pentru reglementarea pieței interne și a relațiilor dintre producătorii autohtoni și organizațiile (întreprinderile) comerciale, inclusiv a cooperăției de consum. Codul Comercial trebuie să determine împuternicirile organelor municipale și raionale statale în vederea realizării politicii comerciale, strategiilor regionale de dezvoltare și menținere a comerțului interior, inclusiv a cooperăției de consum.

În prezent cota comerțului cu amănuntul și cu ridicata în formarea Produsului Intern Brut (PIB) constituie în mediu 12-13%, iar ponderea impozitelor nete pe produs și import în PIB constituie în mediu 16-17%. De fapt, impactul cooperăției de consum asupra politicii macroeconomice prin deservirea populației rurale nu se observă în formarea PIB și cea a valorii adăugate brute (VAB). Implementarea cooperăției de consum în dezvoltarea pieței de consum și în lărgirea comerțului intern ar avea un impact social-economic pozitiv (tab. 2.).

Propuneri privind implementarea cooperăției de consum în dezvoltarea pieței de consum și în lărgirea comerțului intern a Republicii Moldova

Nr. d/o	Denumirea măsurilor	Perioada
1	Implementarea cooperăției de consum în dezvoltarea pieței de consum va contribui la crearea noilor locuri de muncă în zona rurală; reducerea comerțului neorganizat și cel neautorizat în raioane; atragerea producătorilor autohtoni de mărfuri în zonele rurale; completarea sortimentului cu mărfuri noi în rețeaua comercială de la sate; înviorarea serviciilor de achiziții a produselor agricole în rețeaua comercială din zona rurală; reducerea economiei tenebre și a comerțului ilegal în localitățile rurale.	2011-2015
2	Stabilirea unui impozit unic în raport cu veniturile de la diferite tipuri de activitate a cooperăției de consum după o metodologie simplificată, indiferent de mărimea veniturilor agenților economici, numărul lucrătorilor și dimensiunilor fondurilor fixe.	2015
3	Determinarea formelor și mijloacelor de reglementare a relațiilor dintre furnizori și cumpărători, care ar asigura relații echivalente dintre parteneri, inclusiv ai cooperăției de consum.	2015
4	Asigurarea conlucrării cu organele administrației publice locale privind extinderea aprovizionării instituțiilor bugetare cu produse agricole; dezvoltarea sectorului mic industrial și modernizarea piețelor comerciale agricole.	2012-2015

Datele tabelului 2 indică că aceste măsuri implementate vor contribui la: crearea noilor locuri de muncă în zona rurală; modernizarea comerțului interior pe întreg teritoriul republicii; reducerea comerțului neorganizat și a celui neautorizat în raioane; atragerea producătorilor autohtoni de mărfuri în zonele rurale; completarea sortimentului cu mărfuri noi în rețeaua comercială de la sate; sporirea calității de deservire a populației rurale; optimizarea lanțului logistic de distribuție a mărfurilor prin raționalizarea nivelelor canalelor de distribuție și reducerea costurilor de distribuție a mărfurilor. Un impact pozitiv comercial va avea înviorarea secțiilor de achiziții a produselor în rețeaua comercială din zona rurală; dezvoltarea unei infrastructuri raționale de dezvoltare a comerțului cu ridicata și cu amănuntul în cadrul cooperăției de consum; reducerea economiei tenebre în comerțul rural și a comerțului ilegal în localitățile rurale.

În promovarea unei politici economico-sociale a Statului vizând dezvoltarea comerțului interior și a pieței de consum trebuie să se înscrie și cooperăția de consum, care după nivelul defalcărilor în buget ocupă locul 2-3 printre alți agenți economici în raioanele republicii. Din lipsa unui cadru legislativ-normativ de reglementare, instituțional și fiscal adecvat în domeniul comerțului inferior nu există o abordare complexă și sintetică de dezvoltare a cooperăției de consum în corespundere cu regulile economiei de piață și aspirațiile de integrare europeană. Introducerea sistematică a schimbărilor în legislația fiscală pe parcursul anilor și complexitatea evidenței fiscale în organizațiile sistemului cooperăției de consum creează dificultăți în activitatea serviciilor contabilității, financiare și juridice. Aceasta duce la crearea diferitelor erori în achitarea impozitelor și amenzilor, la diminuarea situației financiare a organizațiilor (întreprinderilor) cooperatiste. E cu-

noscut faptul că cooperăția de consum are o activitate multilaterală, dar deseori într-o organizație se aplică diferite proceduri de plată a impozitelor și corespunzător se implementează diferite modele de evidență a acestora.

Pentru a lichida aceste lacune e necesar să se simplifice sistemul de achitare a impozitelor prin stabilirea unui impozit unic în raport cu veniturile de la diferite tipuri de activitate a cooperăției de consum. Organizațiile cooperatiste sunt obligate să asigure evidența contabilă pe fiecare ramură de activitate: comerțul angro, comerțul cu amănuntul, producția, achizițiile, serviciile de transport, construcțiile, darea proprietății în arendă etc. Însă a apărut necesitatea implementării metodelor moderne de achitare a impozitului unic după o metodologie simplificată, indiferent de mărimea veniturilor agenților economici, de numărul lucrătorilor, dimensiunilor fondurilor fixe ș.a.

Un rol important îi revine creării unor structuri integraționiste la nivel macro de tip cooperatist ca întreprinderi specializate pe profiluri (achiziționare – păstrare – prelucrare, procesare – comercializare, comerț-logistică etc.) în scopul promovării unei politici unice în domeniul dat și creării unui Sistem informațional corporativ eficient în cooperăția de consum.

Perfecționarea structurii organizatorice presupune adaptarea și racordarea structurilor de comerț ale cooperăției de consum la realitățile și cerințele economice moderne. Restructurarea lor pe verticală presupune minimizarea ierarhiei nivelurilor organizatorice în cadrul cooperăției de consum, excluderea verigilor intermediare, trecerea la structura pe două niveluri de dirijare, fapt ce ar spori eficientizarea dirijării acestuia.

Integrarea pe orizontală urmează să fie realizată prin comasare și asociere în aspect teritorial și ramural a organizațiilor și întreprinderilor cooperatiste.

Diversificarea formelor organizatorico-juridice are drept scop stimularea dezvoltării cooperăției de consum, crearea unui mediu favorabil pentru investiții.

Succesul întreprinderilor pe piață depinde în mare măsură de promovarea la timp a **conceptului de marketing și logistică**, care va contribui la perfecționarea infrastructurii cooperatiste și satisfacerea cerințelor consumatorilor în bunuri și servicii. Experiența țărilor europene demonstrează că doar întreprinderile reorganizate pot aduce profit în situațiile când acestea sunt dotate cu instrumentele de marketing și cele de logistică necesare privind reglementarea producției și distribuției mărfurilor.

Conceptul de marketing și logistică presupune orientarea infrastructurii economice și sociale spre realizarea problemelor, care apar la clienții potențiali, precum și introducerea unor modificări în strategia și tactica activității întreprinderii. Aceste viziuni de marketing și logistică nu trebuie să fie analizate izolat în cadrul unei întreprinderi, deoarece, după cum afirmă unii cercetători „marketingul formează cererea, iar logistica o realizează” [4,p.18].

Activitățile de natură logistică vor fi promovate cu succes numai atunci când se vor afla în concordanță cu strategiile de marketing ale întreprinderii, ceea ce ulterior ar contracara anumite decalaje privind satisfacerea cerințelor clienților.

Viziunea de interfață dintre marketing și logistică joacă un rol important pentru restructurarea fiecărei întreprinderi. În acest aspect **conceptul de marketing și logistică** reprezintă o interacțiune științifică bine argumentată a componentelor care cuprind: o idee concretă; o strategie eficientă

ență; o implementare a instrumentelor de marketing și logistică în activitatea întreprinderii pentru extinderea rezultatelor; un scop clar pentru satisfacerea cerințelor determinate în planul strategic de reorganizare a întreprinderii, o interfață dintre marketing și logistică a acelor activități care nu pot fi conduse în mod eficace în cadrul unei singure arii funcționale [3,p.89-96; 1, p. 39-41].

Părțile componente ale unei viziuni de marketing și abordări logistice pentru întreprindere pot fi prezentate în următoarea schemă (fig. 4).

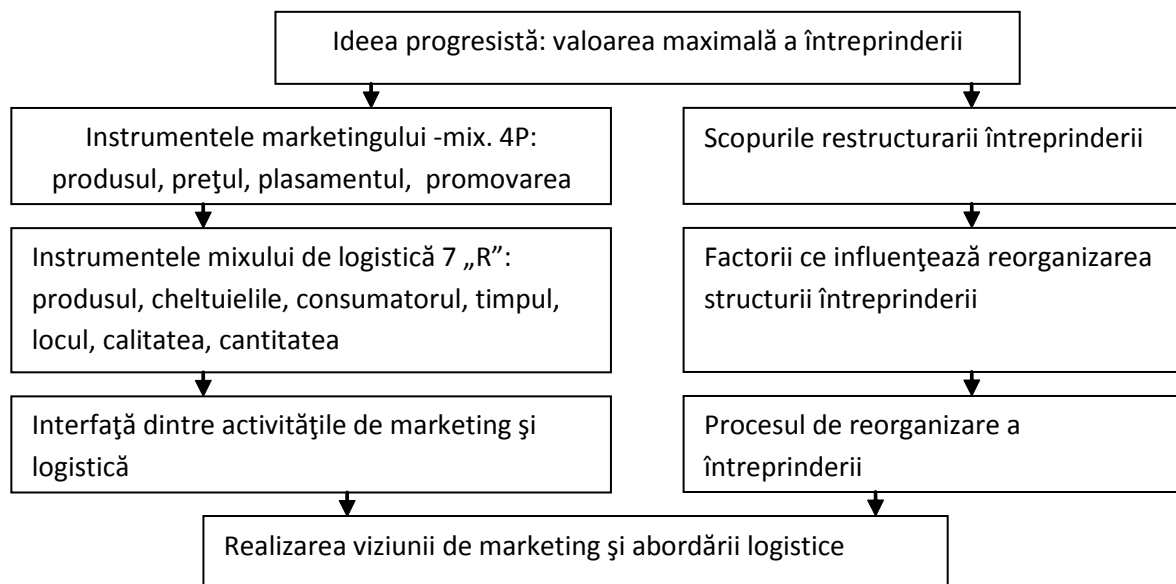


Fig. 4. Procesul reorganizării întreprinderilor în baza utilizării viziunii de marketing și abordării logistice

Din fig. 4 reiese că ideea de reorganizare a întreprinderii pentru satisfacerea cererii populației în bunuri și servicii este posibilă doar în cazul când se produce implementarea anumitor activități de marketing și logistică.

Scopul reorganizării întreprinderii presupune un șir de schimbări în structura organizatorică și cea economică a întreprinderii, care ulterior vor spori randamentul resurselor umane, vor îmbunătăți gestionarea bunurilor materiale, financiare și informaționale. Așadar, orice întreprindere ar putea activa cu un randament sporit cu condiția ca ea să implementeze o serie de concepții de marketing și logistică.

Procesul de reorganizare a întreprinderii este prezentat în schemă (fig. 5).

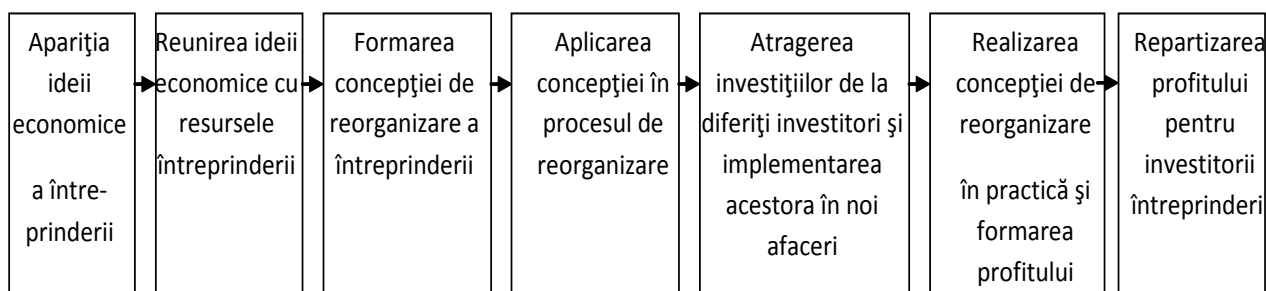


Fig. 5. Procesul de reorganizare a întreprinderii

Etapele reorganizării întreprinderilor cooperatiste sunt următoarele (fig. 6.):

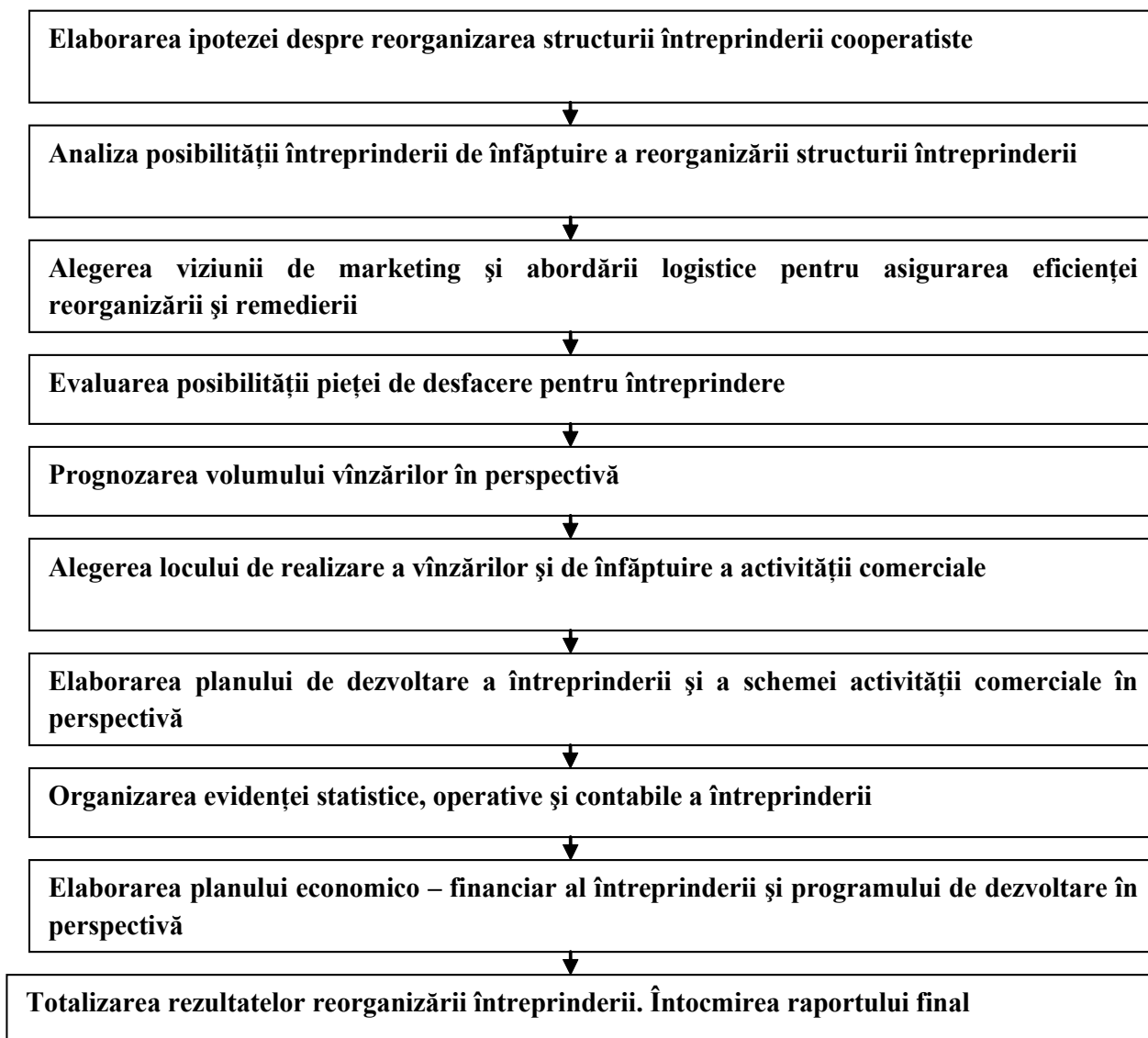


Fig. 6. Succesiunea etapelor reorganizării structurii întreprinderilor cooperației de consum

Din figura 6 reiese că procesului de reorganizare îi revin măsuri premergătoare: analiza și evaluarea situației curente a întreprinderii: analiza SWOT a părților forte și slabe ale întreprinderii, analiza posibilităților pieței (activității consumatorilor, concurenților, furnizorilor, intermediarilor pe piață), analiza situației întreprinderii pe piață, studierea influenței întreprinderii asupra activității de antreprenariat a cooperației de consum, elaborarea planurilor de acțiuni pentru realizarea scopurilor întreprinderii, determinarea resurselor materiale, financiare și umane pentru extinderea obiectivelor întreprinderii.

În scopul realizării procesului de reorganizare a activității întreprinderilor cooperatiste se propun următoarele:

- De asigurat stabilitatea dezvoltării cooperației de consum prin crearea unui mediu investițional favorabil, prin colaborarea eficientă cu autoritățile publice locale; prin crearea condițiilor fiscale echitabile pentru achiziționarea produselor agricole de la persoanele fizice și juridice.

- b) De dezvoltat infrastructura cooperăției de consum prin redeschiderea, reconstrucția și modernizarea întreprinderilor, de prestat servicii cooperatiste în majoritatea localităților rurale și stimularea investițiilor;
 - c) De optimizat structurile organizatorice și cele manageriale prin efectuarea remanierilor organizatorice atât pe verticală: reducerea ierarhiei nivelelor organizatorice și excluderea verigilor intermediare nelucrative, precum și remanierilor pe orizontală: realizarea procesului de integrare prin comasarea și asocierea întreprinderilor cooperatiste la nivel teritorial sau ramural.
 - d) A spori calitatea deservirii comerciale a populației în aria de activitate a cooperăției de consum;
 - e) A ridica nivelul și calitatea serviciilor prestate prin diversificarea unităților comerciale, dezvoltarea rețelelor comerciale moderne, bazate pe implementarea noilor formate de magazine cooperatiste, susținute de un sistem logistic eficient în lanțul de aprovizionare – livrare.
- 2 A promova conceptele de marketing și de dezvoltare logistică în activitatea organizațiilor și întreprinderilor cooperatiste având în vedere restructurarea continuă a întreprinderilor prin aducerea în concordanță a structurilor economico – organizatorice cu funcțiile noi și misiunile progresiste de dezvoltare, utilizând viziunea de marketing și abordarea logică.
 - 3 A promova restructurarea și reorganizarea cooperativelor la nivel local în corespundere cu obiectivele conturate în Strategia de dezvoltare a cooperăției de consum și în Hotărârea Congresului al XV-lea a cooperăției de consum din Republica Moldova. Aceasta va asigura diversificarea unităților comerciale prin dezvoltarea rețelelor de unități moderne, bazate pe implementarea noilor forme de magazine cooperatiste, susținute de un sistem logistic integrat, precum și magazinelor specializate. Se prevede continuarea implementării formatelor de magazine „CoopPRIM” și de supermarket „CoopPLUS”, dezvoltarea conceptelor noi de rețele comerciale cooperatiste, specializarea unităților de comerț în comercializarea produselor agroalimentare achiziționate de la populație și de la producătorii agricoli. În perspectivă e necesară implementarea noilor metode de vânzare a mărfurilor și serviciilor comerciale cu orientare spre aplicarea autodeservirii, vânzării în credit, dezvoltarea comerțului mobil și la distanță prin intermediul mijloacelor electronice, extinderea implementării tehnologiilor comerciale cu aplicarea sistemelor informaționale în unitățile cu autoservire. Se vor implementa mecanisme eficiente de motivare a membrilor cooperatori pentru procurarea bunurilor în rețeaua cooperatistă prin aplicarea sistemelor de reduceri, având în vedere orientarea socială a activităților cooperatiste. E necesar să se mențină un număr stabil de unități de comerț în mediul rural, care deservească în prezent populația rurală. Situația aceasta este cauzată de nivelul scăzut al veniturilor populației social vulnerabile în cooperăția de consum. Împreună cu autoritățile publice locale trebuie să întreprindă măsuri de prestare a serviciilor neprofitabile.
 - 4 A perfecționa dezvoltarea comerțului angro în cooperăția de consum prin aprovizionarea rețelei comerciale cu mărfuri în baza intensificării activității bazelor și depozitelor angro cooperatiste, creării unor noi rețele logistice rapide de efectuare a comenzilor clienților.
 - 5 A asigura o cooperare strânsă între bazele angro cooperatiste, furnizori și clienți în baza implementării sistemului informatic și de comunicare cu partenerii, îmbunătățirii relațiilor dintre comerțul angro și comerțul cu amănuntul.

- 6 A asigura trecerea comerțului angro de la serviciul pentru client din domeniul comerțului cu amănuntul la un management relațional bazat pe crearea sistemelor operative de reacționare rapidă la cerințele clienților prin integrarea bazelor angro într-un sistem logistic unic de distribuție cu asocierea întreprinderilor comerțului cu amănuntul.
- 7 A stabili un model de stimulare a sporirii încrederii reciproce dintre bazele angro și întreprinderile comerțului cu amănuntul cooperatist prin dezvoltarea unei viziuni comune de colaborare și coordonare a strategiilor de restructurare a întreprinderilor la nivel local cu scopul de a asigura mai bună valoare pentru clientul final.
- 8 A promova comerțul cu amănuntul cooperatist prin: continuarea măsurilor de modernizare a unităților comerciale și re tehnologizare a acestora; implementarea formelor și modelelor moderne de servire a populației; lărgirea serviciilor oferite populației și sporirea calității prestării serviciilor comerciale.
- 9 A continua procesul de redeschidere și de modernizare a noilor unități comerciale orientate spre deschiderea în fiecare cooperativă de consum a câte 2-3 magazine model „CoopPrim” și supermarketelor „CoopPlus”.
- 10 A promova măsurile de integrare a comerțului cu amănuntul și comerțul angro, alimentația publică, achiziționarea și procesarea produselor agricole pentru crearea unor noi modele de afaceri și pentru dezvoltarea abilităților conducătorilor întreprinderilor cooperatiste de a realiza studii de caz odată cu mutațiile care au loc în mediul concurențial din cadrul pieței rurale.
- 11 A dezvolta o viziune comună la toți partenerii din domeniul comerțului cu amănuntul, al comerțului angro și la producători vizând extinderea aprovizionării centralizate a unităților de comerț cu amănuntul cu mărfuri de larg consum prin intermediul centrelor logistice de distribuție în scopul reducerii cheltuielilor logistice de la producător până la consumator.
- 12 A elabora proiecte de acte normative privind completarea Legii cooperăției de consum vizând procurarea terenurilor aferente obiectelor cooperatiste și soluționarea litigiilor despre proprietate.
- 13 A crea un Consiliu Coordonator Suprem pentru dezvoltarea tuturor tipurilor de cooperative (agricole, de creditare, construcții etc.) pe lângă Președinția Republicii Moldova. Problema participării tuturor uniunilor cooperatiste trebuie discutată la nivelul conducerii de vârf a republicii. Nu întâmplător astăzi în 90 de țări ale lumii funcționează 250 de organizații cooperatiste naționale, care reunesc peste 800 mln de oameni. Conform datelor Asambleei Națiunilor Unite, aproape 3 mlrd de oameni se asigură cu mijloace de existență datorită implementării diferitelor forme de dezvoltare a cooperăției. Există posibilități mari ca anume cooperativele să se prezinte ca un sector foarte important al economiei republicii și să ocupe un loc echitabil în promovarea unei politici favorabile de dezvoltare economico-socială a țării.
- 14 A intensifica procesul de reorganizare a structurii întreprinderilor cooperăției de consum din perspectiva viziunilor de marketing și logistică. Această măsură va permite extinderea unor factori-cheie privind asigurarea avantajelor concurențiale pe piața internă și externă. Această reorganizare prin utilizarea conceptului de marketing și logistică presupune aducerea la ace-

lași numitor a structurii și capacității întreprinderilor cooperatiste în concordanță cu volumul vânzărilor mărfurilor, la care există cererea solvabilă a populației. Reorganizarea va permite asigurarea rațională a raportului dintre venituri și cheltuieli la întreprinderi, creșterea prioritară a imaginii întreprinderilor cooperatiste pe piața rurală a republicii.

Bibliografie:

- 1.** Balan Carmen. Logistica. Ed. a III-a, Uranus, 2006.
- 2.** John Gattorna , Adreew Kerr. The Logistical Interface with Marketing// John Gattorna (ed.) „The Gower Handbook of Logistics and Distribution Management”, Fourth Edition, Gower Publishing Company, 1990.
- 3.** Демченко А. Реструктуризация предприятия на основе маркетинговой концепции. Маркетинг, 2007,Н. 6.
- 4.** Логистика. Учебное пособие./Под ред. Б.А.Аникина. – М. ИНФРА, 1998.

Recenzenți: F. Pitușcan, dr., conf. univ.
Sv. Muștuc, dr., conf. univ.

PROBLEMELE ACTUALE ALE COMERȚULUI ANGRO ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Pitușcan Feodosie, dr., conf.univ. (UCCM)

In the last two decades commerce is developing very intensively. This involves economic agents to modify an organization concept of commerce, including wholesaling.

Under the wholesaling more factors have been influencing but the complex analysis allow the specialists to organize the activity in a profitable way.

Key-words: *wholesaling, wholesalers, middle man, chanel of distribution, physical movement, profitable activity.*

Destrămarea economiei centralizate și consolidarea economiei bazate pe conceptul de piață impune o precondiție - privatizarea entităților economice cu capital public, inclusiv a celor care activează în domeniul comerțului cu ridicata. În urma privatizării comerțului s-a produs nu doar schimbarea proprietarului, ci și modificarea concepției manageriale privind organizarea activității comerciale. În domeniul comerțului agentul economic a obținut autonomie totală în adoptarea deciziilor și libertate în desfășurarea activității comerciale.

Drept rezultat al studiului angroșiștilor din Republica Moldova se atestă o serie de probleme ce țin de comerțul angro:

1. ***Se atestă consolidarea operațiilor de bază a angroșiștilor.*** Prin lichidarea activităților marginale angroșiștii reușesc să-și concentreze atenția pe operațiile de bază și să dezvolte competențe avansate în distribuirea fluxului de produse, care trebuie să devină mai eficient și mai atractiv pentru producători și detailiști.

2. ***Angroșiștii se extind pe piețele globale.*** Mai mulți producători preferă să apeleze la angroșiștii care dispun de rețele internaționale sau globale pentru a se extinde în străinătate, deoarece este mult mai eficient decât să-și înființeze propriile rețele (de exemplu, prin rețeaua Metro, Fidesco, Green Hills).

3. ***Se obțin rezultate mai bune cu efort mai redus.*** Angroșiștii investesc masiv în tehnologiile moderne: coduri cu bare, depozite automatizate, transfer electronic de date etc., care până la urmă devin mai eficiente, mai avantajoase față de producători și detailiști.

4. ***Angroșiștii aplică managementul calității totale,*** din care motiv ei se și axează pe filosofia de îmbunătățire a rezultatelor percepute de clienți prin adăugarea de valoare produselor, prin adoptarea politicii „zero defecte” la servirea clientului ce sporește și capacitatea de a satisface clienții în ansamblu.

Așadar, angroșiștii sunt preocupați de găsirea unor soluții prin care să se adapteze la situația reală reieșind din condițiile concrete. În legătură cu aceasta, se consolidează noi forme de integrare sau asociere etc. În această situație se formează **societăți integrate**, care sunt preocupate de două activități paralele:

a) **producere-comerț angro** (S.A. Tutun CTC, Vitanta Efes, Coca Cola, JLC etc.);

b) **comerț angro-comerț cu amănuntul** (Vladalina SRL, Metro SRL etc.), sau lanțuri de comercianți cu amănuntul integrate cu activități de comerț cu ridicata (Fidesco, Maximum, Alina Electronic, Bomba etc.)

Aceste modificări au drept obiectiv perfecționarea circuitului de mărfuri sub aspectul modernizării și fluidizării procesului de aprovizionare. Pentru aceasta este nevoie de a crea sisteme de organizare flexibile, de corelare a acțiunilor dintre: producător – intermediar; intermediar – detailist; detailist – consumator utilizator.

În condițiile actuale în Republica Moldova comerțul angro se dezvoltă sub influența mai multor factori. Primul vădește că s-au modificat *formele organizatorico-juridice ale întreprinderilor de producere și comerț*. Cel de-al doilea este legat de lipsa surselor financiare pentru reconstruirea obiectelor și dotarea cu utilaj modern, dar și modificările macroeconomice (legate de import-export).

Angroșiștii sunt obligați să-și modifice funcțiile, din care cauză accentul este **pus pe funcția de deplasare fizică și logistică, dar și pe funcția de informare**. De asemenea, angroșiștii trebuie să presteze mai multe servicii, să asigure siguranță în desfășurarea activității comerciale și creșterea nivelului de eficiență a tuturor partenerilor implicați în procesul de distribuție. Producătorii au mai multe pretenții față de **angroșiști și pot oricând să-i ocolească** sau să-i înlocuiască. Nemulțumirile producătorilor se referă la activitatea angroșiștilor, care nu fac față cerințelor economiei de piață, inclusiv:

- nu promovează în mod consecvent liniile de produse, fiind preocupați mai mult cu primirea comenzilor;

- nu formează suficiente stocuri, prin urmare, nu reușesc să-și onoreze comenzile clienților suficient de operativ;

- nu furnizează producătorului informații operative, la zi, despre situația pe piață: clienți și concurenți;

- nu atrag manageri de calibru și nu-și diminuează costurile;

- solicită prea mulți bani pentru serviciile prestate.

Aceste **probleme ar putea grav afecta activitatea angroșiștilor**, pe măsură ce tot mai mulți angroșiști și detailiști trec la relații de cumpărare directă. Cei mai experimentați angroșiști și-au revăzut în mod operativ activitatea și și-au adaptat serviciile la cerințele actuale ale clienților și producătorilor. Pentru a face față cerințelor, angroșiștii **trebuie să adauge valoare canalului de distribuție din care fac parte**.

O altă problemă rezidă în faptul că angroșiștii caută metode de diminuare a costurilor serviciilor prestate. În atare situații angroșiștii sunt obligați să investească mai mult în tehnologiile moderne de manipulare a mărfurilor și în sisteme informaționale performante.

Liderii sectorului de distribuție pentru a-și întări relațiile cu producătorii și furnizorii de mărfuri pot utiliza mai multe procedee, inclusiv: pot încheia acorduri explicite cu producătorii

privind funcțiile pe care aceștia doresc să le preia de la angroșiști în cadrul canalului de marketing; studiază cerințele producătorilor, efectuează vizite la fabrici și participă la conferințe și expoziții, își respectă angajamentele asumate față de producător privitor la cantitate, achitare a facturilor, oferirea informațiilor de la clienți etc., identifică și prestează servicii cu valoare adăugată, care să favorizeze relațiile cu angroșiștii.

Alte provocări ale comerțului angro constă în limitarea creșterii nivelului prețurilor de către producători și cerințele față de calitate.

În comerțul angro se impune tot mai mult tendința privind integrarea pe verticală a producătorilor în canalul de distribuție prin care producătorii încearcă să controleze intermediarii sau să-și înființeze propriile întreprinderi angro.

În ultimii 10 ani volumului total al vânzărilor cu amănuntul și angro a crescut de la 6,21 mlrd. lei în anul 2001 până la 40,8 mlrd. lei în anul 2005 (adică mai mult de 6 ori) și estimativ peste 67,1 mlrd lei în 2009, s-a îmbunătățit vădit structura și calitatea vânzărilor, care au contribuit:

- la creșterea ponderii veniturilor bănești în formarea veniturilor totale ale populației, ceea ce a dus la sporirea capacității de cumpărare a mărfurilor de către populație;
- la majorarea vânzărilor de mărfuri nealimentare în volumul total de mărfuri comercializate cu amănuntul, ceea ce a condiționat creșterea ponderii acestora **de la 63,8% în anul 2005 până la 64,5% în anul 2009;**
- la creșterea ponderii comerțului organizat în volumul total de vânzări cu amănuntul de la **49,8% în anul 2001 până la 62,1% în anul 2009 (+12,3 %).**

Tabelul 1

Evoluția comerțului interior în anii 2001-2009

(mil.lei)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Vânzări nete în comerțul cu ridicata și cu amănuntul	6215,5	18636,5	26044,2	31060,2	40845,2	48062,0*	58575,0*	70650,0*	67117,5*
Volumul de vânzări cu amănuntul - total	7612,4	10753,4	14537,8	16575,8	19487,7	23356,6	28220,1	34684,4	32143,0
Ponderea comerțului cu amănuntul, %	46,9	57,7	55,8	53,4	47,7	48,6	48,4	49,1	49,1
<i>din care</i>									
unitățile comerciale (sectorul organizat)	3792,1	4954,6	6869,7	8338,8	11030,8	13620,7	16866,6	21387,2	19960,6

piețele (sectorul neorganizat)	3820,3	5798,8	7667,3	8237,0	8456,9	9735,9	11353,9	13297,2	12182,4
Pondere comerțului organizat	49,8	46,1	47,3	50,3	56,6	58,3	59,8	61,7	62,1

Sursa: Biroul Național de Statistică www.statistica.md Date statistice. Comerț interior de bunuri și servicii. Comerț interior de bunuri. Serii anuale.

* date estimative.

Analizând evoluția volumului de vânzări cu amănuntul și angro, se observă o tendință de creștere a vânzărilor, care, de fapt, s-a menținut și pe parcursul anilor 2006-2009. Deoarece în anul statistic datele despre vânzările mărfurilor cu ridicata nu sunt publicate oficial, am realizat o extrapolare a vânzărilor reieșind din datele cunoscute.

Conform datelor statistice, în anii 2006-2009, vânzările cu amănuntul au crescut în medie cu 113,9% anual. Dacă extrapolăm la comerțul cu amănuntul și cu ridicata, observăm că aceasta a atins valoarea de 67117,5 mil. lei în ansamblu pe republică.

Din estimările realizate observăm că vânzările nete ale comerțului angro și cu amănuntul constituie peste 208,8% față de vânzările cu amănuntul, ceea ce arată că în cale spre consumator mărfurile trec în medie două verigi: un intermediar și o verigă cu amănuntul.

Trebuie menționat că problema principală în dezvoltarea rețelei de comerț în zona rurală constă în orientarea investițiilor în construcția de unități comerciale cu amănuntul și cu ridicata spre zona rurală, nu doar în municipiile și orașele mari din republică.

Conform datelor statistice oficiale, pe parcursul anilor 2001-2006, suma totală a investițiilor în comerțul cu ridicata și cu amănuntul în sectorul urban a crescut cu 3,3 mlrd. lei, iar în sectorul rural numai 252 mil. lei.

Rezultatele menționate pun în evidență importanța acestui sector, iar rezervele existente trebuie neapărat valorificate pentru a dezvolta în continuare comerțul interior prin instrumente moderne. Toate acestea presupun implicarea directă a statului în cercetarea pluridimensională a problemelor din domeniul comerțului.

Analiza situației în domeniul comerțului angro a scos în evidență următoarele probleme:

- lipsa atât a cadrului instituțional și juridic, cât și a unui sistem de conlucrare între organele cu funcții de control în domeniul comerțului cu ridicata, care ar reglementa funcțiile organelor guvernamentale implicate în elaborarea și realizarea politicilor în domeniul comerțului cu ridicata;
- lipsa unui organ coordonator al activității tuturor organelor implicate în controlul activității agenților economici în domeniul comerțului cu ridicata;
- lipsa unui concept unic de modernizare a cadrului normativ în domeniul comerțului cu ridicata, bazat pe practica internațională și experiența țărilor-membre ale UE în domeniu etc.

Pentru a realiza obiectivele menționate, este stringentă nevoie de a inventaria câteva direcții strategice de activitate pentru perioada următoare, și anume:

- a promova în mod consecvent doar politicile favorabile care ar contribui la dezvoltarea comerțului cu ridicata, ceea ce presupune modernizarea și crearea unui cadru legislativ, normativ de reglementare adecvat;
- a stabili normele și cerințele de bază în domeniul comerțului cu ridicata;
- a asigura un nivel adecvat de protecție a consumatorilor;
- a spori competitivitatea și eficiența activității unităților de comerț cu ridicata.

În sistemul cooperăției de consum comerțul angro se desfășoară prin intermediul Angrocoopurilor din Chișinău, Bălți, Cupcini, Călărași, întreprinderilor Moldcoopimex și Aprovizcoop, dar și prin mijlocirea unor baze angro subordonate cooperativelor. Indicatorii vânzărilor angro în anul 2010 au demonstrat că întreprinderile cooperatiste au realizat un volum de peste 51,9 mil. lei. Acest indicator depășește volumul atins în anul 2009 cu 128,4 %. Totodată, întreprinderile proprii a Moldcoopului au realizat un volum de vânzări în sumă de peste 37,0 mil. lei, sau cu 105,9 % mai mult față de anul 2009. Ponderea acestora a crescut în anul 2010 față de 2009 de la 71,3% până la 86,4%. Angrocoopurile Chișinău și Bălți au realizat circa 67,9% din suma totală a vânzărilor angro din sistemul cooperăției de consum.

În baza acestor date, putem trage următoarele concluzii:

1. **Comerțul angro** este un sector economic dinamic;
2. În ultimii ani s-au produs multiple transformări, în urma cărora s-au conturat anumite

trăsături specifice, inclusiv:

- s-a consolidat poziția de intermediar al unităților de comerț angro;
- s-a căutat noi soluții privind perfecționarea circulației mărfurilor și raționalizarea fluxului de produse până la consumatorul final;
- s-a creat noi întreprinderi de comerț angro, cu capacități de prelucrare a fluxurilor de mărfuri în cantități solicitate de consumatori.

3. În comerțul angro din sfera cooperăției de consum este nevoie de a elabora și implementa un concept modern bazat **pe motivarea clienților de a efectua cumpărături de la întreprinderile cooperatiste**, dar și de a atrage alte categorii de clienți.

4. Comerțul angro din sistemul cooperăției de consum din Republica Moldova necesită o reorganizare în baza principiilor de piață, care ar motiva vădit personalul și membrii asociații în ceea ce privește dezvoltarea domeniului respectiv.

Bibliografie:

1. Biroul Național de Statistică www.statistica.md Date statistice. Comerț interior de bunuri și servicii. Comerț interior de bunuri. Serii anuale.
2. Hotărârea Uniunii Centrale a Cooperativelor de Consum din Republica Moldova privind rezultatele activității cooperăției de consum în anul 2010.

Recenzenți: S. Petrovici, dr. hab., prof. univ.
Sv. Muștuc, dr., conf. univ.

FORMAREA ȘI ASIGURAREA COMPETITIVITĂȚII PÂINII ȘI PRODUSELOR DE PANIFICAȚIE PE PIAȚĂ ÎN BAZA ACTIVITĂȚII DE MARKETING

Sergiu Petrovici, dr.hab., prof.univ. (UCCM)

Dorina Dumbravă, drd (UCCM)

The manufacturing end sealing the competitive product is the main objective of enterprise activities as well as the main objective of economic development of the state. The problem bread bakery competitive product is a social problem is a Republic of Moldova.

Key-words: manufacturing, product, competitive, objective, development.

Fabricarea și realizarea produsului competitiv este scopul principal al activității întreprinderii, precum și obiectul principal al dezvoltării strategiei economice a Statului. Problema competitivității pâinii și a produselor de panificație este o problemă socială a Republicii Moldova, deoarece există o atitudine specială a populației republicii față de acest produs strategic avînd în vedere asigurarea normală a dezvoltării vieții.

În multe țări ale lumii acest produs strategic a devenit o prioritate statală, din care motiv s-a diversificat în continuu piața produselor de pâine și panificație. De exemplu, în Germania 2/3 de mini –brutării sunt amplasate în localitățile rurale, iar în Franța mini –brutăriile produc peste 90% din toată producția de pâine și panificație din țară, care este îmbogățită cu vitamine și diferite adaosuri naturale.

Diversi autori consideră că activitatea de marketing vizînd formarea și asigurarea competitivității pâinii și produselor de panificație trebuie promovată pe diverse căi și direcții evaluînd preventiv nivelul rural al competitivității pâinii și produselor de panificație în comparație cu alte produse anologice pe piața Republicii Moldova.

Alegerea direcțiilor prioritare în perfecționarea producerii la întreprinderi poate fi efectuată ținîndu-se cont de următoarele etape:

- a) trasarea diferitelor direcții de sporire a competitivității produselor se efectuează de către specialiștii secției de marketing prin utilizarea metodei Delphi;
- b) inventarierea direcțiilor prioritare de sporire a competitivității se face de către experți, care sunt obligați să releve interesele consumatorilor;
- c) analiza și descrierea direcțiilor prioritare de perfecționare a producției în firmele concurente, unde atestăm condiții similare de lucru;
- d) determinarea parametrilor calitativi ai produsului care urmează a fi perfecționate;
- e) estimarea direcțiilor prioritare de îmbunătățire a produsului pentru asigurarea avantajelor concurențiale;

- f) analiza factorilor –cheie, care asigură succesul întreprinderii pe piață, inclusiv stabilitatea financiară a întreprinderii, utilizarea tehnologiilor noi de fabricare și realizarea produselor, reglementarea prețurilor și tarifelor pe piață etc.

Direcțiile activității de marketing susnumite la întreprindere pentru formarea și asigurarea competitivității pâinii și produselor de panificație pot fi ilustrate în figura 1.:

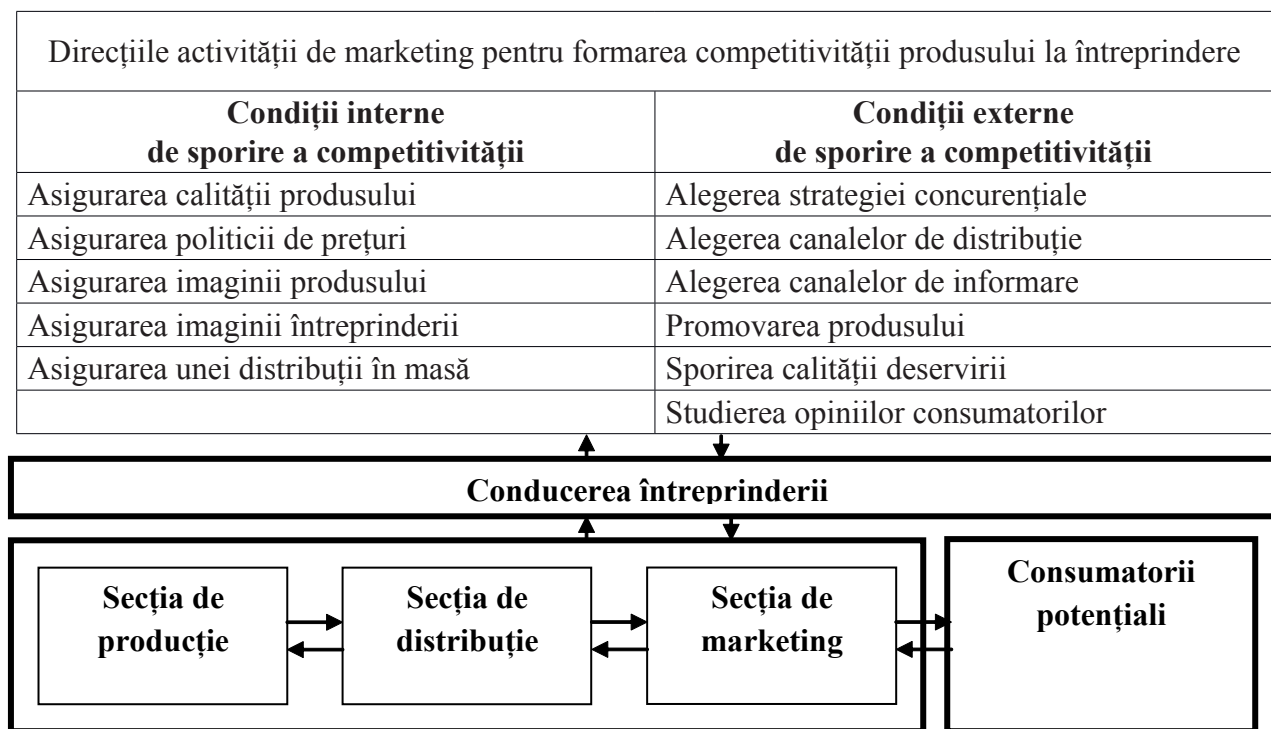


Figura 1. Sistemul formării competitivității produsului la întreprindere

Fiecare direcție de sporire a competitivității interne sau externe, la rândul său, este prevăzută cu un set de condiții privind activitatea întreprinderii, care se află în interconexiune cu alți factori. Succesul promovării unui sau altui produs este dictat atât de condițiile livrării și achitării sau de eficiența comunicărilor de reclamă, cât și de realizarea cu succes a politicii prețurilor; asigurarea imaginii produsului, asigurarea imaginii și calității produsului, distribuția acestuia prin informarea corectă și sistematică printre contribuabili.

Promovarea imaginii produsului și a întreprinderii este asigurată de consumatorii potențiali, care, la rândul lor, contribuie la sporirea calității deservirii și promovarea produsului. De regulă, procesul de competitivitate la fiecare întreprindere în parte este dirijat și coordonat de echipe specializate din diverse secții: de producție, de distribuție și de marketing. Acest subsistem al calității are scopul de a asigura la maximum cererea cumpărătorilor. Serviciul de marketing în baza efectuării unor cercetări de specialitate prezintă conducătorului întreprinderii informația și rezultatele cercetărilor obținute în vederea luării unor decizii corecte privind sistemul de dirijare al întreprinderii.

Specialiștii din domeniul marketingului din cadrul întreprinderii trasează, de regulă, cele mai importante direcții de formare a competitivității produsului, precum:

- a) Calitatea produsului;
- b) Prețul produsului;
- c) Distribuirea produsului;
- d) Promovarea produsului în corespundere cu marketingul –mix.

Calitatea produsului este un instrument important în formarea competitivității pâinii și produselor de panificație și este compusă din două elemente: nivelul calității și stabilitatea în deservirea cumpărătorilor. Totodată, produsul cu un nivel avansat de calitate poate să nu fie competitiv dacă prețurile au fost majorate în mod excesiv.

Îmbunătățind calitatea pâinii în/și pe baza noilor componente, ca să fie mai pufoasă, acest proces va duce la creșterea prețului. În atare situații consumatorul poate să nu accepte asemenea adaosuri la pâine, refuzând s-o mai procure.

De reținut că există o diferență tranșată între calitatea și competitivitatea produsului, întrucât competitivitatea este o categorie a pieței care reflectă concurența, iar calitatea este o categorie mai îngustă, care ține atât de economia de piață, cât și de economia planificată. Competitivitatea, de regulă, este destul de flexibilă și mereu se poate schimba, pe când calitatea ca element al competitivității este mult mai constantă.

Este știut că competitivitatea este o noțiune relativă, care a apărut drept rezultat al analizei comparative a indicatorilor ce caracterizează nivelul satisfacerii nevoilor individuale și ale societății. Competitivitatea cuprinde un șir de elemente ce sunt legate de: potențialul întreprinderii privind resursele materiale, financiare, umane și informaționale, inclusiv personalul, calitatea de a comunica eficient, profesionalismul, capacitățile inovatoare și cele creative ale personalului etc.

Așadar, abordând fenomenul Competitivitatea pâinii și cea a produselor de panificație, noi trebuie să clarificăm câteva lucruri de principiu:

- a) Primul lucru ce trebuie făcut este determinarea situației competitivității întreprinderii pe piață în baza analizei indicatorilor economici: veniturile, cheltuielile, profitul, productivitatea muncii, calitatea și asortimentul produselor de panificație.
- b) Al doilea lucru important ce urmează a fi făcut înainte de luarea deciziilor este stabilirea motivelor apariției problemei competitivității în baza analizei surselor interne și externe de informație, invitației experților și chestionării acestora. Totodată, mai este important de clarificat motivele ce țin de calificarea scăzută a lucrătorilor și experiență redusă în domeniu, necesitatea de a implementa tehnologii informaționale noi, legislația nesatisfăcătoare în vigoare, cheltuielile pentru deservire, amplasarea întreprinderii în teritoriu, dependența de amplasarea materiei prime, îngustarea drepturilor lucrătorilor întreprinderii etc.
- c) Al treilea lucru important vizează necesitatea de a crea managerului condiții normale pentru ca acesta să-și atingă obiectivele trasate.

Astfel, managerul cântărește avantajele și dezavantajele fiecărei alternative precum și consecințele posibile. În funcție de inventarierea și formularea corectă a problemei și de analiza minuțioasă a alternativelor existente, managerul purcede la avansarea deciziei definitive.

De reținut că uneori nu-l satisface nici una dintre alternativele inventariate. În asemenea situații, managerul ia o decizie definitivă, care-i axată doar pe experiența acumulată. În sfârșit, cel

de-al patrulea lucru important vizează implementarea deciziei în practică. Analiza datelor până și după realizarea deciziei permite managerului să-și corecteze decizia luată preventiv cu privire la nivelul competitivității pâinii și produselor de panificație.

În mod similar pot fi analizați și alți factori de influență asupra competitivității pâinii și produselor de panificație. De exemplu, sistemul de prețuri leagă într-un proces unic toate etapele procesului de producere și reproducere a produsului final. Pe de altă parte, cumpărătorul cu venituri limitate nu este de acord să procure pâine cu caracteristici calitative înalte (pâine moale, pufoasă, gustoasă) din motivul prețului înalt. Consumatorul va procura pâine de o calitate mai joasă, dar cu un preț rezonabil.

Întreprinderea S.A. Franzeluța și alte întreprinderi au drept scop reducerea cheltuielilor și acumularea profitului în baza stabilirii unui preț care ar acoperi cheltuielile de producție și de distribuire a produselor de panificație. E cunoscut faptul că Guvernul Republicii Moldova limitează creșterea prețurilor la pâine ca produs strategic, iar toți producătorii sunt nevoiți să se încadreze în limitele de cheltuieli a sferei producției. Stabilirea prețurilor eficiente la pâine este legată cu proporțiile dintre volumul de producție și nivelul cheltuielilor pentru energia electrică și termică, precum și pentru procurarea materiei prime și a altor materiale complementare necesare în scopul respectării regimului de economie și reducerii surselor de cheltuieli. Specialiștii din domeniu optează pentru stimularea materială a lucrătorilor, care pot economisi atât materia primă, cât și energia electrică și cea termică.

S-a observat că întreprinderile de panificație pot avea succes pe piață doar atunci, când produsele acestora sunt orientate spre consumator. Aceste întreprinderi trebuie să stăpânească atât tehnologii avansate de producere a pâinii, cât și distribuirea pâinii pe piață în corespundere cu cererea populației. Iată de ce e necesar de studiat opinia consumatorilor și cei mai importanți factori de influență: operativitatea livrării producției, ratingul furnizorilor, cultura deservirii, calitatea pâinii și a produselor de panificație, termenii de executare a comenzilor, gustul și ambalajul pâinii etc.

Consumatorii reali și cei potențiali au nevoie să fie informați sistematic despre proprietățile caracteristice ale pâinii și produselor de panificație, despre nivelul competitivității fiecărui articol pe piață. În acest scop e necesar de cercetat mijloacele de comunicare în masă: publicitatea, vânzarea personală, propagarea, marketingul direct, stimularea vânzărilor etc., care joacă un rol deosebit în sfera producerii și promovării pâinii și produselor de panificație pe piață. De asemenea, destul de important să informăm consumatorul și despre caracteristicile merceologice ale produsului, locul vânzării acestuia și nivelul prețului pentru a spori imaginea întreprinderii.

Nivelul competitivității pâinii pe piață este influențat și de canalele de distribuție a produselor de la producător la consumator, care însumează totalitatea firmelor și intermediarilor antrenați să comercializeze fluxul de produse de panificație.

Pentru distribuirea pâinii și a produselor de panificație cel mai rațional este utilizarea canalului "zero" după schema „producător - consumator”, deoarece acest produs are un termen redus de păstrare și nu permite introducerea unui număr mare de intermediari. Este important de ales o structură rațională a canalului de distribuție atât pe orizontală, cât și pe verticală pentru a asigura coordonarea eforturilor partenerilor în livrarea pâinii și produselor de panificație până la consuma-

tor. Cei mai mulți consumatori preferă un sortiment stabil de pâine și n-au nevoie de servicii suplimentare.

Pentru sporirea nivelului competitivității pâinii și produselor de panificație e necesar de elaborat o serie de măsuri de marketing, ce caracterizează comportarea întreprinderii în mediul concurențial, nivelul utilizării potențialului întreprinderii, mobilitatea întreprinderii în vederea descoperirii noilor necesități ale consumatorilor pe piață și creării noilor canale de vânzare a produselor.

Procesul sporirii nivelului competitivității produselor și a întreprinderii reprezintă un program de termen îndelungat de producție și de realizare în sortiment. În acest scop e necesar de modernizat capacitățile de producție, de perfecționat sistemul de management al calității, ce ține de direcționarea produselor spre consumator, respectarea sortimentului și calității produselor, respectarea termenului de livrare a produselor. Pentru a atinge aceste obiective e necesar de elaborat un program de management cu fluxurile materiale și informaționale, care va fi realizat în baza elaborării sistemului logistic. Producătorul în procesul evaluării nivelului competitivității produsului său nu trebuie să dezvolte ideea competitivității absolute pe piață, dar trebuie să aleagă un segment al pieței mai atractiv pentru consumator. Nivelul competitivității produsului pe piață se stabilește în baza evaluării acelor caracteristici interne și externe ale produsului care prezintă interes pentru consumator.

Integrarea Moldovei în spațiul european și perfecționarea mediului concurențial de afaceri contribuie la sporirea competitivității pâinii și produselor de panificație.

BIBLIOGRAFIE:

1. Gr. Belostecnic. Concurență, marketing, competitivitate. Chișinău, CEP, ASEM, 1999.
2. Kotler Ph. Managementul marketingului. București, ed. Economica, 1997.
3. Moșteanu T. Concurența: abordări teoretice și practice. București, Ed. Economica, 2000.
4. Г. Тащиан. Конкурентоспособность наукоемкой продукции. // Маркетинг, 2009, nr. 2, с. 10-17.

Recenzenți: F. Pitușcan, dr., conf. univ.
Sv. Muștuc, dr., conf. univ.

ANALIZA DEZVOLTĂRII PIETEI PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR DE ALIMENTAȚIE PUBLICĂ

D. Tăzlăvan, doctorandă (UCCM)

Content of the article „Analysis of market development for products and product catering” for reasons that are currently under increasing competitive struggle catering businesses to provide customers competitive products and services, an argument which requires conducting research to conduct a profitable. Author examined the external environment in which operating catering, reviewed catering services on share ownership in Moldova that split in: market catering companies serving all customer segments and operates under its own profit; market catering companies serving special contingent of consumers (students, workers etc.).

Key-words: market, product, competitive struggle, catering business, external environment, ownership, customer.

Sectorul serviciilor a înregistrat în ultimul deceniu o creștere semnificativă în economia națională, factor ce prezintă un interes teoretic și practic deosebit.

Conform datelor Biroului Național de Statistică în structura totală a serviciilor prestate în republică, serviciile de alimentație publică ocupă o pondere de – 8,6% sau locul patru din cele 13 tipuri de servicii.

Piața întreprinderilor de alimentație publică poate fi caracterizată ca o parte componentă a pieței serviciilor și prezintă un sistem de relații economice, ce există între întreprinderi, antreprenori individuali și consumatori prin efectuarea unor tranzacții de vânzare-cumpărare în urma cărora se și formează cererea, oferta și se stabilesc prețurile la produsele și serviciile de alimentație publică.

Activitatea întreprinderilor de alimentație publică este influențată de principalele elemente ale pieței: oferta și cererea.

Oferta acestora este fructificată de produsele (culinare, de cofetărie, patiserie, semifabricate și produse gata) fabricate de întreprinderile de alimentație publică. Sortimentul produselor, precum și nivelul de deservire variază de la o întreprindere la alta în funcție de tip, destinație, materia primă, tehnologia fabricării, nivelul prețurilor etc.

Cererea la serviciile de alimentație publică este influențată direct de veniturile populației, care din păcate în ultimii ani avansează în ritmuri reduse, de multe ori este inferioară ratei medii de inflație. Din totalul cheltuielilor destinate consumului, 75% sunt orientate spre procurarea de bunuri și numai 25% pentru servicii, pe când în țările dezvoltate raportul acesta este invers.

În ultimii cinci ani volumul serviciilor de alimentație publică totuși a crescut de la 675,3 mln. lei în 2006 până la 1230,8 mln. lei în 2010, ceea ce înseamnă o creștere de aproape 2 ori.

În condițiile intensificării luptei concurențiale întreprinderile alimentației publice trebuie să ofere clienților săi produse și servicii competitive, iar pentru a atinge aceste obiective se impune efectuarea unor cercetări științifice de profunzime pentru a desfășura și obține o activitate profitabilă. Din aceste motive cercetările devin din ce în ce mai stringente, permițând atât cunoașterea și evidențierea preferințelor noi ale consumatorilor, a criteriilor noi de calitate a produselor și serviciilor de alimentație publică, cât și analiza competitivității acestora.

Cerințele pieței actuale impun întreprinderile alimentației publice să utilizeze mai eficient resursele umane, materiale, financiare cu scopul de a satisface nevoile și necesitățile populației și societății în ansamblu.

Cercetările din sfera alimentației publice își propun drept scop principal analiza mediului extern, care reflectă diferite oportunități și riscuri pentru o întreprindere sau alta, care ar putea avea o influență directă asupra produsului finit livrat pe piață.

Conform datelor statistice, volumul serviciilor de alimentație publică cu plată prestate populației în anul 2010 a constituit 1230839,2 mln. lei, inclusiv proprietatea publică a constituit – 80504,8 mln. lei, proprietatea privată – 881612,9 mln. lei, proprietatea mixtă (publică + privată) – 14502,0 mln. lei și proprietatea mixtă și străină – 254219,5 mln. lei. Ponderea serviciilor de alimentație publică în structură este prezentată în figura 1.

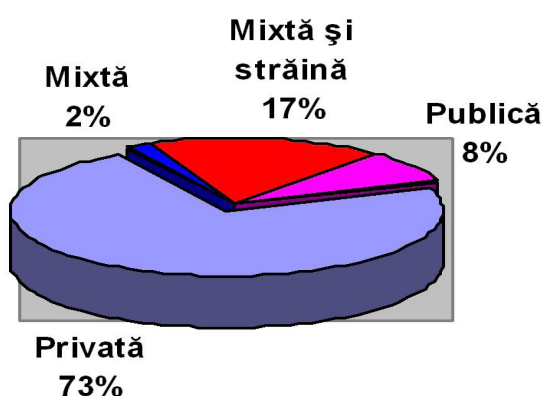


Figura 1. Ponderea serviciilor de alimentație publică pe forme de proprietate în Republica Moldova conform datelor Biroului Național de Statistică 2010

Efectuând analiza comparativă a ponderii serviciilor de alimentație publică pe forme de proprietate pe republică, observăm următoarele: cea mai mare cota parte o ocupă întreprinderile de alimentație publică cu proprietate privată, constituind 73%, cu o cifră de afaceri de - 881612,9 mln. lei. Predomină vădit alimentația publică - proprietate privată. Anume întreprinderile de alimentație publică private, de cele mai diverse tipuri și categorii, deservește majoritatea segmentelor de consumatori. Cât privește întreprinderile de alimentație publică, aceste se regăsesc, de regulă, în cadrul întreprinderilor și instituțiilor de Stat (cantine, bufete etc.), care deservește doar segmente speciale (studenți, elevi, angajați ai întreprinderilor), cărora li se oferă o gamă mai restrânsă de produse și servicii.

Este rațional de dezvoltat în continuare deservirea populației prin intermediul întreprinderilor private, care ar oferi consumatorilor o gamă de produse și servicii mai variată.

Analizând piața întreprinderilor de alimentație publică în Republica Moldova, o putem diviza în:

- piața întreprinderilor de alimentație publică, care deservește toate segmentele de consumatori și funcționează în baza profitului propriu;
- piața întreprinderilor de alimentație publică, care deservește contingente speciale de consumatori (elevi, studenți, lucrători etc.).

Ca regulă, la astfel de întreprinderi se stabilesc prețuri relativ joase, accesibile pentru categoriile date de consumatori, iar o parte din cheltuieli sunt suportate de întreprinderi. De aici reiese că sfera alimentației publice cuprinde o multitudine de întreprinderi, care au diferite scopuri și, respectiv, diferite obiective, întreprinderile de alimentație publică pot fi clasificate în funcție de tip, categorie, destinație, mărime, forma de deservire, amplasare, sortimentul producției etc.

Conceptul cercetărilor în alimentația publică este axat și se bazează pe metodologiile generale de tatonare a pieței de consum, însă realizarea concretă și conținutul direcțiilor de cercetare depind în mare măsură de particularitățile specifice ale produselor și serviciilor de alimentație publică, de nivelul concurenței, de comportamentul consumatorilor, de sistemul de distribuție al produselor, de nivelul prețurilor etc.

Tabelul 1

Metodele cercetărilor de marketing utilizate în alimentația publică.

Metoda cercetării	Descrierea cercetării	Forma cercetării	De exemplu în alimentația publică	Principalele avantaje și dezavantaje
1	2	3	4	5
Observarea	Obținerea și înregistrarea informațiilor fără participarea purtătorilor de informație.	De teren De laborator Personală	Studierea comportamentului consumatorilor la întreprinderile alimentației publice	Obținerea informației calitative și obiective Observarea comportamentului real și nu a celui declarat Costurile mari
Interviuri de grup	Interviuvarea unui grup mic de persoane (8-12) pe un anumit subiect. Poate fi organizată cu consumatorii sau cu personalul întreprinderii	De teren Personală Prin poștă Prin intermediul Internetului	Oferă informații rapide despre preferințele consumatorilor, referitoare la prestigiul întreprinderilor alimentației publice, producția și serviciile prestate de către acestea.	Informația permite analiza motivației consumatorilor. Informațiile primite de la acest grup nu pot fi proiectate asupra consumatorilor, care prezintă interes deosebit pentru întreprindere

<i>Cercetări selective postvânzare în rândul clienților întreprinderii de alimentație publică</i>	Studierea gradului de satisfacție al consumatorilor în urma prestării serviciului	Anchetă de teren Personală	Obținerea unor informații recente de la clienții întreprinderilor de alimentație publică.	Dă posibilitate întreprinderilor de a corecta o prestație slabă a serviciului
<i>Cercetări selective totale în rândul clienților</i>	Evaluarea opiniei consumatorilor referitor la tot pachetul de servicii oferit de întreprindere. Cercetarea include și evaluarea opiniei consumatorilor concurenței.	Anchetă de teren Anchetă prin poștă prin intermediul Internetului prin telefon personal	Evaluarea performanțelor întreprinderii de alimentație publică comparativ cu ale concurenței	Identificarea priorităților de îmbunătățire a serviciilor și a calității producției Se evaluează imaginea totală a serviciilor întreprinderii dar nu aspectele particulare ale unui anumit serviciu.
<i>Cercetări selective în rândul angajaților întreprinderii de alimentație publică</i>	Cercetări cu privire la ceea cum angajații apreciază serviciile prestate, calitatea produselor și calitatea muncii lor.	Anchetă de teren Anchetă prin poștă prin intermediul Internetului prin telefon personală	Evaluarea atitudinii angajaților întreprinderii de alimentație publică. Cum ei apreciază calitatea serviciilor și produselor oferite de către întreprindere; identificarea rezervelor întreprinderii	Angajații pot oferi explicații din punct de vedere profesional despre neajunsurile serviciilor prestate. Angajații observă serviciile numai din punctul lor de vedere deseori subiectiv.
<i>Panele de consumatori ai întreprinderii de alimentație publică</i>	Formarea unui grup de consumatori fideli care sunt periodic intervievați cu privire la calitatea produselor și serviciilor sau alte probleme ale întreprinderii de alimentație publică	Interviuvarea în timpul unor întâlniri prin intermediul Internetului prin telefon	Obținerea unor informații de la clienți fideli în vederea prestării serviciilor, calității producției în urma experienței clienților care cooperează mai strâns cu întreprinderea de alimentație publică	Membrii panelului devin mai puțin reprezentativi, se exclud nonconsumatorii și rezultatele nu pot fi extinse asupra întregii populații.

Bibliografie :

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova; Chișinău, 2010: <http://www.statistica.md>.
2. Aspecte privind nivelul de trai al populației: <http://www.statistica.md>.
3. Kotler Ph. Managementul marketingului. București :Teora, 1997.
4. Florescu C. Marketing. Ed.:Marketer. București, 1992.

Recenzenți: R. Lapușin, dr., conf. univ.
S. Muștuc, dr., conf. univ.

MĂSURI DE SPORIRE A COMPETITIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ

Dumbrava Dorina, doctorandă (UCCM)

The one country competitiveness represent the capacity to create and to maintain the institutional, economic and of economic fundamental base conditions that can favor the constitution / attraction and the development for some companies which are producing wares and services of height quality and / or at low prices then foreign rival. The competition capacity show oneself on the both squares: international and national, in relation with important wares and services.

Key-words: service, ware, price, quality, to produce, capacity.

Competitivitatea Republicii Moldova este asigurată în principal de costurile mici ale muncii și ale materiei prime autohtone și se manifestă plenar în sectoarele cu o valoare adăugată relativ mică. Acest model de competitivitate este specific pentru țările cu un nivel mai puțin avansat de dezvoltare economică. De aceea este necesară asigurarea tranziției treptate a Republicii Moldova de la competitivitatea determinată de factorul-cost la competitivitatea determinată de factorul-eficiență și factorul-calitate și avansarea economiei către ramuri cu o valoare adăugată relativ mai înaltă. Competitivitatea bazată pe eficiență și calitate va deveni sursa principală de creștere și dezvoltare economică durabilă și de îmbunătățire a standardelor de viață pentru cetățenii țării.

Această tranziție competitivă implică îmbunătățirea esențială a mediului de afaceri, promovarea întreprinderilor mijlocii și mici, sporirea eficienței corporative la nivel de companie și modernizarea infrastructurii fizice. Pe termen scurt, rezultatul principal al acestor îmbunătățiri se va răsfrânge asupra consolidării capacităților de absorbție tehnologică și inovațională. Pe termen lung, aceasta va conduce la fortificarea propriilor capacități de dezvoltare tehnologică și inovațională.

Creșterea competitivității pe piețele interne și externe prin asigurarea tranziției țării de la competitivitatea bazată pe costuri la competitivitatea bazată pe eficiență și calitate este unul din scopurile principale ale activității întreprinderilor.

În scopul sporirii competitivității întreprinderii în economia națională, după părerea noastră, ar trebui să fie realizate următoarele probleme:

- 1. Îmbunătățirea mediului de afaceri, pentru a intensifica activitatea de investiții în economie;**
- 2. Promovarea întreprinderilor mijlocii și mici, pentru a oferi noi oportunități și a asigura capacitate mai înaltă de adaptare a sistemului economic la cerințele pieței;**
- 3. Sporirea eficienței întreprinderilor, luând în considerație factorii endogeni ai competitivității din nucleul economiei naționale;**
- 4. Dezvoltarea sferei de cercetare și inovare la întreprindere;**

1. Îmbunătățirea mediului de afaceri

Actualmente, economia moldovenească se caracterizează printr-o productivitate redusă a muncii, decapitalizare, orientare către sectoare cu valoare adăugată redusă și un ritm scăzut de creștere a locurilor de muncă. Depășirea acestei situații presupune declanșarea unor acțiuni concrete în mai multe direcții, inclusiv în politicile de dezvoltare și de îmbunătățire a mediului de afaceri. Fiind puțin atractivă din punctul de vedere al resurselor naturale și al pieței interne, Republica Moldova totuși ar putea să atragă investiții considerabile străine utilizând mai abil factorii instituționali și politicile promovate de către Guvernul R. Moldova. Ca acțiune primordială în acest scop este necesară intensificarea reformării cadrului regulatoriu, care ar contribui la sporirea investițiilor locale și străine, la creșterea și reabilitarea stocului de capital al economiei.

2. Promovarea întreprinderilor mijlocii și mici

Întreprinderile mici și mijlocii (ÎMM) constituie un element important în asigurarea unei creșteri economice durabile și generarea noilor locuri de muncă, unul dintre semnele viabilității economiei fiind diversificarea și lărgirea continuă a sectorului ÎMM. Istoria dezvoltării ÎMM-urilor în Republica Moldova ne demonstrează că există un set de factori care împiedică dezvoltarea firească a acestora, și anume, accesul redus al debutanților la sursele de finanțare, cultura antreprenorială subdezvoltată și concurența acerbă pe piețele de desfacere din Europa. În acest context, obiectivul general al acestui component al strategiei constituie consolidarea competitivității Întreprinderilor Mici și Mijlocii existente și stimularea sporirii numărului acestora.

3. Sporirea eficienței activității întreprinderilor

Nucleul unei economii competitive este compus din întreprinderi și asociații eficiente, capabile să înfrunte concurența ce survine din partea competitorilor străini atât pe piața internă, cât și pe piețele externe. Sursa principală a competitivității este productivitatea muncii, care, la rândul său, depinde de o serie de factori: calificarea și sănătatea forței de muncă, practicile manageriale etc.

4. Dezvoltarea sferei de cercetare și inovare la întreprindere

Dezvoltarea economiei durabile, bazate pe cunoaștere și inovare, poate avea succes doar atunci când este asigurată de un suport științific în realizarea priorităților activității întreprinderilor. Deoarece activitatea de inovare reprezintă factorul determinant în asigurarea competitivității la orice nivel: întreprindere, sector, regiune, țară, crearea infrastructurii inovaționale și de transfer tehnologic devine un imperativ al dezvoltării social-economice naționale. Una se consideră, pe bună dreptate, că formele principale de promovare a politicii de stat în sfera științei și inovării se regăsesc în programele de stat și proiectele de transfer tehnologic, care sunt selectate și finanțate prin concurs, în baza expertizei, efectuate de experți independenți.

Așadar, competitivitatea are și va avea o importanță indiscutabilă, deoarece competiția va fi piatra de temelie în activitatea agenților economici.

Recenzenți: M. Cernavca, dr., conf. univ.
Sv. Muștuc, dr., conf. univ.

FIDELIZAREA CONSUMATORILOR, ELEMENT CENTRAL AL POLITICILOR DE MARKETING

Catalina Lache, dr., conf. univ
Universitatea „Petre Andrei” din Iași

Analiza comportamentului consumatorului și al cumpărătorului nu poate fi realizată în mod corect și complet fără monitorizarea corelațiilor absolut necesare între mecanismele care conduc la luarea deciziei, atât în funcție de natura formei de schimb, de caracteristicile ofertei, cât și de experiențele anterioare, de satisfacția/insatisfacția legată de consumul unor produse, servicii, de calitatea acestora, de onorarea obligațiilor contractuale post vânzare, service, încrederea și faima de care beneficiază producătorii, mărcile etc. Comportamentele de cumpărare și de consum sunt interconectate și se condiționează reciproc. Consumul este procesul prin care utilizatorii finali pot aprecia calitatea produselor/serviciilor achiziționate și care va genera în final satisfacția/insatisfacția consumatorilor.

1. Noțiunea de fidelitate

Fidelitatea reprezintă un răspuns la comportamentul punctual, exprimat în cursul unei perioade de timp, de către un cumpărător, referitor la una sau mai multe mărci (produse, servicii), selectate din ansamblul mai multor mărci concurente, pe baza unui proces de decizie și de evaluare a ansamblului de atribute, utilizând criterii de alegere bine precizate (Kyner D.B., Jacoby J., 1993).

Consumatorii pot fi fideli uneia sau mai multor mărci.

Astfel, fidelitatea poate fi apreciată pe baza succesiunii evenimentelor de cumpărare și clasificată în funcție de secvențele comportamentale, referindu-se la mărcile A,B,C,D,E,F, pot fi evidențiate patru tipuri de fidelitate: (Brown., G. 1952)

- **fidelitate ideală sau totală**, caracterizată prin secvențele **AAAAAA**;
- **fidelitate împărțită**, caracterizată prin secvențele **ABABAB** ;
- **fidelitate instabilă**, caracterizată prin secvențele **AAABBB**;
- **absența fidelității**, caracterizată prin secvențele **ABCDEF**.

Noțiunea de fidelitate exclude ideea cumpărărilor întâmplătoare sau indisponibilitatea mărcilor dorite. Satisfacția consumatorului, ca urmare a utilizării produselor și evaluării post consum, va sta la baza comportamentului de cumpărare viitor.

Nuanțând clasificarea precedentă, în funcție de natura deciziilor, care-i determină pe clienți să fie fideli unei mărci, pot fi puse în evidență următoarele situații:

- **Fidelitatea din convingere** reprezintă un rezultat al cercetării intensive a pieței de către consumator, al experimentării mai multor tipuri de mărci și a efectuării unei alegeri pe termen lung, pentru marca ce i-a furnizat maximum de satisfacție;
- **Fidelitatea prin satisfacția clientului comod și conservator** reprezintă un rezultat al experimentării mai multor tipuri de mărci și fidelizării față de cea care i-a adus satisfacție. Clientul comod nu mai cercetează piața și nu mai încearcă nimic altceva, deși nu este pe deplin satisfăcut, fiind ferm convins că celelalte mărci nu au nimic în plus.
- **Fidelitatea din dorința de a evita riscurile** reprezintă un răspuns comportamental al unui client care este relativ mulțumit de marca pe care o folosește și care din dorința de evita riscurile, nu va mai încerca alte mărci.
- **Fidelitatea din inerție** reprezintă un răspuns comportamental determinat de obiceiurile de cumpărare și de consum individual sau familial. Clientul este relativ mulțumit și nici nu-și pune probleme de a-și schimba obiceiurile de consum.

Toate formele de fidelitate sunt condiționate de experiențele anterioare și competențele consumatorilor, de gradul de cunoaștere a produselor similare și a mărcilor existente pe piață, de criteriile de evaluare și importanța acordată atributelor de consum ale produselor și serviciilor, și anume:

- **caracteristicile intrinseci** vor fi determinante pentru consumatorul care dorește un produs pentru utilitatea acestuia;
- **caracteristicile extrinseci** vor fi primordiale pentru consumatorii ce sunt în căutarea unui statut social, a unei poziții în cadrul grupului sau pentru cei ce doresc să fie în pas cu moda;
- **caracteristicile derivate**, care vor trebui să răspundă punctual intereselor și oportunităților de consum, independent de caracteristicile intrinseci ale produsului.

Aceste caracteristici pot consta în modalitatea de ambalare și livrare a produsului, fie în ambianța în care este prestat un serviciu, acordarea de consultanță și servicii și subliniază relația particulară, ce se va stabili între client și marca/firma căreia îi este fidel. Pentru ca această relație să nu se erodeze în timp, sub presiunea ofertelor publicitare și a produselor noi, concurente, ce apar ritmic pe piață, este necesară perfecționarea permanentă a ofertei și a componentelor mix-ului de marketing, în concordanță cu evoluția preferințelor și doleanțelor clientului, dar și a mediului întreprinderii.

2. *Evoluția noțiunii de fidelitate*

Fidelitatea reprezintă o caracteristică a comportamentului de cumpărare și de consum, raportat la o perioadă de timp, și este considerat ca fiind modul de manifestare a opiniei favorabile a consumatorului față de produse, servicii sau mărci. Noțiunea de fidelitate este fundamental diferită de păstrarea clienților prin reținerea acestora. Reținerea prin clauze punitive sau omiterea specificării în contracte a clauzelor de reziliere nu se înscriu în metodele moderne de marketing relațional și nu au legătură cu fidelitatea. Fidelitatea nu poate fi cumpărată sau forțată prin clauze restrictive, pretinzând daune intereselor în cazul rezilierii unui contract sau a denunțării anticipate a unor con-

venții de prestări servicii. Fidelitatea este asociată satisfacției consumatorului, este expresia unor bune relații, de lungă durată reprezintă, în care ambele părți sunt avantajate.

Fidelizarea consumatorilor trebuie să valorifice toate atuurile și avantajele specifice, care decurg din vocația întreprinderii, dar și din serviciile adiacente, pe care le poate oferi clienților, consolidând relația.

Noțiunea de **fidelitate** și **multifidelitate** pune în evidență multiplele ipostaze ale procesului de schimb – cumpărătorul nu este întotdeauna decident sau consumator final. Problematika specifică consumului familial evidențiază situații în care cumpărătorul achiziționează sub sigla unei firme (de ex. DANONE, NESTLE), mai multe tipuri de produse din aceeași gamă, în funcție de preferințele membrilor de familie. Acestea pot fi cumpărate de la același distribuitor sau de la distribuitori diferiți, în funcție de traseul normal de deplasare și de preferințele pentru un anumit punct de vânzare a celui ce va face cumpărăturile în ziua respectivă, pentru tot restul familiei.

În concluzie, fidelitatea și multifidelitatea constituie o caracteristică a sistemului tranzacțional și relațional, în care schimbul reprezintă încredere, calitate constantă, implicare reciprocă și profit pentru ambele părți. În aprecierea raportului consumator–piață, drept schimb relațional, care angajează ambele părți, nu trebuie neglijat faptul că fiecare marcă are personalitate proprie, iar consumatorul trebuie să se identifice cu aceasta, în scopul menținerii relației de congruență între imaginea de sine și produsele pe care le consumă în mod cotidian.

3.Satisfacția consumatorilor și fidelitate

Între satisfacția consumatorului și fidelitatea acestuia față de marcă, prestatori de servicii, distribuitori etc. există o relație directă: cu cât consumatorul va fi mai mulțumit, cu atât acesta va fi înclinat să cumpere din nou marca ce i-a produs această satisfacție, din punctul de vânzare unde s-a simțit tratat ca un client important, de la vânzătorul care l-a tratat cu amabilitate și respect. Această relație este prezentată în figura 9. 9 (Moulin J., L., 1998)

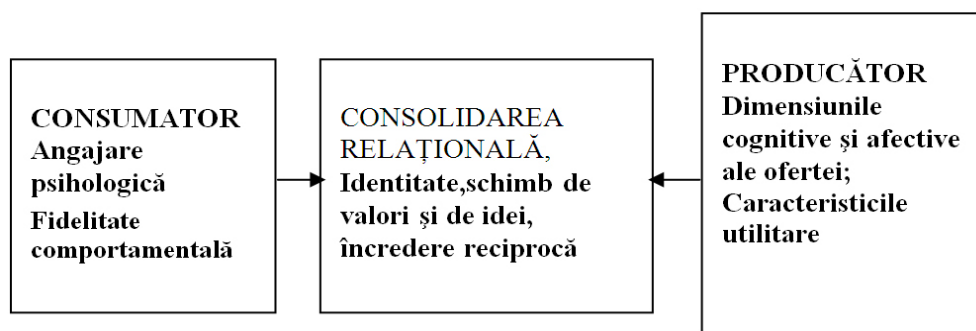


Fig. 1.Fidelitatea relațională

Asupra tendinței de fidelitate, evidențiată în figura 9.7., acționează însă presiunea concurenței, evoluția permanentă a ofertelor și faptul că, în funcție de temperament, așa cum unii clienți sunt predispuși să repete cumpărarea produselor ce le-au adus satisfacție, alții sunt dornici de varietate și vor experimenta alte mărci, fie vor profita de ofertele promoționale ale altor producători.

3. Fidelizarea clienților – obiectiv strategic de marketing

Chiar dacă satisfacția consumatorului, bazată pe calitatea produsului și a relației cu distribuitorii sunt determinante în fidelizarea clienților, în elaborarea strategiilor de fidelizare, producătorii analizează o serie de factori, pe care clienții îi apreciază global sau în diverse asociații, când iau decizia de cumpărare.

Acești factori, prezentați mai jos, constituie temelia strategiilor de marketing.

1. Calitatea percepută de consumator pentru un produs sau serviciu

Calitatea obiectivă sau subiectivă a produsului sau serviciului va constitui întotdeauna o bază pentru evaluare; consumatorii evoluează, își schimbă preferințele. Un aspect rămâne însă universal valabil: un produs de proastă calitate, ce nemulțumește consumatorul, nu va fi achiziționat și a doua oară.

2. Prețul relativ al produsului

Prețul nu are valoare absolută.

Dimensionarea lui depinde de puterea de cumpărare a clienților, de facilitățile de plată, oferite de firmă, fiind întotdeauna raportat atât la costuri, cât și la prețurile propuse de concurență. Intensitatea cererii va influența, de asemenea, prețul produsului/serviciului.

3. Serviciile adiacente

Evaluarea unei achiziții nu se raportează doar la produsul cumpărat, valoarea serviciilor adiacente post vânzare, instruirea pentru utilizare, livrarea, instalarea etc. sînt incluse în serviciul global.

Prestarea unor servicii în condiții operative și competente este un factor important, ce fidelizează clienții.

4. Notorietatea produsului sau a mărcii

Notorietatea produsului, a mărcii și/sau numele întreprinderii producătoare sunt o garanție a calității produselor achiziționate. Simbolul de marcă sau de firmă joacă un rol important în comunicare, facilitând recunoașterea acestuia de către clienți, favorizând astfel procesul de fidelizare.

5. Imaginea sectorului (a magazinului)

Studiile de imagine a unui sector în care se vînd produse complementare relevă faptul că un client percepe un produs în funcție de modul de aranjare și prezentare a produsului la vânzare, în funcție de poziția pe raft etc. Dacă un produs nu este vizibil sau este greu de identificat între celelalte, clientul poate considera că acesta lipsește și va cumpăra altceva.

6. Imaginea specifică a produsului sau a mărcii

Pornind de la notorietatea produsului sau a mărcii, întreprinderea își va elabora strategia de comunicare pentru a pune în valoare imaginea produsului. Prezentarea acestuia drept un produs utilizat de celebrități, vedete de cinema, staruri de televiziune etc. are rolul de a îi spori notorietatea și de a asocia imaginea acestuia cu persoane foarte populare, atrăgând astfel foarte mulți consumatori.

7. Experiența personală, a cunoștințelor sau a liderilor de opinie

Prudența caracterizează clienții care achiziționează produse de valoare sau de folosință îndelungată. Experiențele personale pozitive, recomandările unor cunoștințe, rude sau a unor lideri

de opinie sunt un factor de influență majoră, chiar în condițiile în care clienții sunt bine informați, din surse oficiale.

8. Certificate, premii, medalii și alte distincții

Recunoașterea unui produs drept „produsul anului” sau „cel mai bun produs din sectorul X” și certificarea calităților sale de către specialiștii în domeniu, asociațiile de protecție a consumatorului etc. va atrage noi clienți. Folosind aceste oportunități pentru atragerea clienților, se pot elabora și strategii de fidelizare față de produsele respective.

9. Riscul perceput

Din momentul în care a luat decizia de cumpărare, consumatorul se confruntă cu incertitudinea asupra pertinentei alegerii pe care a făcut-o. În funcție de riscul perceput, el poate chiar să renunțe la alegerea sa.

Consilierea adecvată poate reduce starea de incertitudine a clientului.

Taylor și Bauer evidențiază 6 componente ale riscului perceput: riscul fizic, financiar, psihologic, riscul de a pierde timpul, riscul psiho-social și economico-funcțional.¹⁷ Pot fi subliniate eforturile majore pe care le fac persoanele cu venituri medii pentru a achiziționa aparate și accesorii pentru dotarea locuinței, autoturisme etc., și riscurile majore pe care le percep, datorită invadării piețelor cu produse contrafăcute, mai ieftine, dar care nu corespund exigențelor calitative ale mărcilor pe care le imită.

10. Calitatea punctelor de vânzare

Această noțiune integrează numeroși factori, ce pot acționa asupra deciziei consumatorului: amplasarea, mediul, accesibilitatea, orarul de funcționare, gama de produse disponibile, amabilitatea personalului, relația personală cu vânzătorul etc.

Producătorii fie și-au creat propriile rețele de distribuție, fie utilizează serviciile unor distribuitori, care, sporind calitatea acestui serviciu, pot să se adapteze mai ușor necesităților clientului.

11. Momentul apariției nevoii

Momentul și condițiile apariției necesității de a achiziționa un anumit bun sau serviciu pot fi diferite: poate fi vorba despre o achiziție planificată, programată sau despre un răspuns al cumpărătorului la o ofertă promoțională, fie la o reducere de preț pe termen limitat, fie o reacție la un alt tip de strategie a producătorilor și distribuitorilor, menit să stimuleze consumul.

Oferirea unor cadouri persoanelor care memorează și pot reproduce sloganurile publicitare de la emisiunile Radio – TV, jocurile și concursurile, cadourile promoționale fac parte dintr-o strategie de incitare la cumpărare, de atragere a unor noi clienți și de fidelizare a celor existenți.

12. Timpul alocat cumpărăturilor

Timpul pe care un cumpărător îl poate aloca cumpărăturilor constituie un factor de maximă importanță în cadrul strategiei de fidelizare a clienților. Diversificarea modalităților de comercializare constituie un răspuns la această problemă.

În timp ce multe persoane preferă marile magazine cu oferte diversificate pentru a-și economisi timpul, alții preferă să-și cumpere produsele curente din magazinele aflate pe traseul lor

normal de deplasare între domiciliu și locul de muncă. Pentru multe persoane, care dispun de foarte puțin timp pentru cumpărături, o facilitate importantă o reprezintă comerțul electronic și telemarketingul. Acești factori li se pot adăuga și alții, particularizați, în funcție de client.

Cunoașterea necesităților și doleanțelor consumatorilor, în multiplele lor ipostaze, constituie suportul pe care se poate consolida, în timp, relația firmă-client, devenind fidelizare.

Bibliografie:

- [1] Darpy, D., Volle, P., *Comportements du consommateur*, Dunord, Paris, 2003.
- [2] Day, R., L., *Modeling Choices Among Alternative Responses to Satisfaction Involvement* - Advances in Consumer Research, 11, 1984.
- [3] Evrard, Y., – La Satisfaction des *Consommateurs: Etat des Recherches* – Revue Française de marketing 144,145, 1993.
- [4] Festinger, L., *Theory of Cognitive Dissonance* – Row, Peterson, Evanston, 1957.
- [5] Holbrook, M.,B., Hirschman, E.,C., – *The Experiential Aspects of Consumption: Consumption Fantasies, Feelings and Fans* – Journal of Consumer Research , 9, 1982.
- [6] Holbrook, M.,B.,ș.a., *Play as a Consumption Experience* – Journal of Consumer Research , 11, 1984.
- [7] Hirschman, E.,C., Holbrook, M.,B., –*Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions* – Journal of Marketing , 46, 1982.
- [8] Holt, D.,B., –*How Consumers Consume: A typology of Consumption Practices* – Journal of Consumer Research, 22, 1995.
- [9] Howard, J. A., Sheth, J. N., *The Theory of Buyer Behavior*, John Wiley & Sons, New York, 1969.
- [10] Houston, M.J., Rothschild, M.L., *Conceptual and Methodological Perspectives in Involvement*, Research Frontiers in Marketing, Ed. S. Jain, Chicago, 1978.
- [11] Hunt, S.D., Morgan, R., M., *Theory of Relationship Marketing*- Journal of Marketing , 53, 1994.
- [12] Kapferer J.-N., Laurent, G.,- *La sensibilité aux marques, marchés sans marque , marchés à marques*, Ed. D'Organisation, Paris, 1999.
- [13] Kotler Ph., Dubois B., „ *Le marketing direct interactif - marketing du 21 siècle ?*”, Revue française de marketing, 1997.
- [14] Kyner D.B., Jacoby J., *Brand Loyalty versus repeat purchasing behavior*- Journal of Marketing Research, 2, Febr., 1993.
- [15] Krugman, H., E., *The measurement of advertising involvement*, Public Opinion Quarterly, 30, 1967.
- [16] Ladwein, R.- *Le comportement du consommateur et de l'acheteur*, Ed. Economica, Paris, 1999.

- [17] La Tour, S.,A., Peat N.,C.,- *Conceptual and Methodological Issues in Consumer Satisfaction Research* , Advances in Consumer Research, 6, 1979.
- [18] Liqert J-C., Criè D., - *Mesurer la durée de vie d'client – le cas abonnement press* - Décisions Marketing nr.13, 1998.
- [19] Lehu J. M.,- „*Le marketing direct interactif*”- Ed. Organisation, Paris, 1996.
- [20] Maddox, R., N., *Two Factor Theory Consumer Satisfaction: Replication and Extension* – Journal of Consumer Research , 8, 1981.
- [21] Moulin J., L., - *Etat de fidélité et relation de fidélité* - Décisions Marketing nr.13, 1998.
- [22] Oliver, R.,L., Swan, J.,E., – *Consumer Perceptions of Interpersonal Equity and Satisfaction in Transaction* – Journal of Marketing , 53, 1989.
- [23] Parasuraman, A. Zeithaml, V. A., Berry, L. L. (1988) *SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality* – Journal of Retailing , 64, 1988.
- [24] Ray, D., *Mésurer et développer la satisfaction clients*, Ed. D'Organisation, 2002.
- [25] Taylor J. W. ,, *The role of risk in customer behavior*”, Ed. Willey, New York, 1994.
- [26] Westbrook, R., A., Oliver R., L., *The Dimensionality of Consumption Emotion and Consumer Satisfaction* – Journal of Consumer Research , 18, 1991.

SECȚIUNEA III

REALIZĂRILE ȘI DIRECȚIILE ACTUALE ALE CERCETĂRILOR ÎN MERCEOLOGIE, TEHNOLOGIE, EXPERTIZĂ, PROTECȚIA CONSUMATORULUI ȘI MARKETINGUL MĂRFURILOR DE CONSUM

CARACTERISTICI ALE SORTIMENTULUI COMERCIAL: NOMINALIZĂRI, DEFINIȚII, INDICI ȘI MODUL DETERMINĂRII LOR

Tudor Maleca, dr., conf.univ. (UCCM)

La mondialisation aggrave la nécessité de l'orientation de l'assortiment commercial de marchandises. A cet effet on a élaboré et présenté les instruments de l'analyse et du management de l'assortiment commercial: les caractéristiques et les indicateurs mesurables.

Une large gamme de caractéristiques des propriétés de l'assortiment commercial et de leurs dérivés dynamiques a été identifiée et définie en roumain. Aussi ont été élaborées et présentées pour la première fois les formules de calcul des indices quantitatifs de ces caractéristiques. Dans le présent travail une série de termes visant les définitions utilisées dans la littérature de spécialité, tels que: le groupe, le sous-groupe, le type, le sous-type et la variété de produits, l'ampleur, la profondeur, la plénitude, le renouvellement, la structure, optimale y compris les entités qui révèlent des caractéristiques et des propriétés de la gamme de produits commerciaux, tels que la longueur, la largeur, la complexité, la substitution, l'élargissement, l'approfondissement, le remplissage.

Mots-clés: *assortiment de marchandises, assortiment commercial de marchandises, management de l'assortiment de marchandises, propriétés de l'assortiment de marchandises, caractéristiques de l'assortiment de marchandises, indices de l'assortiment de marchandises.*

Volumul desfacerilor pe piața de consum și calitatea deservirii comerciale a populației sunt în dependență directă de sortimentul comercial al mărfurilor.

Conform estimărilor efectuate de către cercetătorii din domeniu pe piața globală de consum circulă peste 1,5 mld de articole de mărfuri, nomenclatorul cărora se modifică/se completează aproape integral la un interval de 15 ani [6]. Această situație presupune și totodată solicită o dirijare chibzuită și de calitate a sortimentului comercial al mărfurilor de consum.

Managementul sortimentului comercial al mărfurilor de consum invocă analiza lui permanentă, care poate fi efectuată doar în baza estimării caracteristicilor (proprietăților) și indicilor măsurabili ai sortimentului [5] necesitatea studierii cărora a fost abordată în literatura de specialitate începând cu anii '80 ai secolului trecut [1]. Încă din anii optezi noi am dezvoltat propriul concept, propunând și un set de caracteristici (proprietăți) și indici ai sortimentului comercial [3,4], care astăzi necesită unele precizări și definitivări, precum și o percepție mai adecvată a specialiștilor.

Scopul prezentei lucrări este optimizarea setului de caracteristici și indici ai sortimentului comercial, formularea definițiilor acestor caracteristici, elaborarea modurilor de determinare și calculare a indicilor măsurabili.

Considerăm că elaborarea setului de caracteristici și indici ai sortimentului comercial al mărfurilor de consum este posibilă doar în baza clasificării clare a mărfurilor, definițiilor argumentate și clare ale nivelelor de clasificare.

Este recunoscut faptul [2] că mărfurile de consum se disting în clase, subclase, categorii, subcategorii, grupe, subgrupe, tipuri, subtipuri, varietăți etc.

Pentru definirea caracteristicilor sortimentului comercial de mărfuri sînt utilizate nivelele de clasificare: grupele, subgrupele, tipurile, subtipurile și varietățile. Ca urmare, este necesar să precizăm definițiile de grupă, subgrupă, tip, subtip etc. de mărfuri de consum.

În scopul elaborării setului de caracteristici (proprietăți) ale sortimentului comercial sunt propuse următoarele definiții precizate privind nivelele de clasificare a mărfurilor de consum:

- ✓ *grupa (G) de mărfuri* – ansamblu de mărfuri reunite (adunate) pe baza unei direcții ori caracteristici comune de utilizare, de funcționare, satisfacere a unei grupe specifice de necesități sau pe baza materii prime comune;
- ✓ *subgrupa (G_s) de mărfuri* – subdiviziune (subansamblu) sau o parte (un set, segment) din ansamblul de mărfuri a unei grupe care diferă de alte seturi (segmente) prin una sau mai multe particularități distincte;
- ✓ *tip (T) de marfă* – gen (specie, fel etc.) de marfă, care întrunește trăsături reprezentative esențiale pentru o mulțime de unități de mărfuri cu caracter distinctiv, care satisface în mod deosebit o necesitate distinctă;
- ✓ *subtip (T_s) de marfă* – subdiviziune (soi, rasă etc.) sau o parte (un set, segment) din mulțimea de mărfuri de același tip, care diferă de alte segmente prin una sau mai multe proprietăți de consum distincte;
- ✓ *varietate (V) de marfă* – unitate de marfă, care satisface una sau mai multe necesități în mod deosebit dispunând de una sau cîteva proprietăți de consum distincte.

Evident că sortimentul comercial de mărfuri este constituit din varietăți de mărfuri ale tipurilor (subtipurilor) respective întrunite în grupe (subgrupe) de mărfuri, care formează oferta marfară a întreprinderii de comerț.

Precizăm că **sortiment comercial** se numește ansamblul de mărfuri oferit de către unitatea de comerț menit să satisfacă cererea cumpărătorilor. Este indicat să distingem, pe de o parte, un *sortiment de bază* (b), componența căruia este stabilită prin acte normative externe sau interne ale

entității comerciale, și pe de altă parte, un *sortiment analizat* (a) care este constituit din mărfurile prezente în oferta de mărfuri a unității comerciale la momentul dat și este supus analizei (cercetării).

Disponând de aceste definiții ale nivelelor de clasificare a mărfurilor de consum și a tipurilor de sortiment comercial, propunem următorul nomenclator de caracteristici (proprietăți) și de indici măsurabili ai sortimentului comercial:

- **anvergura (lărgimea) (e)** – numărul de grupe, iar în cazul divizării grupei în subgrupe – numărul de subgrupe în sortimentul comercial de mărfuri. Gradul (nivelul) anvergurii (lărgității) sortimentului este exprimat prin *coeficientul anvergurii (e)* care se calculează prin raportarea numărului de grupe sau subgrupe*) de mărfuri din sortimentul analizat (G_a) la numărul de grupe sau subgrupe de mărfuri din sortimentul de bază (G_b).

$$e = \frac{G_a}{G_b}$$

În funcție de anvergură sortimentul comercial este **larg** când $e \geq 0,5$ și **strîmt (restrîns)** când $e < 0,5$;

- **lungimea (l)** – numărul de tipuri, iar în cazul divizării tipului în subtipuri – numărul de subtipuri în sortimentul grupei (subgrupe) de mărfuri. Gradul (nivelul) lungimii sortimentului este exprimat prin *coeficientul longității (l)* care se calculează prin raportarea numărului de tipuri sau subtipuri**) de mărfuri din sortimentul grupei (subgrupe) analizate (T_{ga}) la numărul de tipuri sau subtipuri de mărfuri din sortimentul de bază (T_{gb}) al grupei (subgrupe) în

cauză,

$$l = \frac{T_{ga}}{T_{gb}}$$

În funcție de lungime sortimentul comercial este **lung**, când $l \geq 0,5$ și **scurt**, când $l < 0,5$;

- **lățimea (m)** – numărul total (suma) de tipuri sau subtipuri din toate subgrupele grupei de mărfuri. Gradul (nivelul) lățimii sortimentului grupei de mărfuri analizate este exprimat prin *coeficientul lățimii (m)* care se calculează prin raportarea numărului total de tipuri sau subtipuri**) din toate subgrupele grupei de mărfuri analizate ($\Sigma T_{g,a}$) la numărul total de tipuri sau subtipuri din toate subgrupele grupei de mărfuri respective de bază ($\Sigma T_{g,b}$),

$$m = \frac{\sum T_{g,a}}{\sum T_{g,b}}$$

În funcție de lățime, sortimentul comercial este **lat**, când $m \geq 0,5$ și **îngust**, când $m < 0,5$;

*) în toate cazurile în număr se includ grupele care nu se divizează în subgrupe și subgrupele celorlalte grupe;

**) în toate cazurile în număr se includ tipurile care nu se divizează în subtipuri și subtipurile celorlalte tipuri.

- **profundzimea (adîncimea) (h)** – numărul de varietăți în cadrul tipului (subtipului) de marfă. Gradul (nivelul) profundizimii este exprimat prin coeficientul profundizimii (h), care se calculează prin raportarea numărului de varietăți de marfă din cadrul tipului (subtipului) de marfă analizat (V_{ta}) la numărul de varietăți de marfă din cadrul tipului (subtipului) respectiv

$$\text{de bază } (V_{tb}), h = \frac{V_{ta}}{V_{tb}}$$

În funcție de profundzime, sortimentul comercial este **profund**, când $h \geq 0,5$ și **superficial (neadînc)**, când $h < 0,5$.

- **plenitudinea (deplinătatea) (p)** – numărul total (suma) de varietăți de marfă din sortimentul tuturor subgrupelor (G_s) grupei de mărfuri analizate. Gradul (nivelul) plenitudinii sortimentului grupei de mărfuri analizate este exprimat prin coeficientul plenitudinii (p), care se calculează prin raportarea numărului total de varietăți de marfă din cadrul tuturor subgrupelor grupei de mărfuri analizate ($V_{g,a}$) la numărul total de varietăți de marfă din cadrul tuturor subgrupelor grupei de mărfuri respective de bază ($V_{g,b}$), $p = \frac{\sum V_{g,a}}{\sum V_{g,b}}$

În funcție de plenitate sortimentul comercial al grupei de mărfuri este complet (plin), când $p \geq 1,0$ și incomplet (reduc, parțial), când $p < 1$. Sortimentul incomplet (reduc, parțial) poate fi calificat ca **bogat**, când $p = 0,81 - 0,99$, **satisfăcător**, când $p = 0,5 - 0,8$ și **sărac**, când $p < 0,5$.

- **stabilitatea (c)** – exprimă permanența prezenței în oferta mărfurilor prezentată de către unitatea de comerț cumpărătorilor în perioada de timp determinată, dar nu mai scurtă de 20 zile calendaristice, a setului de varietăți de mărfuri din grupa respectivă analizată. Gradul (nivelul) de stabilitate a sortimentului analizat este exprimat prin *coeficientul stabilității* (c) care se calculează prin raportarea sumei numerelor de varietăți, care au fost înregistrate ca prezente la toate sau, cel puțin, la ultimele 3 controale cu periodicitatea de 10 zile a sortimentului analizat (V_{cga}) la suma numerelor de varietăți înregistrate la toate controalele

$$\text{sortimentului analizat } (V_{ga}), c = \frac{\sum V_{cga}}{\sum V_{ga}}$$

Se stabilește că anume controalele vor fi efectuate cu intervale de 10 zile, iar durata unei perioade de timp de monitorizare nu va depăși un trimestru. Astfel, în cazul perioadei de o lună se vor efectua 4 controale, în cazul perioadei de 2 luni – 7 controale, iar în cazul perioadei de un trimestru – 10 controale.

Coeficientul anual al stabilității sortimentului se va calcula ca media coeficienților trimestriali.

În funcție de stabilitate, sortimentul comercial este **stabil**, când $c = 1,0$, **suficient de stabil**, când $c = 0,7 - 0,99$ și **instabil**, când $c < 0,7$.

- **optimalitatea (o)** – corespunderea nomenclatorului de varietăți de mărfuri din sortimentul analizat nomenclatorului de varietăți de mărfuri din sortimentul optimal. Gradul (nivelul) optimalității sortimentului este exprimat prin *coeficientul optimalității* (o), care se calcu-

lează prin raportarea numărului de varietăți de mărfuri din sortimentul optimal prezent în sortimentul analizat (V_{oa}) la numărul de varietăți de mărfuri, stabilit în sortimentul optimal

$$\text{de bază } (V_{ob}), \quad O = \frac{V_{oa}}{V_{ob}}$$

În funcție de optimalitate, sortimentul comercial este **optimal**, când $o=1$, **suficient de optimal**, când $o=0,7-0,99$ și **neoptimal**, când $o<0,7$.

- **complexitatea (k)** – corespunderea nomenclatorului de tipuri (subtipuri) de mărfuri din sortimentul analizat nomenclatorului de tipuri (subtipuri) de mărfuri din sortimentul complex preconizat pentru satisfacerea complexă a necesităților anumitor grupe de consumatori (pentru tineret, pentru turiști, pentru nou-născuți, pentru femei etc.), ori pentru satisfacerea complexului de necesități conexe (pentru casă, pentru bucătărie, pentru grădină, pentru livadă, pentru autovehicule etc.). Gradul (nivelul) de complexitate este exprimat prin *coeficientul complexității (k)*, care se calculează prin raportarea numărului de tipuri sau subtipuri din sortimentul complex anume prezent în sortimentul analizat (T_{ka}) la numărul de tipuri sau subtipuri din sortimentul complex respectiv (T_{kb}), $k = \frac{T_{ka}}{T_{kb}}$

Complexitatea sortimentului comercial este **corespunzătoare**, când $k = 1$, **satisfăcătoare**, când $k = 0,7-0,99$ și **nesatisfăcătoare**, când $k < 0,7$.

- **structura (s)** – componența sortimentului (total, de grupe, de tipuri, de varietăți etc.) grupar, tipar, variate de mărfuri și ponderea respectiv a fiecărei grupe (subgrupe), fiecărui tip (subtip) și fiecărei varietăți în totalul volum al sortimentului analizat exprimat în valoare (w) sau cantitatea fizică (f) ori numerică (q). Cantitativ structura sortimentului de mărfuri este exprimată prin coeficienții (s) ponderii fiecărei componente.
- *Coeficientul ponderii în volumul total în expresie valorică (S_w)* este calculat prin raportarea valorii grupei (subgrupe) (G_{iw}) sau tipului (subtipului) (T_{iw}), varietății (V_{iw}) respective la valoarea totală a sortimentului respectiv analizat

$$(\sum G_w, \sum T_w, \sum V_w), \quad s_{wgi} = \frac{G_{iw}}{\sum G_w}; \quad s_{wti} = \frac{T_{iw}}{\sum T_w}; \quad s_{wvi} = \frac{V_{iw}}{\sum V_w}.$$

- *Coeficientul ponderii în volumul total în expresie fizică de masă (s_f) sau numerică (s_q)* este calculat prin raportarea volumului fizic (masă, unități etc.) al grupei (subgrupe) (G_{if}, G_{iq}) sau tipului (subtipului) (T_{if}, T_{iq}), varietății (V_{if}, V_{iq}) respective la volumul fizic de masă sau numeric total al sortimentului analizat (respectiv $\sum G_f, \sum T_f, \sum V_f, \sum G_q, \sum T_q, \sum V_q$)

$$s_{fgi} = \frac{G_{if}}{\sum G_f}; \quad s_{fti} = \frac{T_{if}}{\sum T_f}; \quad s_{fvi} = \frac{V_{if}}{\sum V_f}; \quad s_{qgi} = \frac{G_{iq}}{\sum G_q}; \quad s_{qti} = \frac{T_{iq}}{\sum T_q}; \quad s_{qvi} = \frac{V_{iq}}{\sum V_q};$$

- **înlocuirea** (z) – denotă posibilitatea de înlocuire a unor varietăți sau tipuri (subtipuri) de mărfuri cu alte varietăți sau tipuri (subtipuri) de mărfuri pentru satisfacerea necesităților cumpărătorilor (consumatorilor). Gradul (nivelul) posibilității acestei înlocuiri este exprimat prin *coeficientul de înlocuire* (z), care este calculat prin raportarea numărului de varietăți sau de tipuri (subtipuri) de mărfuri înlocuite din sortimentul analizat (V_{za} sau T_{za}) la numărul total de varietăți sau respectiv de tipuri (subtipuri) de mărfuri din sortimentul analizat sau de bază

$$(V_a \text{ sau } V_b, \text{ respectiv } T_a \text{ sau } T_b), \quad z_v = \frac{V_{za}}{V_a} \text{ sau } \frac{V_{za}}{V_b}, \text{ respectiv } z_t = \frac{T_{za}}{T_a} \text{ sau } \frac{T_{za}}{T_b}.$$

Capacitatea de înlocuire reciprocă a varietăților de marfă în sortimentul comercial este **înaltă**, dacă $z_v > 0,3$, **medie**, dacă $z_v = 0,05 - 0,3$ și **scăzută**, dacă $z_v < 0,05$, iar a tipurilor (subtipurilor) de marfă în sortimentul comercial este **înaltă**, dacă $z_t > 0,2$, **medie**, dacă $z_t = 0,05 - 0,2$ și **scăzută**, dacă $z_t < 0,05$.

- **înnoirea** (\hat{i}) – numărul de varietăți noi (V_n) de mărfuri incluse în sortimentul analizat în perioada de timp determinată. Gradul (nivelul) de înnoire a sortimentului este exprimat prin *coeficientul de înnoire* (\hat{i}), care se calculează prin raportarea numărului de varietăți noi (V_n) de mărfuri incluse în sortimentul analizat (V_{na}) în perioada de timp determinată (de 30 zile)

$$\text{la numărul de varietăți de mărfuri în sortimentul analizat } (V_a), \quad \hat{i} = \frac{V_{na}}{V_a}$$

Sortimentul este înnoit **esențial**, când $\hat{i} > 0,5$, **suficient**, când $\hat{i} = 0,1 - 0,5$ și **slab**, când $\hat{i} < 0,1$.

- **lărgirea** (de) – numărul de grupe sau subgrupe noi (G_n) de mărfuri incluse în sortimentul analizat în perioada de timp determinată (de 30 zile). Gradul (nivelul) lărgirii sortimentului este exprimat prin *coeficientul lărgirii* (de) care se calculează prin raportarea numărului de grupe sau subgrupe noi (G_n) de mărfuri incluse în sortimentul analizat (G_{na}) în perioada de timp determinată la numărul de grupe sau subgrupe de mărfuri în sortimentul analizat (G_a),

$$de = \frac{G_{na}}{G_a}$$

Sortimentului comercial este lărgit **esențial**, când $de > 0,5$, **suficient**, când $de = 0,1 - 0,5$ și **slab**, când $de < 0,1$.

- **alungirea** (dl) – numărul de tipuri sau subtipuri noi (T_n) de mărfuri incluse în sortimentul grupei (subgrupe) de mărfuri analizate în perioada de timp determinată (de 30 zile). Gradul (nivelul) alungirii grupei (subgrupe) de mărfuri analizate este exprimat prin *coeficientul alungirii* (dl), care se calculează prin raportarea numărului de tipuri sau subtipuri noi (T_n) de mărfuri incluse în sortimentul grupei (subgrupe) analizate (T_{nga}) în perioada de timp determinată la numărul de tipuri sau subtipuri de mărfuri în sortimentul grupei (subgrupe)

$$\text{analizate } (T_{ga}), \quad dl = \frac{T_{nga}}{T_{ga}}$$

Sortimentului comercial este alungit **esențial**, dacă $dl > 0,5$, **suficient**, dacă $dl = 0,1 - 0,5$ și **slab**, când $dl < 0,1$.

- **lățirea** (dm) – numărul total (suma) de tipuri sau subtipuri noi (T_n) de mărfuri din toate subgrupele grupei de mărfuri incluse în sortimentul subgrupelor ce fac parte din grupa de mărfuri analizată în perioada de timp determinată (de 30 zile). Gradul (nivelul) lățirii sortimentului grupei de mărfuri analizate este exprimat prin *coeficientul lățirii* (dm), care se calculează prin raportarea numărului total de tipuri sau subtipuri noi (T_n) de mărfuri incluse în sortimentul tuturor subgrupelor grupei de mărfuri analizate (ΣT_{nga}) la numărul de tipuri sau subtipuri de mărfuri din sortimentul tuturor subgrupelor grupei de mărfuri analizate

$$(\Sigma T_{ga}), \quad m = \frac{\sum T_{nga}}{\sum T_{ga}}$$

Sortimentului comercial este lărgit **esențial**, dacă $m > 0,5$, **suficient**, dacă $m = 0,1 - 0,5$ și **slab**, când $m < 0,1$.

- **adîncirea** (dh) – numărul de varietăți noi (V_n) de marfă incluse în cadrul tipului (subtipului) analizat de marfă în perioada de timp determinată (de 30 zile). Gradul (nivelul) de adîncire este exprimat prin *coeficientul adîncirii* (dh), care se calculează prin raportarea numărului de varietăți noi (V_n) de marfă incluse în cadrul tipului (subtipului) analizat de marfă (V_{na}) la numărul de varietăți de marfă din cadrul sortimentului tipului (subtipului)

$$\text{analizat } (V_{ta}), \quad dh = \frac{V_{nta}}{V_{ta}}$$

Sortimentului comercial este adîncit **esențial** dacă $dh > 0,5$, **suficient**, dacă $dh = 0,1 - 0,5$ și **slab**, când $dh < 0,1$.

- **umplerea** (dp) – numărul total (suma) de varietăți noi (V_n) de marfă incluse în sortimentul tuturor subgrupelor grupei de mărfuri analizate în perioada de timp determinată. Gradul (nivelul) umplerii este exprimat prin *coeficientul umplerii* (dp), care este calculat prin raportarea numărului total de varietăți noi (V_n) de marfă incluse în sortimentul tuturor subgrupelor grupei de mărfuri analizate (ΣV_{nga}) la numărul de varietăți de marfă din sortimentul tuturor

$$\text{subgrupelor grupei de mărfuri analizate } (\Sigma V_{ga}), \quad dp = \frac{\sum V_{nga}}{\sum V_{ga}}$$

Sortimentul comercial este umplut în perioada determinată **esențial**, dacă $dp > 0,5$, **suficient**, dacă $dp = 0,1 - 0,5$ și **slab**, când $dp < 0,1$.

În continuarea celor prezentate nomenclatorul caracteristicilor (proprietăților) și indicilor sortimentului comercial poate fi perfectat și suplimentat cu noi caracteristici și indici și derivate ale lor, de exemplu cu media coeficienților profunzimii în cadrul grupei de mărfuri și alte medii ale coeficienților enumerați.

Așadar, relansarea unui nomenclator lărgit de caracteristici și indici ai sortimentului comercial va permite cercetarea multilaterală și efectuarea unei analize amănunțite, stabilirea unor normative pentru fiecare din indicii enumerați ceea ce va permite în definitiv ca sortimentul comercial să fie obiectiv estimat și dirijat.

Bibliografie:

1. Алексеев Н. С., Ганцов Ш. К., Кутянин Г. И. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров. – М.: Экономика, 1988. -295с.
2. Карташова Л.В., Николаева М. А., Печникова Е. Н. Товароведение продовольственных товаров растительного происхождения. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2004.- 816с.
3. Малека Ф.Х. Специфические функции УКПо и анализ торгового ассортимента товаров // Управление ассортиментом и качеством непродовольственных товаров и формирование разумных потребностей населения: VI Всесоюз. Науч.- техн. конф. по товароведению непродовольственных товаров, 17-18 сентября 1987, Секция – Теоретические и методологические проблемы товароведения: Тез. докл./ М-во торговли СССР, М-во торговли УССР, Центральное правление науч.- техн. общества торговли; Донецкий ин-т советской торговли. – Донецк, 1987. – С. 56-58.
4. Малека Ф. Х. Показатели оптимизации: [Управление торговым ассортиментом товаров с учетом особенностей спроса покупателей] // Комерческий весник. – 1989. – Nr. 16. –С. 46-47.
5. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения. – М.: Норма, 2007. – 448с.
6. Полонская Л. А., Турянская М.М. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. – К.: Техника, 1982. – 96 с.

INFLUENȚA REGIMULUI TERMIC DE PĂSTRARE ASUPRA MODIFICĂRII CONȚINUTULUI DE VITAMINA „C” ÎN MERELE TARDIVE

T. Maleca, dr., conf. univ.

M. Chihai, asistent univ. (UCCM)

Vitamin C, or ascorbic acid, has many roles in the body, most of which have to do with its antioxidant capacity. The content of vitamin C in fruits, including apples, during storage, degrades at the expense of its participation in specific biochemical processes flowing in them. The degradation of ascorbic acid, however, depends on storage temperature regime and the particularities variety. It is therefore important to find that optimum temperature for each variety in order to maintain an organic value of apple fruit for a long a period.

Key-words: vitamin C, fruit, biochemical process, ascorbic acid.

A spori volumul/cantitatea recoltei și a îmbunătăți sortimentul merelor sunt două obiective importante ale pomiculturii Moldovei.

Aceste obiective se realizează prin diferite căi, preferențială fiind introducerea în sortimentul existent a soiurilor noi de mere.

În prezent sunt omologate 75 soiuri de mere, dintre care 16 – soiuri de vară, 29 – soiuri de toamnă și 30 – soiuri de iarnă. În ultimul deceniu (2000-2010), pomicultura Republicii Moldova și-a îmbogățit sortimentul cu 39 soiuri de mere, dintre care 6 – soiuri de vară, 17 – soiuri de toamnă și 16 – soiuri de iarnă [4].

Înnoirea sortimentului avansează câteva probleme legate de necesitatea de a studia diverse particularități ce se referă la compoziție, valoarea nutritivă și la păstrarea soiurilor noi de mere cultivate în condițiile pedoclimaterice caracteristice meleagurilor Republicii Moldova.

Este cunoscut faptul [7] că condițiile pedoclimaterice influențează considerabil compoziția chimică a fructelor și capacitatea lor de păstrare.

Scopul cercetării efectuate este stabilirea legității modificării concentrației masice a vitaminei „C” în soiurile noi de mere tardive, cultivate în Republica Moldova sub influența regimului termic de păstrare.

Obiectul cercetării noastre l-a constituit merele soiurilor pomologice, tardive, noi: Florina, Câmpion, King Jonagold și Pinova.

Soiul Florina este de proveniență franceză, obținut în urma încrucișărilor complexe dintre M. Floribunda 821 și Rome Beauty, Golden Delicious, Starking Simpson's Giant Limb și Jonathan și introdus în pomicultura Moldovei în anul 2001.

Soiul Țampion este un soi creat în Republica Cehia, prin hibridizarea soiurilor Golden Delicious și Renet Orange Cox, introdus în pomicultura Moldovei în anul 2007.

Soiul King Jonagold este un soi care a fost selectat la stațiunea Agricolă Experimentală Geneva din statul New York (SUA) în 1943, în urma hibridizării soiurilor Golden Delicious și Jonatan și este cultivat în Republica Moldova din anul 2002.

Soiul Pinova este un soi obținut în Germania în 1993 de către Fischer Pillnitz prin hibridizarea soiurilor Clivia și Golden Delicious. În Republica Moldova este un soi în curs de experimentare.

Merele investigate au fost cultivate în livada S.A. "Alfa-Nistru" din r. Soroca (regiunea geografică nordică a Republicii Moldova) și selectate la recoltare conform metodologiei omologate [8,9] din recoltele a.a. 2008, 2009, 2010.

Merele selectate pentru experiment au fost supuse analizei chimice peste 1-2 zile după recoltare. A fost determinată compoziția chimică inițială a merelor, inclusiv conținutul în masa nedeshidratată a vitaminei „C” (în mg %).

Apoi merele fiecărui soi pomologic au fost puse la păstrare în lăzi de lemn, câte 10 kg, în camere de refrigerare cu umiditatea relativă a aerului (ϕ) constantă de 85%, la temperaturile: 1°C, 2°C și 3°C, în total anual câte 12 variante.

Pe parcursul păstrării, la intervale de 27-47 zile, dar în aceeași zi în toate variantele de mere păstrate în anul respectiv a fost determinată compoziția chimică, inclusiv conținutul de vitamina „C”.

Conținutul de vitamina „C” a fost stabilit prin metoda iodimetrică [7].

Cercetările au fost efectuate în Laboratorul de biochimie din cadrul Institutului de Genetică și Fiziologie a Plantelor și Laboratorul de cercetări științifice merceologice al UCCM.

Datele obținute în urma investigațiilor sunt prezentate în tabelele 1 și 2.

Analizând datele prezentate în tabelele 1 și 2, constatăm că din primele zile de păstrare conținutul de vitamina „C” scade în toate variantele de mere investigate, însă viteza acestei diminuări este în dependență de particularitățile soiului pomologic, de anul recoltei, conținutul inițial de vitamina „C”, temperatura și durata păstrării.

Cei mai influenți factori, care accelerează diminuarea conținutului de vitamina „C” în merele investigate, sunt temperatura și durata păstrării.

Așa, dacă în timp de 30-46 zile de păstrare la temperatura de 1°C conținutul de vitamina „C” în merele investigate a scăzut cu – 0-2,73mg% sau cu 0-29,8%, apoi la temperatura de 2°C – cu 0,53-5,20mg%, sau cu 6,4-55,85%, iar la temperatura de 3°C – 1,23-6,68mg%, sau cu 14,86-63,26%, pe când în timp de 92 - 110 zile de păstrare la temperatura de 1°C conținutul de vitamina „C” a scăzut cu 2,29-6,67mg% sau cu 27,66-71,64%, la temperatura de 2°C – cu 2,64-8,15mg% sau cu 31,88-77,18%, iar la temperatura de 3°C – cu 3,12-8,21mg% sau cu 37,68–77,75%.

S-a constatat: concomitent cu sporirea în mere a conținutului inițial de vitamina „C”, micșorarea lui relativă la masa nedeshidratată pe parcursul păstrării este mai scăzută, iar conținutul inițial de vitamina „C” în mere este în dependență de particularitățile soiului pomologic și anul recoltării (vezi tabelele 1 și 2).

Astfel, datorită cercetărilor efectuate, s-a stabilit că mai bogat în vitamina „C” este soiul Florina, iar anul mai favorabil pentru acumularea vitaminei „C” în merele investigate a fost anul 2010.

Totodată, s-a mai constatat că viteza diminuării conținutului de vitamina „C” în merele investigate sporește pe parcursul păstrării. Așa, dacă micșorarea medie zilnică a conținutului de vitamina „C” în merele soiului Florina, recoltate în diferiți ani, în primele 30-46 zile de păstrare la temperatura de 1°C, a constituit 0,014-0,032mg%, apoi în a treia perioadă de păstrare de 31-35 zile această diminuare a constituit 0,035–0,122mg% sau a fost de 2-4 ori mai intensivă.

Așadar, în baza analizei datelor obținute prin investigația efectuată se poate trage următoarea concluzie: pentru menținerea conținutului de vitamina „C” în merele tardive cel mai prielnic regim termic de păstrare din cele practicate este temperatura de 1°C.

Bibliografia:

1. Bujoreanu N. Creșterea condiționată a fructelor pentru păstrarea îndelungată și metodele de păstrare a lor.-Chișinău: 1998, 37p.
2. Burzo I. Fiziologia și tehnologia păstrării produselor horticole.-București: Tehnică, 1986.
3. Jamba A., Carabulea B. Tehnologia păstrării și industrializării produselor horticole. – Chișinău: Cartea Moldovei, 2002.
4. Registrul soiurilor și hibridilor de plante al R Moldova în anul 2010. Chișinău: Ministerul agriculturii și industriei alimentare din R Moldova. Comisia de Stat pentru încercarea soiurilor de plante, 2010.
5. Бужореану Н.С., Гудковский В.А. Система сокращения потери сохранения качества плодов и винограда при хранении (метод. рек.)- Мичуринск, 1990.
6. Джафаров А. Ф. Товароведение плодов и овощей. – М.: Экономика, 1985.
7. Ермаков А.И. Методы биохимического исследования растений. – Л.: Агропромиздат, 1987. - 186 с.
8. Николаева М.А. Товароведение плодов и овощей. – М.: Экономика, 1990.
9. Федорчукова С. К., Товароведная оценка новых столовых сортов винограда в Республике Молдова: Диссертация на соискание ученой степени доктора технических наук, Научный руководитель, Малека Ф.Х., доктор технических наук, конференциар университетар.- Кишинев, 2006.
10. Сахарова Н. П. Хранение плодов и овощей.- Кишинев, 1988.

ESTIMAREA INOFENSIVITĂȚII CHIMICE A STRUGURILOR DE MASĂ DE IMPORT

S. Fedorciucova, dr., conf. univ. (UCCM)

Ce travail est consacré à l'étude de l'innocuité du raisin de table, commercialisé sur le marché de consommation de la RM. De tout le spectre des substances nocives qui peuvent s'accumuler dans le raisin; c'est le contenu de nitrates qui est recherché dans ce cas. On peut argumenter ce choix par le fait qu'antérieurement des recherches identiques sur les variétés du raisin de table dans la RM ont été effectuées. Pour réaliser le but du travail l'auteur a recherché trois variétés de raisin de table importées de l'Italie. Les données obtenues ont été comparés avec les exigences des normes médicales, biologiques et sanitaires envers la qualité de la matière première alimentaire et des produits alimentaires. La recherche effectuée présente un intérêt pratique quant à l'assurance de la population avec des produits de bonne qualité.

Mots-clés: *commercialisation, raisin de table, normes médicales, normes biologiques, normes sanitaires, qualité.*

Strugurii de masă, fiind unul dintre alimentele prețioase, ocupă un loc important în alimentația omului. În ultimul timp pe piața de consum a RM au apărut multe soiuri de struguri importați din alte țări. Totodată, menționăm că RM are un potențial ecologic prielnic pentru cultivarea strugurilor de calitate și cu proprietăți consumiste înalte.

Cerințele crescânde ale consumatorilor față de produse alimentare de calitate superioară dictează necesitatea cercetării strugurilor în vederea studierii valorii lor nutritive și a proprietăților lor de consum.

Actualitatea investigației: în legătură cu realizarea programului revitalizării Cooperației de consum în Republica Moldova până în anul 2015 în condițiile economiei de piață și bazându-ne pe unele rezultate obținute în urma cercetărilor științifice individuale, referitoare la estimarea merceologică a unor soiuri de struguri indigene considerăm că investigația în cauză este una actuală.

După cum se știe, substanțele nocive, cum ar fi nitrații, au o influență negativă asupra sănătății omului. Nitrații, acumulându-se în cantități diferite în toate segmentele anatomice ale viței de vie diminuează considerabil proprietățile de consum ale strugurilor. Nitrații, transformându-se în nitrozamine, reprezintă substanțe cu caracter cancerigen.

Din tot spectrul substanțelor nocive, care se pot acumula în struguri, i s-a dat prioritate conținutului de nitrați. Această alegere se explică prin faptul că anterior au fost realizate cercetările identice ale soiurilor strugurilor de masă, raionate în RM.

Scopul lucrării: în baza estimării merceologice, s-au efectuat cercetări comparative la soiuri de struguri de masă raionate în RM și la cele de import, cu scopul de a stabili inofensivitatea strugurilor referitor la conținutul de nitrați. Pentru a atinge acest scop e necesar de realizat următoarele sarcini:

- De determinat conținutul de nitrați în strugurii de masă de import;
- De efectuat analiza comparativă a strugurilor de import și a celor autohtoni în funcție de conținutul cantitativ al elementelor nocive studiate.

Obiectul de cercetare îl constituie soiurile de struguri pentru masă cultivate și importate din Italia, care se comercializează pe piața de consum a RM. Strugurii cercetați aparțin soiurilor de masă Sugrouone (cu bobul alb), Red-globe (cu bobul roz) și Black seedles (cu bobul negru).

Prelevarea eșantionului și pregătirea probelor pentru analiză a fost efectuată conform cerințelor SM 153. *Struguri de masă. Condiții tehnice* și conform metodelor stabilite pentru cercetările chimice și biochimice (Ермаков А. И., 1987).

Conținutul cantitativ de nitrați a fost determinat prin metoda fotocolorimetrică la FEK KFK-1.

Datele obținute în urma cercetărilor științifice sunt prezentate în tabel.

Conținutul de nitrați în boabele strugurilor de masă

Denumirea soiurilor	Conținutul de nitrați (mg/100g)	
	real	normele stabilite
Sugrouone	42,7	max. 60
Red-globe	37,0	
Black seedles	29,3	
<i>conținutul mediu</i>	36,3	

Analizând datele obținute și prezentate în tabel, constatăm că conținutul cantitativ al substanțelor nocive, adică al nitraților, este diferit în funcție de soi. Conținutul mediu de nitrați în toate soiurile studiate constituie 36,3 mg/100g și nu depășește normele stabilite (maximum 60 mg/100g) conform Cerințelor medico-biologice și normelor sanitare de calitate a materiei prime alimentare și produselor alimentare [4]. Totodată, soiurile cercetate de struguri de masă se deosebesc între ele după conținutul de nitrați: de la 29,3 mg/100g la boabele soiul Black seedles până la 42,7 mg/100g la boabele soiului Sugrouone. Boabele soiului Red-globe ocupă o poziție mijlocie, conținând 37,0 mg/100g de nitrați.

Rezultatele cercetărilor obținute au permis să formulăm următoarele concluzii:

1. **Au fost realizate cercetările soiurilor strugurilor de masă cultivate și importate din Italia în vederea conținutului de nitrați.**
2. **Soiurile de struguri cercetate au acumulat un conținut diferit de nitrați (de la 29,3 până la 42,7 mg/100g)**

3. **Din toate soiurile cercetate, doar soiul Sugrouone are un conținut destul de mare de nitrați (42,7 mg/100g).**
4. **Boabele soiului de struguri de masă Black seedles (cu bobul negru) au conținutul cel mai mic de nitrați (29,3 mg/100g) în comparație cu celelalte soiuri.**
5. **Din fericire, conținutul de nitrați în toate soiurile studiate nu depășește concentrația admisibilă (max. 60 mg/100g).**
6. **În scopul promovării sistematice a producției autohtone de struguri de masă este necesar de continuat cercetările comparative (producția autohtonă și cea de import) în vederea studierii atât a valorii nutritive, cât și a altor proprietăți de consum.**

Bibliografia:

1. SM 153. Struguri de masă. Condiții tehnice.
2. Fedorciucova S. Autoreferat al tezei de doctor în tehnică „Estimarea merceologică a soiurilor noi de struguri de masă în republica Moldova”. – Chișinău, 2006.
3. Ермаков А.И. Методы биохимического исследования растений. – Л.: Агропромиздат, 1987. - 186 с.
4. Медико-биологические требования и санитарные нормы качества продовольственного сырья и пищевых продуктов. - М., 1990. – 42с.

Recenzenți: L. Artiomov, dr., conf. univ.
I. Panfil, dr., conf. univ.

**ESTIMAREA INOFENSIVITĂȚII CHIMICE A FRUCTELOR TROPICALE,
COMERCIALIZATE PE PIAȚA DE CONSUM A
MUN. CHIȘINĂU**

M. Chihai, asistent universitar (UCCM)

This work is devoted to studying the safety of tropical fruits, sold on the consumer market of Chishinau. Domestic market is invaded by tropical fruit, but often is not known the extent of their harmlessness. The nitrates are carcinogenic and increase fruit infestation by harmful substances. I think it is important to elucidate their content, to demonstrate the safety of tropical fruit.

Key-words: tropical fruit, market, nitrate, harmful substance.

Fructele tropicale sunt produse solicitate din ce în ce mai mult pe piața de consum a mun. Chișinău. Aceasta se explică prin valoarea nutritivă și biologică pe care o posedă aceste fructe, fiind o sursă importantă de zaharuri (glucoză, fructoză, zaharoză), vitamine (B₁, B₂, B₆, A, C), substanțe minerale (K, Na, Fe, Mg etc.) și fibre. Dar pe lângă substanțele nutritive, benefice organismului uman, în fructele tropicale se pot conține, datorită proceselor de cotaminare, și substanțe salubre, cu toxicitate înaltă, inclusiv nitrați. Acestea pot proveni din utilizarea excesivă a îngrășămintelor minerale, precum și din rezervele din solul contaminat cu nitrați.

Nitrații sunt săruri de acid azotic și se conțin în diferite doze în organismul uman. Însă la consumarea nitraților în cantități mari, în sistemul digestiv ele se transformă parțial în nitriți (combinații mai toxice) și ultimele dacă nimeresc în sânge, pot provoca methemoglobinemie. Doza acceptabilă de nitrați pentru o persoană matură constă din 325mg (sau 0,324gr) pe zi. Cea mai mare cantitate de nitrați ajunge în organismul nostru cu fructele și legumele (de la 40% până la 80%). Este important de menționat că nu există produse alimentare agricole fără nitrați, pentru că acestea sunt sursa esențială de azot pentru plante. Important este faptul că conținutul acestora să nu depășească limitele stabilite.

Scopul lucrării: de a determina conținutul de nitrați în unele specii de fructe tropicale (banane, kiwi, avocado), comercializate pe piața de consum a mun. Chișinău.

Obiectul de cercetare l-au constituit unele specii de fructe tropicale: banane, kiwi și avocado, cultivate în țările Americii Latine și comercializate pe piața de consum a mun. Chișinău.

Probele respective au fost selectate în conformitate cu cerințele standardelor de referință: SM SR 13487:2006 (kiwi), SM SR 13489:2006 (avocado), GOCT P 51603-2000 (banane).

Conținutul de nitrați a fost determinat prin metoda cantitativă fotocolorimetrică, cu ajutorul fotocolorimetrului FEK KFK-1.

Cercetările au fost efectuate în cadrul Laboratorului de încercări a Produselor Alimentare, din cadrul Institutului Național de Standardizare și Metrologie.

În urma unor cercetări repetate, au fost obținute următoarele rezultate, prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1.

Conținutul de nitrați în fructele tropicale cercetate

Denumirea speciilor de fructe	Conținutul de nitrați(mg/100g)	
	Real	Conform normelor stabilite
Banane	54,2	Max 60
Kiwi	35,5	Max 60
Avocado	48,6	Max 60

Dacă facem o analiză a datelor prezentate în tabelul 1, putem constata că în fructele tropicale cercetate conținutul nitraților nu depășește normativele prestabilite. Însă, dacă observăm, în funcție de specia de fructe cercetate, conținutul de nitrați este cel mai redus în fructele de kiwi (35,5mg/100g), urmate de fructele de avocado (48,6mg/100g) și cel mai mare conținut de nitrați se conține în fructele de banan (54,2mg/100g).

Cercetările efectuate ne-au permis formularea următoarelor concluzii:

- Conținutul de nitrați în fructele tropicale cercetate (banana, kiwi și avocado) nu depășește limitele stabilite (max 60mg/100g);
- Din speciile de fructe tropicale cercetate cel mai mare conținut de nitrați se conține în fructele de banan (54,2mg/100g);
- Cel mai mic conținut de nitrați se conține în fructele de kiwi (3,mg/100g).
- În ceea ce privește inofensivitatea chimică a fructelor tropicale, comercializate pe piața de consum a mun. Chișinău, acestea corespund cerințelor prestabilite de DNT în vigoare.

Bibliografie:

1. SM SR 13487:2006 Kiwi. Condiții tehnice generale.
2. SM SR 13489:2006 Avocado. Condiții tehnice generale.
3. ГОСТ Р 51603-2000 Бананы. Технические условия.
4. Burzo I. Fiziologia și tehnologia păstrării produselor horticoale. -București: Tehnică, 1986.
5. Медико-биологические требования и санитарные нормы качества продовольственного сырья и пищевых продуктов. -М: 1990.-42с.

Recenzenți: L. Arteomov, dr., conf. univ.

I. Panfil, dr., conf. univ.

COMERCIALIZAREA MOBILEI DIN LEMN NATURAL ÎN R. MOLDOVA

L.Șargu, asistent universitar (UCCM)

Wooden furniture and its properties. Many centuries the tree was a unique material for manufacturing furniture. Despite of a celebration of technical progress which has turned our life, people continue to make furniture of a natural tree. Moreover, owing to centuries-old experience of use of various breeds of trees, studying of their properties people have found the optimal ways of manufacture, processing and operation of wooden furniture.

Key-words: furniture, manufacturing, breeds of trees, processing, operation.

Încă din cele mai îndepărtate timpuri lemnul a fost cel mai utilizat material pentru confecționarea mobilei. Este știut că mobila realizată din lemn masiv, natural, este cea mai frumoasă și mai elegantă decorare a unei locuințe. Ea crează o atmosferă exclusivă și un confort deosebit, cu excepția impactului pe care, uneori, o poate avea asupra stării de sănătate și psihice a omului. În pofida progresului tehnologic avansat, care a modificat viața noastră, oamenii continuă să fabrice și să utilizeze mobila din lemn masiv. Grație experienței seculare în utilizarea diferitelor soiuri de copaci, studierii proprietăților lor, oamenii au găsit modalitățile optime de producere, prelucrare și exploatare a mobilei confecționate din lemn. În funcție de densitatea materialului, lemnul se împarte în trei categorii:

- soiuri moi: brad, cedru, pin, brad alb, ienupăr, tei, plop tremurător, plop simplu, salcie, arin, castan.
- soiuri tari: fag, mesteacăn, stejar, ulm, platan, arțar, scoruș, nuc grecesc, frasin, măr.
- soiuri foarte tari: salcâm alb, carpen, corn, mesteacăn de fier, fistic, tisa.

Printre factorii covârșitori în alegerea mobilei din lemn este înfățișarea exterioară și calitatea lemnului din care este fabricată mobila. Studiind sortimentul materiei prime, utilizate la fabricarea mobilei din lemn natural de către producătorii autohtoni, putem constata că cele mai utilizate sunt tipurile de lemn: stejar masiv, cireș, frasin, salcâm, fag, arin.

Desigur, fiecare persoană poate avea păreri diferite despre energia lemnului și influența sa asupra oamenilor, dar despre asta se discută de secole. Există, de fapt, trei categorii de copaci ce acționează variat asupra omului:

1. Copaci “vampiri” la un contact de durată pereclitează energia omului. Printre acestea se numără: plopul tremurător, plopul simplu, castanul, salcia, bradul, mălinul;
2. Copaci “donatori”, care pe parcurs îmbunătățesc și fortifică energia omului, oferindu-i putere. Asemenea copaci sînt: stejarul, salcîmul, mesteacănul, arțarul, scorușa;

3. Copaci “neutri” care cuprind celelalte specii.

În Republica Moldova în ultima perioadă, producerea mobilei a sporit considerabil grație mai multor factori obiectivi. De asemenea, un rol important îl au strategiile noi aplicate de producătorii autohtoni de “mobilier personalizat” care prevede producerea mobilei la comanda clientului. Anume mobila la comandă prevalează când se inițiază construcția unei noi locuințe, de aceea credem că particularizarea spațiului de locuit nu trebuie să mai fie considerat un capriciu, ci, dimpotrivă, constituie o strategie de perspectivă. Conform datelor statistice se observă o creștere considerabilă în perioada anilor 2001 – 2007 cu o pondere de la 16% în anul 2005 până la 38% în anul 2006. În perioada anului 2007 – 2008 s-a înregistrat o creștere destul de modestă și anume de 3,2 %.

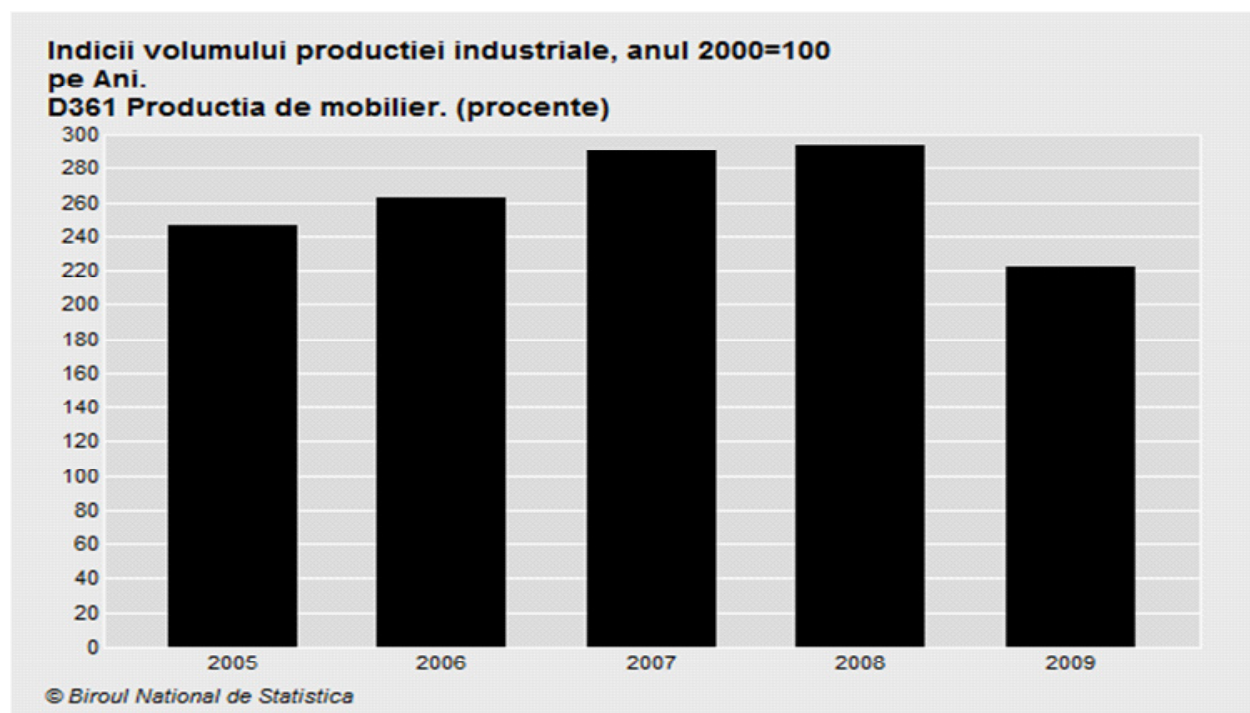
Tabela 1.

Indicii volumului producției industriale(mobilier) în anii 2001-2009

Indicii și ponderea	Anii								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Producția de mobilier	117,9	140,3	177,9	208,9	246,2	262,2	290,8	294,0	221,7
Ponderea în comparație cu anul precedent	+17,9	+22,7	+37,6	+31	+38,7	+16	+28,6	+3,8	-72,3

Informația este prezentată fără datele raioanelor din partea stîngă a Nistrului și mun. Bender.

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova Drepturi de autor: Rezervate



Informația este prezentată fără datele raioanelor din partea stîngă a Nistrului și mun. Bender.

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova Drepturi de autor: Rezervate

Fig.1 Indicii volumului de producere a mobilei

În prezent în Republica Moldova sunt 8 întreprinderi, care produc mobilă din lemn natural și 24 de întreprinderi comerciale din 148 din municipiul Chișinău, care comercializează mobilă. De regulă, lemnul folosit la confecționarea mobilei este stejarul, cireșul, nucul și fagul.

Începând cu anul 2008, se observă o descreștere vădită a volumului de producere a mobilei în Republica Moldova, cauzată de criza economică ce s-a răsfrânt păgubos și asupra acestui segment. Astfel, ritmul de producere al mobilei în comparație cu anii 2005-2008 este în continuă scădere. O situație mai bună este atestată la următoarele tipuri de mobilă, produse și comercializate astăzi. E vorba de garniturile de mobilă ca Confort, Bunăstare, Casa Mobilei și Viitorul.

Mobila este un produs durabil, valoros din punct de vedere artistic. În țările industrializate 70% din cumpărături sunt direcționate către reînnoire și 30 % de mobilier procurat de către cuplurile tinere căsătorite sau atunci când mobila este deteriorată.

Consumatorii apreciază și salută diversitatea stilurilor. Ei combină nu numai culorile, dar și stilurile, designul, stoffele de mobilă, speciile lemnoase etc.

Ca structură, producția și consumul mondial de mobilier (pe grupe de mărfuri) cuprinde:

- 1,2% mobilier de grădină,
- 3,0% bucătării,
- 8,0% mobilier tapițat,
- 8,0% biblioteci,
- 10,5 scaune,
- 11,2% componente ale mobilei,
- 13,5% dormitoare,
- 20,6% sufragerii,
- 21,0% alte tipuri.

Din punct de vedere teoretic sortimentul mobilei se clasifică după mai multe criterii: după materia primă, după modul de finisare, după modul de prelucrare a reperelor utilizate la obținerea mobilei, după criteriul constructiv, după modul de asamblare, după destinație, după modul de aranjare, după modul de comercializare, după stil, după tipul ornamentului. Clasificarea după aceste criterii este redată în tabelul 2.

Tabelul 2

Clasificarea mobilei din lemn după diverse criterii

Nº	Criteriu	Clasificare
1	După natura materiei prime	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier din lemn masiv, • mobilier din semifabricate de lemn ameliorat și înnobilat, • mobilier din rame placate (cu placaj, PAL, PFL), • mobilier din materiale lemnoase combinate (lemn masiv, panel, PAL etc.), • mobilier din materiale diverse (lemn, metal, mase plastice, sticlă, materiale textile).
2	După modul de finisare:	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier cu suprafață șlefuită, • mobilier cu suprafață băițuită, • mobilier cu suprafață ceruită, • mobilier cu suprafață uleiată, • mobilier cu finisare decorativă și de imitație, • mobilier cu suprafața emailată. • mobilier cu suprafața lăcuită, care poate fi: <ul style="list-style-type: none"> • cu luciu, • cu semiluciu, • semimată, • mată.

3	După modul de prelucrare a reperelor utilizate la obținerea mobilei	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier obținut prin prelucrarea reperelor prin operații mecanice, • mobilier obținut prin prelucrarea reperelor prin operații manuale, • mobilier obținut prin prelucrarea reperelor prin operații manuale și mecanice.
4	După criteriul constructiv	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier pe schelet, la care structura de rezistență este realizată sub formă de schelet, • mobilier din panouri, realizat în totalitate din panouri, • mobilier din schelet și panouri.
5	După funcționalitate	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier pentru depozitare, • mobilier pentru ședere și odihnă, • mobilier pentru lucru și/ sau servit masa, • mobilier multifuncțional.
6	După modul de asamblare	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier demontabil, • mobilier fix, • mobilier mixt.
7	După destinație	<ul style="list-style-type: none"> • pentru uz casnic, • pentru instalații publice, • pentru clădiri social-culturale, • pentru colectivități: comercial, hotelier, • pentru școlari, • pentru uz industrial, • pentru spitale și sanatorii etc.
8	După modul de aranjare în spațiul de locuit	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier aparent, • mobilier modulat (alcătuit din corpuri care prin alăturare sau suprapunere formează un ansamblu armonios și practic), • mobilier pliant, • mobilier înzidit, • mobilier camuflat.
9	După modul de comercializare	<ul style="list-style-type: none"> • piese separate de mobilier, • garnitură de mobilier, • program de mobilier.
10	După stil	<ul style="list-style-type: none"> • mobilier în stil antic grec și roman, • mobilier în stil gotic. • mobilier stil Renaștere, • mobilier stil baroc, • mobilier stil Regence, • mobilier stil Rococo, • mobilier în stil neoclasic, • mobilier rustic, • mobilier naturist, • mobilier stil modern, • mobilier stil contemporan.
11	După felul ornamentului	<ul style="list-style-type: none"> • mobilă profilată, • mobilă sculptată, • mobilă încrustată, • mobilă mozaică, • mobilă gravată, • mobilă pictată.

Din numărul de întreprinderi care comercializează mobilă din lemn, au fost selectate pentru cercetare 4 întreprinderi comerciale, două dintre care au și titlul de producător: Confort, Bunăstare, Casa Mobilei și Viitorul. În procesul de cercetare au fost implicați și studenții anului 3, specialitatea 369.1 „Merceologie și Comerț”. Analizând sortimentul de mărfuri comercializate de aceste trei întreprinderi comerciale observăm că acestea și-au axat activitatea pe doi factori, și anume: a) pe materia primă și b) după destinație.

După materia primă

În funcție de densitatea materialului, lemnul se împarte în trei categorii:

- soiuri moi: brad, cedru, pin, brad alb, ienupăr, tei, plop tremurător, plop simplu, salcie, arin, castan,
- soiuri tari: fag, mesteacăn, stejar, ulm, platan, arțar, scoruș, nuc grecesc, frasin, măr,
- soiuri foarte tari: salcâm alb, carpen, corn, mesteacăn de fier, fistic, tisa.

Printre factorii esențiali în alegerea mobilei din lemn este înfățișarea exterioară și factura lemnului, din care este fabricată mobila. Studiind sortimentul materiei prime, utilizate la fabricarea mobilei din lemn natural de către producătorii autohtoni putem constata că cele mai utilizate sunt: stejarul masiv, cireșul, frasinul, salcâmul, fagul, arinul.

Analizând sortimentul mobilei din lemn natural comercializată de aceste patru întreprinderi, s-a constatat următoarea situație prezentă în tabelul 3. Analizând datele tabelului 6, putem observa că numai în sortimentul întreprinderii comerciale “Viitorul” sunt utilizate toate tipurile de lemn natural nominalizate în tabelă. Desigur, o pondere mare în utilizare o au soiurile de lemn tare cu 82% la sută, deoarece această întreprindere este specializată mai mult în confecționarea mobilei din lemn natural și soiurile de lemn tare sunt unele din cele mai valoroase, durabile și au un aspect al texturii destul de plăcut.

Tabelul 3

Tipurile de lemn natural utilizat în mobila comercializată de magazinele studiate

Nr.	Tipul de lemn natural	Magazinul							
		CONFORT		BUNĂSTA-RE		Viitorul		Casa Mobilei	
		N r . V a - r i e t .	Pond. %	N r . V a r i - e t .	Pond. %	N r . V a - r i e t .	Pond. %	N r . V a - r i e t .	Pond. %
1.	Lemn soiuri moale								
	• Tei	2	1,8	-	-	2	1,7	-	-
	• Arin	10	9,4	5	14,3	4	3,5	24	24,3
	• Conifere (brad, pin, cedru)	56	53	27	77,1	10	7,6	54	54,5
2.	Lemn soiuri tari								
	• Fag	-	-	-	-	2	1,7	-	-
	• Stejar	17	16	2	5,7	36	31	11	11,1
	• Nuc	13	12,4	-	-	32	27,6	7	7,1
	• Cireș	6	5,6	1	2,9	18	15,5	3	3

	• Frasin	-	-	-	-	8	6,9	-	-
3.	Lemn soiuri foarte tari								
	• Salcâm	2	1,8	-	-	4	3,5	-	-

Sursa: elaborată de autor din cataloagele de mărfuri prezente la întreprinderile comerciale

Sortimentul de materie primă utilizată la mobila comercializată de CONFORT și Casa Mobilei este destul de modest, lipsesc soiurile de lemn tare ca fagul și frasinul și cele din lemnul foarte tare cum ar fi salcâmul. O motivație bună ar fi că întreprinderea care confecționează și comercializează mobilă “Viitorul” să producă mai multă mobilă capitonată, care, de obicei, se folosește mai puțin lemnul natural, utilizat în exclusivitate pentru design. Casa Mobilei se ocupă mai mult de producerea mobilei modulare la care folosește mai mult plăcile din aşchii de lemn și plăcile din fibre disperse de lemn. Sortimentul la magazinul Bunăstare este cel mai sărac în ceea ce privește utilizarea diferitelor tipuri de lemn natural. Se găsește mobilă la care se utilizează lemnul moale ca arinul și conifere și tipurile de lemn tare, cum ar fi stejarul și cireșul.

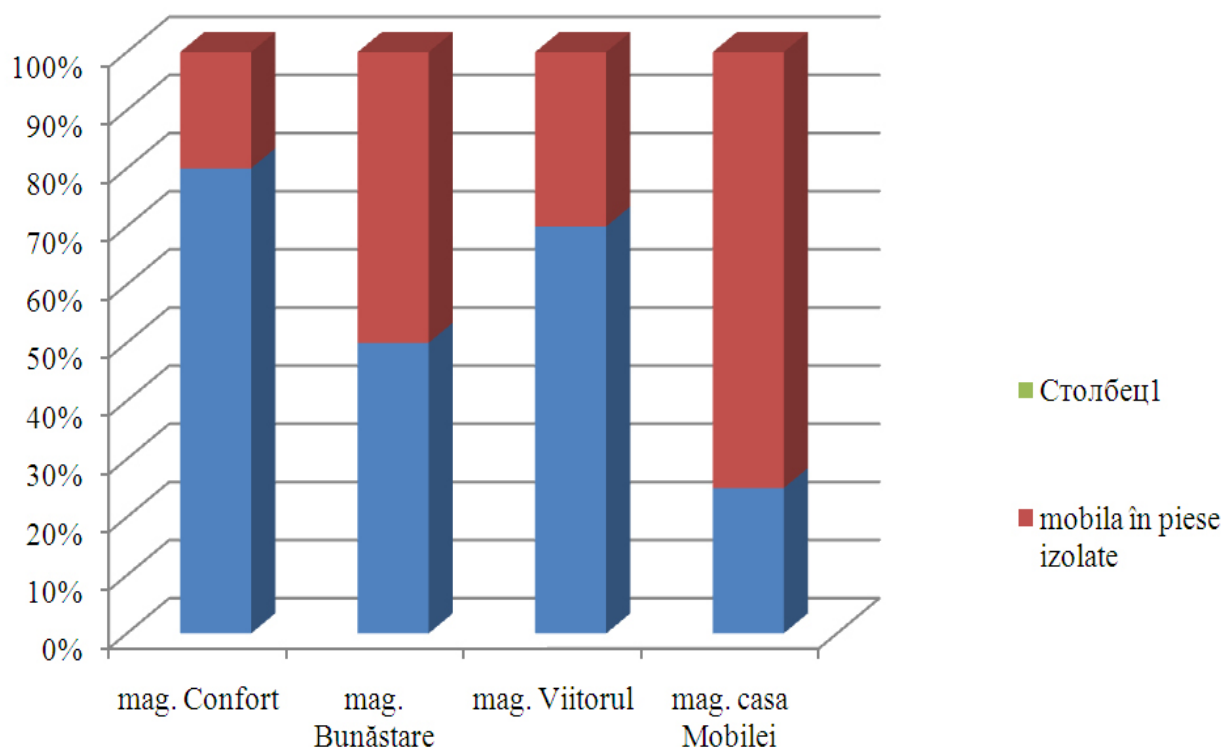
Astăzi, în întreprinderile de comerț atestăm un sortiment diversificat de mobilă. Prin tip de mobilă se înțelege o garnitură sau o piesă izolată, executată într-o anumită linie arhitectonică, exprimând un stil sau o concepție de creație. Mobila care se comercializează în garnituri se grupează în felul următor:

- mobilă pentru dormitor
- mobilă pentru sufragerie
- mobilă pentru bucătărie
- mobilă pentru copii
- mobilă pentru hol

Mobila care se comercializează în piese izolate, de asemenea, se împarte în varii tipuri:

- scaune
- mese
- comode
- noptiere
- biblioteci
- cuiere
- canapele
- fotolii
- mobilă curbată

Prin urmare, analizând diagrama reprezentată în figura 2, observăm că în toate unitățile comerciale sunt expuse atât garniturile de mobilă, cât și mobila comercializată în piese izolate. Unica deosebire este că în magazinele Confort și Viitorul prevalează tipurile de mobilă comercializate în garnituri. În magazinul Bunăstare sortimentul este jumătate la jumătate. În magazinul Casa Mobilei prevalează mobila comercializată în piese izolate. Întrucât pe parcursul mai multor ani s-a observat că consumatorii preferă mai mult din sortiment piese unitare, au decis să se implice nu la redirectionarea cererii, ci la satisfacerea ei.



Sursa: elaborată de autor în baza rezultatelor studierii sortimentului comercial

fig.2 Ponderea mobilei din lemn natural în garnituri și piese unitare la unitățile comerciale studiate

În urma studierii sortimentului de mobilă din lemn natural la câteva unități comerciale, și anume: Confort, Bunăstare, Casa Mobilei și Viitorul putem constata următoarele:

- mobila din lemn natural este confecționată și comercializată mai mult din tipurile de lemn moale ca tei, arin și conifere, precum și din tipurile de lemn tare ca fagul, stejarul, nucul, cireșul, frasinul.
- Sortimentul de mobilă din lemn natural (după destinație) este prezent într-un spectru destul de larg și poate satisface exigențele consumatorului.
- Unitățile comerciale studiate se află în condiții de concurență directă doar la unele tipuri de mobilă indirectă.

Recomandăm unităților comerciale de a întreprinde o serie de studii de piață pentru a diversifica sortimentul soiurilor de lemn natural, utilizate atât la fabricarea mobilei, cât și la mobila comercializată.

Bibliografie:

1. Cismaru I.; Cismaru M.; Ghimpu R. – Mobila stil, Editura Tehnică, București, 1993, 489p.
2. www.statistica.md.
3. <http://facultate.regielive.ro>.
4. <http://ro.wikipedia.org/wiki>.

Recenzenți: M. Cernavca, dr., conf. univ.
N. Raischi, lector superior

SPECIFICUL NEGOCIERII AFACERILOR INTERNAȚIONALE DEFICIENȚE ȘI OPORTUNITĂȚI.

Șargu Lilia, asistent universitar, doctorandă (UCCM)

Of all the problems of ensuring stability in the economic development of countries in transition in the foreground stands out: the restructuring of foreign trade to make effective use of comparative advantages in the global division of labor; determine attractive segment at the subregional and regional integration; radical change of policy of attracting foreign capital into the country as a home base in the actual recovery of the national economy, development of employment strategies in European and world economic circuit.

Key-words: stability, economic development, transition, foreign trade, advantage, integration, foreign capital, employment.

Negocierile între agenți economici sunt niște acțiuni în care se confruntă cererea cu oferta în vederea ajungerii la o înțelegere reciproc avantajoasă, respectiv la semnarea unui contract de vânzare-cumpărare.

Negocierea este o comunicare specializată, care necesită o serie de dexterități obținute prin învățare, acumulare de experiență, talent și principialitate. Negocierea este forma de comunicare ce presupune un proces relațional, dinamic, de ajustare, de stabilire a acordului în cazul apariției unor conflicte de interese, prin care două sau mai multe părți, animate de mobiluri diferite și având obiective proprii, își mediază pozițiile pentru a ajunge la o înțelegere mutual satisfăcătoare. Dintre toate formele de comunicare, negocierea este, așadar, singura care este ghidată aprioric de promovarea unui interes. Pentru a fi altceva decât egoism, acțiunile care țin de negociere trebuie să admită, din capul locului, că nu este nimic mai firesc pentru partener sau parteneri să urmărească același lucru, dar din punctul lor de vedere – interesul lor. Doar așa s-ar putea evita confuzia între cele două entități calificate prin termenii negociere și negustorie, ca să nu mai amintim de grava alunecare spre înșelătorie.

Pentru Gary Johns negocierea este un proces decizional între părțile interdependente, care nu împărtășesc preferințe identice. În negociere, care este o formă democratică de a te confrunta cu adversarul (partenerul), comunicarea are loc între subiecți egali, în sensul că învinsul nu are ce negocia, el nu poate avansa pretenții, tot ce i se oferă e cadoul învingătorului. Comunicarea implică raporturi de putere între parteneri, iar tranzacțiile (schimburile) care au loc între ei pot fi simetrice sau complementare. Aceasta înseamnă că idealul realizării unui raport de deplină egalitate între interlocutori este utopic.

Termenul negociere – cu sensul apropiat celui de azi – apare consemnat în secolul al VI-lea î.h., în Roma antică, în vremea când plebeii cetății, oameni bogați, cetățeni liberi, dar nu și nobili, erau nevoiți să se ocupe de afaceri private sau îndeplineau anumite funcții publice. Ei înșiși desemnau activitatea pe care o practicau prin negarea termenului ce-i consacra pe patricieni, negare care îi apropia totuși de aceștia, numind-o negotium (nec-otium) – activitate ce nu e nici desfătare, în deplinul înțeles al cuvântului, deși are ceva din aceasta, dar nici muncă în sensul ei deplin. „Negotium era o activitate ce putea aduce nu doar o anumită satisfacție celui care o practică, asigurându-i dobândirea de bunuri, ci chiar o desfătare, pentru că bunurile dobândite erau câștigate prin intermediul unei activități ce nu presupunea un efort deosebit: doar comunicarea verbală, uneori în scris, cu semenii.”

Este important să remarcăm că în procesul de negociere avem parte de un avantaj reciproc. În principiu, în cadrul negocierilor, fiecare dintre părți își ajustează doleanțele, revizuindu-și totodată obiectivele inițiale. Astfel, în una sau în mai multe runde succesive, se construiește acordul final, care reprezintă un “compromis satisfăcător” pentru ambele părți. Negocierea funcționează, deci, după principiul avantajului reciproc. Conform acestui principiu, acordul este bun doar atunci când părțile negociatoare au ceva de câștigat, fără a suferi pierderi. Fiecare în parte poate obține „victoria” scontată, fără ca nimeni să fie pierdant. Când ambele părți câștigă, acestea susțin soluția aleasă și respectă acordul încheiat. Principiul avantajului reciproc (WIN-WIN) nu exclude însă faptul că avantajele obținute de una dintre părți să fie mai mari sau mai mici, decât avantajele obținute de cealaltă sau celelalte părți, aflate în procesul de negociere. În negocierea afacerilor, ca și în orice altă formă de negociere, fiecare dintre părți urmărește avantajele personale. Acest lucru nu trebuie trecut cu vederea, dar nici condamnat de către părțile negociatoare.

În psihologia comunicării se vorbește de o așa numită **Lege psihologică a reciprocității**, lege conform căreia, dacă cineva dă sau ia ceva, partenerul va resimți automat dorința de a-i da sau, respectiv, de a-i lua altceva în schimb (confruntă: Bruno Medicina, Manipulați și evitați să fiți manipulați, Idei de Afaceri, anii 1996 și 1997). Chiar dacă nu dăm ceva în schimb, în mod efectiv, rămânem oricum cu sentimentul că suntem datori, că ar trebui să dăm. Drept urmare a acțiunii subtile a acestei legi psihologice, orice formă de negociere este guvernată de principiul acțiunilor compensatorii. Consecința este reciprocitatea concesiilor, a obiecțiilor, a amenințărilor, a represaliilor etc. Acest principiu își găsește și expresie în următoarele dictoane latinești: “Du ut des” și “Facio ut facias”. În limba română el se regăsește în expresii de genul: “Dau, dacă dai”, “Fac, dacă faci”, “Dau, ca să dai”, “Fac, ca să faci”, “Dacă mai dai tu, mai las și eu” sau “Dacă faci concesiile, voi face și eu”, “Dacă avansezi pretenții, voi avansa și eu” etc.

Țările care au ales globalizarea ca obiectiv pentru a-și normaliza viața economică, conform cerințelor economiei de piață modernă, au de rezolvat un șir de probleme esențiale, printre care și reorientarea activităților lor economice exterioare, ameliorarea relațiilor externe, eficientizarea relațiilor regionale și poziționarea sigură în comunitatea internațională. De fapt, acestea sunt scopuri majore și de anvergură pentru fiecare țară în condițiile globalizării vieții economice în mileniul trei. Pentru Republica Moldova, cu o economie modestă, problemele ajustării ei la relațiile și standardele mondiale sunt deosebit de actuale și țin de tendințele obiective ale progresului caracterizat printr-o vădită globalizare.

Din multitudinea problemelor privind asigurarea stabilității în dezvoltarea economică a țărilor în tranziție pe prim plan se impun: restructurarea comerțului exterior; determinarea segmentului prioritar care ar deveni unul atractiv pentru partenerii externi; schimbarea radicală a politicii de atragere a capitalului străin în țară ca bază de start în redresarea reală a economiei naționale; elaborarea unor strategii chibzuite privind încadrarea în circuitul economic european și mondial.

Problema abordată în acest studiu face parte din setul de probleme specifice, de o actualitate indiscutabilă pentru țările în tranziție, care necesită să fie studiate și soluționate. Printre problemele mai importante se înscriu și acestea: necesitatea creării cadrului instituțional statal; modificarea esențială a structurii economiei naționale; respecializarea de orientare europeană și mondială; cultivarea noilor valori în condițiile pieței; constituirea unui management performant și de calitate etc.

Situată în zona Balcanilor la intersecția căilor de comunicații, comerț și tranzit internațional, R. Moldova cu mare atenție trebuie să-și caute parteneri de afaceri din zona limitrofă, prin care ar putea eficient să-și rezolve problemele ce țin de circuitul economic european și mondial cu rezultate pozitive.

De menționat că globalizarea economiei mondiale a fost favorabilă pentru majoritatea țărilor lumii. Printre cele mai importante avantaje, în viziunea mai multor autori, se înscriu și acestea: creșterea economică sporită; productivitate în ascensiune; extinderea și propagarea tehnologiilor de anvergură; creșterea nivelului de bunăstare etc.

Negocierea comercială internațională devine un proces tot mai sigur în „armonizarea intereselor participanților la o acțiune de comerț exterior sau cooperare economică internațională în vederea găsirii unei soluții convenite”.

De altfel, în activitatea practică „negocierile comerciale internaționale sunt cunoscute și sub denumirea de tratative comerciale internaționale. Este de subliniat faptul că negocierea comercială internațională a dobândit o semnificație mai largă decât sensul strict comercial, referindu-se la toate negocierile, care au loc în domeniul relațiilor economice internaționale. Folosirea noțiunii unice de negociere comercială se bazează pe faptul că relațiile comerciale constituie latura fundamentală a relațiilor economice”.

Se știe că negocierile internaționale, spre deosebire de cele interne, prezintă un grad sporit de dificultate, atât în etapa pregătirii, cât și în cea a desfășurării lor. Avem în vedere complexitatea structurii și fenomenelor pieței mondiale, caracterizate prin: concurență deosebit de accentuată; conflicte generate de decalajul existent între prețurile interne și prețurile externe; fluctuații valutare; condiționări tehnice de adaptare, confecționări de ambalaje și marcaje speciale; finanțarea exportului; organizarea activității de marketing etc. Suplimentar mai e necesar de atras atenția și asupra faptului că marea piață mondială este fragmentată într-o mulțime de segmente, mai mult sau mai puțin apropiate de țara exportatorului, care trebuie cunoscute și studiate.

Astfel, negocierile între partenerii comerciali sunt absolut necesare pentru stabilirea prețurilor de contract pe baza prețurilor mondiale caracteristice, impuse în mod obiectiv de acțiunea legii valorii pe plan mondial, în confruntarea între cerere și ofertă, precum și a celorlalte clauze menționate în contractul de vânzare-cumpărare, acorduri etc.

Complexitatea deosebită a vieții social-economice și politice contemporane, stringenta necesitate de a participa în procesele economice internaționale a devenit o cerință indispensabilă a progresului economic al fiecărei națiuni. Acestea se manifestă și în intensificarea preocupărilor pentru a asigura, prin dialog și conlucrare, un cadru cât mai adecvat de desfășurare pe baza unor principii corecte, echitabile, a relațiilor dintre state, precum și a celor dintre firme.

Rolul și importanța negocierilor se amplifică datorită unor factori economici și social-politici concreți:

- negocierile bilaterale au ca scop conjugarea eforturilor care dă răspunsuri explicate la problemele complexe ce derivă din nevoia obiectivă a adâncirii cooperării dintre firme și dintre țări;
- diversificarea diviziunii internaționale a muncii, creșterea numărului de parteneri de afaceri, amplasați în zone geografice cât mai întinse și mai diversificate;
- posibilitatea alegerii dintr-un număr sporit de tehnici concrete de contractare și derulare a schimburilor comerciale externe;
- înăsprirea concurenței în condițiile în care, pe diverse segmente ale pieței, oferta depășește cererea de mărfuri;
- în condițiile existenței unor diferențe și limitări în ceea ce privește dotarea cu resurse a țărilor lumii, accesul la resursele deficitare este posibil printr-o colaborare reciproc avantajoasă, pe baza negocierii.

Pentru partenerii comerciali, negocierile au o deosebită importanță în procesul de stabilire a prețurilor de contract, ținându-se cont de prețurile mondiale caracteristice.

Prețul mondial constituie un element de referință în negocierile internaționale, astfel încât nici unul dintre parteneri nu-l poate fixa pornind de la costurile de producție proprii sau de la condițiile tehnice și calitative, pe care le poate realiza. Partenerii trebuie neapărat să țină cont de o multitudine de factori, care acționează pe piață.

Deși folosite din timpuri foarte vechi, negocierile au fost consacrate ca modalitatea cea mai adecvată de rezolvare a problemelor ce apar în raporturile dintre state în zilele noastre. În acest sens, dreptul internațional contemporan plasează negocierile pe primul loc în cadrul procedurilor de soluționare pașnică a diferendelor internaționale, această cerință fiind stipulată ca atare prin însăși Carta Națiunilor Unite.

Negocierea trebuie să se impună ca unul dintre cele mai prețioase atribute ale civilizației contemporane, în ultima instanță, ea constituind colacul de salvare al acestei civilizații care, din păcate, se află într-o gravă derută.

„În obiectul negocierilor comerciale internaționale intră trei categorii de negocieri: negocierea instrumentelor de politică guvernamentală; negocierea contractelor economice externe; negocierea litigiilor ce derivă din derularea instrumentelor de politică guvernamentală și din derularea contractelor economice externe”.

a) Instrumentele de politică comercială guvernamentală sunt documente interstatale, prin care se reglementează pe etape raporturile comerciale dintre ele.

În noțiunea de instrumente de politică comercială intră o gamă largă de acorduri, tratate, convenții, protocoale etc., profilate pe diferite domenii și aspecte ale relațiilor comerciale intersta-

tale. În continuare vom utiliza noțiunea generală de “acorduri”. Specialiștii disting, în principal, următoarele feluri de acorduri interstatale:

- **Acorduri de cooperare comercială și tehnico-științifică.**
- **Acordurile comerciale.**
- **Acorduri valutare.**
- **Acordurile comisiilor mixte guvernamentale de colaborare comercială.**

b) Contractele comerciale internaționale fac obiectul negocierilor comerciale dintre comercianți, întreprinderi producătoare sau alte organizații comerciale autorizate să efectueze activități de comerț exterior, fiecare având domiciliul sau sediul în țări diferite. Aceste contracte se clasifică în funcție de obiectul lor, de numărul părților care se angajează, de perioada de valabilitate.

c) Soluționarea litigiilor rezultate din derularea instrumentelor de politică comercială guvernamentală și a contractelor comerciale externe

Natura și felul negocierilor în domeniul soluționării litigiilor în relațiile comerciale internaționale sunt determinate de specificul instrumentelor de politica comercială și al contractelor comerciale externe, de împrejurările în care au loc, de evoluția pieței mondiale, de relațiile statornicite între părți, de momentele în care se produc, precum și de interesul și dorința părților de cooperare pe baza de echitate comercială. Aceste negocieri pot fi bilaterale sau multilaterale, după caracterul documentului în cauză. Cele mai dificile sunt negocierile care au ca obiectiv soluționarea litigiilor. În multe cazuri asemenea litigii nu pot fi soluționate decât pe calea arbitrajului internațional.

În asemenea situații contează enorm de mult diplomația comercială purtată în cadrul negocierilor menite să soluționeze atare litigii și să păstreze bunele relații. Este evident că partenerul care se pripește va recurge la serviciile arbitrajului demonstrând incompetență și incompatibilitate cu meseria de negociator experimentat, de elită.

La baza negocierilor comerciale internaționale stau diferite principii, aplicate în funcție de natura și de scopul scontat, precum și de caracterul lor juridic. Sunt însă unele principii comune tuturor felurilor de negocieri comerciale internaționale. În continuare le vom examina pe cele mai relevante.

1. Integrarea negocierilor în activitatea comercială cotidiană

Negocierile comerciale trebuie să fie integrate în activitatea cotidiană de comerț exterior. Ele încep din momentul inițierii oricărei activități în domeniul relațiilor comerciale externe. Negocierile de acest tip necesită o pregătire temeinică. Astfel, pregătirea desfășurării lor solicită o preocupare permanentă a specialiștilor pe diverse domenii, cum ar fi: procurarea și organizarea materialului documentar tehnic și comercial; contactarea și selectarea diferitelor firme potențiale, în funcție de profilul și gradul lor de bonitate; formarea echipei de negocieri; stabilirea datei și a locului dezbaterii; desfășurarea dezbaterii; analiza și descrierea rezultatelor; prezentarea raportului echipei de negocieri; redactarea contractelor ce urmează a fi încheiate; desfășurarea activității post derulare; reluarea ciclului pentru alte acțiuni de promovare. În consecință, negocierea comercială internațională, privită în sensul larg al cuvântului, nu încetează decât o dată cu încetarea activității de comerț exterior.

2. Cunoașterea și respectarea legilor economice obiective, care acționează pe piața mondială

Comerțul internațional este guvernat de legile economice obiective ale pieței mondiale, care de multe ori au efecte diferite în comparație cu cele care acționează în economia națională.

Legea concurenței este una dintre legile economice obiective de bază, care acționează în comerțul internațional. Această lege implică eforturi permanente de ordin material, financiar, uman, cere competitivitate, adică capacitate de a înfrunța concurența pieței. În concepția competiției comerciale mondiale, legea concurenței este considerată a fi un judecător imparțial, care îndeamnă și chiar obligă pe producători să tindă spre progres.

Legea valorii ca lege obiectivă fundamentală, alături de legea concurenței, definește baza formării prețurilor în comerțul internațional. Numai prețurile mondiale reprezentative se pot constitui ca prețuri de referință în operațiunile de elaborare a prețurilor de ofertă.

Legea competitivității impune luarea în seamă a avantajelor comparative. Orice importator urmărește să cumpere bunuri și servicii la prețurile cele mai avantajoase, care, totodată, să fie direcționate spre satisfacerea calitativă a trebuințelor, comparativ cu bunurile și serviciile oferite de concurență.

Legea cererii și a ofertei joacă rolul principal în formarea prețurilor. Prețurile se formează în confruntarea dintre cerere și ofertă, pe baza legii valorii, sub presiunea concurenței.

Legea profitului și a riscului comercial are un rol important în comerțul internațional. Prin natura ei, activitatea de comerț exterior are ca mobil profitul comercial, în afară de realizarea obiectivului de bază - de a exporta, de a presta un serviciu sau de a beneficia de un serviciu. Esențialul constă în arta de a face ca profitul comercial general, pe ansamblul unei suite de afaceri, să fie excedentar, față de pierderile provocate de riscul comercial total.

3. Cunoașterea și aplicarea normelor uniforme de drept ale comerțului internațional și a uzanțelor comerciale internaționale, precum și a particularităților legislațiilor naționale în materie de comerț exterior. La masa negocierilor fiecare parte tinde să introducă în documentul de bază cât mai multe elemente din legislația națională, considerând-o una accesibilă. Din această situație conflictuală se iese pe calea convenirii, în mod prioritar, a normelor uniforme de drept comercial internațional sau a uzanțelor comerciale internaționale. Numai în lipsa acestora apare necesitatea recurgerii la compromisuri juridice.

În decursul timpului, diferite organizații internaționale s-au preocupat și au elaborat suficiente de drept, extrem de utile la masa negocierii internaționale de afaceri. Printre cele mai importante norme am remarca: Convenția Națiunilor Unite referitoare la contractele internaționale de vânzare de bunuri; regulile uniforme ale creditului documentar; regulile referitoare la cambie, bilet la ordin și CEC; Convenția privind dreptul tratatelor; contractele tip vânzare-cumpărare; Convenția europeană de arbitraj comercial internațional etc. Acestea sunt doar câteva din documentele elaborate în direcția uniformizării normelor de drept comercial internațional.

4. Respectarea avantajului reciproc

Orice tranzacție de afaceri trebuie să fie reciproc avantajoasă. Aceasta înseamnă că fiecare trebuie să aibă parte de câștig din afacerea încheiată. Marginalizarea partenerului, dincolo de li-

mitelul unui avantaj minimal evident, duce la deteriorarea relației comerciale respective, reducând considerabil perspectiva promovării. Nici o negociere nu trebuie să se bazeze pe înșelăciune. A forța partenerul să-ți accepte condițiile exagerate, în împrejurări fortuite, sau a-l înșela profitând de documentarea lui superficială este, de fapt, o fraudă. Câștigul forțat sau bazat pe înșelăciune se va solda în definitiv cu pierderi irecuperabile. Vom pierde un partener potențial și, mai grav, atentăm la onoarea firmei pe care o reprezentăm.

5. Cooperare, respect și înțelegere

Un bun negociator trebuie să demonstreze în permanență un înalt spirit de cooperare, respect și înțelegere față de partenerul său. El trebuie să aibă un rol activ, cooperant, constructiv. El trebuie să pătrundă în intimitatea argumentelor oponentului, să se substituie în locul acestuia și să-și completeze raționamentul cu aspecte de pe poziția respectivului oponent.

6. Operativitate decizională bazată pe analiza colectivă. Nimic nu este mai păgubitor decât tentativa de a târăgăna, de a tergiversa sau de a prelungi negocierile din lipsa capacității și curajului de a lua o decizie. Negociatorul trebuie să manifeste inițiativă, curaj și voință de decizie în momentele comerciale ale dezbaterilor. Pentru a avea un atare comportament el, indiferent de natura mandatului, e obligat să analizeze temeinic în cadrul echipei de negocieri aspectele de fond ce urmează a fi dezbătute. În activitate se va conduce de dictonul latin: “festina lente” (grăbește-te încet).

7. Compensarea obligațiilor reciproce

În comerț, ca de altfel și în viață, nimic nu se dobândește în mod gratuit. Negociatorul experimentat simte că orice concesie, care i se face, fără o justificare cât de cât logică, urmărește un avantaj unilateral în perspectivă, de proporții mai consistente, întocmai ca la jocul de șah. Sacrificiul o piesă pentru a câștiga peste câteva mișcări două piese sau chiar partida.

8. Păstrarea demnității și integrității morale

Negociatorul nu are dreptul să se complacă într-un joc de umilire a personalității lui, indiferent de avantajul care i se oferă de ordin contractual. Un astfel de joc îl va costa mult mai mult în viitor, deoarece el își vinde personalitatea. La rândul lui nu are voie să-și jignească partenerul sau pe cineva din echipa adversară. El e obligat să se exprime întotdeauna într-un limbaj clar, sobru și plăcut, uneori ar putea fi presurat cu umor sănătos, evitând categoric insinuările, ideile preconcepute. El va demonstra că are o bună pregătire profesională, e un bun psiholog și redutabil om de cultură.

6. Obiective ale negocierilor comerciale internaționale

Există obiective comune oricărui fel de negocieri precum și obiective speciale.

1. Obiective comune

a) Schimbul de utilități suplimentare interne cu utilități complementare externe

Acest schimb constă în exportul de bunuri și servicii care privesc necesarul pieței interne și importul de bunuri și servicii deficitare pe piața internă. Deci, la nivel macroeconomic, scot din circuitul intern economic bunurile și serviciile de care consumul economiei naționale nu are nevoie și aduc în locul lor acele bunuri și servicii de care economia națională are nevoie. Este un obiectiv major pentru orice economie națională, obiectiv care stă la baza rațiunii comerțului exterior. Statul poate regla acest schimb cu ajutorul pârgurilor economice.

b) Urmărirea obținerii profitului maxim

Orice negociator urmărește obținerea profitului maxim. Este o preocupare firească a oricărei activități economice guvernate de legea raționalismului economic. Faptul că unul câștigă mai mult și altul mai puțin nu afectează principiul avantajului, care nu reduce volumul vânzărilor. Principiul este ca fiecare să realizeze un câștig din afacerea încheiată. Întotdeauna, va câștiga mai mult cel mai bine pregătit, excepție făcând numai împrejurările conjuncturale aleatorii.

2. Obiective la nivel de economie națională

a) Aprovizionarea capacităților de producție ale industriei naționale cu materii prime și materiale deficitare pe plan local

Este un obiectiv major în orice economie națională. Statul va sprijini importurile de materii prime și materiale deficitare prin înlesniri de politică comercială, precum reducerile sau scutirile de taxe vamale, eliminarea restricțiilor cantitative, reducerile de impozite etc. De asemenea, statul va sprijini și încuraja participările la investiții în țările destinate de importante resurse de materii prime pe calea acordării de credite ieftine, reduceri sau scutiri de impozite etc., în toate situațiile în care asemenea participări sunt menite să sporească importurile de produse realizate în investițiile respective.

b) Acoperirea capacităților industriale naționale cu comenzi externe

Statul este interesat ca industria națională să funcționeze la nivelul capacităților proiectate, indiferent, dacă se găsește, parțial sau total, în proprietatea sa sau în proprietate particulară. Se înțelege că insuficiența comenzilor creează șomajul, micșorează produsul social și venitul național. De fapt, acoperirea capacităților industriei naționale cu comenzi externe face parte integrantă din obiectivul major al politicii comerciale externe de promovare a exportului de produse cu valorificare superioară. De aceea, statele industrializate liberalizează exporturile, elimină taxele vamale și de multe ori sprijină promovarea producțiilor de interes național major, pe calea acordării de subsidii, prime de export și reduceri de impozite pe diferite trepte de prelucrare în condiții conjuncturale dificile.

c) Sprijinirea proceselor de investiții de însemnătate națională

Investițiile în orice economie națională se manifestă ca un proces fără întrerupere, constând din: reutilări, crearea de noi unități de producție, participarea la investiții internaționale pe calea exportului de capital. Pe calea importului de capital se pot aduce în industria națională tehnici și tehnologii contemporane avansate, mașini și utilaje modernizate de mare randament.

7. Etapele procesului de negociere a contractelor

Pentru toate etapele procedurii de negociere a contractelor, participanții trebuie să respecte anumite termene pentru a oferi răspunsuri concrete la întrebările apărute pentru a expedia formularele completate etc. Aceste termene au funcția de a garanta că procedura de negociere se desfășoară regulat și pentru ca aceasta să aibă loc într-un timp cât mai scurt. Dacă aceste termene nu sunt respectate din motive confuze, incerte, procedura de negociere se poate întrerupe.

b. Etape în negocierea contractelor

Negocierea contractului presupune o serie de etape și anume:

- **completarea formularului de contract**

Formularul de contract pe care trebuie să-l completeze toți participanții furnizează toate indicațiile necesare pentru redactarea contractului. Contractul fixează ansamblul dispozițiilor juridice, administrative și financiare pe baza cărora se execută lucrările.

- **prezentarea datelor financiare**

Toate cheltuielile legate de lucrările de cercetare trebuie să figureze în formularul de contract. Repartiția trebuie să se efectueze între costurile manoperei, costurile de utilizare a echipamentelor, costuri generale, costuri de transport etc. Aceste date financiare sunt incluse în contract alături de o descriere detaliată a proiectului în anexa tehnică. Conținutul tehnic și costurile indicate în contractul final pot diferi de ceea ce a fost indicat în propunerea originală. În cursul procedurii de negociere a contractului se iau în considerare comentariile evaluatorilor care au examinat propunerea.

- **redactarea contractului**

Pentru proiectele acceptate cu puține sau fără nici o modificare, redactarea contractului este foarte simplă. Pentru proiectele mai complicate, procedura de negociere poate dura mai multe luni, în funcție de modificările tehnice sau financiare cerute și de viteza cu care membrii pun la punct respectivul proiect.

- **prima reuniune**

Unele programe prevăd convocarea coordonatorilor de proiect la o reuniune preliminară înaintea începerii negocierii contractului.

- **ultima reuniune**

Coordonatorii proiectului trebuie să stabilească ultimele detalii ale contractului redactat definitiv.

- **semnarea contractului**

Contractele sunt redactate și se semnează într-o singură limbă, aleasă de partenerii de contract.

- **realizarea prevederilor contractului**

Cheltuielile efectuate de contractanți pot fi consemnate în cadrul contractului numai după data derulării acestuia. Cheltuielile făcute în cursul fazei de negociere, de exemplu, cheltuielile de călătorie pentru reuniunile preliminare, nu sunt în general acoperite de contracte. Pentru a facilita comunicațiile și procedura de negociere, numărul de participanți principali trebuie redus la minimum. Participanții au interesul să fixeze termene foarte stricte pentru transmiterea informațiilor coordonatorului de proiect. Coordonatorii de proiect trebuie să se asigure că munca pregătitoare este efectuată astfel încât negocierea contractului să deruleze în condiții cât mai bune. O mare parte a întârzierilor în negocierea contractului se datorează vitezei reduse de comunicare între parteneri.

Momentul și locul de transfer al proprietății mărfii pot fi diferite de momentul și locul transferului riscurilor de la vânzător la cumpărător, iar acest fapt este reflectat într-o gamă variată de condiții de livrare și uzanțe comerciale, a căror cunoaștere facilitează negocierea și încheierea contractelor comerciale internaționale.

8. Regulile INCOTERMS utilizate în negocierea contractelor comerciale internaționale

Complexitatea problemelor legate de orientarea și dirijarea părților implicate în negocierea și încheierea unui contract comercial extern de vânzare-cumpărare de mărfuri presupune cunoștințe temeinice în domeniul tehnicii negocierilor, a legislației și uzanțelor de comerț exterior, a decontărilor internaționale, a expediției și asigurărilor internaționale vamale, al efectuării calculelor de rentabilitate și multe altele. În acest context, alegerea și includerea în contractele comerciale a celor mai favorabile clauze, la un moment dat, atât pentru vânzător, cât și pentru cumpărător, prezintă o importanță deosebită, relațiile dintre aceștia fiind guvernate de totalitatea clauzelor stipulate în contractul încheiat, unele dintre acestea fiind convenite în mod special, iar altele alese dintre cele folosite în practica curentă, integrată, a comerțului internațional.

Condiția de livrare reprezintă una dintre clauzele esențiale fixate în scris de către partenerii unui contract internațional, prin aceasta reglementându-se, de fapt, transferul mărfurilor și al riscurilor de la vânzător la cumpărător, inclusiv consecințele juridice și economice generale. Așa cum se știe, momentul transferului proprietății mărfii poate fi diferit de momentul transferului riscurilor, acest moment reflectându-se într-o gamă variată de modalități de livrare, materializate prin diverse uzanțe, care au devenit ulterior izvor de drept comercial, facilitând negocierea și încheierea contractelor comerciale între părți.

În practica de comerț exterior s-au statornicit anumite obiceiuri cu caracter normativ cu privire la încheierea contractelor. Uzanțele întregesc contractul dintre părți și au o însemnătate cardinală pentru că ușurează tratativele dintre părțile contractante și accelerează încheierea contractelor.

Pentru a pune la dispoziția comercianților un set de documente internaționale privind elucidarea condițiilor comerciale practicate în comerțul internațional și pentru a contribui astfel la simplificarea operațiunilor de negociere a vânzării mărfurilor și de încheiere a contractului comercial, încă din 1928 au fost elaborate de către Camera Internațională de Comerț de la Paris un număr de șase condiții de livrare sau termeni comerciali, destinați să pună bazele unor reguli de interpretare a principiilor din domeniul vânzării internaționale, mai ales în ceea ce acestea aveau un caracter mai nesigur și contradictoriu.

Cu toate că aplicarea INCOTERMS este facultativă, majoritatea antreprenorilor le folosesc pe larg, deoarece permit interpretarea univocă a termenilor comerciali. Incorporarea lor în contractele comerciale internaționale reduce riscul neînțelegerilor la care s-ar putea ajunge sau al complicațiilor de ordin juridic.

Necesitatea existenței și a îmbunătățirii lor este evidentă în condițiile în care mărfuri din ce în ce mai variate sunt vândute în diferite țări și în cantități din ce în ce mai mari, în paralel cu creșterea riscurilor neînțelegerilor și a litigiilor costisitoare, datorate în principal redactării defectuoase a contractelor de vânzare-cumpărare internaționale.

Încă de la intrarea lor în vigoare, teoreticienii atrăgeau atenția asupra neînțelegerilor ce puteau să apară datorită coexistenței atât a lui INCOTERMS 1990 cât și a lui INCOTERMS 2000. De fiecare dată comercianții sunt rugați să precizeze anul INCOTERMS-ului.

Paralel cu utilizarea „Regulilor INCOTERMS-2000” a fost necesară o grupare ierarhizată a condițiilor de livrare, una logică, la care succesiunea acestora este determinată de creșterea obligațiilor vânzătorului .

În concluzie, putem afirma că condiția de livrare reprezintă una dintre clauzele esențiale, ce este stipulată în procesul de negociere între partenerii unui contract comercial internațional, prin aceasta reglementându-se, de fapt, transferul mărfurilor și al riscurilor de la vânzător la cumpărător, evitându-se astfel consecințele juridice și economice potențiale. Deoarece transpunerea în practică a fiecărei mențiuni, din cadrul diverselor modalități de livrare, înseamnă niște costuri, care nu pot fi neglijate, înscrierea acestora în contract necesită precizări, fiind deosebit de important cine și ce plătește, orice omisiune sau neprecizare din acest punct de vedere poate diminua sau chiar anula avantajele scontate de vânzător sau cumpărător la încheierea tranzacției. Un preț convenit conform unui contract extern de vânzare – cumpărare trebuie corelat obligatoriu la condiția de livrare și la locul desemnat tocmai pentru a fi foarte clare obligațiile și riscurile pe care și le asumă părțile. Deși, în cadrul negocierilor, diferențele pot părea minore între obligațiile ce cad în sarcina exportatorului, se remarcă o diferențiere sensibilă în ceea ce privește costurile, dar și câștigurile pe care firma vânzătoare le poate obține din asumarea tuturor activităților implicate de o condiție de livrare care presupune maximul de obligații pentru exportator.

Astfel, negocierea și selectarea condiției de livrare sunt extrem de importante pentru exportator, de acestea depind posibilitățile lui de câștig. Eficiența unei tranzacții comerciale internaționale depinde în mod direct de alegerea condiției de livrare. Dar ca acest lucru să fie valabil, comercianții trebuie să dispună de cunoștințe profunde privind domeniul de activitate în care lucrează, dar și domeniile conexe: transporturi, asigurări și de o bună cunoaștere a mediului economic și comercial al țării partenere. Așadar, alegerea “Regulii INCOTERMS - 2000” (a condiției de livrare) trebuie făcută potrivit modalității de transport, ce va fi utilizată, atât de către vânzător, cât și de către cumpărător care trebuie să țină cont de recomandările specifice (particularitățile) fiecărui “termen” INCOTERMS, în ceea ce privește alegerea modalității (mijlocului) de transport.

Bibliografie:

1. Caraiani Gheorghe, Georgescu Toma “Negocierea interculturală în tranzacțiile comerciale internaționale”, Universul Juridic, București, 2006.
2. Ciobanu, George, Contractarea în comerțul internațional, Editura Universitaria, Craiova, 2008.
3. Deac, Ioan, *Introducere în teoria negocierii*, Editura Paideia, București, 2002, p. 5.
4. Frumusachi Eduard. Autoreferatul tezei de doctor în economie, Chișinău, ULIM, 2006.
5. Georgescu, Toma, Caraiani, Gheorghe, Managementul negocierii afacerilor. Uzanțe. Protocol, Editura Lumina Lex, București, 2003.

6. Iulian Dumitru „Negocieri comerciale internaționale” – curs universitar, București, 1989.
- Johns, Gary, *Comportament organizațional*, București, Editura Economică, 1998, p. 426.
7. P.D.V: Marsh, A. Grower-Press Handbook, Contract Negotiation.
8. Popa, Ioan, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economica, București, 2002.
9. *Reguli și uzanțe comerciale Incoterms 2000*, ediția a II-a, Editura Percomex, 2001.
10. Stoian I., Pencea R., Brotac L. *Tehnici de comerț internațional – pentru pregătirea importatorului și a exportatorului*. Vol. I. Ed. Jeco Trading, București 1992. 604 p.
11. facultate.regielive.ro/cursuri/negociere/negociere-481.html
12. www.referatele.com/referate/noi/2/2negocierea8.php

Recenzenți: G. Ciumac, dr., conf. univ.
A. Cotelnic, dr.hab., prof. univ.

EVALUAREA PROPRIETĂȚILOR CONSUMISTE ALE ȘAMPOANELOR PENTRU COPII PRODUSE DE S.A. „VIORICA COSMETIC”

Cobirman Galina, lector superior (UCCM)

The market of cosmetic products for children is one of the most difficult section. This is because the requirements are very severe and rigorous. The market of cosmetic products for children in Republic of Moldova should be thoroughly investigated according to normative-technical compliance documents and the consuming properties of the products.

Key-words: market, cosmetic product, requirement, compliance, document, consumer property.

Curățenia și îngrijirea pielii bebelușilor, copiilor și adolescenților a cunoscut o modificare de atitudine direct legată de nivelul de cultură și de oferta generoasă a pieței de produse cosmetice. Dacă până nu demult mama își îmbăia copilul folosind săpun de casă și îl ungea cu ulei alimentar, femeia modernă apelează încă din primele zile de viață ale bebelușului la șampon, săpun, spumant, creme și pudre create special pentru această vârstă. Baia zilnică reflectă dragostea părintească și grija pentru sănătate. Părinții vor să cumpere cele mai bune și sigure produse pentru copilul lor. Cercetarea în domeniul cosmetologiei copilului a lărgit mult gama sortimentală a produselor oferite.

Șamponul are rolul de a curăța părul de grăsimea naturală (sebum), de fragmente de chera-tină (mătreață) și de reziduuri cosmetice aplicate pe el. Șamponul pentru copii nu trebuie să irite ochii, așa că formula sa trebuie să includă neapărat ingrediente *neiritante pentru ochi și mucoase* (sulfactanți ca alchil ester sulfatul), agenți *detoxifianți*, rășini și săruri necesare pentru *viscozitate* astfel încât șamponul să se aplice ușor fără riscul de a *curge în ochi*, aditivi de *conservare* în termenul de garanție pentru a preveni degradarea proprietăților nominale și contaminarea, parfum și coloranți pentru a face produsul mai *atractiv*. Șampoanele destinate copiilor sunt, de obicei, *transparente*. Ingrediente speciale utile în dermatita seboreică, ca gudronul, acidul salicilic, sulfu-ra de seleniu, zinc piritonul sau alți aditivi cosmetici la modă, se pot adăuga doar în șampoanele pentru adolescenți și adulți. Efectele adverse sunt rare, deoarece șampoanele se aplică diluate și pe timp limitat. *Uscăciunea părului* se datorează lipsei aditivului gras în șampon (balsam). Deseori, părinții își lasă copii să se joace în baie prea mult timp, iar mucoasele genitale pot să fie iritate de contactul prelungit cu surfactanții din șampon. Datorită folosirii unui șampon neadecvat pot apărea *urticarii de contact* sau *dermatite iritative*.

Cu părere de rău, părinții nu dispun de literatură specială despre produsele cosmetice destinate copiilor. În majoritatea cazurilor unica sursă de informare sunt prospectele publicitare și adnotarea. Cultura îngrijirii cosmetice a copiilor e în curs de dezvoltare. Actualmente, părinții se limitează la utilizarea cremelor cosmetice pentru noi născuți contra intertrigo, șampoane și uleiuri pentru masaj.

Șampoanele pot fi livrate în diferite forme de prezentare: lichide, creme sau paste, aerosoli sau sub formă de pulbere. Marea lor majoritate sunt lichide, transparente sau opace (perlate).

Calitățile șamponului nu se limitează la o simplă curățare: părul trebuie să fie frumos, strălucitor, moale la atingere, suplu, ușor de coafat, fără să se electrizeze, tonic, cu volum etc. De asemenea, există mai multe situații în funcție de natura părului (uscat, gras, normal), de maladiile pielii capului (mătreața, dermatita seboreică, psoriazis), de obiceiurile de igienă, vârstă, sezon, mod de viață, în care se cere un șampon special.

Pielea capului este o zonă deosebită a anatomiei umane, deoarece este ascunsă privirii și poate prezenta dezordine fiziologice ca eritemul sau alopecia debutantă, care la început pot să nu fie luate în seamă. Ea are și specificități de turn-over epidermic, secreții sebacee și ciclul pilar, colonizare bacteriană (stafilococi și micrococi) și fungică (levuri dintre care cea mai importantă *Malaesia* sau *Pytirosporium ovalae*, care reprezintă 45% din flora totală a pielii capului) importanța, mediu ecologic complex precum și micro-poli - agresiuni legate de pieptănat, periat sau de căldura uscătorului de păr.

De aceea, studierea proprietăților consumiste a șampoanelor de producție autohtonă pentru copii este foarte actuală și importantă.

Cosmeticele pentru copii în volumul total de produse cosmetice, comercializate de S.A. Viorica Cosmetic, deține o cotă modestă de – 10,5%. Această grupă de produse actualmente nu constituie segmentul țintă al întreprinderii.

În genere, nu putem vorbi despre lipsa de atenție din partea întreprinderii, deoarece chiar din primul an de activitate al întreprinderii s-au produs două tipuri de șampoane „Victoriaș” și „Victorița”.

Pentru studierea proprietăților consumiste a șampoanelor pentru copii, în calitate de obiect de cercetare au servit următoarele tipuri de șampon: „Prințesa” 150 ml; „Prinz” 150 ml; „Victoriaș” 190 ml, 500 ml; „Victorița” 190 ml, 500 ml și șamponul pentru copii „Alunel” 185 ml și „Hi-Hi” 150 ml.

Scopul cercetărilor este unul de estimare a proprietăților consumiste și indicilor fizico-chimici ale șampoanelor selectate.

Cercetările au fost efectuate în laboratorul de expertiză a mărfurilor nealimentare al catedrei Merceologie, expertiză și marketing al mărfurilor al UCCM. Cercetările s-au desfășurat în două direcții: evaluarea indicilor proprietăților consumiste și testarea șampoanelor de către consumatori la care au participat 22 mame cu 16 copii de vârstă de la 0,6 luni până la 6 ani. Șampoanele au fost cercetate după următorii indicatori: Cercetarea ambalajului; Cercetarea organoleptică a produsului; Gradul de toleranță a pielii capului; Starea părului după spălare; Cercetarea fizico-chimică.

1. Cercetarea ambalajului. S-a utilizat ГОСТ 28303-89 Изделия косметические. Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение. Cercetarea s-a desfășurat în trei direcții: A - Informația de pe ambalaj; B - Comoditatea ambalajului; C - Atractivitatea ambalajului.

Conform SM-197 «Informații pentru consumatorii de mărfuri nealimentare» marcarea trebuie să conțină 15 elemente obligatorii pentru orice produs. Pe ambalajul mostrelor cercetate toate elementele marcării au fost prezentate. Accesibilitatea informației de pe ambalaj este influențată de mărimea și culoarea semnelor, numărul culorilor dominante și complementare, modul de combinare a lor, textura fondului și nivelul contrastului utilizat.

În urma cercetării șampoanelor destinate copiilor am depistat următoarele: tipul produsului, denumirea, destinația erau clare și ușor de descifrat, pe când restul informației se citea destul de greu, deoarece caracterele erau foarte mici. Acest fenomen se explică prin faptul că pe un ambalaj cu suprafață limitată e necesar de a prezenta întreaga informație consumatorului despre produs.

Dar totodată, este necesar să menționăm că pe ambalajul șamponului „Prințesa” fondul vișiniu și textul informației de culoare neagră cauzează dificultăți pentru consumatori.

Cercetarea ambalajului a mai însemnat și evaluarea unui indicator foarte important, cum ar fi comoditatea în utilizare. Mulți consumatori și-au manifestat nemulțumiri vizavi de ambalajul șampoanelor „Victoriaș” și „Victorița” din motivul că erau dotate cu dozatoare plate cu capac filetat, care au fost depășite de timp.

2. Cercetarea produsului – presupune cercetarea organoleptică ce se referă la aspect, culoare și consistență. S-a utilizat ГОСТ 29188.0-91 “Изделия парфюмерно-косметические”. Правила приемки, отбор проб, методы органолептических испытаний.

Determinarea aspectului, culorii și omogenitatea produsului. Acești indici sunt destul de relevanți, având aspect de gelatină, de culoare corespunzătoare produsului. Devieri nu au fost depistate.

Determinarea mirosului. Mirosul a fost determinat pe mostre codificate. Tipul mirosului s-a determinat ușor și era bine pronunțat.

3. Gradul de toleranță a pielii capului – scopul cercetării a fost de a depista reacțiile adverse așa ca: efecte de prurit, uscarea pielii, mătreață, senzații neplăcute. Datorită faptului că pielea copilului are proprietăți și caracteristici diferite, de aceea este necesar de a folosi șampoane cu destinație strictă în funcție de vârstă. De exemplu, pielea nou-născutului la termen este moale, catifelată, roz-roșie, lipsită de pigment și acoperită inegal de o peliculă fină de grăsime (vernix caseosa). Pe cap se observă cruste alb-gălbui, onctuoase, așa numitele cruste de lapte. Părul cu care copilul s-a născut devine cu timpul un păr mai viguros și mai aspru. Deși pielea nou-născutului are un pH slab acid, de 4,5 - 5,6, așa zisa “manta acidă protectoare”, colonizarea microbiană începe imediat după naștere la nivelul capului și se extinde pe tot corpul. Germenii cel mai frecvent întâlniți sunt stafilococul coagulazonegativ și streptococul nehemolitic. Pielea sugarului este deci delicată și deosebit de sensibilă la factorii externi și cei de mediu.

În copilărie apar dermatozele congenitale și alunițele, iar sub influența factorilor de mediu, habitatului în comun în creșe și grădinițe, lipsei de igienă sau datorită unor tulburări interne gastro-intestinale sau endocrine, apar adesea parazitoze, piodermite, micoze și alte dermatoze.

Adolescența aduce odată cu dezvoltarea organelor genitale și modificări legate de caracterele sexuale secundare: hipersudorație, creșterea secreției sebacee, modificarea pilozității. În pubertate apare acneea juvenilă, apar cele mai multe alunițe (nevi pigmentari), iar la nivelul glandelor sudoripare se pot produce unele infecții cum ar fi hidrosadenita.

Toate produsele cercetate aveau marcarea de testare dermatologică și nici una dintre reacțiile adverse nu a fost depistată.

4. *Starea părului după spălare* Pe parcursul cercetărilor efectuate probatorii singuri au apreciat starea părului după ce a fost spălat. Starea părului după spălare a fost estimată după următoarele criterii: senzația privind volumul părului, flexibilitatea părului la pieptănare, pufozitatea, luciul, persistența mirosului (ore).

Fiecare probator și-a fixat opiniile în Fișa-Chestionar pentru fiecare tip de șampon. Astfel, conform testării șapte probatori din zece au menționat că în viitorul apropiat ei vor procura șamponul „Hi-Hi”, „Prințesa” și „Prinz”, deoarece aceste tipuri au acumulat cele mai multe puncte la indicatorul comoditatea ambalajului și indicele complex a stării părului după spălare. Tabelul 1.

Studierea proprietăților consumiste ale șampoanelor pentru copii a demonstrat că ele sunt la un nivel destul de înalt.

Tabelul 1.

Rezultatele opiniilor consumatorilor despre șampoanele pentru copii

Indicii	Șampon „Prințesa” 150 ml	Șampon „Prinz” 150 ml	Șampon „Victoria” 190 ml, 500 ml	Șampon „Victoria” 190 ml, 500 ml	Șampon pentru copii „Alunel” 185 ml.	Șampon „Hi-Hi” (Gălbenele) 150 ml
1. Volumul informației amplasat pe ambalaj	8,8	7,8	8,2	8,2	9,9	6,5
2. Comoditatea ambalajului	7,8	8,9	5,4	5,4	8,7	7,1
3. Atractivitatea ambalajului	8,2	8,8	8,3	8,3	100	8,6
4. Vizibilitatea informației	6,1	6,2	5,9	5,9	9,0	5,4
5. Lizibilitatea informației	5,9	6,0	5,7	5,7	7,5	4,3
6. Caracteristicile aspectului produsului	8,7	8,9	9,1	9,1	7,6	9,2
7. Caracteristicile culorii produsului	9,9	9,7	9,8	9,8	9,2	9,8
8. Omogenitatea	9,9	9,8	9,9	9,9	8,2	9,9
9. Capacitatea de spumare	9,1	8,9	8,7	8,7	6,4	8,6
10. Gradul de toleranță a pielii	100	100	100	100	8,3	100
11. Senzația volumului părului	9,6	9,4	9,0	9,5	5,9	9,2
12. Flexibilitatea părului la pieptănare	7,9	7,7	7,5	7,5	5,7	7,3
13. Pufozitatea	8,2	7,9	7,6	7,6	9,1	8,1
14. Înlăturarea electrizării statice	9,4	9,6	9,2	9,2	9,8	9,2
15. Persistența mirosului	7,7	8,1	7,5	7,6	9,9	8,3
16. Capacitatea de aranjare a pieptănăturii	7,3	6,9	7,0	7,0	9,7	7,5
Total	215,4	215,7	202,0	202,6	204,4	210,4

Grație cercetării fizico - chimice au fost stabiliți următorii indicatori: pH-ul, capacitatea de spumare, conținutul substanței uscate și stabilitatea spumei.

Determinarea indicelui pH. Indiferent de opiniile pro și contra pH-ului normal al șampoanelor noi am determinat corectitudinea indicelui pH indicat pe ambalaj. Indicele pH s-a determinat într-o soluție apoasă cu masa produsului analizat de 20%.

Capacitatea de spumare și stabilitatea spumei. Indicele capacității de spumare și a stabilității spumei. În urma experimentelor efectuate s-a demonstrat că acestea sunt conforme DNT.

Conținutul în masă a substanței uscate, în urma unor repetări probatorii s-a obținut un indiciu mai mare de 6,0%. Tabelul 2.

În urma cercetărilor efectuate asupra proprietăților consumiste ale șampoanelor pentru copii s-a constatat că șampoanele „Prințesa” și „Prinz” ocupă locul I, se regăsește pe locul II, având o diferență de 5 puncte, șamponul „Hi-Hi”, iar pe locul III se află șamponul „Alunel”. Pe locul IV, cu un număr minim de puncte, s-au plasat șampoanele „Victoriaș” și „Victorița”.

Tabelul 2.

Rezultatele determinării indicilor fizico-chimici

Indicii analizați	Șampon „Prințesa” 150 ml	Ș a m p o n „Prinz” 150 ml	Ș a m p o n „Victoriaș” 190 ml, 500 ml	Ș a m p o n „Victorița” 190 ml, 500 ml	Șampon pentru copii „Alunel” 185 ml.	Șampon „Hi-Hi” (Gălbenele) 150 ml
Indicele pH	5,6	5,5	5,7	5,4	5,5	5,5
Nivelul de spumare, mm	110	115	110	105	109	110
Stabilitatea spumei	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8
Conținutul în masă a substanței uscate, %	6,013	6,008	6,102	6,102	6,004	6,112

În urma evaluării proprietăților consumiste au putut fi relevate atât avantajele, cât și dezavantajele șampoanelor cercetate.

- Șampoanele „Prințesa” și „Prinz” sunt niște produse relativ noi pe piață, acestea au trezit un interes deosebit printre cumpărători grație calităților intrinseci. Șamponul „Hi-Hi”, este un produs nou, recent prezentat pe piață, se comercializează într-un sortiment diversificat, format din cinci varietăți cu miros de mușețel, coada șoarecelui, măceș, mentă și gălbenele, ceea ce oferă consumatorilor posibilitatea de a alege șamponul preferat.
- Șamponul „Alunel” s-a impus printr-o formulă nouă a compoziției, iar produsul este ambalat în ambalajul tradițional al întreprinderii, ceea ce l-a poziționat ca produs cu un ciclu de viață lung.
- Șampoanele „Victoriaș” și „Victorița”, potrivit parametrilor fizico-chimici, pot concura cu șampoanele noi, devenind un produs de succes, dar, având un ambalaj vechi, șampoanele menționate nu mai sunt atractive.

Pentru îmbunătățirea proprietăților consumiste propunem:

- a organiza sistematic manifestări publicitare consacrate produselor cosmetice pentru copii,

- a distribui prospecte informaționale cu scopul de a-i familiariza pe consumatori,
- a diversifica sortimentul de produse cosmetice destinate noilor născuți, copiilor și adolescenților,
- a modifica și îmbunătăți considerabil ambalajul șampoanelor „Victoria”, „Victoriaș”, și „Alunel”,
- a indica pe produs vârsta copiilor pentru care este destinat șamponul.

Bibliografie:

1. Бешенко Н., Воронина А, и др. Основы управления качеством продукции и технологический контроль парфюмерно-косметического производство – М.: Агропромиздат, 1989.
2. Вилкова С.А. Товароведение и экспертиза парфюмерно-косметических товаров - Москва: Деловая литература, 2000.
3. ГОСТ 28303-89 Изделия косметические. Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение.
4. ГОСТ 29188.0-91 “Изделия парфюмерно-косметические”. Правила приемки, отбор проб, методы органолептических испытаний.
5. ГОСТ 29188.2-91 Изделия косметические. Метод определения водородного показателя.
6. ГОСТ 29188.4-91 “Изделия косметические”. Метод определения воды и летучих веществ или сухого вещества.
7. ГОСТ 29188.5-91 “Изделия косметические”. Методы определения свободной и связанной щелочи.

Recenzenți: S. Muștuc, dr., conf. univ.
Sv. Fedorciucova, dr., conf. univ.

„EVALUAREA CALITĂȚII PIEILOR NATURALE REALIZATE DE Î.I. „BOTNARI ACCESORII”

Cecan Ecaterina, asistent universitar (UCCM)

The Leather and Shoes industry represents one very important sphere in our national economy. This sphere could entirely satisfy all people natural leather shoes requirement. Moreover, it realise the excedent which could be improved very well in export. All the contemporary and comercial enterprises are structured on diffrent products types, such as improved and finite. It could be the shoes made from soft or hard leather. Above mentioned enterprises are structured as totally or partially intigrated /for example such as our ZORILE shoes store/ or like independent one store / „Remedia” a Î.I. Botnari Accesorii/.

All the leather industry has one important product – it is finite leather, which represents one industrial and intermediate product with a great and valorous number of applications divided on diffrent fields:

- 1. The shoes /62%,*
- 2. The clothing /15%,*
- 3. The leather /12%,*
- 4. The furniture and cars /11%.*

The leather processing generates another products which could be utilized in another industrial sectors:

For ex. in chemical soft products, which we can use in cosmetics, gelatin, fertilizers and artificial feet. The revaluation importance of all above mentioned products tend to grow and become more and more bigger, especially taking into consideration the before snuff proccessing results.

The results which we finally have obtained in process of argonaleptic theatures achievement and laboratory investigation demonstrated that in „Remedia” a Î.I. Botnari Accesorii enterprise were estimated all demands which provide the keeping and marketing of natural finite leather and which corespond to all normativ and technical documents.

Key-words: natural leather, export, comercial entreprise, product type, industrial sector, chemical product, laboratory investigation, marketing, demand.

Industria de pielărie și încălțăminte reprezintă un sector important al economiei naționale, întrucât satisface nevoile de consum ale populației cu produse din piele, comercializat prin excelență la export. Întreprinderile comerciale contemporane sunt structurate pe tipuri de produse finite

realizate (încălțăminte, pieii moi sau tari). Acestea sunt structurate ca întreprinderi total sau parțial integrate (magazinul de firmă a S.A. „Zorile”) sau ca unități independente (magazinul „Remedia” a Î.I. „Botnari Accesorii”).

Industria de pielărie care este axată pe pielea finită, care prezintă un produs industrial intermediar, cu numeroase aplicații în diverse sectoare: încălțăminte (62%), îmbrăcăminte (15%), marochinărie (12%), mobilă și automobile (11%). Prelucrarea pieilor generează și alte subproduse, care își găsesc utilizarea și în alte sectoare industriale, cum ar fi: produse chimice fine - pentru cosmetică, gelatine, fertilizatori, tălpi artificiale. Importanța valorificării acestor produse tinde să fie din ce în ce mai mare.

În baza celor menționate mai sus putem afirma că tema propusă pentru cercetare este actuală și necesită un studiu mai aprofundat.

Scopurile cercetărilor:

- A efectua o caracteristică merceologică a sortimentului pieilor comercializate în magazinul „Remedia” a Î.I. „Botnari Accesorii”;

- A evalua și a analiza indicii calității pieilor finite comercializate în magazinul „Remedia” a Î.I. „Botnari Accesorii”.

Sarcinile cercetării:

1. A studia starea și perspectivele procurării și prelucrării pieilor finite în Republica Moldova;
2. A defini factorii de formare a calității, inclusiv caracteristica merceologică a pieilor finite.
3. A evalua și analiza indicii calității pieilor finite.

Locul efectuării caracteristicii merceologice și aprecierii calității pieilor finite comercializate de ÎI „Botnari Accesorii” reprezintă: Laboratorul de cercetări a mărfurilor nealimentare a Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova.

Obiectele de cercetare: Pentru determinarea indicilor de calitate a pieilor naturale s-au prelevat a câte 2 probe de piei de bovină, 1 probă de piei de porcină și 2 probe de piei de ovină, din toate loturile în conformitate cu ГОСТ 938.0-75 „Кожа. Правила приемки. Методы отбора проб”. Trebuie remarcat faptul că pieile recepționate de la al 3 și al 4 lot, au fost selectate în așa fel încât să se prezinte sub același tip, provenind de la același animal, fiind aceeași zonă topografică prelucrată, aceeași metodă de tăbăcire și același furnizor, ca și pieile selectate din lotul 1 și 2.

1. Proba nr. 1 - piei de bovină selectate din lotul recepționat pe data de 17.11.2010 și 20.01.2011 - tăbăcite vegetal, crupon, de culoare cafenie, finisate prin vopsirea cu bucata.

2. Proba nr. 2 - piei de bovină selectate din lotul recepționat pe data de 19.11.2010 și 18.02.2011 – tăbăcite mineral, prezentându-se sub formă de poale, de culoare albă, finisate prin vopsire cu bucata.

3. Proba nr. 3 - piei de porcină selectate din lotul recepționat pe data de 17.11.2010 și 20.01.2011 - tăbăcite mineral, crupon+gît, de culoare roșietică, finisate prin vopsirea cu bucata.

4. Proba nr. 4 - piei de ovină selectate din lotul recepționat pe data de 17.11.2010 și 20.04.2011 – tăbăcite mineral, crupon, de culoare roșietică, finisate prin vopsirea cu bucata pe bază de anil.

5. Proba nr. 5 - piei de ovină selectate din lotul recepționat pe data de 19.11.2010 și 18.02.2011 - tăbăcite vegetal, crupon, de culoare albă, finisate prin vopsirea cu bucata.

Determinarea indicilor de calitate s-a efectuat în două etape (la probele prelevate la data de 17.11.2010 și 19.11.2010 – determinările au fost efectuate la data de 22.11.2011, la probele prelevate la data de 20.01.2011 și 18.02.2011 – determinările au fost efectuate la data de 20.02.2011.

Metodele de cercetare: aprecierea calității pieilor finite, luate ca probe de analiză s-a efectuat prin 2 metode: organoleptică și de laborator, la două determinări paralele, iar în calitate de rezultate este prezentată media aritmetică a cercetărilor efectuate. Prin metoda organoleptică au fost analizate câteva caracteristici ca de tipul: grupa de piei, modul de tăbăcire, topografia pieii, caracteristica feței și dosului și suprafața utilă, iar rezultatele au fost comparate cu datele indicate în ГОСТ 1875-83. Кожа для одежды и головных уборов. Технические условия; ГОСТ 939-88. Кожа для верха обуви. Технические условия; ГОСТ 1904-81. Кожа шорно-седельная. Технические условия ș.a.

Prin metodele de laborator s-au analizat o serie de indicatori ca: indicii dimensionali prin metoda măsurării, masa prin metoda cântăririi, conținutul de apă prin metoda uscării, conținutul de substanțe minerale prin metoda calcinării, conținutul de grăsime prin metoda extracției, rezistența la rupere prin metoda ruperii, rezistența vopselei pieii la ștergeri uscate și umede repetate. Determinările efectuate s-au realizat în baza metodicii expuse în ГОСТ 938.1-67. Кожа. Методы определения влаги, ГОСТ 938.2-67. Кожа. Методы определения золы, ГОСТ 938.11-69. Кожа. Методы испытание на растяжение, ГОСТ 938.13-70. Кожа. Методы определения массы и линейных размеров образцов.

Rezultatele cercetării:

Starea actuală a prelucrării pieilor în Republica Moldova este caracterizată prin indicatorii prezentați în tabelul 1.

Tabelul 1.

Starea actuală de achiziționare și prelucrare a pieilor în Republica Moldova

Unitatea de calcul	2007	2008	2009	Abaterea absolută (+; -)		Abaterea relativă (%)	
				2008/2007	2009/2008	2008/2007	2009/2008
Volumul prelucrării de piei tăbăcite și preparate (în prețuri curente), mil. lei	29,2	29,3	35,3	-0,1	+6,0	100,34	120,48
Valoarea pieilor prelucrate (prețuri curente), mil lei	209,7	204,9	238,9	-4,8	+34,0	97,71	116,59

Sursa: Anuar statistic ediția 2009, Moldova în cifre, ediția 2009.

Conform datelor din tabelul nr. 1. putem observa că volumul prelucrării de piei preparate și tăbăcite în ultimul an de gestiune 2009 s-a majorat cu 6 milioane lei ori cu 20,48 % mai mult în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent. Aceasta, se consideră o situație favorabilă, deoarece se observă o creștere semnificativă a volumului prelucrării de piei tăbăcite și preparate. Altfel spus, dacă în 2007 și 2008 valorile acestui indicator înregistrau 29,2 și 29,3 milioane lei, atunci în 2008 acesta constituia 35,3 milioane lei.

Odată cu creșterea volumului de piei prelucrate în 2009 se observă și o majorare a valorii acestora. Astfel, dacă în 2008 în comparație cu 2007 s-a constatat o reducere a prețurilor la piei în valoare de 4,8 milioane lei ori cu 2,29 %, atunci în 2009 în comparație cu 2008 acest indicator se majorează cu 34,0 milioane lei ori cu 16,59 %. Cauzele majorării respective constau în faptul că în ultimul an de gestiune a crescut și volumul pieilor crude, importate din alte țări (tabelul 1), care au fost supuse impozitărilor vamale, ce la rândul lor s-a reflectat și asupra costului de producție.

Utilizarea pieilor brute depinde de volumul importurilor de piei, care este prezentat în tabelul 2.

Tabelul 2

Comerțul exterior cu piei brute, tăbăcite și produse din acestea, mii dolari SUA

Unitatea de calcul	2007	2008	2009	Abaterea absolută (+; -)		Abaterea relativă (%)	
				2008/2007	2009/2008	2008/2007	2009/2008
Exportul pieilor brute și tăbăcite, inclusiv:	10875,2	10056,3	6658,3	-818,9	-3397,4	92,47	66,21
- în țările CSI	925,1	9,0	158,9	-916,1	+149,9	0,97	1765,6
- în țările UE	7071,5	7535,3	6024,8	+463,8	-1510,5	106,56	79,65
Importul pieilor brute și tăbăcite, inclusiv:	21119,4	22755,9	17096,8	+1636,5	-5659,1	107,75	75,13
- din țările CSI	1287,0	1604,6	1287,0	+317,6	-317,6	124,68	80,21
- din țările UE	18413,2	19718,9	18413,2	+1305,7	-1305,7	107,06	93,38

Sursa: Anuar statistic ediția 2009, Moldova în cifre ediția 2009.

Potrivit datelor indicate în tabelul 2., se constată faptul că importurile de piei brute în toți anii de analiză predomină față de exporturi. Valorile pieilor brute și tăbăcite importate în anul 2008 cresc. Astfel, dacă întreprinderile din Republica Moldova importau în 2007 piei în valoare de 21119,4 mii dolari SUA, atunci în 2008, valorile acestui indicator crește cu 1636,5. O situație inversă se înregistrează în anul 2009, deoarece volumul total de importuri de piei brute și tăbăcite scade cu 5659,1 mii dolari SUA sau cu 24,35 %. De asemenea s-a mai constatat și faptul că cele mai multe importuri se efectuează din țările Uniunii Europe, valorile cărora în 2009 au constituit 18413,2 mii dolari SUA, adică cu 19,79 % mai puțin în comparație cu 2008.

Exportul de piei brute și tăbăcite în R.M. în anul 2007 a constituit 10875,2 mii dolari SUA, în 2008 - 10056,3 mii dolari SUA, iar în 2009 a scăzut pînă - 6658,3 mii dolari SUA. Ca și-n cazul importurilor cele mai multe exporturi se efectuează în țările Uniunii Europene.

În urma examinării organoleptice a pieilor comercializate de magazinul „Remedia” a Î.I. „Botnari Accesorii” s-au obținut rezultatele prezentate în tabelele 3 și 4.

Tabelul 3

Caracteristicile organoleptice a pieilor naturale pentru confecții, selectat din I și al II lot de piei pentru confecții recepționat de ÎCCE „Moldcoopimex”

Denumirea indicilor	Caracteristicile				
	<i>Proba 1</i>	<i>Proba 2</i>	<i>Proba 3</i>	<i>Proba 4</i>	<i>Proba 5</i>
Grupa de piei	Piei de caprine	Piei de caprine	Piei de porcine	Piei de ovine	Piei de ovine
Modul de tăbăcire	Vegetal	Mineral	Mineral	Vegetal	Mineral
Topografia piei	Crupon	Poale	Crupon+gît	Crupon	Crupon
Caracteristica feței și dosului pieii	Față: vopsită uniform, fără scurgeri, cu desen natural bine deslușit Dosul: fără impurități și pete de altă culoare.	Față: vopsită uniform, fără scurgeri, cu desen natural bine deslușit Dosul: sunt prezente pete de culoare gri-verzui (2 la număr cu lungimea de 2 cm fiecare)	Față: uniform vopsită Dosul: fără prezența defectelor.	Față: desen bine deslușit, finisat uniform, nu sunt prezente aglomerări de vopsea. Dosul: fără impurități și pete de altă culoare.	Față: sunt prezente pe suprafața pieii a zgîrîiturilor cu lungimea de 3 cm. Dosul: sunt prezente pete de culoare gri-verzui (1 la număr cu lungimea de 1 cm)
Suprafața utilă, % (Sort)	100 (1)	99 (1)	100 (1)	100 (1)	99 (1)

Tabelul 4

Caracteristicile organoleptice a pieilor naturale pentru confecții, selectat din lotul III și IV de piei pentru confecții recepționat de ÎCCE „Moldcoopimex”

Denumirea indicilor	Caracteristicile				
	<i>Proba 1</i>	<i>Proba 2</i>	<i>Proba 3</i>	<i>Proba 4</i>	<i>Proba 5</i>
Grupa de piei	Piei de caprine	Piei de caprine	Piei de porcine	Piei de ovine	Piei de ovine
Modul de tăbăcire	Vegetal	Mineral	Mineral	Vegetal	Mineral
Topografia piei	Crupon	Poale	Crupon+gît	Crupon	Crupon

Caracteristica feței și dosului pieii	Față: vopsită neuniform, fără scurgeri de vopsea, desen natural bine deslușit, însă pe alocuri cu pete de culoare mai întunecate. Dosul: fără impurități și pete de altă culoare.	Față: vopsită uniform, fără scurgeri, cu desen natural bine deslușit Dosul: fără impurități și pete de altă culoare.	Față: uniform vopsită. Dosul: fără prezența defectelor.	Față: desen puțin deslușit, finisat neuniform, cu prezența aglomerărilor de vopsea Dosul: fără impurități și pete de altă culoare.	Față: sunt prezente pe suprafața pieii niște zgârâituri cu lungimea de 3 cm. Dosul: atestăm pete de culoare gri-verzui (1 la număr cu lungimea de 1 cm)
Suprafața utilă, % (Sort)	98 (1)	100 (1)	100 (1)	80(2)	99 (1)

Cercetînd calitatea pieilor finite ca probe de analiză prin metodele de laborator, s-au obținut rezultatele prezentate în tabelul 5.

Tabelul 5

Rezultatul analizei indicilor fizico-mecanice și fizico-chimici ale pieilor analizate

Denumirea indicilor		Caracteristicile									
		Proba 1		Proba 2		Proba 3		Proba 4		Proba 5	
		22.11.10	20.02.11	22.11.10	20.02.11	22.11.10	20.02.11	22.11.10	20.02.11	22.11.10	20.02.11
Grosimea (mm)	real	1,9	1,9	1,6	1,6	1,3	1,3	0,9	0,9	0,8	0,8
	GOST	1,2-1,6; 1,6-2,8 ¹			0,6-0,9; 0,9-1,2; 1,2-2,8			0,6-0,9 și 0,9-1,2 ¹			
Suprafața (dm ²)	real	60	68,2	75	80,5	80,00	90,64	78	68,5	62	61,6
	GOST	20-40; 40-60; 60-80; 80-120; 120-160; 160-200; m/m de 200 ¹					20-40; 40-60; 60-80; 80-100; m/m de 100				
Masa probelor de piei ¹ , g		270,0	286,0	326,0	354,0	450,0	465,0	393,0	296,0	289,0	282,0
Umiditatea, %	real	1. 2,3	2. 2,1	3. 5,5	15,2	13,3	13,2	14,6	14,3	16,2	16,1
	GOST	10 – 16		10 – 16		10 – 16		10 – 16		10 – 16	
Conținutul de cenușă %	real	4	4	6,23	6,43	5,9	6,1	6,5	6,11	4,3	4,3
	GOST	3,6		3,6		3,6		3,6		3,6	
Conținutul de grăsime, %	real	13,2	14,2	17,1	15,6	7,5	7,3	12,1	13,3	12,6	12,2
	GOST	6,0-14	6,0-14	6,0-14	6,0-14	6,0-14	6,0-14	6,0-14	6,0-14	6,0-14	6,0-14
Rezistența la rupere, MP	real	3	3	2	2	4	4	2	2	3	3
	GOST	1		1		1		1		1	
Rezistența la ștergere, puncte	Umedă	-	-	-	-	4	4	3	3	3	3
	Uscată	-	-	-	-	5	5	4	4	3	4
	GOST	-	-	-	-	Umedă – 4 Uscată – 5		Umedă – 4 Uscată – 5		Umedă – 4 Uscată – 5	

Analizând datele prezentate în tabelele 3 și 4, am constatat faptul că nu toate pieile comercializate de magazinul „Remedia” corespund indicilor organoleptici și normelor stabilite în standardele de referință.

Astfel, cercetînd indicii organoleptici a probei nr. 1 (piei de bovine), analizată pe data de 22.11.2010, constatăm că pieile sînt tăbăcite vegetal, se prezintă doar sub formă de crupon, iar pe suprafața ambelor părți n-au fost depistate defecte, provenite de la materia primă ori de la prelucrarea necorespunzătoare a acesteia. Acest tip de piele corespunde normelor standardizate și se include în prima categorie, avînd o suprafață utilă de 100 %. Aceleași caracteristici însumează și alte probe, cum ar fi (pielea de porcină, tăbăcită mineral) și cea (de ovină tăbăcită vegetal) examinată în aceeași zi.

Fața probei 2 nu prezintă nici un defect, excepție face doar dosul acesteia, pe care sunt depistate pete de culoare gri-verzui (2 la număr cu lungimea de 2 cm fiecare). Defecte au fost depistate și pe fața probei 5, unde sunt prezente zgîrîituri cu lungimea de 3 cm, iar pe dosul acestora sunt prezente pete de culoare gri-verzui (1 la număr cu lungimea de 1 cm). Cu toate acestea, acestea se află la limita admisă de standardele existente.

Făcînd o analiză a datelor prezentate în tabelul 4, putem constata că anumite defecte, provocate de prelucrarea necorespunzătoare, în special cele legate de nerespectarea regulilor de tăbăcire și finisare, persistă la probele 1, 4 și 5. Tot conform caracteristicilor organoleptice, putem afirma că în ambele perioade de analiză s-a constatat că piei naturale pentru confecții de o calitate mai bună sunt recepționate de la firma ucraineană LvovAstep. Atît în primul lot recepționat de la Lvov LP, cît și din al doilea, au fost depistate piei cu defecte.

Analizînd datele tabelului 5, observăm că toate pieile recepționate, cu excepția probei 5, livrate în magazinul „Remedia”, în ambele perioade de analiză se includ, conform standardului de referință în categoria probelor cu grosimea medie. Cercetînd pielea de ovină (proba 5), recepționată de la Lvov LP, observăm faptul că ea face parte din piei subțiri.

Tot conform informației prezentate în tabelul 5, mai observăm că proba 3 (piei de porcină), dispune de cea mai mare suprafață, aceasta fiind de 80 dm² (în cazul piei analizate pe data de 22.11.2010) și 90,64 dm² (pentru pielea studiată pe 20.02.2011).

Efectuînd calculul în ceea ce privește conținutul de apă din probele analizate (tabelul 5) și comparînd rezultatele cu normele standardizate, putem afirma că probele 1, 2, 3 și 4, corespund prevederilor stabilite în DNT de referință. Excepție face la acest capitol proba cu numărul 5, la care conținutul de apă depășește, însă neesențial (cu 0,1 % - pentru pielea analizată la 22.11.2010 și cu 0,3 % - pentru cea studiată la 20.02.2010), normele stabilite în GOST 1875-83, și anume de 10-16 %.

Devieri de la cerințele standardizate n-au fost depistate la calculul conținutului de cenușă.

Un conținut mai mare de grăsime a fost obținut pentru probele 1 și 2, analizate în ambele perioade de analiză, fiind cuprins de la 13,3 – 17,1 %, urmate de probele 4 și 5 (12,1-13,3 %). O deviere mare atestă la conținutul de grăsime a probelor analizate, ceea ce își găsește explicație în faptul că acest indicator depinde de tipul animalului de la care provine pielea.

Făcînd o analiză de ansamblu a indicilor de calitate prezentate în tabelul 5, constatăm că toate tipurile de piei analizate se includ, cu mici devieri, în limitele standardizate.

Concluzii: rezultatele caracteristicilor organoleptice și cercetărilor de laborator, indică faptul că Î.I. „Botnari Accesorii”, comercializează un sortiment îngust de piele finită, care este destinată fabricării încălțămintei.

Propuneri:

Lărgirea și reînnoirea sortimentului de piei finite comercializate, prin selectarea a noi furnizori și încheierea cu ei a contractelor de colaborare;

Asigurarea unei calități înalte a pieilor finite prin crearea unui proces comercial corect (respectarea regulilor de recepție, păstrare, transportare, etalare, vânzare ș.a.).

BIBLIOGRAFIE:

1. Гревцев Е.А. Товароведение животного сырья. – Москва: Экономика, 1983. – 230 с.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova / Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. – Chișinău: Statistica, 2010. – 560 p.
3. Moldova în cifre: Breviar statistic / Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. – Chișinău: Statistica, 2008. – 80 p.
4. ГОСТ 1875-83 «Кожа для одежды и головных уборов. Технические условия».
5. ГОСТ 938.0-75 «Кожа. Правила приемки. Методы отбора проб».
6. ГОСТ 1023-91 «Кожа. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение».
7. ГОСТ 938.1-67 «Кожа. Методы определения влаги».
8. ГОСТ 938.2-67 «Кожа. Методы определения золы».
9. ГОСТ 938.11-69 «Кожа. Методы испытание на растяжение».
10. ГОСТ 938.13-70 «Кожа. Методы определения массы и линейных размеров образцов», ГОСТ 938.15-70 «Кожа. Методы определения толщины образцов и толщины кож в стандартной точке».
11. ГОСТ 939-88 «Кожа для верха обуви. Технические условия».

Recenzenți: T. Maleca, dr., conf. univ.

G. Cobirman, lector superior

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПОЗИТНЫХ СМЕСЕЙ В ПРОИЗВОДСТВЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Коляда Е.В. (БГЭУ)

The expediency of use composition of mixes is established on the basis of secondary raw resources of food manufactures in quality prescription of a component at manufacturing wheaten bread. The character of the influence of dosage of mixes on properties of the wheaten dough, chemical structure and quality of ready bread is revealed.

В настоящее время для улучшения качества хлебобулочных изделий и придания им функциональной направленности используется широкое разнообразие сырья [1]. К таким нетрадиционным источникам ценных биологически активных веществ можно отнести вторичные продукты пищевых производств - пшеничные отруби, пшеничные зародышевые хлопья, пивная дробина, свекольный, морковный и яблочные жомы, а также сухое обезжиренное молоко и сухая пшеничная клейковина, получаемые в производственных условиях. Это экологически безопасные продукты, содержащие в высоких количествах все необходимые организму человека пищевые вещества, такие как белки, пищевые волокна, минеральные вещества, витамины, кроме того, за счет достаточно высокого их содержания данное сырье является ценным и недорогим.

Результаты исследований, а также изучение отдельных пищевых веществ в исследуемом сырье (отруби пшеничные, зародышевые хлопья, пивная дробина, свекольный, морковный, яблочный жом, сухая пшеничная клейковина и сухое обезжиренное молоко) позволили сделать вывод о целесообразности применения каждого вида в отдельности, а также комплексно при конструировании на их основе пищевых композиций функционального действия. Это позволяет расширить ассортимент, получать продукцию, отличающуюся лучшими показателями от аналогичных изделий, произведенных по традиционным технологиям, повысить биологическую и пищевую ценность, придать изделиям функциональные свойства, снизить себестоимость, улучшить потребительские качества и т.д. [2].

Согласно разработанным технологическим параметрам в лабораторных условиях кафедры товароведения продовольственных товаров были изготовлены порошкообразные экспериментальные образцы, полученные путем сушки и измельчения исследуемого сырья.

Рецептурные композиции составлены в различных массовых соотношениях ингредиентов. Они выгодно отличаются от других форм пищевых продуктов, имеют низкую влажность, что обеспечивает микробиологическую и биохимическую стабильность при

хранении, высокую концентрацию питательных веществ и незначительную массу. Ценным представляется и тот факт, что возможна взаимозаменяемость отдельных компонентов в составе композитных смесей на аналогичные компоненты по составу. Возможность сухого дозирования, внесения и смешивания является прогрессивным технологическим решением. При этом использовались основные научные принципы и подходы к обогащению пищевых продуктов, разработанных отечественной и зарубежной наукой. Априорной составляющей для всех композитных смесей была ориентация на универсальность применения (в возможных границах относительности этого понятия) для пищевых продуктов [3].

При разработке композитных смесей основными из направлений объединения были:

- пшеничные отруби + пшеничные зародышевые хлопья;
- пшеничные отруби + компоненты (пивная дробина и (или) сухая пшеничная клейковина, и (или) свекольный жом, и (или) морковный жом, и (или) яблочный жом, и (или) сухое обезжиренное молоко);
- пшеничные зародышевые хлопья + компоненты (пивная дробина и (или) сухая пшеничная клейковина, и (или) свекольный жом, и (или) морковный жом, и (или) яблочный жом, и (или) сухое обезжиренное молоко). Также исследованию подвергались моно компоненты, содержащие пшеничные отруби или пшеничные зародышевые хлопья, или пивную дробину в определенном количестве.

Для производства пищевых композитных смесей можно использовать оборудование, применяемое в пищевой промышленности. Технологический процесс производства композитных смесей позволяет механизировать практически все операции. Композитные смеси могут входить в состав хлебобулочных изделий, а также мясных, молочных и других пищевых продуктов функциональной направленности [4].

Важным в исследовании применения композитных смесей является не только их функциональная направленность, но и рецептура, технология введения их в состав традиционных продуктов питания. Поэтому нами учитывалось влияние композитных смесей на качество хлебобулочных изделий и ставилась задача разработки технологии введения добавок в хлеб с учетом критериев повышения пищевой ценности, при которых не ухудшались бы органолептические показатели и качество изделий.

Для исследований выбраны следующие композитные смеси: моно компонент - пшеничные отруби (№1); пшеничные отруби + пивная дробина (№2).

Изучена возможность использования данных композитных смесей в производстве хлебобулочных изделий, в результате была проведена серия пробных лабораторных выпечек [5]. Показано, что замена части муки добавкой из композитных смесей в рецептуре хлебобулочных изделий влияет на изменение органолептических, физико-химических и структурно-механических показателей полуфабрикатов и готовых изделий.

Изучалось влияние концентрации композитных смесей в интервале 1-10 % на качество хлеба. Наиболее эффективными оказались концентрации 2,0 % (композитная смесь №2), 2,5 и 5,5 % (№1) к массе перерабатываемой муки, а добавка 10 % приводит к явно выраженному вкусу, цвету и аромату используемой композитной смеси. Выпекался формовой и подовой хлеб. Масса тестовой заготовки составляла 500 г - хлебобулочные изделия - «Свежесть», «Молочный», 400 г – булка со сгущенной сывороткой.

Установлено, что опытные композитные смеси при внесении от 2,5 до 5,5 % оказывали незначительное влияние на изменение влажности теста в процессе брожения, (влажность увеличилась на 2,3 %) и не повлияли на титруемую кислотность теста. Изучение структурно-механических свойств теста при замесе и в процессе брожения показало, что степень влияния композитных смесей зависит от их вида.

Пробные выпечки показали, что применение функциональной пищевой добавки – композитной смеси №1 позволяет получить и переработать тесто влажностью на 1,5 – 2,5 % выше, чем контрольный образец по аналогичной технологии выпуска продукции, что соответствует выводу о повышенной водопоглощительной способности сырья.

Согласно полученным результатам частичная замена основного сырья муки и введение композитной смеси оказывает улучшающее действие на качество, на органолептические и физико-химические свойства хлеба. Показатели качества образцов с добавлением композитных смесей более высокие, чем у контрольных. Замена части муки на композитную смесь в рецептуре хлебобулочных изделий также обеспечивает увеличение выхода продукта на 10-15 %.

Результаты изучения общего химического состава контрольных и обогащенных хлебных изделий показали, что разработанные образцы изделий отличаются повышенным содержанием пищевых волокон, витаминов, макро- и микроэлементов, пониженной калорийностью (таблица).

В таблице представлены сравнительные результаты химического состава батона «Свежесть», «Молочный» и булки со сгущенной сывороткой с частичной заменой традиционного сырья на функциональную добавку из композитной смеси и без нее (контрольный образец).

Анализируя химический состав хлеба с частичной заменой основного сырья на функциональную добавку, композитную смесь, по сравнению с хлебом, выпеченным по традиционной рецептуре, можно отметить изменение пищевой ценности выпеченных изделий. Так, в 100 г изделий («Свежесть» + композитная смесь №1) содержание белков увеличилось на 2,2 %, клетчатки на 36 %, минеральных веществ – магния на 85 %, фосфора - 27,8 %, калия - 19,8%, железа на 18 %; витаминов – тиамина, рибофлавина, ниацина – на 54,5 - 75 % соответственно. Энергетическая ценность составила 253 ккал, что на 5 % ниже, чем в контрольном образце.

Химический состав хлебобулочных изделий

Показатель	Батон Свежесть		Батон Молочный		Булка со сгущенной сывороткой	
	контроль	обогащенная с №1	контроль	обогащенная с №2	контроль	обогащенная с №1
	Хим. состав, г/100 изделия					
белки	8,03	8,21	9,2	9,31	7,9	8,18
жиры	2,97	3,05	2,21	2,23	1,99	2,015
углеводы						
моно- и дисахариды	2,86	2,8	2,58	2,5	3,87	4,19
крахмал	50,63	48,97	48,9	48,08	48,9	47,92
клетчатка	0,11	0,48	0,16	0,36	0,12	0,33
Содержание минеральных веществ, мг/100 г						
натрий	422,72	422,78	439,04	439,13	405,13	397,06
калий	101,91	122,1	118,17	139,28	98,08	96,33
кальций	18,09	79,10	20,77	23,27	17,13	19,27
магний	13,19	24,44	14,5	22,54	12,61	16,98
фосфор	71,48	91,32	82,7	98,74	68,81	73,14
железо	1,28	1,51	1,42	1,71	1,29	1,44
Содержание витаминов, мг/100 г						
тиамин	0,11	0,17	0,12	0,13	0,11	0,17
рибофлавин	0,04	0,07	0,06	0,58	0,10	0,10
ниацин	1,03	1,58	1,3	1,48	1,03	1,93
Энергетическая ценность, ккал/100 г	266	253	247	240	256	246

Анализ пищевой ценности хлебобулочных изделий «Молочный» + композитная смесь № 2 показал, что в 100 г изделий содержание белков увеличилось на 1,2 %, клетчатки в 2,5 раза; минеральных веществ увеличилось: калия на 17,9, кальция – 12,04, магния – 55,4, фосфора – 19,4, железа – 20,4 %; витаминов - на 8,3 - 13,9 %. Энергетическая ценность составила 240 ккал, т.е. снизилась на 2,9 %.

Также изменилась пищевая ценность булочки со сгущенной сывороткой с применением композитной смеси №1. Содержание белков увеличилось на 3,5%; клетчатки в 2,7 раза; минеральных веществ – кальция, магния, фосфора, железа увеличилось на 12,5, 34,7, 6,3 и 11,6 % соответственно; содержание витамина В₁ увеличилось на 54,5 %, РР – 87,4 %. Энер-

гетическая ценность снизилась на 4,0 %. Таким образом, наиболее существенное влияние композитная смесь оказала на содержание клетчатки и минеральных веществ.

Проведенные экспериментальные исследования доказали возможность использования композитных смесей в виде порошка в рецептуре хлебобулочных изделий. Установлены оптимальные дозировки композитных смесей от 2 до 5,5 % для замены части муки в рецептуре изделий, позволяющие улучшить химический состав обогащенных хлебобулочных изделий, повысить их пористость и объемный выход.

Литература

1. Матвеева И.В. Взаимосвязь качественных и диетических показателей хлеба с технологическими и функциональными свойствами сырья /Автореф. дисс. на соискание ученой степени доктора техн. наук. – М.: МГАПП. – 1993. – 51 с.
2. Пашенко Л.П., Булгакова Н.Н., Кучменко Т.А. и др. Повышение биологической ценности пшеничной муки и хлеба / Хранение и переработка сельхозсырья. – 2004. - №1. – с.29-32.
3. Скурихин И.М., Тутельян В.А. Руководство по методам анализа качества и безопасности пищевых продуктов. – М.: Медицина. – 1988. – 342 с.
4. Спиричев В.Б., Шатнюк Л.Н., Позняковский В.М. Обогащение пищевых продуктов микронутриентами: научные подходы и практические решения / Пищевая промышленность. – 2003. - №3. – с.10 -16.
5. Пучкова Л.И. Лабораторный практикум по технологии хлебопекарного производства. – С.-Пб.: ГИОРД. – 2004. – 264 с.

SECȚIUNEA IV

PREZENTUL ȘI DIRECȚIILE PERFEȚIONĂRII ACTIVITĂȚII FINANCIARE, AUDITULUI ȘI EVIDENȚII CONTABILE ÎN COMERȚ ȘI COOPERAȚIA DE CONSUM

UNELE MODIFICĂRI ÎN CONTABILITATEA VÂNZĂRII MĂRFURILOR PRIN COMERȚ DE CONSIGNAȚIE

Tudor Tuhari, dr. hab., prof. univ (UCCM)

Le developpement du grande et petit business dans l'economie nationale necessite l'utilisation de diverses forme set methodes du commerce interieur et exterieur parmi lesquelles le commerce par consignation. L'organisation de la comptabilite de la vente des marchandises au committent et au commissionnaire et la reconnaissance de ses processus presente, dans les conditions de l'economie de marche, un interet particulier.

Mots-clés: affaires, économie nationale, formes et méthodes du commerce, commerce intérieur et extérieur, vente, committent, commissionnaire

Începând cu 1 ianuarie 2010, în baza redactării articolelor 93 și 107 al Codului fiscal, modificate prin Legea nr. 108-XVIII din 17.12.2009, Inspectoratul Fiscal Principal de Stat, prin scrisoarea sa „*Privind unele aspecte ce țin de aplicarea TVA, eliberarea facturilor fiscale și modalitatea de completare a Registrelor de procurări și vânzări la efectuarea livrărilor de mărfuri și servicii în cadrul contractelor de comision sau administrarea fiduciară, nr. (26-2/2-02/1/880) 15 din 15 februarie 2010*”, a introdus unele modificări în conținutul **Comunicatului Informativ al IFPS privind unele aspecte ce țin de aplicarea TVA, a impozitului pe venit, de eliberarea facturilor fiscale și modalitatea de completare a Registrelor de procurări și vânzări la efectuarea livrărilor de mărfuri și servicii în cadrul contractelor de comision sau administrarea fiduciară, nr. (17-13-02/1-6706) 62 din 26.11.2007.**

Funcționarea comerțului de consignație este reglementat de către Codul civil al Republicii Moldova (art. 1061–1072) și Regulile comerțului de consignație, aprobate prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1060 din 31.10.1997. Conform art. 1061 din Codul Civil, prin contractul de comision, una dintre părți (comisionarul) se obligă să încheie acte juridice în numele firmei pe care o reprezintă cu condiția ca cealaltă parte să achite un comision. Dacă până la 1 ianuarie 2010 la comercializarea mărfurilor în consignație, comitentul se obligă numai să transmită comisionarului

mărfurile destinate vânzării și să achite comisionul comisionarului, iar acesta se obligă să le vândă, atunci în baza scrisorii menționate a IFRS, conform contractului de comision, comitentul stabilește prețurile de vânzare a mărfurilor, le vinde comisionarului și stabilește mărimea comisionului (în procent din valoare de vânzare sau în sumă fixă). În conformitate cu contractul semnat acesta mai stabilește modul de recuperare a cheltuielilor suportate de comisionar pentru mărfurile, procurate și puse la vânzare, determină procedura de reducere a prețurilor de vânzare și de returnare a mărfurilor nevândute.

Conform **Regulilor comerțului de consignație (p. p. 4 și 5)**, comitentul păstrează dreptul de proprietate asupra mărfurilor livrate la consignație până la momentul vânzării mărfurilor cumpărătorului de către comisionar, iar comisionarul, procurând mărfurile, poartă răspundere în fața comitentului pentru achitarea datoriilor și acoperirea pierderilor posibile ale mărfurilor procurate la consignație.

În calitate de comitent pot fi atât persoanele fizice (cetățeni ai Republicii Moldova, cetățeni străini și persoane fără cetățenie), cât și persoane juridice (întreprinderi, organizații, instituții).

Comitentul, persoana juridică la livrare a mărfurilor, întocmește factura fiscală, în care se stipulează informația necesară pentru vânzare comisionarului mărfurilor cu comision.

Modul de documentare a operațiunilor legate de vânzare a mărfurilor în consignație și de determinare a obligațiilor fiscale sunt stabilite conform scrisorii **„Privind unele aspecte ce țin de aplicarea TVA”, datorită căreia transmiterea mărfurilor de către comitent comisionarului și invers, precum și transmiterea mărfurilor de către comisionar cumpărătorului și de către furnizor comisionarului în cadrul realizării contractului de comision constituie livrări de mărfuri.**

Modificările menționate schimbă conținutul raportului și conduc la efectuarea de către comitent a următoarelor operațiuni:

Eliberează factura fiscală la adresa comisionarului pentru mărfurile livrate și vândute, pe care o înregistrează în Registrul de vânzări. În factura fiscală eliberată se indică valoarea cu preț de vânzare a mărfii, realizate comisionarului, inclusiv, TVA de la livrarea dată. Pentru mărfurile livrate comisionarului la export, comitentul eliberează factură fiscală inclusiv, cu TVA. În cazul în care comitentul nu este subiect impozabil cu TVA, mărfurile livrate comisionarului se înregistrează în factura de expediție;

Înregistrează în Registrul de procurări factura fiscală recepționată de la comisionar aferentă sumei recompensei, precum și factura fiscală primită de la comisionar pentru mărfurile procurate și vândute;

Își asumă obligațiile fiscale privind TVA reieșind din întreaga valoare a mărfii realizate comisionarului și din mărimea trecerii în cont a sumei TVA indicată de către comisionar în factura fiscală aferentă serviciului executat și în factura fiscală aferentă mărfurilor procurate și vândute comitentului de către comisionar pentru executarea însărcinărilor primului.

Comisionarul, la rândul său, efectuează următoarele operațiuni:

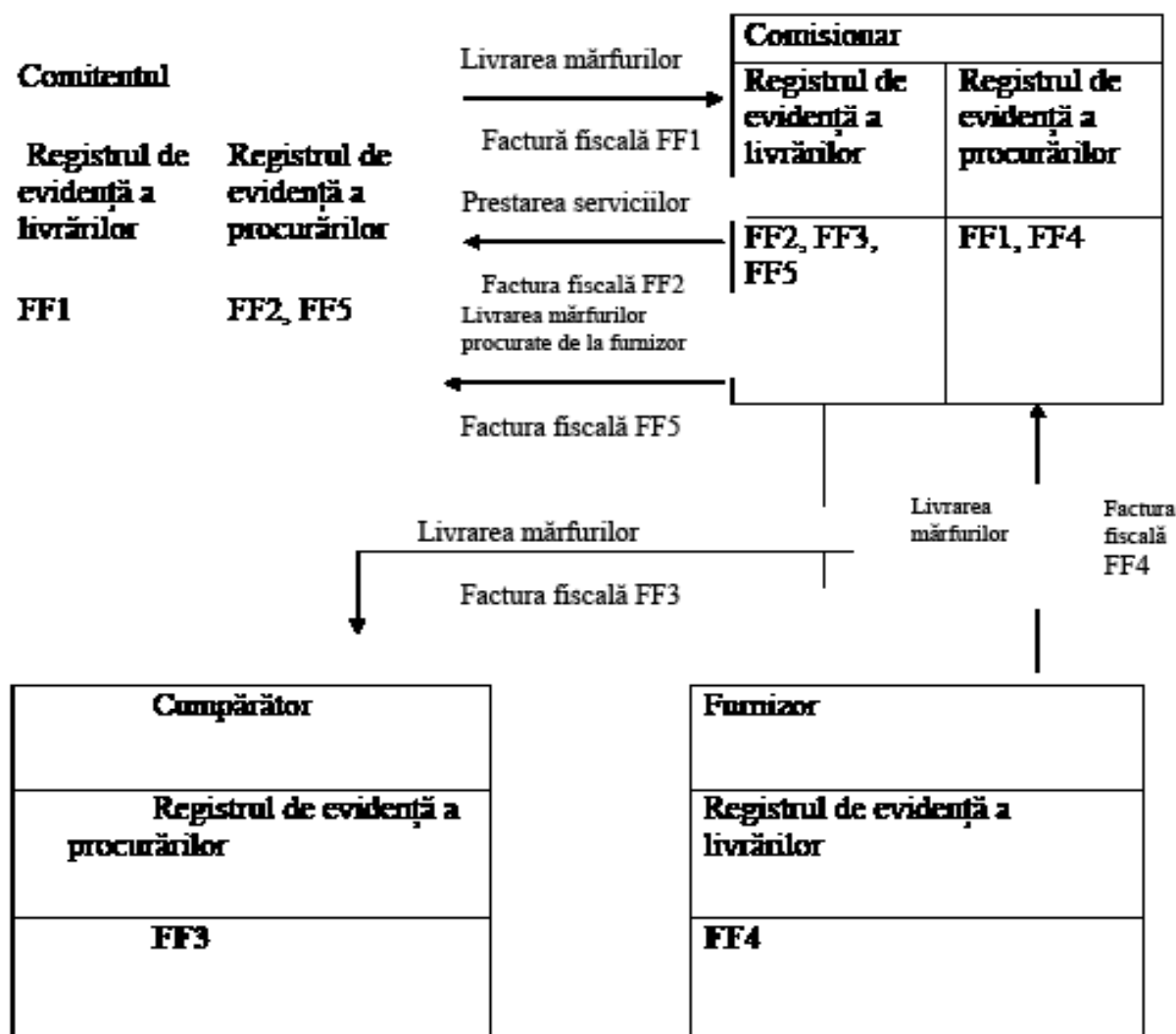
Eliberează factura fiscală, care este adresată cumpărătorului pentru mărfurile vândute. Pentru mărfurile livrate la export, comisionarul nu eliberează factură fiscală cumpărătorului. Factura

fiscală nu se eliberează nici în cazul comercializării mărfurilor cu amănuntul, respectându-se, totodată, condițiile stabilite în art. 117 alin. (5) și art. 118 alin. (1) din Codul fiscal, cu excepția cazurilor în care factura este solicitată de către cumpărător. În cazul în care comisionarul nu este subiect impozabil cu TVA la livrarea mărfurilor adresată cumpărătorului, acesta eliberează factură de expediție, reflectând în ea valoarea totală a livrării de marfă, specificată în contractul încheiat cu cumpărătorul;

□ Eliberează factura fiscală adresată comitentului pentru serviciile prestate și factură fiscală pentru mărfurile livrate acestuia procurate de la furnizor. Facturile fiscale menționate se reflectă în Registrul de vânzări;

□ Își determină obligațiile fiscale privind TVA reieșind din valoarea recompensei pentru serviciile acordate comitentului, precum și pentru mărfurile vândute cumpărătorului și comitentului. La comisionar, facturile fiscale recepționate de la comitent și de la furnizori pentru procurări la adresa comitentului se înregistrează în Registrul de procurări, iar facturile fiscale prezentate cumpărătorilor și comitentului la valoarea mărfurilor vândute se înregistrează în Registrul de vânzări, deoarece mărfurile se cumpără și se vând nemijlocit de către comisionar. El îndeplinește rolul de intermediar dintre comitent și cumpărător cu achitarea livrărilor, inclusiv, cu TVA.

Documentarea vânzării mărfurilor în consignație poate fi prezentată schematic în modul următor:



În cadrul realizării contractului de comision se constituie livrări de mărfuri, se schimbă și formalizarea contabilă la conturile operațiilor de vânzare a mărfurilor prin comerț de consignație, descrisă în revista Contabilitate și audit, nr. 5, 2008 de autorul acestui articolul. De reținut că modificările menționate nu influențează negativ respectarea obligațiilor și condițiilor prevăzute în contractul încheiat între comitent și comisionar. Mai mult ca atât, Regulile comerțului de consignație și Codul civil (art. 1061-1072) recunosc păstrarea pentru comitent a dreptului de proprietate asupra mărfurilor transmise comisionarului până la momentul vânzării mărfurilor cumpărătorului de către comisionar. Aceasta înseamnă că comisionarul se va achita cu comitentul numai după vânzarea mărfurilor către cumpărător.

În cazul dat, contabilizarea operațiilor de vânzare a mărfurilor prin comerțul de consignație se va efectua în baza principiului priorității conținutului economic (contabil) asupra formei juridice.

În dependență de tipul și caracterul comitentului și comisionarului (persoană fizică sau juridică, plătitor de TVA sau nu), contabilitatea vânzării mărfurilor prin comerțul de consignație poate fi înregistrată prin mai multe variante.

Varianta I. Dacă comitentul și comisionarul prezintă persoane juridice și ambele practică activitatea de întreprinzător, înregistrate în calitate de contribuabili ai TVA.

Exemplul 1. Conform contractului, comitentul a livrat comisionarului mărfuri în valoare de 18000 lei, inclusiv TVA și adaos comercial la preț de procurare. Valoarea de bilanț a mărfurilor la comitent constituia 10000 lei. Comisionul a fost stabilit de 12 % din prețul de vânzare fără TVA.

Înregistrările contabile ale acestor operațiuni la comitent vor fi reflectate în modul următor

Nr. crt.	Conținutul operațiilor economice	Suma	Correspondența conturilor		Documente justificative
			debit	credit	
1	2	3	4	5	6
1	Livrarea mărfurilor comisionarului cu preț de vânzare fără TVA (18000 - 18000:6)	15000	221	611	Factura fiscală a comitentului
2	Calcularea TVA de la valoarea de vânzare a mărfurilor (20%)	3000	221	534	Factura fiscală a comitentului; Registrul comitentului privind evidența livrărilor
3	Ieșirea mărfurilor vândute din depozitul comitentului	10000	711	217	Factura fiscală a comitentului
4	Calcularea sumei comisionului (fără TVA), care urmează a fi achitată pentru mărfurile vândute [(18000 - 18000:6) * 12% : 100%]	1800	712	539	Factura fiscală a comisionarului; Darea de seamă a comisionarului
5	Trecerea în cont a sumei TVA aferente comisionului (1800 * 20% : 100)	360	534	539	Factura fiscală a comisionarului; Registrul comitentului privind evidența procurărilor

6	Achitarea datoriei către comitent din contul creanței față de comisionar	2160	539	221	Darea de seamă a comisionarului; Nota de contabilitate
7	Încasarea mijloacelor bănești de la comisionar (18000-2160)	15840	242	221	Ordin de plată; extras de cont bancar
Înregistrările contabile ale operațiunilor la comisionar:					
1	Primirea mărfurilor procurate de la comitent	15000	217	521 (comitent)	Factură fiscală a comitentului
2	Recepționarea TVA aferentă mărfurilor procurate de la comitent	3000	534	521 (comitent)	Factura fiscală a comitentului; Registrul comisionarului privind evidența procurărilor
3	Livrarea mărfurilor către cumpărători, fără TVA	15000	221 (cumpărător)	611	Factură fiscală a comisionarului eliberată cumpărătorilor
4	Reflectarea TVA aferentă mărfurilor vândute cumpărătorilor (15000 * 20% : 100)	3000	221 (cumpărător)	534	Factură fiscală a comisionarului eliberată cumpărătorilor; Registrul comisionarului privind evidența livrărilor
5	Ieșirea mărfurilor livrate cumpărătorului	15000	711	217	Darea de seamă a comisionarului către comitent
6	Calcularea comisionului fără TVA pentru mărfurile vândute de comisionar (18000-3000)*12% : 100	1800	221 (comitent)	611	Factura fiscală a comisionarului; Darea de seamă a comisionarului
7	Reflectarea TVA aferentă comisionului calculat (1800* 20% : 100)	360	221 (comitent)	534	Factura fiscală a comisionarului eliberată comitentului; Registrul comisionarului privind evidența livrărilor
8	Stingerea datoriei față de comitent cu suma creanței pentru serviciile prestate (1800 + 360)	2160	521 (comitent)	221 (comitent)	Darea de seamă a comisionarului; Nota de contabilitate
9	Încasarea mijloacelor bănești de la cumpărător	18000	242	221 (cumpărător)	Ordin de plată; Extras de cont
10	Achitarea datoriei față de comitent (fără suma comisionului reținut)	15840	521 (comitent)	242	Ordin de plată; Extras de cont

Exemplul 2. Dacă comisionarul a procurat mărfuri de la furnizori pentru comitent, conform contractului de comision, cu un procentaj de 15 % în sumă de 24000 lei, inclusiv TVA (20%), iar pe urmă mărfurile le-a livrat comitentului, vom căpăta următoarele înregistrări:

Înregistrări contabile ale operațiunilor de procurare a mărfurilor de comisionar pentru comitent:

Nr. crt.	Conținutul operațiilor economice	Suma	Correspondența conturilor		Documente justificative
			debit	credit	
1	2	3	4	5	6
1	Procurarea mărfurilor de la furnizori fără TVA (24000 - 24000 : 6)	20000	217	521 (furnizor)	Factura fiscală a furnizorilor
2	Reflectarea TVA aferentă mărfurilor procurate de la furnizori	4000	534	521 (furnizori)	Factura fiscală a furnizorilor; Registrul comisionarului privind evidența procurărilor
3	Livrarea mărfurilor comitentului fără TVA, procurate de la furnizori	20000	221 comitent	611	Factură fiscală direcționată către comitent eliberată de comisionar
4	Reflectarea TVA aferentă mărfurilor livrate comitentului	4000	221 comitent	534	Factură fiscală a comisionarului eliberată pentru comitent; Registrul de evidență a livrărilor al comisionarului
5	Ieșirea mărfurilor livrate către comitent de comisionar	20000	711	217	Darea de seamă a comisionarului; Nota contabilă
6	Calcularea comisionului (fără TVA) pentru mărfurile procurate și livrate de comisionar comitentului (20000 * 15% : 100)	3000	221 comitent	611	Factură fiscală direcționată către comitent pentru mărfurile livrate de comisionar
7	Reflectarea TVA aferentă mărfurilor livrate comitentului (3000 * 15% : 100)	450	221 comitent	534	Factura fiscală a comisionarului; Registrul comisionarului privind evidența livrărilor
8	Încasarea mijloacelor bănești de la comitent (24000 + 3000 + 450)	27450	242	221 (comitent)	Ordin de plată; Extras de cont
9	Achitarea datoriilor furnizorilor pentru mărfurile procurate	24000	521 (furnizor)	242	Ordin de plată; Extras de cont

Notă: În costul mărfurilor procurate de comisionar se vor include și alte cheltuieli – de transportare-aprovizionare a mărfurilor livrate ulterior comitentului.

În cazul în care comisionarul a suportat unele cheltuieli, pierderi de la păstrarea mărfurilor livrate de comitent sau procurate de la furnizori pentru comitent, precum și pierderi de la reducerea prețurilor la mărfurile pregătite pentru vânzare conform contractului, comitentul este obligat să le restituie comisionarului în baza facturii de expediție eliberate de acesta.

Varianta II. Dacă comitentul prezintă persoană fizică – cetățean, iar comisionarul este magazinul de mărfuri, atunci, conform prevederilor art. 107, alineatul (1) din Codul fiscal, comisionarul procură mărfurile livrate de comitent - cetățean și formează prețuri de vânzare incluzând comisionul și TVA în suma comisionului. Din suma convenită comitentului se vor mai reține încă 5% de impozit din suma de venit la sursa de plată.

Exemplul 3. persoana fizică „X” a livrat mărfuri conform contractului de comision la magazinul comisionar în valoare de 12000 de lei. Mărimea comisionului conform contractului este de 15% din valoarea de vânzare. În cazul dat comisionarul (magazinul) a pus mărfurile în stoc pentru vânzare cu amănuntul. TVA din suma comisionului și însuși comisionul va fi reținut din valoarea de vânzare la momentul achitării cu comitentul.

Înregistrări contabile la comisionar (magazin)

Nr. crt.	Conținutul operațiilor economice	Suma	Correspondența conturilor		Documente justificative
			debit	credit	
1	2	3	4	5	6
1	Procurarea mărfurilor de la comitent-persoana fizică, cu valoarea de vânzare și cu reținerea comisionului și TVA la acesta (12000-12000 *0,15*1,2)	9840	217	521 (comi-tent)	Act de colectare; Bon de încasare
2	Calcularea comisionului și a TVA conform acestuia la formarea prețurilor de vânzare (12000 * 0,15 * 1,2)	2160	217	821 (Comi-sionul și TVA)	Act de colectare; Bon de încasare conform contractului
3	Încasarea mijloacelor bănești din vânzarea mărfurilor	12000	241	846	Dispoziția de încasare de casă, registrul de casă
4	Calcularea venitului din valoarea de vânzare fără TVA din comision (12000 - 12000* 0,15*0,2)	11640	846	611	Raportul gestionarului de magazin; Dispoziții de încasare
5	Calcularea TVA aferentă sumei comisionului (12000 * 0,15 * 0,2)	360	846	534	Registrul comisionarului privind evidența livrărilor
6	Reflectarea ieșirii mărfurilor vândute cu costul lor de procurare de la comitent	9840	711	217	Raportul gestionarului de magazin

7	Reflectarea sumei impozitului pe venit reținut la sursa de plată (9840 * 5%)	492	521	534	Dispoziții de plată de casă
8	Achitarea datoriei față de comitent	9348	521	241	Dispoziții de plată de casă; Registrul de casă

Recenzenți: Elena Fuior , dr., conf. univ.

Ina Maleca, dr., conf. univ.

FLEXIBILITATEA CA TIMP ȘI STRUCTURĂ ORGANIZAȚIONALĂ

Latu Lazăr, dr., conf. univ., Piatra Neamț

Popa Ioan, dr., prof. univ., Academia de Studii Economice, București

The work world changes because the organizations on the work market keep changing. At the same time, the organizations must adapt to a work world in a continuous change. One thing is clear, though- the organizations, both from the private and the public department, must face a tougher world- one where they are judged more drastically from the point of view of efficiency and where there are less safety walls to shelter behind.

The age of organization could get to its end in a way, at some point when full time employees will become minority, and even for them, the time spent within the organization will represent less than a half of their adult life.

Organizations respond to the obligation of being efficient, exporting non productive activities, as soon as possible, together with people. Instead of keeping a little extra work force, and internal skills, as buffer for emergency situations, but also for their peace, they fire skilled people and bring them back, according to their needs.

Key words: *work club, pretzel organization, clover organization, portfolio, externalization organization, flexible work; career*

1. Introducere

Epoca organizației s-ar putea apropia de sfârșit într-un anumit sens, într-un moment când angajații cu normă întreagă vor deveni o minoritate, și chiar pentru ei timpul petrecut în interiorul organizației va reprezenta mai puțin de jumătate din viața lor adultă.

Organizațiile răspund imperativului de a fi eficiente, exportând activitățile neproductive, cu oameni cu tot, cât de repede pot. În loc să-și păstreze un mic surplus de mână de lucru și calificări în interior, ca tampon pentru situații de urgență, dar și pentru liniștea lor, ele își scot afară oamenii calificați și-i aduc înapoi înăuntrul, după cum e nevoie.

Cine e de acord cu această politică o denumește „eliminarea rezervărilor inutile”, cine o dezaprobă vorbește de „transferul propriei flexibilități către zona periferică a pieței muncii”. Dacă muți în afară un număr mare de angajați cu normă întreagă, ei, nu organizația, vor fi cei care suportă costul timpului în care nu fac nimic. Rezervele costă bani. Și problema este doar cine plătește acești bani.

În 1993, doar 55% din muncitorii britanici mai aveau norma întreagă, iar la această dată, la nivel mondial, puțin peste 25% mai au locuri de muncă cu normă întreagă de timp.

Organizațiile vor mai multă flexibilitate din punctul de vedere al timpului. Trebuie regândită ideea de timp și chiar noțiunile pe care le-am asociat timpului. Iată câteva schimbări pe care Handy le anticipă: nu vom mai putea face distincția clară dintre posturile cu normă întreagă și cele cu normă parțială; „a ieși la pensie deveni un termen pur teoretic, indicând doar îndreptățirea cuiva de a beneficia de anumite drepturi financiare; orele suplimentare vor părea un concept la fel de demodat cum este astăzi cel de „slugă”.

Lumea muncii se schimbă din cauză că organizațiile de pe piața muncii se schimbă mereu. În același timp, însă, și organizațiile trebuie să se adapteze la o lume a muncii aflată în schimbare. Un lucru este clar – organizațiile atât din sectorul privat, cât și din cel public, au de înfruntat o lume mai dură – una în care sunt judecate mult mai drastic decât înainte din punctul de vedere al eficacității și în care există mai puține paravane de protecție în spatele cărora să se adăpostească.

Există tot mai multe organizații de oameni deștepți, care fac lucruri inteligente, iar oamenii deștepți trebuie conduși într-o manieră mult mai atentă decât se făcea pe vremea când fabricile erau pline de „brațe de muncă”.

Un semn al apariției acestui tip nou de organizație este o schimbare perceptibilă din limbajul pe care îl utilizăm când vorbim despre ele. Noua gândire privind organizațiile se manifestă pe diverse segmente, în organizațiile de tip trifoi, în noile alianțe de diverse tipuri dintre muncă și muncitor, în organizațiile federalizate.

2. Ideea de trifoi



Trifoiul-emblema națională a Irlandei, este acea plantă care are trei frunze prinse de același pițiol. Organizațiile de astăzi sunt formate din trei grupuri foarte diferite de oameni, niște grupuri cu așteptări diferite, conduse diferit, plătite diferit și organizate tot diferit.



2.1. Prima frunză a trifoilului reprezintă angajații permanenți sau nucleul profesional, ea fiind formată preponderent din profesioniști calificați, tehnicieni și manageri. Acestea sunt persoane esențiale pentru organizație. Împreună, ei posedă toată gama de cunoștințe, care permite organizației respective să se diferențieze de omoloagele ei. Dacă-i pierde, organizația riscă să piardă o parte din ea însăși.

Ei sunt de mare preț și sunt greu de înlocuit. Organizațiile îi leagă tot mai mult de sine prin „lanțuri de aur” – respectiv, salarii mari, tot soiul de beneficii și mașini ultimul model. În schimb le cer acestora să lucreze intens și mult, să-i fie devotați și să manifeste flexibilitate. Se așteaptă să fie prezenți acolo unde li se spune, să fie cum li se spune și cum o cere organizația. În schimb, sunt din ce în ce mai bine plătiți. Ca urmare, devin foarte scumpi, și în consecință, numărul lor devine din ce în ce mai mic.



2.2. A doua frunză. Dacă nucleul este atât de mic, atunci cine mai face toată munca? Aceasta este **externalizată**, adică executată pe bază de contracte cu alții, din afara organizației. Nu are sens să plătești salarii de vârf și să oferi condiții excepționale unor oameni a căror muncă nu este crucială pentru organizație.

Toate activitățile neesențiale, toate muncile ce pot fi făcute de altcineva este mai judicios să fie transferate către persoane care și-au făcut o specializare din ele și care ar trebui, în principiu, să le execute mai bine, și cu costuri mai mici. Firmele producătoare de bunuri au devenit aproape în totalitate firme de asamblare, în timp ce multe organizații din sfera serviciilor sunt, de fapt, brokeri ce fac legătura dintre client și furnizor, adăugând la aceasta doar sfaturile lor undeva pe parcurs.



2.3. A treia frunză a trifoilului este forța de muncă flexibilă. Ea îi include pe toți acei lucrători temporari sau cu normă parțială, care reprezintă partea de creștere cea mai rapidă de pe scena ocupațională. Această creștere este, în parte, o funcție a trecerii în domeniul serviciilor, dat fiindcă o companie care oferă servicii nu își poate crea stocuri din produsele sale, așa cum fac fabricile.

Măsura este judicioasă din punct de vedere economic, dar, în același timp, face viața mai dificilă celor care conduc organizațiile. În locul unui singur efectiv de forță de muncă, acum există trei, fiecare cu tipul lui de atașament față de organizație, cu alte condiții contractuale și alte așteptări. Fiecare trebuie condus într-un mod aparte.

Nucleul va fi compus din ce în ce mai mult din oameni bine calificați, specialiști sau manageri. Pentru aceasta, identitatea și scopurile provin din munca lor. Ei sunt organizația și este de așteptat să fie și dedicați acesteia, și dependenți de ea.

Viața din nucleele a tot mai multe companii va ajunge să semene cu cele din firmele de consultanță, din agențiile de publicitate și din parteneriatul dintre specialiști.

Periferia contractuală este formată atât din persoane individuale, cât și din organizații. Organizațiile respective, deși adesea sunt mai mici decât cea principală, au propria lor structură de trifoi, nucleele și seturile lor proprii de subcontractori. Este o lume aidoma cutiilor chinezești puse una într-alta. Persoanele individuale sunt, probabil, specialiști sau tehnicieni care lucrează pe cont propriu, mulți dintre ei, foști angajați ai unor organizații centrale, în care s-au epuizat toate funcțiile disponibile în cadrul nucleului sau care au preferat libertatea pe care le-o conferă munca pe cont propriu.

Forța de muncă flexibilă este adesea considerată o armată de închiriat, de oameni de la care te aștepti la puțin și cărora le oferi puțin. Forța de muncă flexibilă nu va manifesta niciodată dedicarea sau ambiția celor din nucleu. Ceea ce interesează este să aibă condiții decente de plată și de muncă, un tratament corect și un anturaj bun. Acești oameni au slujbe, nu cariere și nu te poți aștepta de la ei să se bucure de victoriile organizației, după cum nici nu se așteaptă să primească

o parte din profitul acesteia. La fel nu se așteaptă să pună osul la treabă doar din dragoste pentru organizația respectivă.

Există și a patra frunză ?

Mai există încă un fel de subcontractare despre care merită să vorbim. Este vorba de practica din ce în ce mai răspândită de a-l pune și pe client să muncească. Clienții nu sunt plătiți de organizație și, de aceea, a patra frunză nu poate să existe ca parte a unei structuri formale de trifoii, dar ea este ceva real.

În ziua de azi, ne luăm riguros alimentele de pe rafturi, în vreme ce părinții mei apelau la vânzători pentru acest lucru. Ne scoate singuri banii din bancomate și acest lucru ni se pare convenabil. Ne umplem singuri rezervorul de benzină la mașină și ne compostăm singuri biletul la metrou.

Într-o bună zi, s-ar putea să vedem mici restaurante, în care să fim puși să plătim pentru a fi lăsați să gătim singuri mâncarea.

Organizația trifoii, existentă dintotdeauna în faza embrionară, a cunoscut în ultima vreme o mare înflorire din cauză că organizațiile au început să-și dea seama că nu este nevoie să-ți ții toți oamenii angajați tot timpul, ca să-ți faci treaba. Ele merg și mai departe și încep să contabilizeze cât costă să-i ai pe toți la un loc și în permanență.

Probleme ridicate de organizația de tip trifoii. Noile organizații au nevoie de oameni noi, care să le conducă, oameni cu aptitudini noi, cu un potențial diferit și cu alte profiluri de carieră profesională. Organizațiile vor fi presate de nevoia de a pune mâna pe toți oamenii, inteligenți și calificați, pe care pot să pună mâna, precum și pe penuria de tineri bine instruiți și bine calificați.

3. Timpul muncii - Organizația minimalistă

Munca nu mai este ce a fost, nici în organizații, nici în afara lor. Paradoxul timpului, combinat cu schimbarea naturii muncii, ne forțează să regândim noțiunile de muncă și de timp de muncă – când muncim, unde muncim, cum muncim și de ce muncim.

Ne dorim cu toții să avem un „**club de muncă**”, unde dorim să facem unele lucruri, să ne întâlnim cu alții, să-i salutăm, să mâncăm cu ei câteodată, dar nu vrem să muncim zi de zi acolo.

Asta dacă munca noastră nu presupune servirea clienților, ca în magazin, recepțiile firmelor, școli sau restaurante. Munca lor are loc acolo unde sunt clienții. Ceea ce va dispărea este acel birou cu spații individuale, iar odată cu el, va dispărea un întreg mod de viață. Mulți deplâng această schimbare, dar sentimentalismul și nostalgia nu vor mai avea un cuvânt prea greu de spus în noua epocă a afacerilor.

Va trebui totodată să ne regândim contractul organizațional, felul în care definim organizația, ce anume așteptăm de la ea și ce suntem dispuși să-i oferim. Cariera nu va mai însemna urcarea unei scări ierarhice într-o organizație. Măcar pentru faptul că nu vor mai fi mai mult de trei sau patru trepte pe scară. Oamenii nu se vor mai aștepta să-i vândă unei organizații 100.000 de ore din viața lor. Titlul oferit de un post nu va mai defini pe nimeni pentru întreaga viață, nici măcar pentru o parte însemnată a acesteia.

Trebuie să se producă o modificare majoră a modului în care gândim organizațiile. Ele trebuie să fie exact ceea ce spune numelor lor – entități care organizează, nu angajatori (sau numai angajatori).

S-ar putea face și alte lucruri. Organizația și-ar putea aranja programul de lucru în așa fel, încât ședințele să aibă loc în zile precizate din săptămână, de exemplu joia și vinerea. Asta le-ar permite oamenilor să nu fie prezenți, fizic în organizație în restul săptămânii, dar să vină la ședințe, care încă mai sunt inima vieții organizaționale în multe locuri.

Într-o zi va trebui să învățăm să ne gestionăm organizațiile dispensate și fără ședințe. Cei care muncesc patru zile pe săptămână, se miră cum de se întâmplă ca ședințele să se țină în a cincia zi.

Cum am mai relatat pe parcursul lucrării, organizațiile încep să-și schimbe o parte din zonele lor în „cluburi de muncă”. Lucrătorii lor „externi” au libertatea de a folosi aceste cluburi oricând au nevoie, având la dispoziție propriul pupitru, de la care pot accesa imediat toate sistemele organizației și propriu lor număr de telefon, unde să fie găsiți de cei care îi caută. Curând, când aceste lucruri se vor statua, nu va mai avea sens să facem o distincție între full-time și part-time.

Oamenii vor fi plătiți în funcție de amploarea și tipul muncii lor, pe baza unor onorarii interne. Timpul le va aparține și-l vor gestiona mai mult decât oricând până acum. Cum îl vor gestiona e treaba lor, dar nu se va reflecta în onorariile plătite. Prețul va fi aplicat pe ceea ce produc, nu pe timpul lor.

Redefinirea timpului de lucru nu va fi scutită de dificultăți, dar aceste dificultăți vor fi gestionabile. Individul va trebui să-și asume mai multă responsabilitate, dar va avea în schimb mai multă independență. Angajaților le place să-și obțină mână de lucru cât mai ieftin, deși toate dovezile arată că într-o economie întemeiată pe cunoaștere se obține mai multă valoare adăugată din partea unor lucrători buni și bine plătiți decât din partea unora slabi și prost plătiți, cu condiția să li se dea șansa să adauge valoare.

Bibliografie:

1. C. Handy – Pelerina Goală, Editura Codecs, București, 2007.
2. C. Handy – Epoca Iratiunii, Editura Codecs, București, 2007.
3. C. Rusu – Schimbare Management, Editura Economică, București, 2003.
4. L. Clarke – Schimbarea Management, Editura Teora, București, 2002.
5. E. Burdus and all – Schimbarea Management, Editura Economică, București, 2003.
5. J. Kotter, Dan Aohen – Inima Schimbării, Meteor Business, București, 2008.
6. L. Lazăr; Botez Daniel – *The challenge for changing ourselves*, Essay, Bucharest, 2008.
7. Doina Popescu, Managementul General al firmei. Ed. a II – a, Editura ASE Bucuresti, 2010.

ANALIZA COSTURILOR LA UN LEU PRODUCȚIEI (SERVICIILOR)

Prodan Natalia, dr., conf. univ. (ASEM)

This article represents an examination of existing models for factorial analysis of Cost to Sales (Output) Ratio. The implementation of each model was illustrated on the base of the concrete date. In the article there studied advantages and disadvantages of the examined factorial models.

Key-words: cost, factorial analysis, advantage, disadvantage, factorial model.

Pentru evaluarea eficienței activității operaționale a unei întreprinderi o aplicare pe scară largă o are așa indicator ca *costurile la un leu producția (serviciilor) (CUPS)*, care reflectă nivelul relativ al costului producției (serviciilor) la valoarea producției (serviciilor) fabricate sau vândute. Respectiv, se deosebesc două variante de calculare al acestui indicator, și anume:

<i>Costuri la un leu producției (serviciilor) fabricate</i>	=	<i>Costul producției (serviciilor) fabricate</i>	x	100	;	<i>Costuri la un leu producției (serviciilor) vândute</i>	=	<i>Costul producției (serviciilor) vândute</i>	x	100	.
		<i>Volumul producției (serviciilor) fabricate</i>						<i>Venituri din vânzări</i>			

CUPS permit să se analizeze eficiența utilizării resurselor economice consumate în comparație cu alte întreprinderi și cu valorile medii din ramură. Tehnica de efectuare a analizei comparate a CUPS în dinamică este ilustrată în tabelul 1.

Tabelul 1. Analiza comparată a CUPS în dinamică

Anul	Întreprinderea «XXX»		Întreprinderea - concurent		În mediu pe ramură	
	CUPS, bani	Indicele, %	CUPS, bani	Indicele, %	CUPS, bani	Indicele, %
1	2	3	4	5	6	7
2007	73,79	100,00	81,53	100,00	86,25	100,00
2008	72,38	98,09	80,23	98,41	84,33	97,77
2009	72,62	98,41	79,14	97,07	82,64	95,81

Sursele de informație:

- În tabelul 1 nivelul CUPS a fost determinat ca un raport între costul vânzărilor și cel al veniturilor din vânzări;

- col. 2 și 4 din tabelul 1 se calculează pe baza datelor raportului de profit și pierdere al întreprinderii analizate și întreprinderii – concurentului principal;
- col. 6 din tabelul 1 se completează în conformitate cu datele Biroului Național de Statistică.

Pe baza datelor prezentate în tabelul 1 se observă că CUPS la întreprinderea „XXX” în perioada de gestiune au crescut relativ ușor în comparație cu anul precedent. De observat că la întreprinderea-concurent și în ramură ele s-au micșorat. Totodată, CUPS la întreprinderea „XXX” a înregistrat un nivel mai scăzut decât la alte întreprinderi. Această situație denotă o utilizare mai eficientă a resurselor de producție la întreprinderea analizată.

În calitate de **avantaje** al acestei abordări analitice pot fi remarcate complexitatea și comparabilitatea pe scară largă a CUPS. **Dezavantajul** tratării date ține de ignorarea influenței factorului de prețuri și cea a modificărilor în componența producției (serviciilor), ceea ce nu permite de a evalua contribuția reală a întreprinderii în reducerea CUPS.

Pentru a determina cauzele modificării CUPS, precum și pentru a evidenția rezervele suplimentare privind reducerea acestora și sporirea profitabilității întreprinderii este necesar de a efectua analiza factorială a CUPS. În practica economică există diferite abordări privind modelarea sistemelor factoriale ale CUPS. Una dintre ele se bazează pe studierea CUPS axată pe articolele de calculație, adică pe *modificarea costurilor directe de materiale; pe modificarea costurilor directe privind retribuirea muncii; pe modificarea costurilor indirecte de producție*. Calcularea influenței acestor factori poate fi efectuată cu ajutorul metodei bilanțiere (vezi tabelul 2).

Tabelul 2. Calculul influenței factorilor asupra CUPS

Nr.	Indicatori	Un. de măsură	Buget	Efectiv	Abatere
1	2	3	4	5	6
1	Volumul producției fabricate	mii lei	33685	35126	+1441
2	Costul producției fabricate:	mii lei	24568	25487	+919
2.1	<i>costurile directe de materiale;</i>	mii lei	10565	11984	+1419
2.2	<i>costurile directe privind retribuirea muncii;</i>	mii lei	6538	6345	-193
2.3	<i>costurile indirecte de producție;</i>	mii lei	7465	7158	-307
3.	CUPS (пок. 2 : пок.1 x 100):	bani	72,93	72,56	-0,37
3.1	<i>costurile directe de materiale (ind. 2.1 : ind.1 x 100);</i>	bani	31,36	34,12	+2,76
3.2	<i>costurile directe privind retribuirea muncii (ind. 2.2 : ind.1 x 100);</i>	bani	19,41	18,06	-1,35
3.3	<i>costurile indirecte de producție (ind. 2.3 : ind.1 x 100).</i>	bani	22,16	20,38	-1,78

Sursele de informație:

- Datele calculației generale a costului producției fabricate pe articole de calculație după plan și efectiv.

Cum se vede din tabelul 2, întreprinderea «XXX» a micșorat CUPS în comparație cu planul aprobat din cauza diminuării costurilor directe privind retribuirea muncii și cea a costurilor indirecte de producție, care s-au redus respectiv cu 1,35 bani și 1,78 bani pentru fiecare leu investit în producție. Cu toate acestea, creșterea cu 2,76 bani a costurilor directe de materiale la un leu investit în producție în mare măsură a micșorat această reducere. În cele din urmă reducerea CUPS a constituit numai 0,37 bani.

Avantajul aplicării acestui model factorial constă în determinarea cantitativă a contribuției fiecărui factor de producție în formarea CUPS. Cu toate acestea, modelul dat are și anumite **dezavantaje**, și anume, el nu ține cont de influența modificărilor structurale ale producției (serviciilor), prețurilor și costurilor unitare pentru fiecare tip de produs (serviciu). În legătură cu aceasta, în practica economică persistă utilizarea modelului factorial, care include următorii factori: *modificarea structurii și sortimentului producției (serviciilor); modificarea normelor unitare de consum pentru resursele utilizate; modificarea prețurilor și a tarifelor la resursele utilizate; modificarea prețurilor la produse și servicii.* Datele inițiale și modul de calculare al acestor factori este prezentat în tabelul 3 și 4.

Tabelul 3. Datele inițiale pentru analiza factorială a CUPS

Nr.	Indicatori	Unitatea de măsură	Valoarea
1	2	3	4
1.	Volumul producției fabricate		
1.1.	▪ planificat (bugetul static) $\sum(g_{i0} \cdot P_{i0})$	mii lei	33685
1.2.	▪ efectiv în prețurile planificate (bugetul flexibil) $\sum(g_{i1} \cdot P_{i0})$	mii lei	34755
1.3.	▪ efectiv $\sum(g_{i1} \cdot P_{i1})$	mii lei	35126
2.	Costul producției fabricate		
2.1.	▪ planificat (bugetul static) $\sum(g_{i0} \cdot \sum(nc_{i0} \cdot P_{rej0}))$	mii lei	24568
2.2.	▪ efectiv în normele și prețurile (tarifele) planificate pentru resursele utilizate (bugetul flexibil) $\sum(g_{i1} \cdot \sum(nc_{i0} \cdot P_{rej0}))$	mii lei	24785
2.3.	▪ efectiv în prețurile (tarifele) planificate pentru resursele utilizate $\sum(g_{i1} \cdot \sum(nc_{i1} \cdot P_{rej0}))$	mii lei	25043
2.4.	▪ efectiv $\sum(g_{i1} \cdot \sum(nc_{i1} \cdot P_{rej1}))$	mii lei	25487
3.	CUPS		
3.1.	▪ planificate (bugetul static) (ind. 2.1. : ind. 1.1 x 100)	bani	72,93
3.2.	▪ efective în normele și prețurile (tarifele) planificate pentru resursele utilizate (bugetul flexibil) (ind. 2.2. : ind. 1.2 x 100)	bani	71,31
3.3.	▪ efective în prețurile (tarifele) planificate pentru resursele utilizate și prețurile planificate la produsele finite (ind. 2.3. : ind. 1.2 x 100)	bani	72,06

3.4.	▪ efective în prețurile planificate la produsele finite (ind. 2.4. : ind. 1.2 x 100)	bani	73,33
3.5.	▪ efective (ind. 2.4. : ind. 1.3 x 100)	bani	72,56

Notă: g_i – cantitatea fabricării (realizării) produsului; nc_i – norma unitară de consum pentru resursele utilizate; P_{rej} – prețul (tariful) unitar al resursei utilizate; P_i – prețul unitar al produsului (serviciului).

Tabelul 4. Calcularea influenței factorilor generali asupra modificării CUPS

Nr.	Denumirea factorilor	Modul de calculare a influenței factorilor	Calcularea influenței factorilor	Mărirea influenței factorilor
1	2	3	4	5
1.	Modificarea structurii și sortimentului producției fabricate	tabelul 3 (ind.3.2- ind. 3.1)	71,31 - 72,93	-1,62
2.	Modificarea normelor unitare de consum pentru resursele utilizate	tabelul 3 (ind.3.3- ind. 3.2)	72,06 - 71,31	+0,75
3.	Modificarea prețurilor și a tarifelor la resursele utilizate	tabelul 3 (ind.3.4- ind. 3.3)	73,33 - 72,06	+1,27
4.	Modificarea prețurilor la produsele (serviciile) finite sau vândute	tabelul 3 ind.3.5- ind. 3.4)	72,56 – 73,33	-0,77
5	Abaterea costurilor la un leu investit în producție	tabelul 3 (ind.3.5- ind. 3.1)	72,56 - 72,93	-0,37

Datele tabelului 4 demonstrează respectarea de către întreprinderea analizată a sarcinii planificate privind CUPS. Economia CUPS a constituit 0,37 bani. Printre cauzele principale ale economiei obținute se numără reducerea cotei produselor mai rentabile și creșterea prețurilor la produsele finite, care au diminuat CUPS cu 1,62 bani și respectiv cu 0,77 bani. Economia realizată datorită sporirii cotei produselor rentabile este justificată doar în cazul când aceasta periclitează îndeplinirea obligațiilor contractuale. În legătură cu aceasta, conducerea întreprinderii în colaborare cu departamentul vânzărilor și cel de producție trebuie să studieze detaliat cauzele modificărilor admise în componența producției.

Din cauza nerespectării consumurilor de materiale și cele de muncă prevăzute în procesul de producție CUPS s-au majorat 0,75 bani. Aceasta se explică prin utilizarea ineficientă a resurselor de producție (de exemplu, folosirea materialelor necalitative și a muncii necalificate) sau prin aplicarea normelor de consum nerezonabile ale resurselor de producție. Majorarea prețurilor la resursele consumate a provocat creșterea CUPS cu 1,27 bani.

Creșterea sau diminuarea prețurilor și a tarifelor la resursele de producție și la produsele finite se datorează unor cauze, care nu depind de activitatea întreprinderii, cum ar fi, de exemplu, procesele de inflație și deflație în economia națională, starea piețelor privind resursele materiale și cele de muncă și a piețelor de desfacere. În legătură cu atare fenomene e important de stabilit influența nivelului de inflație (deflație) asupra modificării CUPS. Cu acest scop se utilizează datele

oficiale privind ratele prețurilor. Ilustrarea determinării influenței nivelului de inflație (deflație) este prezentată în exemplul 1.

Exemplul 1. *Determinarea influenței nivelului de inflație (deflație) asupra CUPS la întreprindere în anul de gestiune pe baza datelor tabelelor 3 și 4, precum și informației a Biroului Național de Statistică privind indicii prețurilor.*

Conform calculelor din tabelul 4, creșterea prețurilor la resursele consumate a majorat CUPS cu 1,27 bani. Diferența în cauză a fost obținută din cauza influenței următorilor doi factori:

1. Modificarea inflației (deflației) prețurilor la resursele consumate ($\Delta CUPS_{\Delta inf(def)}$): $CUPS_{\Delta inf}$

$$^{(def)} = x 100 - \frac{\sum (g_{i1} \cdot \sum (nc_{i1} \cdot P_{rcj0}))}{\sum (g_{i1} \cdot P_{i0})} x 100 = \frac{25043 \cdot 94,2 \div 100}{34755} x 100 - 72,06 = 67,88 - 72,06 = -4,18 \text{ bani};$$

2. Modificarea netă a prețurilor la resursele consumate fără ajustare la inflație (deflație) ($\Delta CUPS_{\Delta Prc}$):

$$\Delta CUPS_{\Delta Prc} = \frac{\sum (g_{i1} \cdot \sum (nc_{i1} \cdot P_{rcj1}))}{\sum (g_{i1} \cdot P_{i0})} x 100 - \frac{\sum (g_{i1} \cdot \sum (nc_{i1} \cdot P_{rcj0})) \cdot I_{prc}}{\sum (g_{i1} \cdot P_{i0})} x 100 = 73,33 - 67,88 = +5,45 \text{ bani}.$$

Această abordare se folosește și pentru determinarea modificării CUPS din cauza influenței inflației (deflației) a prețurilor la produsele finite.

Calcululele efectuate arată că creșterea CUPS datorită modificării nete a prețurilor la resursele consumate fără ajustare la inflație (deflație) a constituit 5,45 bani pentru fiecare leu investit în producție, în timp ce influența generală de modificare a prețurilor la resursele consumate a mărit CUPS cu 1,27 bani. În legătură cu această diferență departamentul logistică trebuie să întreprindă unele măsuri privind definirea cauzelor de creștere a prețurilor la resursele procurate și să elaboreze măsuri concrete privind căutarea furnizorilor mai avantajoși și optimizarea căilor de livrare a materiei prime și materialelor la întreprinderea analizată.

Rezultatele analizei factoriale a CUPS pot fi aplicate în variate **situații**, cum ar fi acestea:

- Pentru a aprecia eficacitatea activității operaționale a unei întreprinderi;
- Pentru a elabora o serie de decizii manageriale privind combinarea optimală a resurselor folosite în procesul de producție cu scopul de a reduce costurile;
- Pentru a compara nivelul general al CUPS în cadrul întreprinderii și în cel al subdiviziunilor de producție;
- Pentru a stabili în ce mod influențează modificările CUPS asupra profitului și rentabilității întreprinderii.

În concluzie trebuie remarcat că analiza devierilor nivelurilor efective ale CUPS de la cele prevăzute permite să se elaboreze o serie de măsuri eficiente privind sporirea eficienței activității operaționale a întreprinderii și majorarea profitului acesteia.

Bibliografie:

1. Analiza rapoartelor financiare, Manual (coordonator N.Țiriulnicov). Tip. centrală. Chișinău, 2004.
2. Brezeanu P., Boștinaru A., Prăjișteanu B. Diagnostic financiar: instrumente de analiză financiară. Editura Economica, București, 2003.
3. M.Niculescu. Diagnostic financiar. Vol.1, 2. Editura Economica, București, 2003.
4. M. Petcu. Analiza economico-financiară a întreprinderii: Probleme, Abordări, Metode, Aplicații. Editura Economică, București, 2009.
5. G. Ghic, C. Grigorescu, Analiza economico-financiară. Repere teoretice și practice plus teste grile. 2 volume. Editura universitară, București, 2009.

REFLECȚII ANALITICE ASUPRA PERFORMANȚELOR ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA

Valentina Paladi, dr., conf. univ. (ASEM)

Lica Erhan, asist. univ., drd (ASEM)

In this article we examine some of the most important indicators of the economic activities of small and medium enterprises from the Republic of Moldova, during 2007 – 2009.

Special attention was paid to the modification of the analyzed indicators in dynamics, pointing out the factors that led to the present evolution of the economic situation in this sector.

Key-words: indicator, economic activity, enterprise, evolution, economic situation.

Întreprinderile mici și mijlocii (ÎMM) pentru sectorul economic sunt cele mai numeroase, dar și extrem de importante pentru orice țară de pe mapamond. Transformările cardinale ce au survenit în economia autohtonă (privatizarea întreprinderilor de stat, restructurarea multor întreprinderi mari, reformarea agriculturii, acordarea dreptului de desfășurare a activității de întreprinzător etc.) au situat ÎMM-urile pe o poziție de prim rang.

Astfel, în conformitate cu datele Biroului Național de Statistică, în anul 2009 în Republica Moldova au activat 43,7 mii ÎMM-uri sau cu 6,3% mai multe decât în anul 2008. Din numărul total de întreprinderi, sectorul ÎMM-urilor a constituit circa 97,8% față de 97,6% în anul 2008.

Iată de ce ÎMM-urile se consideră că au o importanță vitală privind antrenarea populației în activitatea economică, crearea noilor locuri de muncă, saturarea pieții cu mărfuri și servicii, cultivarea spiritului de întreprinzător, crearea oportunităților de elaborare și adaptare a tehnologiilor noi, dezvoltarea regională și reducerea sărăciei etc. Toate acestea impun necesitatea de a estima performanțele ÎMM-urilor care pot fi determinate prin prisma principalilor indicatori ai activității acestora. Analiza indicatorilor dați oferă posibilitatea tuturor utilizatorilor de informații de a căuta și găsi răspunsuri pertinente la următoarele întrebări:

- Care este numărul și structura ÎMM-urilor în ultimii ani?
- Câte persoane activează în ÎMM-uri?
- Cât de diversificată este activitatea ÎMM-urilor și care este cota acestora?
- Care este mărimea și cum evaluează veniturile din vânzări generate de către ÎMM-uri pe domenii de activitate?
- Care sunt rezultatele financiare finale obținute de întreprinderile mici și mijlocii?

După cum se poate observa, tematica semnalată cuprinde un spectru destul de vast de probleme și aspecte ce necesită o studiere mult mai aprofundată. În cercetarea noastră ne vom axa pe analiza doar a unor indicatori, considerați destul de importanți și de o actualitate indiscutabilă.

De obicei, estimarea numerică și cea structurală a IMM-urilor se efectuează cu scopul de a preciza atât numărul exact în comparație cu anii precedenți, cât și cota diferitelor tipuri de întreprinderi mici și mijlocii în totalul acestora. În tabelul 1 este ilustrată această etapă a analizei.

Tabelul 1

Aprecierea numărului, evoluției și structurii IMM-urilor în R. Moldova

Indicatori	Anii						Ritmul creșterii față de anul, %	
	2007		2008		2009		2007	2008
	suma, mii unități	cota, %	suma, mii unități	cota, %	suma, mii unități	cota, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Numărul de întreprinderi mici și mijlocii, din care:	39,1	100,00	41,1	100,00	43,7	100,00	111,76	106,33
- întreprinderi mijlocii	1,7	4,35	1,7	4,14	1,6	3,66	94,12	94,12
- întreprinderi mici	7,7	19,69	8,3	20,19	8,3	18,99	107,79	100,00
- întreprinderi micro	29,7	75,96	31,1	75,67	33,8	77,35	113,80	108,68

Sursa: Conform datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova

Din datele prezentate în tabelul 1 s-a constatat o tendință pozitivă de creștere a numărului total de întreprinderi mici și mijlocii în R. Moldova. Astfel, față de anul 2007, numărul IMM-urilor a crescut cu 11,76%, iar în comparație cu anul 2008, creșterea a constituit 6,33%.

Aceeași dinamică e atestată și în ceea ce privește variabilitatea structurii IMM-urilor. În particular, examinarea evoluției acestora pe categorii denotă o creștere a întreprinderilor micro din totalul IMM-urilor de la 75,96% în anul 2007 la 77,35% în anul 2009. Observăm, de asemenea, o reducere a cotei întreprinderilor mijlocii, de la 4,35% în anul 2007, la 3,66% în anul de gestiune. Aceeași tendință de reducere s-a înregistrat și la întreprinderile mici, cota cărora s-a diminuat de la 19,69% în anul 2007 la 18,99% în anul 2009.

Așadar, în Republica Moldova în sectorul IMM-urilor predomină, în special, întreprinderile micro, cota cărora în dinamică are o tendință de creștere. Numărul mare de întreprinderi micro se datorează faptului că acesta este primul pas în afaceri făcut de noii întreprinzători, dar este și rezultatul unor importanți factori de natură economică (accesul limitat la surse de finanțare, costuri înalte, bariere în calea extinderii afacerii etc.). Pe parcursul mai multor ani structura principalelor genuri de activitate pe care le desfășoară IMM-urile în R. Moldova rămâne, practic, neschimbată (vezi tab.2).

Tabelul 2

Structura ÎMM-urilor pe genuri de activitate în dinamică

Indicatori	În procente la numărul total de ÎMM-uri		
	Anul 2007	Anul 2008	Anul 2009
1	2	3	4
Total	100,00	100,00	100,00
inclusiv pe principalele genuri de activitate:			
• agricultura, economia vânatului și silvicultura	5,37	5,11	5,26
• industria prelucrătoare	12,79	12,17	11,67
• energia electrică, gaze și apă	0,25	0,24	0,46
• construcții	6,14	6,08	5,72
• comerț cu ridicata și amănuntul	40,92	41,12	41,19
• transport, depozitare și comunicații	7,16	7,05	6,87
• tranzacțiile imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	13,30	14,60	15,10
• alte activități	14,07	13,63	13,73

Sursa: Conform datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova

Din datele prezentate în tabelul 2 se observă că cele mai atractive domenii de activitate pentru ÎMM-urile din R. Moldova sunt comerțul cu ridicata și amănuntul (cu o cotă impunătoare de circa 41%), tranzacțiile imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor (cota cărora oscilează între 13-15% din totalul ÎMM-urilor) și industria prelucrătoare (cu o cotă de circa 12%). Activitățile nominalizate sunt și cele mai profitabile pentru ÎMM-uri naționale în ultimii trei ani (vezi tab.3).

Tabelul 3

Evoluția veniturilor și a profitului (pierderii) până la impozitare generate de ÎMM-urile din Republica Moldova pe principalele genuri de activitate

Indicatori	Anul 2007		Anul 2008		Anul 2009	
	Venituri din vânzări, mii lei	Profit (pierderi) până la impozitare, mii lei	Venituri din vânzări, mii lei	Profit (pierderi) până la impozitare, mii lei	Venituri din vânzări, mii lei	Profit (pierderi) până la impozitare, mii lei
1	2	3	4	5	6	7
Total	56 738,3	3 120,8	64 984,1	5 483,2	57 480,1	2 243,2
inclusiv pe genuri de activitate:						
• agricultura, economia vânatului și silvicultura	2 771,6	372,1	3 680,2	636,5	3 161,6	(39,8)
• industria prelucrătoare	8 179,1	438,2	9 377,4	840,3	8 098,7	264,5
• energia electrică, gaze și apă	266,6	(3,9)	243,5	(44,1)	199,8	(24,1)

• construcții	5 207,7	503,8	5 655,8	608,6	3 992,4	286,5
• comerț cu ridicata și amănuntul	30 100,4	1 062,7	33 400,0	2 132,2	30 109,0	939,5
• transport, depozitare și comunicații	4 777,9	192,3	5 578,5	435,9	4 915,2	267,8
• tranzacțiile imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate	2 909,3	478,3	3 948,5	685,0	3 866,2	543,3
• alte activități	2 525,7	77,3	3 100,2	188,8	3 137,2	5,5

Sursa: Conform datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova

Datele prezentate în tabelul 3 indică o evoluție instabilă atât a sumei veniturilor din vânzări generate de ÎMM-uri, cât și a profitului (pierderii) până la impozitare obținute de acestea, în cadrul desfășurării principalelor genuri de activități în ultimii trei ani. În particular, dinamica pozitivă a veniturilor din vânzări în anii 2008-2007, când ritmul de creștere a constituit 114,53% ($64\,984,1 : 56\,738,3 \times 100$), a fost substituită prin reducerea considerabilă a acestora în anii 2009-2008. Ritmul creșterii în această perioadă este subunitar și constituie 88,45% ($57\,480,1 : 64\,984,1 \times 100$). În consecință, veniturile din vânzări a scăzut sub nivelul anului 2008 și a alcătuit 57480,1 mii lei. Această tendință negativă de reducere a veniturilor din vânzări este condiționată de diminuarea veniturilor generate din toate tipurile de activități, pe care le-au desfășurat ÎMM-urile, însă cea mai mare reducere a fost înregistrată de ÎMM-urile, care și-au desfășurat activitatea în domeniul de construcție (ritmul de creștere în această ramură în anii 2009-2008 a constituit doar 70,59% ($3\,992,4 : 5\,655,8 \times 100$)).

Formula succesului în desfășurarea unei activități economice este ca veniturile din vânzări, generate de întreprindere, să fie suficiente pentru acoperirea tuturor cheltuielilor și formarea profitului. Astfel, datele prezentate în tabelul 3 reflectă, în general, suficiența veniturilor din vânzări generate de ÎMM-uri, pentru acoperirea tuturor cheltuielilor și formarea profitului până la impozitare. Ca rezultat, aproximativ din toate genurile de activități, pe care le-au desfășurat ÎMM-urile în ultimii trei ani, acestea au obținut profit, cu excepția ramurilor „agricultura, economia vânatului și silvicultura” și „energia electrică, gaze și apă”, din activitățile cărora ÎMM-urile au generat pierderi, în pofida faptului că aceste ramuri sunt primele care beneficiază de ajutoare financiare sub formă de subvenții din partea statului. Totuși, mărimea acestor ajutoare s-a dovedit a fi insuficientă în comparație cu cheltuielile suportate de sectoarele date ale economiei, ce se confruntă cu un șir de factori naturali imprevizibili, cum ar fi secetă, inundații, înghețuri etc.

Din datele prezentate de Biroul Național de Statistică în Republica Moldova încă în anul 2009 s-a constatat că aproximativ 60% din întreprinderile, care au înregistrat profit în ultimii trei ani, sunt reprezentate de întreprinderile mici, fiind urmate de întreprinderile mijlocii, în pofida faptului că în sectorul ÎMM-urilor, din punct de vedere numeric, predomină categoria întreprinderilor micro. Totuși, ținând cont de dimensiunile întreprinderilor micro, acestea, deseori, nu sunt în stare să-și diversifice afacerea și să înregistreze constat un rezultat financiar pozitiv, deoarece sunt slab capitalizate. Contrar acestora, întreprinderile mici au o poziție mai flexibilă pe piață și o

posibilitate mai mare de diversificare a activității lor operaționale, ceea ce în mod direct conduce la ocuparea unui loc dominant în obținerea profitului în sectorul dat. Pentru IMM-uri este cu mult mai ușor de schimbat strategia de afaceri și chiar procedura de modificare a directivelor. Totul se face în funcție de condițiile existente pe piață. În special, aici, se poate face referire la flexibilitatea acestor întreprinderi, care își pot adapta producția la cerințele pieții. Reorientarea afacerii spre zone de activitate mai profitabile poate fi cea mai mare oportunitate, pe care o au în această perioadă economică dificilă IMM-urilor.

Realizând și funcția sa socială de bază, micul business se manifestă plener prin creșterea numărului locurilor de muncă pentru angajați, menționăm, numărul persoanelor care au activat în IMM-uri în anul 2009 a constituit 316,2 mii persoane, ceea ce reprezintă 58,7% din numărul total de angajați ai tuturor întreprinderilor din Republica Moldova. Din numărul total de salariați ai IMM-urilor, adică din 316,2 mii persoane, 115,1 mii persoane sau 36,40% activau în întreprinderile mijlocii, 117,1 mii persoane sau 37,03% - în întreprinderile mici și doar 84,1 mii persoane sau 26,60% - în întreprinderile micro (vezi tab.4).

Tabelul 4

Evoluția numărului de salariați ale IMM după genuri de activitate

Indicatori	Anul 2008				Anul 2009			
	Total IMM	inclusiv			Total IMM	inclusiv		
		Întreprinderi mijlocii	Întreprinderi mici	Întreprinderi micro		Întreprinderi mijlocii	Întreprinderi mici	Întreprinderi micro
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Numărul de salariați, mii persoane	328,1	125,5	120,2	82,4	316,2	115,1	117,1	84,0
inclusiv pe principalele genuri de activitate: - agricultura, economia vânătorului și silvicultura	53,9	36,0	14,6	3,3	50,7	32,1	15,2	3,4
• industria prelucrătoare	58,1	26,6	21,0	10,5	54,7	25,4	19,1	10,2
• energia electrică, gaze și apă	2,6	1,6	0,8	0,2	2,7	1,6	0,8	0,3
• construcții	27,2	9,0	13,2	5,0	24,1	7,7	11,4	5,0
• comerț cu ridicata și amănuntul	81,2	15,0	33,2	33,0	79,7	12,4	33,1	34,2

• transport, depozitare și comunicații	24,4	9,1	9,6	5,7	24,0	8,3	10,0	5,7
• tranzacțiile imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	36,2	10,7	12,9	12,6	35,4	10,0	12,5	12,9
• alte activități	44,5	17,6	14,8	12,1	44,9	17,6	15,0	12,3

Sursa: Conform datelor Biroului Național de Statistică din Republica Moldova

Conform datelor prezentate în tabelul 4, rezultă că în anul 2009 față de 2008 s-a înregistrat o reducere a numărului total de salariați, angajați în întreprinderile mici și mijlocii, de la 328,1 mii persoane la 316,2 mii, adică cu 11,9 mii persoane sau cu 3,63%. În timp ce numărul total de salariați, ce activau în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii a scăzut cu 10,4 mii (115,1-125,5) și 3,1 mii (117,1-120,2) persoane, la întreprinderile micro s-a înregistrat o creștere a acestora cu 1,6 mii persoane (84,0-82,4).

Examinând atent structura numărului de salariați ai IMM-urilor pe varii domenii de activitate, constatăm că în așa ramuri ca „agricultura, economia vânatului și silvicultura”, „energia electrică, gaze și apă”, „comerț cu ridicata și amănuntul” și „tranzacțiile imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor” numărul de salariați angajați în cadrul întreprinderilor micro a crescut, pe când la întreprinderile mici și mijlocii, dimpotrivă, numărul acestora fie s-a redus, fie a rămas neschimbat.

Menționăm că numărul salariaților în sectorul IMM-urilor din R. Moldova, în perioada analizată, este relativ proporțional distribuit pe categorii de întreprinderi, fiecare deținând aproximativ 1/3 din numărul total de salariați din sectorul respectiv. Veniturile din vânzări ale IMM-urilor, în mediu la un salariat, a constituit 181,8 mii lei (57 480,1 : 316,2) sau cu 8,2% mai puțin în comparație cu anul 2008. Numărul de salariați la o întreprindere în anul 2009 l-a constituit 7 persoane (316,2 : 43,7), cu o persoană mai puțin decât în de anul 2008.

Analiza efectuată în conformitate cu indicatorii de bază ai IMM-urilor în anii 2007-2009 ne-a permis să constatăm câteva lucruri importante:

1. În sectorul dat, sub aspect numeric, predomină anume categoria întreprinderilor micro.
2. Veniturile din vânzări, înregistrate de aceste întreprinderi în ansamblu, au avut o tendință de diminuare.
3. Profiturile obținute de IMM-uri în perioada analizată, de asemenea, denotă un trend negativ de reducere.
4. Cota cea mai semnificativă a profitului din acest sector al economiei a fost obținută, preponderent, pe seama contribuției întreprinderilor mici.
5. Numărul total de salariați angajați la IMM-uri a avut o tendință de reducere.

Pornind de la adevărul că principalii indicatori, ce caracterizează activitatea IMM-urilor, în perioada 2007-2009, au înregistrat tendințe negative de diminuare, ceea ce impune urgentarea acțiunilor de susținere a sectorului dat din partea statului. În contextul dat ne-am permis să evidențiem și să formulăm un șir de măsuri, care, în opinia noastră, sunt absolut necesare pentru o dezvoltare durabilă a sectorului IMM-urilor din Republica Moldova:

1. Elaborarea și aprobarea actelor legislative și normative ar determina explicit scopurile politicii statului în sectorul micului business, inclusiv sarcinile și funcțiile organelor de conducere și mecanismele realizării acestora;
2. De utilizat sistematic instrumentele și pârgھیile financiare într-un mod eficient, în special pentru activitatea IMM-lor;
3. Prezența unor instituții statale specializate și a unor organizații cu un capital de stat sau mixt, care asigură și garantează o executare coordonată a întregului complex de sarcini din domeniul reglementării sectorului micului business, cum ar fi: Administrația micului business din SUA; Agenția IMM-lor în parlamentul Japoniei; Corporațiile de stat de finanțare a micului business din Cehia; Ministerele IMM-lor din Belgia sau Luxemburg;
4. Redistribuirea rațională a funcțiilor între organele statale centrale, locale și raionale cu delegarea unor atribuții la nivelul administrativ-teritorial; delegarea funcțiilor principale de coordonare a organelor centrale, astfel asigurându-se un spațiu economic unic și o colaborare eficientă;
5. Conlucrarea organelor statale de conducere de diferite niveluri cu asociațiile de antreprenori, în scopul asigurării unui dialog eficient și constructiv între toți actorii implicați;

În încheiere, putem constata că amploarea dezvoltării micului business în țara noastră, precum și contribuția acestui segment în viața economică a Republicii dispune de rezerve considerabile. Pentru ca aceasta să prospere, statul trebuie să susțină businessul mic. O altă problemă esențială, rămâne a fi aceea că, suportul financiar îndreptat către aceste întreprinderi este nu doar insuficient în comparație cu cerințele sectorului dat, dar și acordat foarte aleatoriu, fără a fi luate în calcul necesitățile specifice doar acestor întreprinderi.

Bibliografie:

1. Biroul Național de Statistică. Comunicat de presă. Activitatea întreprinderilor mici și mijlocii în R. Moldova în anii 2007, 2008, 2009. www.statistica.md.
2. А. И. Гинзбург. Экономический анализ для руководителей малых предприятий. Питер, 2007.
3. Swanson, E., Cieslikowski, D., *World Development Indicators*, International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, USA, 2008.

UNELE ASPECTE ALE CONTABILITĂȚII FONDULUI COMERCIAL

Bucur Vasile, dr.hab., prof.univ. (ASEM)

Dans l'article ci-dessous sont examinés certains problèmes afférents à la comptabilisation du fond commercial, en tant qu'immobilisation incorporelles. L'auteur a abordé l'attitude critique à l'égard de la dépréciation de ce fond conformément aux actes normatifs. L'article contient la proposition du mode de dépréciation du fond commercial dans la mesure de la diminution des marges du profit sur le montant moyen de celui-ci pendant l'année comptable par rapport de celle précédente.

Mots-clés: *comptabilisation, fond commercial, immobilisation incorporelle, dépréciation, marges du profit.*

Examinarea actelor normative, ce reglementează contabilitatea fondului comercial și a unor surse bibliografice aferente, denotă că acest fond, în cazul procurării unei entități de către dobânditor, poate fi contabilizat ca:

- imobilizare necorporală;
- cheltuieli anticipate pe termen lung sau curente;
- element al capitalului propriu (capital suplimentar sau profit nerepartizat al anilor precedenți).

În cazul contabilizării fondului comercial drept imobilizare necorporală, survin câteva întrebări firești și anume: care-i modul de reflectare a fondului comercial ca imobilizare necorporală amortizabilă sau neamortizabilă. Care dintre aceste variante este mai reușită? Este oare necesar ca problema în cauză să fie reglementată de un act normativ sau să fie soluționată de sine stătător de întreprindere?

Cînd dobînditorul clasifică fondul comercial drept imobilizare necorporală amortizabilă mai apare necesitatea de a soluționa și problema stabilirii duratei de viață a acestuia.

În lucrarea noastră ne vom referi doar la problema contabilizării fondului comercial ca imobilizare necorporală amortizabilă sau neamortizabilă și aplicarea metodei adecvate privind deprecierea acestuia.

Cum s-a menționat, în Republica Moldova entitățile de interes public și cele private, conform Legii contabilității, țin contabilitatea conform prevederilor Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (2007), iar fondul comercial înregistrat, în tranzacția unei entități, este contabilizat după cerințele IAS 3 „Combinări de întreprinderi” [2, p.67-69] și IAS 36 „Deprecierea activelor” [2, p.492-502]. Astfel, fondul comercial, obținut în urma unei combinări de întreprinderi,

nu se amortizează. În schimb, acesta va fi testat în vederea detectării procesului de depreciere de către dobânditor, testarea care se efectuează o dată sau de câteva ori, dacă există circumstanțele ce necesită deprecierea.

Se consideră că fondul comercial nu generează fluxuri de numerar în mod independent. El contribuie la obținerea acestor fluxuri de la mai multe active individuale sau grupuri generatoare de numerar. Din aceste considerente o pierdere din depreciere pentru o unitate generatoare de numerar va fi recunoscută, dacă valoarea recuperabilă a acestei unități este mai mică decât valoarea ei contabilă. Această pierdere va fi alocată pentru reducerea activelor unității generatoare de numerar în următoarea ordine:

- a) În primul rând, se reduce fondul comercial, alocat unității generatoare de numerar;
- b) diferența (dacă ea există) se repartizează în mod proporțional pe baza ponderii valorii contabile a fiecărui activ din unitatea generatoare de numerar.

Entitatea în acest caz va reduce valoarea contabilă a fiecărui activ pînă la cea mai mare valoare dintre valoarea adevărată, minus costurile de vînzare sau valoarea de utilizare, dacă aceasta poate fi determinată [2, p.498]. În acest context, dacă mărimea pierderii din deprecierea unității generatoare de numerar este egală sau depășește valoarea fondului comercial, acesta este casat din componența elementelor patrimoniale și în situațiile financiare ulterioare nu se mai reflectă.

Fondul comercial nu va fi testat la capitolul depreciere, dacă în perioada respectivă fluctuația cursului de schimb valutar a influențat câștigurile sau pierderile aferente. E și natural că în acest caz modificarea cursului valutar poate să micșoreze și profitul obținut, inclusiv și suma depășirii profitului în cauză peste mărimea medie (normativă) a profitului în cauză a grupului omogen de entități. Această fluctuație în esență nu este condiționată de activitatea entității prin efortul colectivului ei și nici de utilizarea totalității de factori neidentificabili procurați împreună cu întreprinderea respectivă.

Conform prevederilor IFRS pentru IMM-uri după recunoașterea inițială, dobânditorul va evalua fondul comercial dintr-o combinație de întreprinderi la cost, minus amortizarea cumulată și pierderile cumulate din depreciere. Astfel, fondul comercial este o imobilizare necorporală amortizabilă. Dacă entitatea nu poate stabili cu exactitate durata de utilizare a fondului comercial, atunci ea ar putea fi una de durată. În cazul circumstanțelor existente fondul comercial este testat la depreciere conform secțiunii 27 „Deprecierea activelor” [3, p.80].

Fondul comercial este contabilizat ca imobilizare necorporală amortizabilă la entitățile din RM, care țin contabilitatea în conformitate cu SNC 13 „Contabilitatea activelor nemateriale”. Prin urmare, la una și aceeași problemă (contabilitatea fondului comercial) avem două soluții, prevăzute de diferite standarde. Și dacă entitatea respectivă, inclusiv și cea de interes public, acceptă IFRS-urile, atunci ea este obligată să contabilizeze fondul comercial ca imobilizare necorporală neamortizabilă, celelalte entități, care aplică SNC, pînă la implementarea noilor SNC, ca activ amortizabil (în proiectele noilor SNC ce se elaborează), fondul comercial este clasificat drept imobilizare necorporală neamortizabilă.

Investigațiile au demonstrat doar contabilizarea obligatorie a fondului comercial numai în calitate de activ neamortizabil sau de activ amortizabil actualizat de către orice entitate, nu are

argumentare economică. Doar pentru fiecare dobânditor în parte fondul comercial procurat după recunoașterea lui inițială poate nimeri în cele mai diverse circumstanțe favorabile sau nefavorabile în utilizarea factorilor neidentificabili. Mai mult ca atât, conform IFRS pentru IMM-uri, contabilizarea fondului comercial ca imobilizare necorporală amortizabilă este determinată de respectarea priorității unui procedeu tehnic asupra economicului: de a păstra fondul comercial în componența elementelor patrimoniale ca rezultat al deprecierei unei unități generatoare de numerar. Însă chiar și în aceste condiții entitatea nu reușește. În acest context propunem ca în IFRS 3, IAS 36 și IFRS pentru IMM-uri să fie utilizată o regulă care ar permite soluționarea problemei în cauză de către fiecare entitate. După recunoașterea inițială, fondul comercial este contabilizat ca activ amortizabil sau neamortizabil în funcție de decizia entității în baza unei argumentări economice. Fiecare dobânditor cunoaște cel mai bine circumstanțele, factorii, condițiile și perioada în care este în stare de a obține suma depășirii profitului preconizat peste mărimea medie (normativă) a acestuia pentru un grup omogen de întreprinderi.

Considerăm că unul și același dobânditor, în funcție de modificările ce se produc sau se așteaptă să fie în viitorul apropiat în condițiile economice, organizatorice, tehnologice, comerciale, concurențiale etc. dobânditorul va reclasifica fondul comercial din grupul imobilizărilor necorporale amortizabile în grupul celor neamortizabile și invers.

Cît privește durata fondului comercial, în cazul amortizării acestuia, e de remarcat că ea diferă în diferite țări, începînd, spre exemplu, de la 3-5 ani (Turcia, Finlanda, Belgia, Grecia, Estonia, Japonia etc.) și pînă la 20-40 ani (SUA, Canada, Federația Rusă, Australia, Portugalia, Franța, Germania, Elveția etc.) [4, p.354-356]. În RM, conform SNC, 13 dobânditorul poate extinde durata menționată pînă la 40 ani, iar prevederile Catalogului mijloacelor fixe și activelor nemateriale recomandă această durată pînă la 10 ani. În condițiile economiei de piață unde persistă concurența acerbă este destul de dificil de menținut obținerea profitului ce depășește mărimea medie la același nivel pe o perioadă îndelungată. Este rațional ca durata de viață a fondului comercial să fie stabilită de dobânditor pe o perioadă de 5-10 ani cu argumentarea respectivă. În opinia noastră această durată este fundamentată de metodele de evaluare a fondului comercial la vînzarea-cumpărarea unei entități, cum ar fi: metoda capacității de cîștig suplimentar și metoda capitalizării depășirii profitului efectiv peste mărimea medie a profitului. Practic, în aceste calcule se conține și durata de viață a fondului comercial. De exemplu, conform metodei capacității de cîștig suplimentar, suma depășirii profitului peste mărimea medie a acestuia se înmulțește la o cifră negociată de vînzător și cumpărătorul entității. Dacă suma depășită este de 200 000 lei, iar cifra negociată – 5, atunci durata de viață a fondului comercial în mărime de 1 000 000 lei ($200\ 000 \times 5$) va fi de 5 ani.

Conform metodei de capitalizare, valoarea fondului comercial poate fi sporită cu condiția, ca mărimea medie a acestuia să fie depășită cu 10%, ceea ce va constitui suma de 2 000 000 lei ($200\ 000 : 0,1$). În acest caz considerăm, că durata de viață a fondului comercial constituie 10 ani.

În cazul contabilizării fondului comercial, conform IAS 36, dacă va exista influența măcar a unui factor intern sau extern (descriși în acest standard) entitatea va compara valoarea contabilă cu cea recuperabilă a unității generatoare de numerar. Cînd valoarea contabilă o depășește pe cea contabilă, atunci entitatea recunoaște o pierdere din deprecierea activelor. Cînd această pierdere

este egală sau depășește valoarea fondului comercial, conform IAS 36 el este casat (eliminat) din componența elementelor patrimoniale ale dobânditorului.

Drept argumentare a acestei reguli din IAS 36 servesc afirmațiile:

- fondul comercial nu generează fluxuri de trezorerie în mod independent față de alte active sau grupuri de active. Fondul comercial contribuie la obținerea fluxurilor de trezorerie de la mai multe unități generatoare de numerar. Din acest motiv el nu poate fi examinat individual la fel ca o unitate generatoare de trezorerie [2, p.493]. La aceste afirmații în IFRS pentru IMM-uri se mai specifică că fondul comercial nu poate fi evaluat la justa-i valoare în mod separat, ci numai în componența unei entități generatoare de trezorerie. Respectiv, fondul comercial nu dispune de valoarea recuperabilă. Datorită acestor condiții fondul comercial poate fi redus/micșorat cu condiția ca acesta să fie parte componentă a unității generatoare de numerar, care are valoare recuperabilă a acestei unități, iar fondul alocat este mai mic decât valoarea lui contabilă [3, p.116]. Astfel, în ambele cazuri ale contabilității fondului comercial (ca imobilizare necorporală neamortizabilă sau amortizabilă) el este testat la depreciere. Și într-un caz, și în altul fondul în cauză poate să fie eliminat din componența elementelor patrimoniale ale dobânditorului, respectiv nici prevederile IFRS pentru IMM-uri nu creează vreun avantaj.

Acest impediment este suplimentat de câțiva factori:

- 1) când suma pierderii din depreciere a unei entități generatoare de numerar este mai mică sau egală cu valoarea fondului comercial, în realitate este depreciat numai acest fond, fără a atinge valoarea celorlalte active ale acestei unități, deși se exprimă că depreciem întreaga unitate generatoare de trezorerie;
- 2) fondul comercial este depreciat fără a evalua gradul de diminuare a acestuia;
- 3) eliminarea fondului comercial din componența elementelor patrimoniale este efectuată chiar dacă dobânditorul continuă să obțină un profit impunător, care depășește mărimea medie;
- 4) fondul comercial nu trebuie estimat dacă la depreciere este testată o unitate (grup de active) generatoare de trezorerie.

Considerăm că suma pierderii generată de către fondul comercial poate fi stabilită individual, în baza metodei de evaluare a depășirii profitului efectiv, obținut în perioada gestionară în raport cu mărimea acestuia în perioada precedentă.

În scopul depășirii acestor neconformități este necesar de tratat fondul comercial conform următoarelor metode:

- 1) Este bine de repartizat în mod proporțional ponderea valorii contabile a fiecărui activ pe termen lung (cu excepția investițiilor pe termen lung); de asemenea e necesar de estimat și valoarea contabilă totală a acestor active sau în raport cu valoarea contabilă a activelor în cauză;
- 2) Este la fel important de stabilit cu cât a depășit profitul efectiv mărimea medie în anul gestionar față de anul precedent.

Metoda prevăzută de IAS 36 admite, de exemplu, ca la 31.12.2010 dobânditorul „X” avea următoarele date aferente activelor pe termen lung la valoarea contabilă (lei):

Fondul comercial – 800 000

Imobilizări necorporale fără fondul comercial – 1 200 000

Mijloace fixe: A	– 2 500 000
B	– 1 700 000
C	– 1 600 000
Total	7 800 000

Suma pierderii cauzată de deprecierea activelor unității generatoare de numerar la 31.12.2010 constituie 1 100 000 lei. Această pierdere va fi distribuită între activele pe termen lung conform metodei prevăzute în IAS 36 și metodei ponderii valorii contabile a fiecărui activ în valoarea totală contabilă sau în raport cu această valoare astfel (tab.1).

Tabelul 1

Distribuirea pierderii din deprecierea activelor pe termen lung pe tipurile acestora la dobânditorul „X” la 31.12.2010

(lei)

Tipul activelor	Valoarea contabilă	Suma pierderii din depreciere conform:		Valoarea contabilă după depreciere conform:	
		IAS 36	ponderii valorii contabile a fiecărui activ în valoarea contabilă totală	IAS 36	ponderii valorii contabile a fiecărui activ în valoarea contabilă totală
Fondul comercial	800 000	(800 000)	(112 820)	-	687 180
Imobilizări necorporale (fără fondul comercial)	1 200 000	(51 429)	(169 231)	1 148 571	1 030 769
Mijloace fixe: A	2 500 000	(107 143)	(352 565)	2 392 857	2 147 435
B	1 700 000	(72 857)	(2 397 421)	1 627 143	1 460 256
C	1 600 000	(68 571)	2 256 401	1 531 429	1 374 360
Total mijloace fixe	5 800 000	(248 571)	(817 949)	5 551 429	4 982 051
Total general	7 800 000	(1 100 000)	(1 100 000)	6 700 000	6 700 000

Suma pierderii din deprecierea activelor entității „X” în mărime de 800 000 lei conform IAS 36 și IFRS pentru IMM-uri (secțiunea 27), se atribuie la micșorarea fondului comercial și acesta este eliminat din componența elementelor patrimoniale. Diferența de 300 000 lei (1 100 000 – 800 000) se repartizează între celelalte active prin coeficientul 0,042857 (300 000 : 7 000 000). Suma pierderii din depreciere atribuită imobilizărilor necorporale constituie 51 429 lei (0,042857 × 1 200 000). Calculele similare se întocmesc și pentru celelalte active.

Conform primei metode propuse, suma pierderii din depreciere pentru fondul comercial constituie 112 820 lei [(800 000 : 7 800 000) × 1 100 000] sau [(1 100 000 : 7 800 000) × 800 000]. La fel sunt efectuate și celelalte calcule.

Din tabel urmează că în cazul distribuirii pierderii din depreciere proporțional cu valoarea contabilă a activelor pe termen lung (prima metodă propusă) distribuirea este mai uniformă, mărirea pierderii aferentă fiecărui activ este mai obiectiv determinată, fondul comercial nu este casat integral.

Totuși metoda propusă nu ia în considerare gradul de modificare (micșorare) a depășirii profitului efectiv obținut în anul gestionar peste mărimea medie a acestuia a unui grup de întreprinderi omogene. Doar este posibilă situația, în care acest indicator dobânditorul nu a fost în stare să-l păstreze la același nivel ca activ neamortizabil. În acest scop, fie că dobânditorul contabilizează fondul comercial ca activ neamortizabil și aplică metoda a doua propusă.

Să admitem că în ultimii doi ani (2009-2010) la dobânditorul «X» există următoarele date aferente activelor pe termen lung și profitului obținut (tab.2).

Tabelul 2

Valoarea contabilă a activelor pe termen lung și profitul obținut la dobânditorul “X” în anii 2009-2010

Indicatori	Anul 2009		Anul 2010	
	La dobânditor	În mediu pe grupul omogen de întreprinderi	La dobânditor	În mediu pe grupul omogen de întreprinderi
Fondul comercial, lei	800 000	800 000	800 000	800 000
Imobilizări necorporale fără fondul comercial, lei	900 000	900 000	1 200 000	1 200 000
Mijloace fixe, lei	4 900 000	4 900 000	5 800 000	5 800 000
Total, lei	6 600 000	6 600 000	7 800 000	7 800 000
Norma medie a profitului, %	10	10	10	10
Suma profitului mediu, lei	660 000	660 000	780 000	780 000
Profitul efectiv, lei	1 188 000	-	1 092 000	-
Suma depășirii profitului efectiv peste mărimea medie a acestuia, lei	528 000	-	312 000	-

Gradul de depreciere a fondului comercial implică calcularea unde să se țină seama de diferența raportului depășirii profitului efectiv peste mărimea medie a acestuia în anul precedent (2009) și a anului deprecierei (2010) astfel:

$$\frac{528\ 000}{660\ 000} - \frac{312\ 000}{780\ 000} = 0,8 - 0,4 \text{ sau } 40\%.$$

Suma pierderii din deprecierea fondului comercial va fi de 320 000 lei ($800000 \times 0,4$), cealaltă parte a pierderii din depreciere va fi repartizată conform valorii contabile a activelor.

Dacă suma pierderii din depreciere a unității generatoare de numerar conform condițiilor exemplului examinat în anul 2010 constituie 1 100 000 lei, această sumă va fi repartizată între activele pe termen lung conform tab.3.

Repartizarea pierderii din deprecierea unității generatoare de numerar între activele acestea la dobânditorul „X” în anul 2010

(lei)

Activele pe termen lung	Valoarea contabilă	Suma pierderii din depreciere	Valoarea contabilă după depreciere
Fondul comercial	800 000	(320 000)	480 000
Imobilizări necorporale fără fondul comercial	1 200 000	(133 715)	1066285
Mijloace fixe	5 800 00	(646 285)	5 153 715
Total	7 800 000	(1 100 000)	6 700 000

Această metodă (a doua) dispune de câteva avantaje și anume:

- Se creează posibilitatea de a evalua pierderea cauzată de deprecierea fondului comercial separat de alte active;

- Se ia în considerare micșorarea profitului efectiv care poate atinge mărimea medie a acestuia specifică grupului respectiv de întreprinderi omogene;

- Evaluarea fondului comercial pe parcursul unui segment de timp este efectuată în baza aceleiași metode de evaluare la vânzarea-cumpărarea unei entități;

- Metoda în cauză are fundamentare economică și exprimă următoarea situație: dacă dreptul de utilizare a totalității de factori neidentificabili de către dobânditor nu asigură nivelul supraprofitului planificat la momentul procurării unei entități, atunci fondul comercial trebuie să fie depreciat.

Conform celor menționate urmează următorii pași: când dobânditorul nu mai obține nici o depășire a profitului efectiv peste mărimea medie a acestuia și logic și economic fondul comercial este rațional să fie casat (eliminat) din componența elementelor patrimoniale ale dobânditorului.

Reflectarea pierderilor din deprecierea fondului comercial și a activelor la care acesta poate fi alocat generează următoarele înregistrări contabile (tab.3):

a) Dacă activele după recunoașterea lor inițială sunt evaluate la cost:

Debit «Cheltuieli din deprecierea activelor pe termen lung»¹¹ – 1 100 000 lei

Credit 111 "Active nemateriale" – 453 715 lei,

inclusiv Fondul comercial – 320 000 lei

Credit 123 "Mijloace fixe" – 646 285 lei

b) Când activele sunt evaluate conform metodei de reevaluare, se ia în considerare rezultatele reevaluării precedente. Dacă anterior a fost înregistrat un ecart, atunci suma pierderii din depreciere

¹ Astfel de cont nu există în Planul de conturi

în mărimea acestuia se atribuie la micșorarea acestui ecart în componența capitalului propriu, iar diferența ce depășește acest ecart se alocă la cheltuieli. Când anterior a fost înregistrată o cheltuială din reevaluare, atunci și pierderea din depreciere integral se trece la cheltuieli ale perioadei.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr.113-XVI din 27.04.2007. În: Monitorul oficial al Republicii Moldova nr.90/93 din 29.06.2007.
2. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Moldpres. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), 2007, Chișinău, 2008, F.E.P. "Tipografia Centrală".
3. IFRS pentru IMM-uri. Standardul Internațional de Raportare Financiară (IFRS) pentru Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri), 2009.
4. Бутынец Ф.Ф., Соколов Я.В., Панков В.А., Горецкая Л.Л. Бухгалтерский учет в зарубежных странах. Житомир, ЧП "Рута", 2002.

UNELE ASPECTE ALE AUDITULUI ÎN COMERȚ CU PRIVIRE LA EVALUAREA DENATURĂRILOR

Anatolie IACHIMOVSKI, dr., conf.univ. (ASEM)

The purpose of this article is to provide guidance on obtaining an understanding of the audited entity's business transaction and assessing the risks of material misstatement in financial statement audit. This article is framed in the context of the audit of commercial activities.

Key-words: purpose, business transaction, risk, financial audit, commercial activity.

Standardul Internațional de Audit 450 "Evaluarea denaturărilor identificate pe parcursul auditului" prevede anumite cerințe de a evalua efectul denaturărilor identificate asupra auditului și efectul denaturărilor necorectate, dacă există, asupra situațiilor financiare.

Denaturarea constituie o diferență între suma, clasificarea, prezentarea sau dezvăluirea unui element raportat în situațiile financiare și suma, clasificarea, prezentarea sau dezvăluirea care este cerută pentru ca elementul să fie conform cadrului de raportare financiară aplicabil. De asemenea, denaturările includ și acele ajustări ale sumelor, clasificărilor, prezentărilor sau dezvăluirilor care, în opinia auditorului, sunt necesare pentru ca situațiile financiare să ofere o imagine corectă și fidelă.

Pentru evaluarea denaturărilor este necesar ca auditorul să le interpreteze în conformitate cu prevederile legale. De reținut că, în cazul activităților comerciale, reglementarea este mai intensă și necesită o atenție mult mai sporită. În practica auditului autohton în procesul de evaluare a denaturărilor specialiștii atestă o serie de neajunsuri/carențe de tipul:

- stabilirea incorectă a adaosului comercial pentru mărfurile de importanță socială;
- comiterea greșelilor la decontarea datoriilor debitoare și creditoare cu termen de prescripție expirat;
- comiterea unor erori în procesul de evaluare și înregistrare în contabilitatea rezultatelor inventarierii creanțelor și datoriilor comerciale;
- neglijarea vădită a clauzelor valutare la efectuarea decontărilor comerciale cu rezidenții;
- aplicarea greșită a modalității de reflectare în contabilitatea financiară a discountului la procurarea mărfurilor;
- interpretarea denaturărilor constatate la auditarea tranzacțiilor comerciale cu calificativul „fraude” comise în mod intenționat în scopuri personale sau sub presiunea intereselor persoanelor terțe.

Reglementarea adaosului comercial și a aspectului fiscal aferent este prevăzut de Hotărîrea Guvernului nr.547 din 04.08.1995, producîndu-se în modul următor:

Tabelul 1.1.

Cerînțele Hotărîrii nr.547 emisă de Guvenul Republicii Moldova

Referințe	Exemple
1. Pentru mărfurile indicate în anexa 3 la Hotărîrea 547 prețul se determină separat: a) pentru mărfurile importate; b) pentru mărfurile autohtone, adică produse și puse în circulație pe teritoriul Republicii, iar adaosul comercial nu va depăși prețul liber de livrare fixat de producător, inclusiv TVA	În cazul importului prețul include: prețul de achiziție, cheltuielile de transport de la furnizor pînă la depozitul respectiv, taxele vamale achitate, taxele de stat și adaosul comercial ce nu depășește 20% în raport cu prețurile de achiziție. În cazul mărfurilor autohtone, adaosul comercial nu va depăși 20% din prețul de livrare inclusiv TVA, pentru pîine și produse de panificație – 10%. Din contul adaosului comercial se acoperă toate cheltuielile de circulație.
2. În facturi se include prețul liber de livrare sau prețul de procurare și mărimea adaosului comercial, iar pentru materialele de construcție și cheltuielile de transport pe teritoriul republicii	În factura comercială a fost indicat prețul de livrare pentru un kg de crupe din grîu de 8 lei, inclusiv TVA. Acest preț este fixat de producătorul de crupe. Prin urmare, adaosul comercial care poate fi aplicat de firmele care comercializează marfa în cauză nu va depăși 1,6 lei inclusiv TVA pentru un kg.
2. Anexa nr.2 prevede nomenclatorul mărfurilor prețurile cărora se reglementează de ministere, executivele raionale și primăriile municipiilor	Ministerul Sănătății reglementează prețurile la medicamente și articole medicale produse în Republica Moldova.

Pe măsura apariției în vînzare pe piața republicii a unor partide de mărfuri omogene, se permite efectuarea reevaluării mărfurilor procurate anterior. Beneficiile sau pierderile (diferența dintre prețurile stabilite anterior și prețurile noi), obținute în urma reevaluării, se raportează la rezultatele financiare cu impozitarea corespunzătoare.

De exemplu, la sfîrșitul lunii noiembrie 2010 pe piața autohtonă a apărut hrișca din import cu prețul de 18 lei/kg, inclusiv TVA. Stocul de hrișcă al întreprinderii la această data este de 2,5 tone, cu valoarea de intrare de 12 lei/kg inclusiv TVA. Prin urmare, în baza acestei informații se va efectua reevaluarea stocului în modul următor:

- a) se determină diferența din reevaluare: $12\,500 \text{ lei} = (18 \text{ lei/kg} - 12 \text{ lei/kg}) / 6 \times 5 \times 2\,500 \text{ kg}$;
- b) se contabilizează diferența pozitivă dintre prețul nou și prețul stabilit anterior:

Debit 217 „Mărfuri” – 12 500 lei

Credit 612 „Alte venituri operaționale” – 12 500 lei

Pentru a justifica prețul nou, întreprinderea va solicita de la organul vamal confirmarea majorării prețurilor la importul crupei în cauză. Dovadă suplimentară constituie factura fiscală eliberată de importator. Aceasta reiese din prevederile Instrucțiunii privind completarea formularului

tipizat de document primar cu regim special „Factura fiscală”. Instrucțiunea a fost aprobată prin Ordinul nr.115 emis de Ministerul Finanțelor pe 06.09.2010.

Potrivit pct.10 al Instrucțiunii în coloana 10.9 „Altă informație” a facturii fiscale pentru mărfurile social-importante, la fiecare etapă de comercializare se va indica prețul liber de livrare pentru o unitate fixată de producător, inclusiv TVA, sau prețul de procurare în cazul mărfurilor importate, inclusiv TVA. De asemenea, la acest punct al Instrucțiunii se menționează că informația referitor la prețuri se înscrie inițial de către producător sau importator, fiind transcrisă ulterior de fiecare furnizor.

În formularul vechi al facturii fiscale, această informație se indică în coloana 10.2 „Denumire”. Astfel, conform comunicatului nr.(17-2/2-02/1-6254)34 din 04.09.2009, emis de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat, prețul liber de comercializare stabilit de către producătorul sau importatorul mărfurilor social-importante se va reflecta de către neplătitorii TVA – în factură, iar de către plătitorii TVA – în factura fiscală.

Legea 845-XII din 03.01.92 cu privire la antreprenariat și întreprinderi - prevede amenzi pentru majorarea adaosului conform art.10 pct.6. Amenzile nu sunt stabilite în mărimi fixe, dar constituie echivalentul veniturilor obținute ilicit. De asemenea, se percepe la bugetul de stat și în-săși veniturile ilicite. De exemplu, dacă adaosul comercial trebuie să fie egal cu 20% din prețul de achiziție de import a zahărului de 12,50 lei/kg, iar la comercializarea lui a fost aplicat un adaos de 2,75 lei/kg, comercianții vor obține un venit ilicit de 0,25 lei/kg pentru fiecare kg comercializat din partida în cauză de zahăr importat. Conform legii nominalizate Serviciul Control Financiar și Revizie din subordinea Ministerului Finanțelor sau Centrul pentru Combaterea Crimelor Economice și Corupției vor adopta decizia de a percepe la bugetul de stat atât venitul ilicit de 0,25 lei pentru fiecare kg de zahăr comercializat precum și suplimentar o amendă în aceeași mărime de 0,25 lei/kg. Adică în total va constitui 0,50 lei pentru 1 kg de marfă social-importantă comercializată.

Art.267-269 ale Codului Civil conțin cerințe cu privire la decontarea datoriilor cu termen de prescripție expirat. Potrivit legislației, în termen de 3 ani, persoana al cărui drept a fost încălcat poate intenta o acțiune de judecată. Acest termen este mai mare pentru construcții. Astfel, în cazul dreptului ce se naște din viciul construcției, termenul va „pendula” în funcție de contract:

- în cazul contractului pentru executarea de lucrări, termenul este de 5 ani;
- pentru contractul de vânzare-cumpărare, dreptul ce se naște din viciul construcției și nu se prescrie înainte de trecerea a 5 ani de la executarea lucrărilor de construcție;
- pentru viciile materiilor prime sau ale materiilor livrate, destinate realizării unei construcții, care au cauzat viciul acesteia, dreptul se prescrie în termen de 5 ani.

În termen mai restrâns, adică de 6 luni se prescriu acțiunile privind:

- încasarea penalității;
- viciile ascunse ale bunului vândut.

Regulamentul privind inventarierea nr.27 din 28.04.2004 prevede că datoriile cu termen de prescripție expirat necesită a fi reflectate în:

- lista de inventariere a creanțelor și datoriilor (forma INV-6);
- balanța de verificare a rezultatelor inventarierii (forma INV-3);
- nota informativă cu privire la datoriile cu termen de prescripție expirat.

Lista în cauză este prevăzută în anexa 10 la Regulament și se perfectează în baza extraselor de cont confirmate de debitori și creditori. Iar dacă nu este posibilă confirmarea acestora, potrivit pct.104 al Regulamentului, datele pentru completarea Listei în cauză sunt preluate din documentele justificative.

Balanța este prezentată în anexa 7 a Regulamentului fiind prevăzută pentru înregistrarea divergențelor între datele contabile și cele constatate la inventariere. Divergențele în cazul creanțelor și datoriilor se înregistrează în acest formular în mod separat pe tipuri (cum ar fi: comerciale, financiare, calculate).

În Nota informativă trebuie să se precizeze denumirea și adresa debitorilor și creditorilor, suma creanțelor și a datoriilor, motivele, momentul apariției și în temeiul căror documente au apărut aceste creanțe sau datorii.

Necesitatea efectuării inventarierii este prevăzută de art.24 din Legea contabilității. Dacă la inventariere se constată că anumite datorii și creanțe sunt cu termen de prescripție expirat, acestea se decontează în baza următoarelor documente:

- ordinul conducerii entității;
- lista de inventariere a creanțelor și datoriilor;
- nota informativă;
- procesul-verbal al comisiei de inventariere.

Ordinul conducerii privind decontarea datoriilor se emite de către conducătorul entității în baza rezultatelor inventarierii și notei informative. De aceea, chiar dacă termenul de prescripție a expirat pe parcursul perioadei de gestiune, decontarea se efectuează cu data de 31 decembrie. Datoriile externe se recalculează de asemenea la sfârșitul anului. Iar paragraful 14 al SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” prevede recalcularea potrivit cursului oficial din ziua decontării, adică de la sfârșitul anului.

Datoria comercială cu termen de prescripție expirat se consideră ca venituri și se înregistrează în componența celor operaționale, la categoria alte venituri în modul următor:

Debit 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”, 539 „Alte datorii pe termen scurt”

Credit 612 „Alte venituri operaționale”

În baza documentelor nominalizate mai sus, în același mod se înregistrează și rezultatele inventarierii cu privire la diminuarea sau majorarea creanțelor și datoriilor comerciale exprimate în valută străină sau în unități convenționale. În dependență de statutul rezidențial al debitorului sau creditorului, diferențele constatate la inventariere se reflectă în contabilitate avînd drept scop impozitarea la următoarele cursuri valutare:

- în cazul creanțelor și datoriilor rezidenților, decontarea creanței sau datoriei comerciale se efectuează la cursul din contractul cu clauză valutară;
- pentru decontarea datoriilor debitoare și creditoare față de nerezidenți se aplică cursul oficial al Băncii Naționale la data decontării.

Atît diferențele de curs, cît și cele de sumă care apar la decontarea datoriilor debitoare (creanțelor) și creditoare se reflectă ca venituri sau cheltuieli ale activității financiare. Iar dacă la in-

ventariere se constată diminuare sau majorare a creanțelor sau datoriilor ca urmare a divergențelor dintre datele contabilității și documentele justificative sau extrasele de cont confirmate de debitori sau creditori. De exemplu, în cazul creanței comerciale diferența se înregistrează în contabilitate în dependență de:

- a) caracterul divergenței: diminuare sau majorare a creanței;
- b) perioada la care se referă abaterea constatată la inventariere.

Dacă în contabilitate s-a comis o eroare, care a cauzat micșorarea sau majorarea creanței comerciale, corectarea ei se înregistrează în contabilitate în modul următor:

- în cazul când eroarea s-a comis în anul de gestiune curent:

Debit 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”

Credit 611 „Venituri din vânzări”

- pentru erorile comise în anii precedenți:

Debit 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”

Credit 331 „Corectarea rezultatelor perioadelor precedente”

Formulele contabile în cauză se vor întocmi în **storno** în cazul când este necesar de a micșora creanța înregistrată nejustificat la o valoare mai mare decât cea prevăzută de documentele justificative.

Erorile comise la contabilizarea creanțelor comerciale aferente anului curent conduc la micșorarea sau majorarea veniturilor din Raportul de profit și pierdere, precum și la modificarea rîndului 0101 din Declarația cu privire la impozitul pe venit.

Astfel de erori, dacă au fost comise în anii precedenți, necesită prezentarea Declarației cu privire la impozitul pe venit corectată în conformitate cu prevederile art.188 din Codul fiscal. Totodată, potrivit art.266 al Codului plățile în plus privind impozitul pe venit, care pot apărea la corectarea erorilor depistate, contribuabilul poate cere restituirea lor în termen de 6 ani. Îar în cazul diminuării obligațiilor fiscale și încălcării termenelor lor de stingere față de întreprindere se aplică sancțiuni în formă de amenzi, penalități.

Majorarea sau stornarea TVA din cauza contabilizării eronate a creanțelor se reflectă prin formula contabilă:

Debit 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”

Credit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”, subcontul 534.2 „Datorii privind TVA”

Indiferent în ce an s-a comis eroarea, corectarea TVA se efectuează cu ajutorul unei înregistrări obișnuite sau cu semnul minus ori în paranteze în Registrul de evidență a livrărilor. Este necesar să se precizeze seria și numerele facturilor fiscale, eliberate la efectuarea livrărilor de mărfuri și servicii în raport cu care s-au comis erori.

Conform art.18 (lit.j) din CF, venitul rezultat din neachitarea datoriei de către agentul economic (cu excepția cazurilor când formarea acesteia este o urmare a insolvabilității contribuabilului) se include în venitul brut și, prin urmare, nu necesită efectuarea corectărilor în anexa 1D din Declarație. În cazul insolvabilității contribuabilului, venitul nu se recunoaște în scopuri fiscale și se corectează în rîndul 02013 din Declarație.

Este de menționat că TVA pentru datoriile decontate aferente importului de mărfuri, nu se restabilește. Iar în cazul procurării de mărfuri de la rezidenți (inclusiv cele cu clauză valutară) pentru care anterior TVA a fost trecută în cont, TVA se restabilește.

Stornarea TVA de la valoarea materialelor recepționate, care anterior a fost trecută în cont se înregistrează prin formula contabilă:

Debit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”

Credit 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”

Legea privind reglementarea valutară nr.62 din 21.03.2008, art.21 alin.(1) prevede ca plățile și transferurile în valută străină între rezidenți pe teritoriul țării să se efectueze în monedă națională, cu excepția cazurilor indicate la art.21 alin.(2) al legii în cauză.

De aceea, datoriile față de un rezident cu clauză valutară nu se recalculează atât pe parcursul termenului de prescripție, cât și în momentul decontării acestora. Aceasta nu este posibil din considerentele că recalcularea trebuie confirmată documentar de către creditor sau debitor.

Modalitatea de recalculare a valutei străine în lei, conform contractelor cu clauză valutară încheiate cu rezidenții R. Moldova, de obicei, prevede una dintre următoarele modalități:

- a) în funcție de cursul valutar de la data livrării;
- b) în funcție de cursul valutar de la data achitării.

Prima modalitate comparativ cu cealaltă nu presupune recalcularea datoriilor sau creanțelor la data achitării. Contractele cu clauză valutară încheiate cu rezidenții condiționează diferențe de sume. Acestea se permit la deduceri conform scrisorii Inspectoratului Fiscal Principal de Stat nr.17-2/1-13-511-2873/10 din 15.05.2009.

Creanțele comerciale dubioase sau compromise, care au apărut ca urmare a tranzacțiilor economice externe cu nerezidenții și au fost decontate de către entitatea auditată în perioada de raportare, sunt verificate de auditor ținându-se cont de prevederile următoarelor acte legislative și normative:

- Legea cu privire la reglementarea repatrierii de mijloace bănești, mărfuri și servicii provenite din tranzacțiile economice externe nr.1466-XIII din 29.01.1998;
- anumite acte normative, cum ar fi Hotărârea Guvernului privind neaplicarea sancțiunilor pecuniare asupra mijloacelor bănești nerepartizate, provenite din exportul producției alcoolice în Federația Rusă în perioada 1 aprilie 2005 – 1 aprilie 2006 nr.59 din 04.02.2010.

Legea 1466 prevede sancțiuni pecuniare pentru nerespectarea termenelor prevăzute de legislația în vigoare privind repatrierea valutei străine rezultate din tranzacții economice externe. Sancțiunile sunt stabilite de organele serviciului fiscal de stat în timpul controalelor efectuate la agenții economici.

Potrivit art.30 alin. (1) al Codului Fiscal, amenzile achitate nu sunt deductibile și majorează venitul impozabil. Iar în contabilitate creanța compromisă se decontează pe baza uneia dintre următoarele modalități:

- se înregistrează la cheltuielile perioadei;
- se micșorează provizionul pentru creanțele dubioase.

Chiar dacă a avut loc decontarea creanței, ea urmează să fie monitorizată în continuare pentru a urmări posibilitatea de stingere a creanței decontate în cazul schimbării situației financiare a de-

bitorului. În acest scop, evidența acesteia se ține cu ajutorul contului extrabilanțier 941 „Datorii ale debitorilor insolvari trecute la pierderi”. Creanța va fi monitorizată timp de cel puțin 5 ani.

În cazul creanțelor externe, decontarea se efectuează potrivit cerințelor de inventariere și conform cursului oficial de la data decontării acestora, adică la data de 31 decembrie. Aceasta reiese din prevederile SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare”.

Deducerea în scopuri fiscale se efectuează potrivit prevederilor art.5 pct.32) din CF, cu condiția că:

- agentul economic lichidat nu are succesori de drepturi;
- persoana juridică sau fizică, care desfășoară activitatea de întreprinzător, declarată insolubilă nu are bunuri;
- persoana fizică, care nu desfășoară activitatea de întreprinzător și gospodăria țărănească (de fermier) sau întreprinzătorul individual, nu are, în decurs de 2 ani din ziua apariției datoriei bunuri sau este în insuficiență de bunuri ce ar putea fi percepute în vederea stingerii acestei datorii;
- persoana fizică a decedat și nu mai există persoane obligate prin lege să onoreze obligațiile acesteia;
- persoana fizică, inclusiv membrii gospodăriei țărănești (de fermier) sau întreprinzătorul individual, care și-a părăsit domiciliul, nu poate fi găsită în decursul termenului de prescripție stabilit de legislația civilă;
- există actul respectiv al instanței de judecată sau al Departamentului de executare a deciziilor judecătorești (decizie, încheiere sau alt document prevăzut de legislația în vigoare) potrivit căruia perceperea datoriei nu este posibilă.

De reținut că, în cazurile enumerate, calificarea datoriei drept compromisă are loc în baza documentului corespunzător, prin care se confirmă apariția circumstanței respective de implicare într-o formă juridică în condițiile legii. De exemplu, pentru primul caz documentele confirmative sunt statutul și contractul de constituire a entității, precum și certificatele de înregistrare de stat.

Scrisoarea IFPS Nr.26-08/1-15-700/6155/13 din 29.09.2010 „Privind modalitatea de reflectare în contabilitatea financiară a discountului la procurarea mărfurilor” informează despre scrisoarea anterioară a Ministerului Finanțelor nr.15-09/407 din 24.09.2010, care face referință la pct.9 al SNC2 „Stocurile de mărfuri și materiale”. La acest punct se indică că rabaturile comerciale, sumele returnării mărfurilor, produselor finite și sumele altor corecții se scad la determinarea cheltuielilor de achiziționare.

Exemplu: Entitatea comercială „X” a importat marfă și a beneficiat de un rabat comercial de 10%. Rabatul s-a acordat pentru procurarea unui stoc de marfă, ce depășește suma de 240 mii lei. La efectuarea auditului acestei tranzacții este necesar să se țină cont de prevederile Codului fiscal. Conform art.97 alin.(4) din CF, valoarea impozabilă a livrărilor impozabile de mărfuri nu poate fi mai mică decât valoarea în vamă a mărfurilor importate, care se determină în baza art.100 din CF. Dacă Serviciul Vamal nu majorează valoarea vamală declarată de 240 mii lei, chiar dacă importatorul achită cu 10% mai puțin valoarea vamală de la care se calculează TVA constituie cea declarată, adică de 240 mii lei. TVA pentru comercializarea ulterioară a mărfii pe teritoriul țării se va calcula de la valoarea cea mai mare dintre valoarea de vânzare și valoarea declarată la Serviciul Vamal.

Însă în contabilitate, potrivit pct.9 al SNC2 rabaturile comerciale se scad. Prin urmare, valoarea de intrare se va determina în acest caz pornind de la prețul de achiziție de 216 mii lei (240 mii lei x (100% - 10%)).

Denaturările constatate în procesul auditului tranzacțiilor comerciale pot rezulta, de asemenea, și ca urmare a fraudei. Auditorul presupune existența fraudei în următoarele trei situații:

- a) când fraudă este o urmare a unei stimulări sau a unei presiuni de a comite denaturarea;
- b) când auditorul depistează oportunitatea de a proceda în acest fel;
- c) când există o anumită conștientizare a acțiunii.

Stimulările sau presiunile de a comite denaturări pot exista în cazul când conducerea se află sub presiune din partea surselor din afară sau din cadrul entității, de a obține anumite venituri sau rezultate financiare nerealiste, precum și dacă consecințele ratării de către conducere a obiectivelor financiare pot fi importante. De exemplu, angajații pot fi încurajați să deturneze active, pentru că aceste persoane duc un stil de viață ce le depășește posibilitățile.

Oportunitatea de a comite o fraudă poate fi sesizată atunci când o persoană crede că poate evita controalele interne. De exemplu, agentul comercial se află într-o poziție de încredere sau are cunoștințe în privința unor anumite deficiențe în controlul intern, cum ar fi inventarierea mărfurilor doar la sfârșitul anului. Sau în cazul ascunderii, neprezentării faptelor care ar putea afecta valorile înregistrate în situațiile financiare, cum ar fi prelungirea termenului de achitare a creanțelor comerciale.

Conștientizarea acțiunii de a comite fraudă este condiționată de educația personală. Unele persoane posedă o atitudine, un caracter sau un set de valori de etică ce le permite să comită fapte necinstite cu bună știință și intenționat. Cu toate acestea, chiar și persoane care în alte condiții ar fi oneste, pot comite o fraudă dacă mediul în care se află exercită suficientă presiune asupra lor.

SIA 240 "Responsabilitățile auditorului privind fraudă în cadrul unui audit al situațiilor financiare" clasifică fraudele în două categorii:

- I) raportarea financiară frauduloasă;
- II) deturnări de active.

Raportarea financiară frauduloasă se referă la omiterea unor valori sau prezentări în situațiile financiare pentru a înșela utilizatorii situațiilor financiare. De exemplu, conducerea unei entități a hotărât să manipuleze veniturile pentru a înșela utilizatorii situațiilor financiare prin influențarea percepției lor asupra performanței și profitabilității entității. În acest caz, manipularea are ca punct de plecare mici acțiuni sau ajustări inadecvate ale ipotezelor și modificări ale raționamentelor de către conducere. Cum ar fi constituirea provizionului de 2,5% în loc de 2,7% din mărimea creanțelor.

Presiunile și stimulările pot conduce la intensificarea acestor acțiuni pînă la punctul în care au ca rezultat raportarea financiară frauduloasă. Astfel de situație pot avea loc atunci când, din cauza presiunilor de a corespunde așteptărilor pieței sau a unei dorințe de a maximiza compensările bazate pe rezultate, conducerea adoptă unele poziții, în mod intenționat, care conduc la raportarea financiară frauduloasă prin denaturarea semnificativă a situațiilor financiare. În unele entități, conducerea poate fi motivată să reducă veniturile cu o valoare semnificativă pentru a minimiza impozitele sau să crească veniturile pentru a asigura finanțare din partea băncilor.

Se consideră raportare financiară frauduloasă în următoarele cazuri:

- manipularea, falsificarea (inclusiv producerea de documente false) sau modificarea înregistrărilor contabile sau a documentației justificative pe baza cărora sunt întocmite situațiile financiare. De exemplu, anularea facturii comerciale pentru a înregistra vânzarea în perioada ulterioară;
- denaturarea sau omiterea intenționată din situațiile financiare a evenimentelor, tranzacțiilor sau a altor informații importante. De exemplu, reclamațiile cumpărătorului pentru livrări de mărfuri cu defecte tehnice;
- aplicarea greșită intenționată a principiilor de contabilitate în privința valorilor, clasificării, modalității de prezentare sau descriere. De exemplu, includerea în valoarea de intrare a mărfurilor serviciile de asigurări neachitate în lipsa documentelor justificative;
- modificarea înregistrărilor și termenilor aferenți unor tranzacții importante și neobișnuite. Cum ar fi în cazul lucrărilor de instalare și montare a utilajului vândut în perioadele precedente de raportare financiară.

Deturnări de active se consideră furtul activelor. Acestea, de obicei, se comit de angajați în valori relativ mici și ne semnificative. Deturnările conducerii se caracterizează prin mascarea și ascundere mai greu de detectat. Cele mai frecvente deturnări se referă, de obicei, la următoarele activități :

- delapidarea încasărilor;
- furtul activelor;
- plata datoriilor fictive;
- folosirea activelor în scopuri private.

De regulă, deturnarea de active este deseori însoțită de înregistrări sau documente false sau înșelătoare pentru a ascunde faptul că activele au dispărut sau că au fost puse gaj fără obținerea unei autorizări corespunzătoare.

Delapidarea încasărilor constă în colectarea eronată a creanțelor sau deturnarea încasărilor aferente conturilor de datorii foarte vechi (prescrise), către conturile bancare personale. Furtul activelor se califică în furtul din stocuri pentru uz personal sau pentru vânzare, furtul activelor scoase din uz (de ex. calculatorul) pentru revânzare, înțelegerea secretă și dezvăluirea unor informații de natură tehnică în schimbul plății.

Plata datoriilor fictive se referă atât la datorii debitoare sau creanțe, cât și la datorii creditoare. De exemplu: plăți către vânzători fictivi, comisioane secrete/mita plătită de vânzători către agenții de achiziții în schimbul umflării prețurilor, plăți către angajați fictivi.

Folosirea activelor în scopuri private sau personale se consideră cazurile de genul celui a când se utilizează activul entității ca garanție pentru un împrumut personal sau un împrumut pentru o parte afiliată.

BIBLIOGRAFIE:

1. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr.1163 din 24.04.1997 // Monitorul oficial ed. spec. din 25 martie 2005.
2. Codul civil al Republicii Moldova nr.1107 din 06.06.2002 // Monitorul oficial, nr.82 - 86 din 22 iunie 2002.
3. Regulamentul privind inventarierea // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.123 din 27.07.2004.
4. International Standard on Auditing // Handbook of International Standards on Auditing and Quality Control, pagina oficială: www.iasb.org.
5. Ion Florea, Ionela-Corina Macovei, Radu Florea, Maria Berheci. Introducere în expertiza contabilă și în auditul financiar. Editura CECCAR, București, 2008.
6. Tuhari T. Contabilitatea operațiilor în comerț. Chișinău: Editura ASEM, 2002.
7. V.Bucur, V.Țurcanu, A.Graur. Contabilitatea impozitelor. ASEM , Chișinău, 2005.

К ВОПРОСУ ОБ УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ЭМИССИИ СОБСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Н. Драгомир, др., конф.унив. (ASEM)

In accordance with the procedure of issuing their own stocks commercial banks are engaged in operations, that take place before and after registrating the report concerning the results of the emissions. The order of registration that meets the requirements of IAS is offered.

Key-words: stock, commercial bank, order, result, requirement, emission, registration.

Операции эмиссии облигаций коммерческими банками регламентируются Инструкцией об особенностях эмиссий акций/облигаций банков и порядке выдачи разрешения на их осуществление Национальным банком Молдовы (НБМ). Однако какие-либо рекомендации по отражению указанных операций на счетах бухгалтерского учета не предусмотрены ни данной инструкцией, ни другими нормативными и инструктивными документами Национального банка.

Процедуры эмиссии (открытой и закрытой), установленные указанной инструкцией, предусматривают следующие этапы:

1. Принятие решения о количестве и классах облигаций, разрешенных к размещению.
2. Опубликование решения об эмиссии ценных бумаг (открытая эмиссия).
3. Регистрация в Национальной комиссии по финансовому рынку облигаций, разрешенных к размещению.
4. Подготовка и утверждение банком проекта публичного предложения облигаций (открытая эмиссия).
5. Заключение эмитентом и независимым регистратором договора на ведение реестра держателей ценных бумаг.
6. Регистрация класса облигаций на фондовой бирже в случаях, предусмотренных законодательством (открытая эмиссия).
7. Получение разрешения НБМ на осуществление публичного предложения, включающего визирование проспекта публичного предложения и получение свидетельства на право осуществления публичного предложения облигаций (открытая эмиссия).
8. Регистрация проспекта публичного предложения облигаций в Национальной комиссии по финансовому рынку (открытая эмиссия).
9. Открытие в НБМ временного счета в молдавских леях для накопления денежных средств (открытая эмиссия).

10. Изготовление бланков сертификатов облигаций в случае их выпуска в материализованной форме.
11. Раскрытие информации, содержащейся в проспекте публичного предложения облигаций (открытая эмиссия).
12. Размещение облигаций.
13. Утверждение банком-эмитентом отчета о результатах эмиссии облигаций.
14. Получение разрешения НБМ на осуществление эмиссии.
15. Регистрация в Национальной комиссии по финансовому рынку отчета о результатах эмиссии облигаций по ходатайству НБМ, включающая признание эмиссии как состоявшейся или несостоявшейся и внесение данных об эмиссии в Государственный реестр ценных бумаг, в противном случае происходит аннулирование зарегистрированных ранее облигаций.
16. Закрытие временного счета, открытого в НБМ, с перечислением денежных средств на корреспондентский счет в НБМ (открытая эмиссия).
17. Внесение подписчиков, полностью оплативших облигации в реестр держателей ценных бумаг и выдача им сертификатов облигаций, в случае их выпуска в материализованной форме, либо выписок из реестра при эмиссии в нематериализованной форме.

В соответствии с указанными процедурами эмиссии облигаций, по нашему мнению, в учете коммерческих банков-эмитентов целесообразно отражать ряд операций, имеющих место как до регистрации отчета о результатах эмиссии облигаций, так и после нее, а именно:

1. Изготовление и оприходование бланков облигаций после их регистрации.
2. Размещение облигаций.

При признании эмиссии состоявшейся:

3. Закрытие временного счета в НБМ с перечислением денежных средств на корреспондентский счет банка (в случае открытой эмиссии).
4. Признание финансового обязательства по размещенным облигациям.
5. Выдача подписчикам сертификатов облигаций или выписок из реестра.

При признании эмиссии несостоявшейся:

6. Возврат денежных средств подписчикам.
7. Уничтожение изготовленных облигаций, признанных аннулированными по итогам регистрации отчета о результатах эмиссии.
8. Отражение затрат, сопутствующих эмиссии облигаций.

При изготовлении сертификатов зарегистрированных облигаций банк осуществляет затраты. Они, по нашему мнению, должны быть отражены в учете как затраты, сопутствующие эмиссии облигаций.

Полученные после изготовления бланки сертификатов облигаций при их оприходовании в хранилище банка следует отражать на небалансовом счете. Для этих целей может быть использован счет 7601 «Бланки ценных бумаг и долговых обязательств в хранилище». Операции движения бланков ценных бумаг по данному счету отражаются в

условной оценке – 1 лей за каждый бланк ценной бумаги. Исходя из этого, на соответствующую сумму, согласно количеству полученных в хранилище банка бланков облигаций, следует составлять внебалансовую бухгалтерскую запись:

Приход 7601 «Бланки ценных бумаг и долговых обязательств в хранилище».

Размещение облигаций осуществляется посредством заключения договоров о подписке на облигации. Согласно указанному договору подписчик, в срок до регистрации итогов эмиссии в Государственной комиссии по финансовому рынку, обязуется уплатить определенную сумму денежных средств в счет приобретения оговоренного количества облигаций. При этом банк обязуется передать подписчику, полностью оплатившему облигации и зарегистрированному в реестре держателей ценных бумаг, сертификаты облигаций, а в случае их эмиссии в нематериализованной форме – выписку из реестра.

При признании эмиссии несостоявшейся и в этой связи аннулировании ранее зарегистрированных облигаций банк обязан вернуть подписчикам денежные средства, привлеченные в счет их приобретения.

Договор о подписке на облигации действует с момента его подписания до включения подписчика в реестр владельцев облигаций и выдачи ему сертификатов облигаций либо выписки из реестра. Только с этого момента подписчик, согласно требованиям Закона о рынке ценных бумаг, получает право владельца облигаций. Соответственно, у банка-эмитента с этого момента образуется обязательство, предусмотренное соответствующим типом облигаций, о выплате денежных средств на дату их погашения, то есть финансовое обязательство.

Таким образом, на этапе размещения облигаций после заключения договоров, на момент получения денежных средств от подписчиков в счет приобретения облигаций, в учете банка является правомерным признание обязательства перед подписчиками в размере суммы привлеченных денежных средств. Действующим Планом счетов для этих целей в случае открытой эмиссии специального счета не предусмотрено. В случае закрытой эмиссии Планом счетов предназначен счет 2234 «Накопление денежных средств». Изначально, до внесения соответствующих изменений в План счетов, он был предназначен только для отражения накопления денежных средств, привлеченных для формирования и увеличения уставного капитала, а также при эмиссии ценных бумаг предприятиями – клиентами банка, функционирующими как акционерные общества. Этот счет находится в группе 2220 «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов».

Однако, если денежные средства предприятий на их текущих и специальных счетах можно рассматривать как разновидность депозитных счетов до востребования клиентов, то обязательства перед подписчиками, возникающие на этапе размещения облигаций и других ценных бумаг по своему экономическому содержанию, таковыми не являются. В этой связи счет 2234 «Накопление денежных средств», по нашему мнению, целесообразно использовать согласно его первоначальному назначению. А для учета соответствующих сумм обязательств перед подписчиками на этапе размещения облигаций следует выделить отдельный счет, либо использовать счет 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами»

действующего Плана счетов. Этот счет, на наш взгляд, целесообразно использовать для отражения обязательств перед подписчиками на суммы денежных средств, привлеченных на этапе размещения облигаций как при открытой, так и закрытой эмиссиях.

Исходя из вышеизложенного, операции, осуществляемые на этапе размещения облигаций, предлагается отражать следующим образом:

1. Привлечение денежных средств от подписчиков:

- Дт 1031 «Счет Нostro в НБМ», лицевой временный счет – на суммы перечислений денежных средств на временный счет в НБМ при открытой эмиссии;
- Дт 1031 «Счет Нostro в НБМ», лицевой постоянный счет – на суммы безналичных перечислений денежных средств при закрытой эмиссии;
- Дт 1001 «Наличные денежные средства в кассе банка» - на суммы, полученные наличными;
- Дт 2224 «Текущие счета юридических лиц» из группы «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов»;
- Дт 2225 «Текущие счета физических лиц» из группы «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов»;
- Дт 2251 «Текущие счета юридических лиц» из группы «Процентные депозиты до востребования клиентов»;
- Дт 2251 «Текущие счета физических лиц» из группы «Процентные депозиты до востребования клиентов» - на суммы безналичных платежей с текущих счетов подписчиков-клиентов банка;
- Кт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» - на сумму обязательства перед подписчиками облигаций.

2. Перечисление с корреспондентского счета банка сумм эквивалента денежных средств, принятых наличными или в безналичной форме с текущих счетов клиентов в целях обеспечения их поступления на временный счет при открытой эмиссии:

- Дт 1031 «Счет Нostro в НБМ», лицевой временный счет;
- Дт 1031 «Счет Нostro в НБМ», лицевой постоянный счет.

При отражении операций, имеющих место после регистрации отчета о результатах эмиссии, предлагается составлять следующие бухгалтерские записи:

1. При признании эмиссии состоявшейся:

1) на сумму перечисления денежных средств на корреспондентский (расчетный) счет банка при закрытии временного счета в НБМ в случае открытой эмиссии:

- Дт 1031 «Счет Нostro в НБМ», лицевой постоянный счет;
- Дт 1031 «Счет Нostro в НБМ», лицевой временный счет;

2) на сумму финансового обязательства по выпущенным облигациям при их размещении:

а) по номинальной стоимости:

- Дт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» - на сумму обязательства в размере номинальной стоимости облигаций;
- Кт 2181 «Выпущенные ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой» - на сумму номинальной стоимости облигаций;

б) с дисконтом:

- Дт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» - на сумму обязательства в размере фактически привлеченных денежных средств;
- Дт 2186 «Дисконт по выпущенным ценным бумагам» - на сумму дисконта;
- Кт 2181 «Выпущенные ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой» - на сумму номинальной стоимости облигаций;

в) с премией:

- Дт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» - на сумму обязательства в размере фактически привлеченных денежных средств;
- Кт 2181 «Выпущенные ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой» - на сумму номинальной стоимости облигаций;
- Кт 2185 «Премия по выпущенным ценным бумагам» - на сумму премии;

3) при выдаче подписчикам сертификатов облигаций:

а) выдача сертификатов облигаций из хранилища для их передачи под отчет ответственному исполнителю банка на соответствующую сумму по количеству переданных облигаций:

Расход 7601 «Бланки ценных бумаг и долговых обязательств в хранилище».

Для учета бланков ценных бумаг, выданных под отчет, предназначен счет 7602 «Бланки ценных бумаг и долговых обязательств, выданных под отчет»,

б) исходя из этого, на сумму сертификатов облигаций, полученных ответственным исполнителем из хранилища под отчет:

Приход 7602 «Бланки ценных бумаг и долговых обязательств, выданных под отчет»;

в) выдача ответственным исполнителем сертификатов облигаций подписчикам на сумму, соответствующую количеству выданных сертификатов:

Расход 7602 «Бланки ценных бумаг и долговых обязательств, выданных под отчет»;

2. При признании эмиссии несостоявшейся:

1) возврат подписчикам привлеченных денежных средств:

- Дт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» - на сумму обязательства в размере фактически привлеченных денежных средств;
- Кт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой временный счет – на суммы денежных средств, перечисленных с временного счета в НБМ при открытой эмиссии;
- Кт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой постоянный счет – на суммы денежных средств, перечисленных с корреспондентского счета банка при закрытой эмиссии;
- Кт 1001 «Наличные денежные средства в кассе банка» - на суммы денежных средств, выплаченных наличными;
- Кт 2224 «Текущие счета юридических лиц» из группы «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов»;
- Дт 2225 «Текущие счета физических лиц» из группы «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов»;
- Дт 2251 «Текущие счета юридических лиц» из группы «Процентные депозиты до востребования клиентов»;

- Кт 2252 «Текущие счета физических лиц» из группы «Процентные депозиты до востребования клиентов» - на суммы денежных средств, зачисленных на текущие счета подписчиков – клиентов банка;
- 2) списание уничтоженных сертификатов облигаций после их аннулирования на сумму, соответствующую количеству уничтоженных бланков:

Расход 7601 «Бланки ценных бумаг и долговых обязательств в хранилище».

Процедурам эмиссии облигаций сопутствуют соответствующие расходы (сборы за регистрации, услуги консультантов, изготовление сертификатов облигаций при их выпуске в материализованной форме, уничтожение сертификатов облигаций при признании эмиссии несостоявшейся и др.). Действующей Инструкцией НБМ не предусмотрен порядок их признания.

В соответствии с требованиями МСБУ (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» затраты, связанные с эмиссией финансового обязательства, каковыми являются выпущенные облигации, следует относить на его первоначальную стоимость при признании. Иными словами, на сумму указанных затрат следует уменьшить первоначальную стоимость выпущенных облигаций. Для этой цели, по нашему мнению, в составе группы счетов 2180 «Выпущенные ценные бумаги» целесообразно выделить специальный счет, например, 2184, назвав его «Затраты по выпущенным ценным бумагам». При этом на момент осуществления соответствующих платежей они могут быть отражены в учете бухгалтерской записью:

- Дт 1763 «Прочие предоплаты расходов»;
- Кт 1031 «Счет Ностро в НБМ».

В случае признания эмиссии состоявшейся, при отражении в учете финансового обязательства по выпущенным облигациям на сумму соответствующих затрат, следует составить бухгалтерскую запись:

- Дт 2184 «Затраты по выпущенным ценным бумагам»;
- Кт 1763 «Прочие предоплаты расходов».

В случае признания эмиссии несостоявшейся, указанные суммы следует единовременно списать на расходы периода.

Вышеизложенный порядок учета эмиссии собственных облигаций, отвечающий требованиям Закона о рынке ценных бумаг, Закона об акционерных обществах, а также МСБУ может быть предложен и для хозяйствующих субъектов небанковской сферы, осуществляющих рассмотренные операции.

Библиография:

1. IAS „Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare” în cartea Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), 2007, Moldpres, Chișinău, 2008.
2. Закон об акционерных обществах № 1133-XIII от 02.04.1997 г.
3. Закон о рынке ценных бумаг № 199-XIV от 18.11.1998 г.
4. План счетов бухгалтерского учета в коммерческих банках и других финансовых учреждениях Республики Молдова от 26.03.1997 г.

APLICAREA IFRS ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ: PROVOCĂRI, AVANTAJE, RISCURI, PROBLEME

Maleca Ina, dr., conf. univ. inter. (UCCM)

À l'heure actuelle la République de Moldova est confrontée à des processus économiques, politiques, sociaux, culturels et irréversible un grand intérêt pour la comptabilité: augmenter le nombre et la puissance des entreprises transnationales, la mondialisation des économies, la propension des marchés financiers, la capitalisation de marché croissante et le développement et émergence de nouveaux produits financiers.

Dans ces conditions, la production et de la communication de l'information financière pertinente, crédible, comparable à d'utiliser un langage comptable commun à assurer la communication entre tous les utilisateurs de information vitale pour les affaires.

La seule solution pour ces exigences est l'harmonisation / convergence / respect de comptabilité avec dispositions de l'acquis communautaire et, par conséquent, application effective des Normes internationales d'information financière IAS / IFRS.

Les avantages de l'application des IFRS sont incomparables également se produire dans la mise en œuvre et beaucoup de difficultés et les problèmes qui sont abordés dans l'article est.

Mots-clés: *comptabilité, entreprises transnationales, mondialisation, émergence, communication.*

Standardele Internaționale de Raportare Financiară (cunoscute sub acronimul IFRS provenit de la denumirea în limba engleză International Financial Reporting Standards) reprezintă un set de standarde contabile. În prezent, ele sunt emise de International Accounting Standards Board (IASB). Multe dintre standardele care fac parte din IFRS sunt cunoscute sub vechea denumire de Standarde Internaționale de Contabilitate (IAS). IAS au fost emise între anii 1973 și 2001 de către consiliul International Accounting Standards Committee (IASC). În aprilie 2001, IASB a adoptat toate standardele IAS, ulterior continuând dezvoltarea lor. Noile standarde poartă însă denumirea de IFRS. Deși în prezent nu se mai emit standarde IAS, cele deja existente sunt în continuare în vigoare până la înlocuirea sau modificarea lor prin emiterea de noi standarde IFRS.

Circa 117 țări ale lumii au decis să aplice IFRS în mod obligatoriu pentru anumite categorii de entități sau să le accepte în calitate de alternativă la standardele naționale. Printre aceste țări se înscriu atât țările membre ale Uniunii Europene (UE), cât și multe alte țări, printre care Emiratele Arabe Unite, Australia, Brazilia, Chile, Costa-Rica, Cipru, Ecuador, Fiji, Ghana, Guatemala, Honduras, Mongolia, Namibia, Panama, Venezuela, Republica Sud-Africană, Canada, India etc.

Nu întârzie la acest compartiment și țările fostei URSS. Sectorul bancar din Ucraina a trecut la IFRS începând cu anul 1998, în Uzbekistan IFRS se aplică începând cu anul 2002, în Azerbaidjan - cu anul 2006. Băncile din Rusia au trecut la IFRS de la 1 ianuarie 2004. Standardele Internaționale de Raportare Financiară se mai aplică și în Armenia, Kazahstan, Kirghizstan, Tadjikistan, Georgia, Belorusia, Țările Baltice.

În conformitate cu Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007, precum și cu Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2014, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.1507 din 31.12.2008, modificat prin Hotărârea Guvernului nr.717 din 10.08.2010, în vigoare din 17.08.2010, aplicarea IFRS de către entitățile de interes public este obligatorie pentru situațiile financiare întocmite pe anul 2012, cu excepția IFRS 1 „Adoptarea pentru prima dată a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară”, care este aplicat și la noi începând cu 1 ianuarie 2011. Primele situații financiare IFRS vor fi prezentate pentru anul 2012.

Așadar, entitățile de interes public sunt cele care vor demara procesul de trecere la IFRS **devenind mesagerii** utilizării IFRS în Republica Moldova, ceea ce înseamnă că anume lor le revine un rol decisiv în implementare.

Republica Moldova va avea de beneficiat enorm ca urmare a acestei decizii nu doar din perspectiva armonizării cu legislația Uniunii Europene, ci și a faptului că entitățile din Republica Moldova vor utiliza un cadru contabil recunoscut la nivel mondial, bazat pe conceptul de imagine justă și fidelă – o măsură mult așteptată de toată comunitatea de afaceri.

Principalele provocări pentru entitățile ce vizează aplicarea IFRS țin de:

- înțelegerea principalelor probleme și a impactului potențial al acestora;
- planificarea, repartizarea responsabilităților și soluționarea problemelor;
- instruirea personalului în ceea ce privește noile sisteme și implicațiile practice ale IFRS asupra activității zilnice a acestora;
- sistematizarea informațiilor noi și asigurarea calității acestora;
- racordarea sistemelor informatice și a procedurilor în funcție de cerințele IFRS;
- eliminarea eventualelor deficiențe ale operațiunilor financiare din perspectiva cerințelor IFRS;
- elaborarea bugetelor și previziunilor conform cerințelor IFRS;
- dezvoltarea unei strategii de comunicare destinată să pregătească piața și părțile implicate în ce privește impactul potențial asupra principalilor indicatori ai performanței conform IFRS;
- evaluarea consecințelor asupra datelor pentru raportarea fiscală locală și a implicațiilor asupra prețului de transfer.

Adoptarea IFRS reprezintă mai mult decât o modificare a reglementărilor contabile. Este un nou sistem de evaluare a performanței, un nou sistem de proceduri, care trebuie adoptat la nivelul întregii entități. Acesta va schimba modul de lucru și, de asemenea, este posibil să impună schimbări decisive în ceea ce privește managementul strategic și contabil.

În principal, implicațiile acestea sunt strict de natură contabilă și se referă la:

- aplicarea noilor standarde IFRS (IFRS1 „Aplicarea pentru prima dată a standardelor internaționale de raportare financiară”);
- aplicarea integrală a anumitor standarde, care anterior erau atestate în practică (IAS 36 „Deprecierea activelor”, IAS 39 „Instrumente financiare” etc.);
- este posibil ca reglementările fiscale să nu țină pasul cu reglementările contabile, iar implicațiile fiscale ale anumitor tranzacții ar putea fi difuze. Ca urmare, nu sunt excluse conflictele cu autoritățile fiscale.

Este acesta un proces complementar? Sau poate fi tratat ca un simplu exercițiu tehnic pentru funcția financiară? Categorie nu, deoarece:

- Întreaga bază de raportare către părțile interesate se va modifica. Pentru multe entități acest lucru înseamnă o serie de schimbări fundamentale - schimbări care pot afecta întreaga activitate, de la relațiile cu investitorii până la procedurile zilnice – și care pot influența viabilitatea unor produse și chiar profitabilitatea activității în sine;

- Este necesar ca societatea să dispună de suficient timp ca să poată planifica și implementa modificările necesare, integrându-le la nivel de societate de o așa manieră ca acest proces să nu diminueze eficiența activităților zilnice.

Cea mai bună modalitate de a realiza acest obiectiv e nevoie de utilizat IFRS paralel în trei zone de activitate:

1. Modificarea cifrelor

Ea trebuie considerată una prioritară, care include: colectarea datelor, generalizarea și înțelegerea completă a cifrelor conform IFRS, prezentarea informațiilor, raportarea pe segmente și evaluarea necesității provizionului pentru deprecierea activelor. Această activitate va permite entităților să întocmească situații financiare IFRS comparabile cu rapoartele curente și care, eventual, le va înlocui pe acestea.

2. Modificări în ceea ce privește activitatea

Concomitent, se vor puncta și planifica modificările politicilor contabile și a procedurilor de raportare, sistemele informatice financiare și de management, cunoștințele și competențele personalului la toate nivelurile entității. Acești pași trebuie tratați ca o potențială oportunitate de restrucurare și optimizare a costurilor, de integrare și raționalizare, de aliniere la principiile de calitate impuse de UE.

Un alt aspect important este cel legat de managementul percepției acționarilor și a pieței.

3. Managementul schimbării

Entitățile vor trebui să fie pregătite să controleze aceste schimbări în timp, astfel încât să se asigure că procedurile sunt implementate eficient, și că, pe parcursul diverselor etape ale tranziției spre adoptarea IFRS, activitatea operațională se desfășoară fără perturbări.

În acest proces este necesar de a defini clar rolurile, responsabilitățile și resursele necesare, pentru a crea un plan al proiectului pe baza căruia tranziția spre IFRS să poată fi realizată, pentru a controla evoluția de o manieră pro-activă, pentru a soluționa problemele și a acționa prompt când se iau anumite decizii și pentru a comunica eficient cu cei implicați în această activitate.

Adoptarea IFRS reprezintă o schimbare importantă pentru majoritatea entităților. Pentru ca acest proces să aibă sorti de izbândă, conducerea de vârf trebuie să se implice direct. Entitățile vor avea în derulare mai multe proiecte. Iată de ce este necesară implicarea personalului de la nivelul întregii societăți.

Printre *avantajele* aplicării IFRS putem menționa:

1. Asigurarea la nivel internațional a comparabilității informațiilor din situațiile financiare ale entităților. Concomitent cu aplicarea IFRS, entitățile vor adopta un limbaj global de raportare financiară, care le va permite să fie percepute corect, indiferent de originea utilizatorilor. O parte dintre societățile europene au constatat deja că, prin adoptarea IFRS, au acces la piețele internaționale de capital și chiar își pot reduce cheltuielile, tranzacțiile internaționale derulează liber și fără dificultăți.

2. Accesibilitatea liberă a utilizatorilor la informația financiară. Este imposibil ca o raportare financiară care nu este pe înțelesul tuturor utilizatorilor să ofere unei entități oportunități noi de afaceri sau capital suplimentar. Acesta este și motivul pentru care unele entități aplică benevol IFRS.

3. Crearea condițiilor favorabile pentru atragerea investițiilor străine. Pe piețele cu un nivel concurențial avansat, aplicarea IFRS dă posibilitate entităților să se raporteze la alte entități similare de la nivel mondial, permițându-le investitorilor și altor utilizatori interesați să compare performanța entității cu competitori de la nivel global.

4. Asigurarea transparenței și sporirea gradului de dezvăluire a informațiilor financiare. Comunicarea efectuată în/și pe baza unui limbaj cunoscut de toți asigură un nivel mai mare de încredere și duce la creșterea posibilităților de acces la piața de capital. De asemenea, ea permite grupurilor multinaționale să aplice principii contabile comune la nivelul tuturor filialelor, fapt care poate optimiza atât comunicarea internă, cât și cea externă.

În același timp, aplicarea IFRS poate facilita procesele de achiziții și vânzări prin asigurarea unui nivel mai mare de încredere, relevanță și consecvență a interpretării contabile.

5. Modernizarea procesului de învățământ și pregătirea specialiștilor pentru certificarea profesională. Încadrarea instituțiilor de învățământ universitar în procesul de la Bologna.

6. Atragerea asistenței financiare și tehnice externe pentru dezvoltarea contabilității și auditului.

Totodată, la implementarea IFRS apar și o mulțime de *dificultăți* și *probleme*, precum interpretări greșite ale standardelor, deficiențe legate de utilizare terminologiei, de etimologia, termenilor din domeniul dreptului etc.

Relația dintre standarde și reglementări. Standardele, în general, au caracter de recomandare, nu sunt imperative și sunt emise de organisme neguvernamentale, pe când reglementările au caracter imperativ și sunt emise de instituții guvernamentale. Intervine problema implementării IFRS în sistemul național de reglementări ale administrației. Această situație nu are o finalizare exactă generând destule confuzii.

De multe ori, survin întrebări de tipul: cum se înregistrează în contabilitate faptele descrise de IFRS sau acestea sunt standarde de raportare și nu de ținere a contabilității.

O problemă esențială, care, uneori, special se omite, dar care se referă la IFRS, este aplicabilitatea acestora. Adică ele sunt făcute să fie aplicate de entități și nu la nivel guvernamental să se facă din ele o altă contabilitate.

O altă categorie de dificultăți se referă la precondiții. În toate cazurile ar trebui să existe niște condiții explicite asigurate atât la nivel instituțional, cât și politic. Or, anume la acest capitol atestăm o serie de neconformități. Nu există un model clar al IFRS: în unele țări sunt adoptate IFRS ca atare, în altele la elaborarea de standarde internaționale bazate pe principiile IFRS. Moldova temporar face parte din prima categorie de țări. Totodată, conform Planului de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2014 se preconizează elaborarea reglementărilor contabile naționale în conformitate cu cerințele Directivelor UE și IFRS. Reglementările contabile naționale cuprind Cadrul general de raportare financiară, SNC noi, Planul general de conturi contabile și alte reglementări contabile.

O altă problemă nerezolvată atât la nivel național, cât și la nivel european este relația fiscalitate–contabilitate. Sunt două probleme aici care au impact negativ asupra pieței: în primul rând e vorba de cost, costurile legate de ținerea a două tipuri de contabilitate, de a face două tipuri de raportări financiare. În al doilea rând, este vorba de credibilitate. Seturile de raportări financiare diferite constituie, de asemenea, un impediment agravant în accelerarea procesului de introducere a standardelor. Există o scindare totală între raportarea cu scop general și raportarea cu scop special, cea pe baze fiscale sau prudență, supraveghere. De foarte multe ori cerințele ce vădesc scopul special intră în contradicție cu cele ce denotă scopul general.

O altă grupă de dificultăți se referă la resurse, în special la cele financiare. Statul care nu vede marele avantaj în aplicarea IFRS, niciodată nu va aloca resursele necesare implementării. În așa situație, inițiativa ar trebui să o ia sectorul privat în ceea ce privește procesul de urgentare a introducerii IFRS. De exemplu, în opinia unor specialiști, în comparație cu avantajele implementării IFRS, cheltuielile sunt ne semnificative – circa 20-30 mii euro pentru întreprinderile mari (500 angajați). Principalele articole de cheltuieli pentru trecerea la IFRS sunt trainingul pentru personal, serviciile de consultanță și dotarea întreprinderii cu un sistem informațional performant.

O altă grupă de factori este legată de profesia contabilă, mai exact de factorul uman. În fond calitatea angajaților în structura contabilă a depins și depinde de educație, de etică și de abilitățile de a raționa/de a reflecta. Subordonarea totală față de fiscalitate l-a împiedicat mereu să-și dezvolte capacitățile de relaționare/de reflectare profesională.

Rezultă, deci, că sunt foarte multe lucruri de făcut și ne punem întrebarea: vom putea face față noilor cerințe, noilor provocări?

Este clar că deocamdată nu există o strategie bine conturată cu privire la aplicarea noilor standarde internaționale. Contabilitatea este în continuare un instrument prin care guvernării se implică cauzând ingerință/imixtiune în viața entităților. Aceasta este o problemă gravă prejudiciind procesul de implementare a IFRS.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007 // Monitorul Oficial, nr. 90-93/399 din 29.06.2007.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova, nr. 238 din 29 februarie 2008 „Privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pe teritoriul Republicii Moldova” // Monitorul Oficial, nr. 47-48/302 din 07.03.2008.
3. Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2014 aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.1507 din 31.12.2008, modificat prin Hotărârea Guvernului, nr.717 din 10.08.2010, în vigoare 17.08.2010 // Monitorul Oficial, nr.10-11/31 din 23.01.2009.
4. Recomandări metodice privind tranziția de la Standardele Naționale de Contabilitate la Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin Ordinul ministerului finanțelor nr.69 din 17.09.2009 cu modificările și completările conform Ordinului nr.101 din 04.08.2010 //Monitorul Oficial 153-154/693 din 09.10.2009.
5. Ion Sclifos. Tranziția la SIRF: moft sau necesitate?! // Buletinul informativ al asociației contabililor și auditorilor profesioniști din Republica Moldova, nr.1, 2008.
6. Raportarea financiară în sectorul corporativ al Republicii Moldova: provocări și considerații în contextul reformelor//Buletinul informativ al asociației contabililor și auditorilor profesioniști din Republica Moldova, nr.1, 2010.

Recenzenți: T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.
V. Bucur, dr. hab., prof. univ.

FORMAREA COMPETENȚELOR PROFESIONALE LA STUDENȚII CONTABILI

S. Căpățînă, lector superior (UCCM)

La compétence professionnelle est la capacité d'exécuter les activités requises dans le milieu de travail, le niveau de qualité spécifié dans la norme professionnelle. Les compétences professionnelles sont acquises grâce à l'initiation, la formation, la spécialisation et de recyclage.

Par le biais de l'expertise comptable dans un sens large, la capacité d'un expert-comptable de se prononcer sur une question de comptabilité sur la base d'une connaissance approfondie des lois et des décisions des phénomènes économiques, au sens strict, se réfère à la capacité d'une personne à atteindre, à un certain niveau de performance, de toutes les tâches typiques propres à la profession des travaux de comptabilité

J'ai essayé de définir la compétence de la comptabilité, a noté que toutes les ressources internes et externes personnalisés, afin que l'étudiant peut produire une variété de performances dans une variété de contextes comptables. Cela conduit à des compétences suivantes: intellectuelles, techniques et fonctionnels, personnels, et la communication interpersonnelle, la gestion organisationnelle et d'affaires.

Mots-clés: *comptabilité, initiation, formation, spécialisation, recyclage, compétences intellectuelles, compétences techniques, compétences fonctionnelles, compétences personnelles.*

Tipul de cunoaștere științifică rămâne același de la o știință la alta și se bazează pe adevăruri demonstrate, pe fapte, pe dovezi și se raportează la fenomenele naturii. Cunoașterea științifică permite formularea previziunilor probabile, dar nu și a certitudinilor absolute.

Știința este un ansamblu de procese comune, care aplică rezultatele științifice noi, în condițiile societății umane, în care se realizează aceste procese ale cunoașterii științifice.

Cunoașterea științifică este susținută de un ansamblu de valori comune, cum ar fi:

- dorința de a cunoaște și de a înțelege natura,
- formularea de întrebări pentru lucrurile și fenomenele din natură,
- studiul faptelor și a semnificației acestora, verificării exigente,
- respectarea logicii și a principiilor cunoașterii științifice,
- luarea în considerare a ipotezei de la care pleacă cunoașterea științifică [1, p.29].

Dacă ne referim la conținutul noțional specific disciplinelor științifice: *contabilitate, finanțe, audit*, acesta include *cunoștințe teoretice* cu un *grad înalt de abstractizare*, care asigură dezvoltarea capacităților superioare ale gândirii (de analiză, sinteză, comparație etc.) deci, procesul de învățare, prin activitățile sale, trebuie să constituie un mijloc de manifestare activă în rezolvarea sarcinilor

teoretice și practice, adică să presupună constituirea *cunoașterii de către studenți*, respectiv, punerea de probleme, găsirea de soluții originale și, în ultimă instanță, *invenția și creația*.

Cunoașterea științifică este de neconceput fără înaintarea (avansarea) unor ipoteze, care să explice faptele empirice, să dezvăluie relațiile dintre ele, să depășească dificultățile anterioare în explicarea noilor fapte descoperite. Ipotezele științifice, formulate într-un domeniu de cercetare, corelează între ele, sunt unificate într-un scop coerent de cunoaștere: *teoria științifică*, care reprezintă *forma fundamentală a cunoașterii științifice contemporane*.

Competența reprezintă o combinație dinamică de atribute (cunoștințe și aplicarea lor, atitudini și responsabilități profesionale) ce exprimă finalitățile de studiu sau maniera în care studentul va reuși să aplice cunoștințele obținute la sfârșitul programului de formare profesională. Ele se pot referi la o unitate de curs sau la un modul. Astfel este stabilită o corelație dintre calificări și competențe. Pregătirea într-un domeniu concret de activitate este recunoscută doar în baza demonstrării unor competențe, care vor fi în concordanță cu contextul social-economic și cu promovarea noilor realizări din domeniul științelor economice [3, p.17].

Competența profesională reprezintă capacitatea de a realiza activitățile cerute la locul de muncă, la nivelul calitativ specificat în standardul ocupațional. Competențele profesionale se dobândesc prin inițiere, calificare, perfecționare, specializare, recalificare, definite astfel:

- **inițierea** reprezintă dobândirea unor cunoștințe, priceperi și deprinderi minime necesare pentru desfășurarea unei activități;
- **calificarea** reprezintă ansamblul de competențe profesionale care permit unei persoane să desfășoare activități specifice unei ocupații sau profesii;
- **perfecționarea** constă în dezvoltarea competențelor profesionale, în cadrul aceleiași calificări;
- **specializarea** este o formă specifică de formare profesională, care urmărește obținerea de cunoștințe și deprinderi într-o arie restrânsă din sfera de cuprindere a unei ocupații;
- **recalificarea** constă în obținerea competențelor specifice unei alte ocupații sau profesii, diferite de cele dobândite anterior.

Axarea procesului pe formarea de competențe sporește funcționalitatea achizițiilor academice și determină instituțiile de învățământ superior să fie mai receptive la cerințele pieței muncii.

Cercetările efectuate asupra formării competenței profesionale a studentului contabil demonstrează că acesta este un proces complex și de lungă durată. Astfel, formarea competenței profesionale a studentului contabil necesită parcurgerea a patru etape succesive:

- I. Etapa cunoștințelor fundamentale;
- II. Etapa cunoștințelor funcționale;
- III. Etapa cunoștințelor interiorizate;
- IV. Etapa cunoștințelor exteriorizate.

Aceste patru etape sunt indispensabile în formarea studentului contabil [2, p.42].

În acest context, după cum menționează cercetătorul Ion Botgros, „*Competența* este etapa unde sunt mobilizate atât resurse interne, cât și cele externe, personalizate, conștientizate, astfel încât studentul își poate imagina acțiunea într-o situație semnificativă (reală)”.

Prin competență de contabilitate se înțelege, în sens larg, capacitatea unui contabil de a se pronunța asupra unei probleme de contabilitate, pe temeiul cunoașterii aprofundate a legităților și determinărilor fenomenelor economice; în sens restrâns, se referă la capacitatea unei persoane de a se realiza, la un anumit nivel de performanță, totalitatea sarcinilor tipice de muncă specifice profesiei de contabil.

Am încercat și noi să definim *competența de contabilitate*, prin care remarcăm *totalitatea resurselor interne și externe personalizate, încât studentul poate să genereze o diversitate de performanțe într-o diversitate de contexte contabile.*

În această continuitate desprindem:

- **competențe normative generale** de a echilibra cu succes realizarea tuturor categoriilor de obiective, de a acorda prioritate raționalității și creativității în fața empiricului, de a promova abordarea interdisciplinară și transdisciplinară în pregătirea, rezolvarea și optimizarea acțiunilor, de a-și dezvolta continuu cultura de specialitate și managerială, de a îmbina diferite stiluri în conducerea studenților și rezolvarea situațiilor;
- **competențe acțional – metodologice:**
 - *competența de a cuprinde echilibrat diferitele conținuturi* de utilizat în realizarea obiectivelor, de a alterna și combina diferite metode și tehnici de proiectare, asigurând în variante strategice și acționale realizarea obiectivelor stabilite, de a cunoaște și a prevedea obstacolele care provoacă insuccesul;
 - *competența de a ordona logic elementele activității și situațiile*, de a prelucra și de a structura conținuturile în raport cu obiectivele și celelalte condiții concrete, de a prevedea forme de abordare diferențiată a acțiunilor, de a alterna și diversifica mijloacele (sarcini, metode, procedee, relații);
 - *competența de a îmbina deciziile strategice* (pe obiective generale) cu cele tactice (pe obiective specifice concrete), de a înlocui progresiv deciziile empirice cu cele argumentate științific, de a prevedea unitatea între acțiuni – evaluare – optimizare, de a adopta deciziile concrete după evoluția și evaluarea continuă a situațiilor instructionale;
 - *competența de a utiliza procedee variate* în motivarea studenților în direcția activismului acestora, de a oferi puncte de sprijin în efectuarea sarcinilor de învățare, de a oferi variante de rezolvare adaptate particularităților studenților, de a valorifica valențele formativ – educative ale conținuturilor predate, de a consilia studenții de probleme concrete ale activității și ale dezvoltării individuale, de a utiliza variatele forme de comunicare în activitatea studenților, de a crea și menține un climat instructiv de dezvoltare participativ;
 - *competența de a alterna metodele de verificare și apreciere cantitativă și calitativă a rezultatelor*, de a echilibra evaluarea diferitelor categorii de obiective, de a utiliza în sistem categoriile de evaluare, de a analiza complex rezultatele, de a identifica și aplica măsurile de reglare, de a asigura caracterul motivațional al evaluării prin introducerea metodelor alternative de evaluare, de a antrena studenții în autoevaluare și interevaluare.

Indivizii care caută să devină contabili profesioniști ar trebui să dobândească următoarele abilități: intelectuale; tehnice și funcționale; personale; interpersonale și de comunicare; manageriale de organizare și afaceri.

Abilitățile intelectuale sunt adesea împărțite în 6 niveluri: cunoștințele, înțelegerea, aplicarea, analiza, sinteza și evaluarea. Abilitățile intelectuale dau posibilitatea unui contabil debutant să rezolve problemele, să ia decizii și să dea dovadă de un bun raționament în situații complexe de organizare. Acestea cuprind următoarele:

- Abilitatea de a localiza, obține, organiza și înțelege informațiile recepționate din variate surse umane, tipărite sau electronice;
- Capacitatea de investigare, cercetare, gândire logică și analitică;
- Identificarea și rezolvarea problemelor nestructurate care pot apărea în contexte nefamiliare.

Abilitățile tehnice și funcționale constau atât în abilități generale, cât și în abilități specifice contabilității. Ele includ:

- Aplicații matematico-statistice și competența în IT;
- Modelarea deciziilor și analiza riscului;
- Măsurarea;
- Raportarea;
- Respectarea cerințelor legislative și de reglementare.

Abilitățile personale sunt legate de atitudinile și conduita contabililor profesioniști. Dezvoltarea acestor abilități contribuie la învățarea individuală și la îmbunătățirea personală. Ele cuprind:

- Auto-managementul;
- Inițiativa, influența și auto-învățarea;
- Puterea de a selecta și desemna prioritățile cu resurse limitate și de a organiza activitatea pentru a finisa în termene scurte;
- Puterea de a anticipa și de a se adapta la schimbări;
- Analiza implicațiilor valorilor profesionale, eticii și atitudinilor în luarea deciziilor;
- Scepticismul profesional.

Abilitățile interpersonale și de comunicare dau posibilitatea contabilului profesionist de a lucra cu diverși parteneri, de a recepționa și de a transmite informațiile, de a formula raționamente întemeiate și de a lua decizii eficiente. Componentele abilităților interpersonale și de comunicare cuprind următoarele activități:

- a lucra cu alții într-un proces consultativ, pentru a face față și a rezolva diverse conflicte;
- a lucra în echipă;
- a interacționa cu oameni diferiți din punct de vedere cultural și intelectual;
- a negocia soluții acceptabile și acorduri bilaterale când e vorba de situații profesionale;
- a lucra eficient într-un mediu unde activează reprezentanții mai multe culturi;
- a prezenta, discuta, raporta și apăra diversitatea opiniilor utilizând comunicarea formală, informală, scrisă sau orală.

Abilitățile manageriale de organizare și afaceri cuprind:

- planificarea strategică, managementul de proiect, managementul personalului și resurselor și luarea deciziilor,

- putința de a organiza și de a delega sarcini, de a motiva și de a dezvolta oamenii,
- putința de a conduce,
- raționamentul profesional.

În concluzie, pentru a forma o diversitate de competențe profesionale în cadrul unei discipline concrete. Trebuie să fie respectate câteva etape:

- Detalierea *competențelor profesionale* specifice specializării pe categoriile operaționale: identificare – operare – transfer - formare atitudinală; în funcție de disciplină (nucleu, de specialitate, de interferență sau de cultură funcțională);
- Formularea fiecărei competențe profesionale prin alegerea unor operări specifice potrivite intenției formative a disciplinei (centrate pe un verb acțional, care poate fi preferat din clasificările oferite la fiecare categorie operațională);
- Verificarea rigorii derivării respective. Fiecare competență profesională din cadrul disciplinei trebuie să fie în corelație cu o competență profesională a specializării (derivată din aceasta și vizată ca ieșire a specializării);
- *Selectarea unor modalități de evaluare relevante* pentru a măsura performanța studentului în cadrul fiecărei competențe profesionale.

Bibliografie:

1. Botgros, I., Franțuzan, L. Competențe transversale – premisă de integralizare a disciplinelor școlare: fizica, biologia, chimia. // Univers Pedagogic, nr.1(9), 2006, p.29.
2. Botgros, I., Franțuzan, L. Competența profesională a cadrului-didactic – condiție decisivă în implementarea curriculumului școlar. //Univers Pedagogic, nr.4, 2010, p.42.
3. Cojocaru, V., Socoliuc, N. Formarea competențelor pedagogice pentru cadrele didactice din învățământul universitar. Chișinău: Editura Cartea Moldovei, 2007, p.17.
4. Jonnaert, P., Ettayebi, M., Defise, R. Curriculum și competențe. Un cadru operațional. Cluj-Napoca: Editura ASCR, 2010, -121p.

Recenzenți: S. Musteață, dr., conf. univ.
T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.

PARTICULARITĂȚILE DE DETERMINARE A COSTULUI ÎN CONSTRUCȚIA DRUMURILOR

Ciolpan Tatiana, lector asistent (UCCM)

The general pattern of processing the economic information on the cost of production in roads construction requires on one hand, the collection account during the month of calculation, based on the information carrier of direct consumption of materials (basic materials, prefabricated products, career and gravel), salaries, building equipment and construction machinery and mechanisms, the special bonuses, and on the other hand the distribution second division at the end of the month for every object on the basis of shared factors-supply travel expenses relating to materials, prefabricated products and quarry and gravel pit and the indirect costs relating to each road constructed. At the direct and indirect expenses for each object gather add the share research Fund and expertise of the finished product quality, resulting in the total of expense consumption collected ton every constructed road. Also at the end of month during the work of estimation the inventory of unused materials and unfinished production is done. Adding to the unfinished production from the beginning of the period costs collected during the month and those distributed to end of it and deducting reducing unused materials and the unfinished at the end of the month, results the expenses production for the given road.

Key-words: economic information, cost production, road construction, direct and indirect expenses, estimation, unused material.

În cadrul activității de construcție apare necesitatea de a calcula exact costul produsului finit sau cel al serviciilor prestate, ceea ce dă posibilitatea de a cuprinde toate cheltuielile, inclusiv cele aferente lucrărilor executate, stabilindu-se astfel un procent de beneficiu adică un profit constant în baza căruia s-ar putea pe parcurs de activat în baza mijloacelor proprii ale entității.

Fiecare entitate își alege metoda sa de calculare a costului, incluzând-o în politica de contabilitate. Metoda de calculare a costului trebuie să reflecte eficiența economică și să fie temeinic argumentată.

Calculația este un proces de calculare a consumurilor aferente unui tip concret de mijloace economice.

Calculația costurilor ca un sistem de calcule științific fundamentate în vederea determinării înainte și după terminarea procesului de producție, a costului unitar al unui produs, obiect de construcții, lucrare executată și a întregii producții a întreprinderii, prezintă o importanță deosebită, datorită rolului costului în economie, a legăturii lui cu rezultatele întreprinderii.

În Republica Moldova sunt cunoscute următoarele tipuri de calculație al costurilor:

Calculația normativă se întocmește la începutul anului de gestiune în scopul determinării costului normativ și reprezintă consumurile pe care întreprinderea, pornind de la nivelul tehnic al producției și tehnologia existentă la momentul întocmirii calculației, le utilizează pe o unitate de produse fabricate, ținând cont de normele și normativele stabilite.

Calculația efectivă cuprinde procesul de determinare a costului efectiv în baza consumurilor efective, constituite în cursul perioadei de gestiune; concomitent, ea arată și nivelul abaterilor de la costul normativ și planificat al articolelor.

Calculația planificată (de deviz) este cea mai des utilizată în cadrul ramurii de construcții și are drept scop calcularea costului planificat (devizului), care reprezintă mărimea consumurilor pe care întreprinderea intenționează să-l obțină la finele perioadei de gestiune la realizarea măsurilor tehnico-organizatorice planificate.

Determinarea costului lucrărilor de construcții constituie un proces ce se desfășoară în etape succesive care reprezintă în același timp trepte de cunoaștere.

Etapele calculației costului lucrărilor de construcții sunt următoarele:

- I. Determinarea și delimitarea consumurilor în funcție de obiecte de construcții, de producția de bază, activitatea auxiliară, exploatarea utilajului de construcții, sectorul administrativ potrivit posibilităților de identificare a lor în momentul efectuării:
 1. Calcularea costului de deviz a produsului finit;
 2. Gruparea și centralizarea costurilor de producție în conformitate cu devizul de cheltuieli;
 3. Înregistrarea costurilor de producție efective.
- II. Repartizarea consumurilor delimitate în funcție de obiectele de construcții:
 1. Determinarea și decontarea costurilor producției auxiliare;
 2. Repartizarea consumurilor privind exploatarea utilajului;
 3. Repartizarea consumurilor generale ale întreprinderii.
- III. Separarea consumurilor și cheltuielilor în raport cu gradul de avansare al producției.
- IV. Stabilirea costului efectiv al produsului finit la fiecare obiect de construcții.
- V. Determinarea, urmărirea și analiza cheltuielilor efective în raport cu devizul de cheltuieli de la fiecare obiect de construcții în parte.

În cadrul desfășurării activității de construcții pot fi utilizate diferite metode de calculare a costului producției ce țin de domeniul construcției. Sunt cunoscute câteva metode „post sovietice” de calculare a costului în construcția drumurilor, ele fiind utilizate pe larg în Federația Rusă, Ucraina, Belarus. Aceste forme de calculare sunt racordate la Standardele Naționale ale fiecărei țări în parte.

1. **Metoda cheltuielilor totale.** Conform acestei metode, la suma totală al cheltuielilor și consumurilor (fixe sau variabile) se adaugă o anumită sumă ce reprezintă beneficiul. Din ea beneficiarul achită cheltuielile și consumurile aferente construcției obiectului respectiv, inclusiv taxele și impozitele obligatorii, ce se referă la acest obiect.
2. **Metoda costului lucrărilor (prelucrărilor).** Conform acestei metode, la suma totală a consumurilor și cheltuielilor, la o unitate de producție, se adaugă un procent de beneficiu, ceea ce asigură rentabilitatea producției.

3. **Metoda consumurilor și cheltuielilor marginale.** La consumurile și cheltuielile variabile ale unei unități de producție, se adaugă suma corespunzătoare, ce acoperă consumurile și cheltuielile asigurându-se un beneficiu stabil.
4. **Metoda rentabilității investițiilor.** Prețul obiectului ce urmează a fi transmis și recepționat de către beneficiar trebuie să asigure rentabilitatea și să nu fie mai mică decât costul mijloacelor arendate.
5. **Metoda costului de marketing sau de piață.** Ea reprezintă o metodă ce constă în stabilirea prețului obiectului „cu ochii închiși” sau stabilirea după reacția beneficiarului.

În Republica Moldova sunt folosite pe larg aceste metode de stabilire a costului producției practicate frecvent încă în Uniunea Sovietică. De reținut că orice metodă utilizată să fie indicată în politica de contabilitate.

Ar fi de dorit ca metodele utilizate la noi să fie racordate la Standardele Internaționale de Contabilitate.

Modelul general al prelucrării informației economice privind costul de producție prin intermediul metodei respective trebuie să cuprindă/să includă următoarele procese/etape:

- colectarea informațiilor primare, care stau la baza formării costurilor incluse în deviz și în evidența contabilă;
- analiza și controlul informațiilor primare;
- elaborarea modelului privind calculația propriu – zisă a costului.

Calculația propriu – zisă a costului se poate efectua apelând la relația:

$$K_0 = (N_1 + K_{do} + K_{io} + K_{stf} + F_{ctex}) - (M_n + N_2), \text{ unde:}$$

K_0 – costul total al unui obiect;

N_1 – producția nefinisată la începutul perioadei;

K_{do} – consumurile directe ale obiectului;

K_{io} – consumurile indirecte pe obiect;

K_{stf} – consumuri suplimentare pentru executarea lucrărilor;

F_{ctex} – formarea fondului pentru cercetare și expertiză a calității produsului finit;

M_n – materiale neconsumate la sfârșitul perioadei;

N_2 – producția nefinisată la sfârșitul perioadei, iar pentru calcularea acesteia trebuie stabilit exact procentul de finisare a lucrărilor. La un moment dat de construcție se aplică următoarea formulă: **Procentul de finisare (%) = (Consumuri și cheltuieli de antrepriză suportate până la perioada de raportare / (Consumuri și cheltuieli de antrepriză suportate până la perioada de raportare + Consumurile și cheltuielile necesare pentru finisarea lucrărilor)) * 100%** ²

Din relația de mai sus, consumurile directe acumulate la obiectul construit pot fi calculate astfel:

$$K_{do} = \sum_{i=1}^n K_{mio} + K_{so} + \sum_{i=1}^n K_{uio} + \sum_{i=1}^n S_{pi}, \text{ unde:}$$

K_{mio} – consumurile directe de materiale;

K_{so} – consumurile directe cu salariile;

K_{uio} – consumurile directe cu utilajele;

S_{pi} – sporuri (de șantier, de noapte, la lumină artificială).

În urma desfășurării relației de calculare a consumurilor directe, rezultă:

Consumurile directe de materiale – reprezintă consumurile ce țin de utilizarea materialelor utilizate nemijlocit la construcția obiectului respectiv și pot fi calculate astfel:

$$Kmi_o = Kmi_o + Kpri_o + Kpbci_o + Ktrmi_pri_o + Ktrpbci_o + \\ + Ktru_o + Prm_o, \text{ unde:}$$

Kmi_o – consumurile de materiale consumate la obiectul „o”;

$Kpri_o$ – consumurile de prefabricate consumate la obiectul „o”;

$Kpbci_o$ – consumurile produselor de carieră și balastieră consumate la obiectul „o”;

$Ktrmi_pri_o$ – cheltuielile de transport – aprovizionare cu materiale și prefabricate repartizate la obiectul „o”;

$Ktrpbci_o$ – cheltuielile de transport – aprovizionarea cu produse de carieră și balastieră repartizate la obiectul „o”;

$Ktru_o$ – cheltuieli de transport al utilajului tehnologic de la beneficiar la locul de muncă;

Prm_o – premii pentru economisirea de materiale;

Repartizarea cheltuielilor de transport – aprovizionarea cu consumuri de materiale, cu prefabricate și produse de carieră și balastieră pentru obiectul „o”, se efectuează cu ajutorul coeficientului de repartizare(cr) astfel:

$$Ktrptci_o = Kpbci_o * cr;$$

$$Ktrmi_pri_o = (Kmi_o + Kpri_o) * cr ;$$

în care:

$$cr = Si_t + RD_t / Si_b + RD_b ; \text{ unde:}$$

S_{i_t} – soldul inițial al cheltuielilor de transport – aprovizionare la începutul lunii;

S_{i_b} – soldul inițial al bazei de repartizare a cheltuielilor de transport – aprovizionarea cu (materiale și prefabricate, respectiv cu produsele de barieră și balastieră);

RD_t – rulajul debitor al cheltuielilor de transport – aprovizionare, respectiv al bazei de repartizare;

RD_b – rulajul debitor al bazei de repartizare;

Consumurile directe salariale reprezintă retribuirea muncii lucrătorilor angajați la construcția obiectului în cauză, premii și adaosuri, inclusiv contribuțiile corespunzătoare la asigurările sociale de stat obligatorii și primele de asigurare obligatorie de asistență medicală. Relația de calculare a acestora este:

$$Ks_o = Ks_b + Km + CAS + CAM + Sp, \text{ unde:}$$

Ks_o – salariile de bază ale muncitorilor direct productivi;

Km – manipularea pământului, molozului, materialelor cu mijloace manuale;

CAS – contribuții la asigurări sociale calculate de la salariile de bază ale muncitorilor direct productivi;

CAM – primele de asigurare obligatorie destinate asistenței medicale, calculate de la salariile de bază ale muncitorilor direct productivi;

Sp – alte sporuri la salariile muncitorilor direct productivi.

Consumuri directe cu utilaje reprezintă consumurile aferente destinate întreținerii utilajelor care sunt implicate în cadrul construcției drumurilor.

$$Ku = \sum_{i=1}^n K_c + U + A + Km, \text{ unde:}$$

K_c – reprezintă consumurile curente privind exploatarea utilajelor;

U – uzura utilajelor proprii;

A – plata arenda utilajelor;

Km – cheltuieli de manipulare a materialelor cu mijloace mecanizate.

Consumurile indirecte ale obiectului de construcție se calculează în și pe baza formulei/relației:

$$K_{i_0} = \sum K_{d_0} * (K_i / \sum K_d), \text{ în care:}$$

K_{i_0} – consumurile indirecte ale obiectului de construcție;

K_{d_0} – consumurile directe ale obiectului de construcție;

K_i – consumurile indirecte totale;

K_d – consumurile directe totale.

Așadar, modelul general al prelucrării informațiilor economice privind costul de producție în construcția drumurilor include, pe de o parte, colectarea în contul de calculație în cursul lunii pe baza purtătorilor de informații a consumurilor directe de materialele (materiale de bază, prefabricatele, produsele de carieră și balastieră), salariile, utilajele și mecanismele de construcții, a sporurilor speciale. Pe de altă parte, repartizarea la sfârșitul lunii la fiecare obiect pe baza unor coeficienți de repartizare a cheltuielilor de transport-aprovizionare aferente materialelor, prefabricatelor și produselor de carieră și balastieră, precum și a consumurilor indirecte ce revin fiecărui obiect. La consumurile directe și indirecte ale fiecărui obiect se adună cota de constituire a fondului pentru cercetare și expertiză a calității produsului finit, rezultând totalul consumurilor colectate la fiecare obiect. Tot la finele lunii în cadrul lucrărilor de calculație se efectuează inventarierea materialelor neconsumate și a producției nefinisate. De asemenea la producția neterminată de la începutul perioadei, se mai adaugă costurile colectate în cursul lunii și cele repartizate la finele ei, apoi se scad materialele neconsumate și producția neterminată la sfârșitul lunii. În așa mod se evaluează costul obiectului respectiv.

Bibliografie:

- Partinie Dumbravă, Contabilitatea de gestiune în unitățile de construcții-montaj, Cluj-Napoca, 2000, p. 534.
- Ciuche P., Contabilitatea construcțiilor și transporturilor, E.D.P., București, 1997, p.635.
- И. А. Либерман, Управление затратами в строительном комплексе, Москва Ростов-на-Дону, 2005, p.496.
- S.N.C.11 „Contracte de construcții”//Monitorul Oficial al RM, nr. 35-38 din 15.04.1999.

Recenzenți: T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.
V. Fulga, dr., lector superior

UNELE ASPECTE PRIVIND CONTABILITATEA IMPOZITULUI PE PROFIT

Guțan Viorica, lector superior (UCCM)

The issue of accounting for tax liability on income tax is one of the most debated in accounting, because the rules of recognition result of the accounting and the tax is different. Some differences are final and others temporarily.

Key-words: tax liability, income, accounting, final differences, temporary differences.

Reglementările contabile naționale de astăzi prevăd impozitul pe venit, ceea ce, în opinia noastră, nu este corect, întrucât, conform legislației în vigoare, se impozitează nu venitul global brut, ci doar rezultatul activității (profitul/pierderea) întreprinderii. În acest context, considerăm că este mult mai potrivit să fie utilizată noțiunea „impozit pe profit” și nu cea de „impozit pe venit”, după cum prevăd actele normative în vigoare cu privire la entitățile contabile și fiscalitate. Opinia noastră se bazează pe argumentul următor, potrivit căruia noțiunea de impozit pe profit se conține atât în *I.A.S. 12 «Impozitul pe profit»*, cât și în reglementările contabile din România, Rusia, Ucraina etc.

Problematika contabilizării obligației fiscale privind impozitului pe profit este una dintre problemele destul de des dezbătute în domeniul contabilității. Cu toate acestea, regulile de măsurare și contabilizare a rezultatului contabil și a celui fiscal în multe țări diferă, întrucât sunt fixate pe obiective variate. Astfel, profitul contabil reflectă aplicarea principiilor contabile, iar profitul fiscal relevă interesele autorității fiscale. O parte din diferențe au un caracter definitiv, o altă parte au un caracter temporar.

În atare situații specialiștii din domeniul contabilității sunt frământați de câteva întrebări:

- 1) Întreprinderile trebuie să contabilizeze doar impozitul exigibil sau trebuie să țină cont și de efectele diferențelor temporare?
- 2) Recunoașterea efectelor fiscale ale diferențelor temporare trebuie să aibă la bază o abordare parțială sau o abordare globală?
- 3) Recunoașterea efectelor fiscale ale diferențelor temporare trebuie să se facă prin metoda reportului fix, prin metoda reportului variabil sau prin metoda netului de impozit?

Răspunsul la **prima întrebare** devine unul evident, cu condiția ca la aplicarea metodelor de contabilizare a impozitului pe profit să fie respectate următoarele cerințe:

- 1) recunoașterea obligației pe care o are entitatea față de stat în numele exercițiului curent;
- 2) recunoașterea consecințelor fiscale viitoare ale diferențelor temporare.

În practica contabilă internațională există două metode de contabilizare a impozitului pe profit:

- 1) **Metoda impozitului exigibil (curent);**
- 2) **Metoda impozitului amânat.**

Metoda impozitului exigibil (curent) presupune că impozitul pe profit calculat pentru perioada de gestiune este egal cu cheltuielile privind impozitul pe profit curent. Această metodă este utilizată frecvent în țările în care contabilitatea este puternic reperată la fiscalitate. Impozitul pe profit se determină din profitul impozabil.

Incidența eventuală a diferențelor temporare este menționată în anexa la bilanțul contabil.

Metoda impozitului amânat (reportului de impozit) presupune contabilizarea cheltuielilor cu impozitul asupra profitului, prin recunoașterea contabilă a diferențelor temporare. Această metodă este utilizată în țările cu o contabilitate slab conectată de fiscalitate. Republica Moldova se înscrie expres în această categorie de țări.

Până la urmă, toate diferențele temporare se resorb, iar efectele impozabile ar trebui contabilizate în perioada în care au avut loc tranzacțiile care au provocat aceste diferențe și când se efectuează plata impozitelor.

În cazul utilizării metodei impozitului exigibil are loc o repartizare neconformă a cheltuielilor privind impozitul pe profit pe perioade de gestiune, sporind cota impozitului pe profit într-o perioadă și micșorând-o în altă perioadă. În cazul utilizării metodei impozitului amânat cota cheltuielilor privind impozitul pe profit este respectată pe perioade de gestiune.

Iată de ce considerăm că **metoda impozitului amânat** este una **corectă** în respectarea principiului independenței exercițiului.

Răspunsul la cea de-a doua este strâns legat de precizarea *conținutului abordării parțiale și globale* privind recunoașterea efectelor fiscale ale diferențelor temporare.

Abordarea parțială presupune recunoașterea doar a diferențelor temporare, care se vor resorbi într-un viitor apropiat. **Abordarea globală** presupune recunoașterea tuturor diferențelor temporare, indiferent de data resorbirii acestora.

Normele contabile ale impozitului pe profit elaborate în ultimii ani pledează în favoarea **abordării globale**.

A **treia întrebare** ne orientează spre determinarea metodei de recunoaștere a efectelor fiscale ale diferențelor temporare. Efectele fiscale ale diferențelor temporare pot fi stabilite/depistate în baza utilizării diverselor metode, cum ar fi::

- **metoda reportului fix (deferred method);**
- **metoda reportului variabil (liability/asset method);**
- **metoda netului de impozit (net of tax method).**

Metoda impozitului amânat (reportului variabil) s-a impus prin promovarea a trei variante de contabilizare. În această situație contează varianta pe care o alegem, considerând-o prioritară.

Metoda reportului fix presupune calcularea impozitului amânat în și pe baza cotei de impozit pe profit în vigoare în exercițiul apariției diferenței temporare. Efectele fiscale ale diferențelor temporare se vor resimți ulterior, când se va produce impozitarea corespunzătoare. În plus, nu sunt necesare nici un fel de ajustări pentru a reflecta schimbările intervenite în cota de impozit, cotele de impozit nefiind considerate relevante. Această metodă, bazată pe abordarea raportului de profit

și pierderi, va fi axată pe conectarea veniturilor și cheltuielilor în anul în care au apărut diferențele temporare.

Metoda reportului variabil presupune calculul impozitului amânat pe baza cotelor care vor apărea în anul resorbirii diferențelor temporare. Calculul impozitelor amânate pe baza cotelor viitoare este mai adecvat din punct de vedere conceptual, deoarece valoarea acestora reprezintă sacrificii economice viitoare probabile (plăți viitoare de impozit) sau beneficii economice viitoare probabile (diminuări viitoare de impozit).

Calculul impozitului amânat pe baza cotelor ce vor fi transferate în anul resorbirii diferențelor temporare sporește caracterul predictiv al informațiilor privind fluxurile viitoare de trezorerie, lichiditatea și flexibilitatea financiară ale societății.

Metoda netului de impozit presupune niște cheltuieli legate de impozitul pe profit, egală cu suma ce trebuie plătită statului în numele exercițiului curent, tratând, totodată, efectul fiscal al diferențelor temporare ca o ajustare a datoriilor (activelor) și a cheltuielilor (veniturilor). Aplicarea acestei metode este dificilă, deoarece unele diferențe temporare nu pot fi asociate cu active sau datorii individuale. În plus, apar o serie de neconformități atestate în informația prezentată în bilanț în cazul aplicării acestei metode.

Considerăm că cea mai potrivită ar fi **metoda reportului variabil**, care poate să aducă diverse beneficii.

Metoda reportului variabil este recomandată pentru utilizare de I.A.S. 12 „Impozitul pe profit”, precum și de standardele naționale de contabilitate ale mai multor țări, inclusiv S.N.C. 12 ”Contabilitatea impozitului pe venit”.

Metoda reportului variabil cunoaște câteva subtipuri de determinare a rezultatului financiar:

- 1) metoda reportului variabil pe baza raportului de profit și pierderi;
- 2) metoda reportului variabil pe bază de bilanțul contabil.

Potrivit *metodei reportului variabil pe baza raportului de profit și pierderi*, pot fi delimitate diferențele dintre profitul contabil și profitul impozabil, diferențe care apar în perioada curentă, dar care ulterior se recuperează în totalitate. Cheltuielile efective privind impozitul pe profit se determină la finele anului de gestiune, ținându-se cont de diferențele permanente și temporare, care apar între profitul contabil și cel impozabil.

Potrivit *metodei reportului variabil pe bază de bilanț*, diferențele temporare sunt diferențele dintre baza fiscală a unor active sau datorii și valoarea contabilă a acestora. Diferența este valoarea care poate fi dedusă, în scopuri fiscale din rezultatul contabil, atunci când se recuperează valoarea contabilă a activului. Dacă aceste rezultate nu vor fi impozabile, atunci baza de impozitare a activului este egală cu valoarea sa contabilă.

În prezent în Republica Moldova impozitul pe profit (venit) se contabilizează prin *metoda reportului variabil pe baza raportului de profit și pierderi*. De reținut că I.A.S. 12 „Impozitul pe profit” solicită și propune să fie utilizată o altă metodă de contabilizare a impozitului pe profit și anume - metoda reportului variabil, bazată pe abordare bilanțieră.

Argumentele în favoarea *metodei reportului variabil, bazată pe abordare bilanțieră*, sunt următoarele:

- ✓ Bilanțul contabil reprezintă o situație financiară importantă. Calcularea impozitului amânat pe baza cotelor ce vor fi în vigoare în anul resorbirii diferențelor temporare vor spori considerabil caracterul predictiv al informațiilor privind fluxurile viitoare de trezorerie, lichiditatea și flexibilitatea financiară ale societății.
- ✓ Calcularea impozitelor amânate, pe baza cotelor viitoare de impozit, este mai adecvată din punct de vedere conceptual, întrucât valoarea acestora presupune niște sacrificii economice (plăți ulterioare de impozit), precum și niște beneficii economice meritorii (diminuări posibile de impozit).
- ✓ Impozitele amânate provin din tranzacții trecute, dar ele sunt impozite ale căror plată (sau diminuare) se va face ulterior, în funcție de cotele ce vor fi în vigoare la acea dată.
- ✓ În contabilitate se exercită diverse estimări. Calcularea impozitelor amânate pe baza unor cote viitoare creează destule incomodități legate, spre exemplu, de veridicitatea informațiilor privind deprecierea activelor pe durata de utilizare estimată.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 90-93/399 din 29.06.2007.
2. S.N.C. 12 Contabilitatea impozitului pe venit//Revista Contabilitate și audit, nr.1, 1998.
3. I.A.S. 12 Contabilitatea impozitului pe profit. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)...: incluzând Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS) și interpretările lor la 1 ianuarie 2007. Fundația Com. Standarde Intern. de Contabilitate (IASCF). – Ch.: S. n., 2008 (F.E.- P.Tipografia Centrală), 2008.- 736 p.
4. Feleaga N., Malciu L. Politici și opțiuni contabile. - București. Editura Economică, 2002. - 464 p.

Recenzenți: T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.
S. Căpățînă, lector superior

CONTABILITATEA PERFECȚIONĂRII ÎN COMERȚUL EXTERIOR

Viorica FULGA, lector superior (UCCM)

The operations of foreign trade, include a series of features purely commercial which in turn are combined with the technological, yielding operations for processing. He will mention that the term "training" is governed by the Code Fiscal and customs code, when the accounting term that is missing. The lack of a unified terminology creates additional difficulties in addressing accounting operations for processing. He also must be mentioned that features accounts of processing operations in foreign trade are not sufficiently tackled. In this context, consider indispensable examination of problems, which refers to content economic, documentation operations and diagrams the functioning of the accounts accounting. Processing operations on distinguishes the operations fever or pure import and export by the degree of complexity and scope contracted. Also distinguishes methodological and pattern of operations accounting for processing. These and other problems are dealt with in this article settlement recommendations related accounting problems processing operations.

Key-words: foreign trade, technological operation, custom code, foreign trade, accounting problem, processing operation.

Operațiile de comerț exterior includ o serie de caracteristici pur comerciale care, la rândul lor, se combină cu cele tehnologice, generând operații ce vădesc perfecționarea acestora. Vom aminti că termenul „perfecționare” este reglementat de către actorii Codului fiscal [1] și a celui vamal [2], pe când în contabilitate termenul respectiv lipsește. Lipsa unei terminologii unificate creează destule probleme și dificultăți de natură diferită în ceea ce privește abordarea contabilă a operațiilor de perfecționare.

În ultimii ani, cadrul legislativ fiscal și cel vamal sunt mereu supuse unor noi și noi modificări. Până în anul 2003 operațiile de perfecționare (denumite exporturi-importuri de materii prime (executarea lucrărilor, prestarea serviciilor), efectuate în și pe baza contractelor de prelucrare în lohn (cooperare de producție)), erau, de regulă, reglementate prin prevederile Anexei nr. 3 la Hotărârea Guvernului RM cu privire la modernizarea mecanismului reglării comerțului exterior [3]. Ulterior, la 20 martie 2003, Anexa nr. 3 a fost abrogată prin aprobarea Regulamentelor privind regimurile vamale de perfecționare și de transformare. Ulterior adică, la 2 noiembrie 2005 regulamentele în cauză au fost înlocuite cu Regulamentul de aplicare a destinațiilor vamale, prevăzute de Codul vamal al RM [4]. Respectiv, operațiile de perfecționare reprezintă tranzacții de prelucrare a materiei prime în baza contractelor de prelucrare în lohn (cooperare de producție). Cu toate acestea, se vor stabili diferențieri între conținutul economic al operațiilor de prelucrare și perfecționare.

Potrivit art. 58 din Codul vamal [2] la operațiile de perfecționare se referă la:

- a) prelucrarea mărfurilor, inclusiv montarea, asamblarea sau fixarea lor la alte categorii de mărfuri;
- b) asigurarea formei potrivite a mărfurilor;
- c) repararea mărfurilor, inclusiv restaurarea acestora, înlăturarea defectelor, reglarea;
- d) utilizarea, în conformitate cu reglementările vamale, a anumitor mărfuri care nu se regăsesc printre produsele compensatoare, dar care permit sau facilitează fabricarea acestor produse, chiar dacă ele se consumă complet sau parțial în procesul de perfecționare.

Astfel, în afară de prelucrare, operațiile de perfecționare presupun și efectuarea operațiilor de reparare a bunurilor.

Modul de contabilizare a operațiilor de prelucrare, efectuate de entitățile economice autohtone, este reglementat de către prevederile SNC 2 „Stocurile de mărfuri și materiale”, SNC 3 „Componența consumurilor și cheltuielilor întreprinderii”, SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare”, SNC 18 „Venitul”, CSNC 18 „Venitul”, SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare”.

Problematica tranzacțiilor și cea a aspectelor aferente contractării și organizării contabilității au fost examinate de savanții și specialiștii atât autohtoni: Bucur V., Nedeița A., Istratii L., cât și străini: Vișan D., Popa A., Trașcă M., Voitenco T. Cu toate acestea, o serie de particularități legate de activitatea de contabilizare a operațiilor de perfecționare în comerțul exterior deocamdată nu sunt suficient abordate. În acest context, considerăm necesar și oportun examinarea unor probleme, care se referă la conținutul economic, la documentarea operațiilor și la schemele de funcționare a conturilor contabile.

Operațiile de perfecționare diferă de operațiile clasice sau pure de import și export prin gradul de complexitate și obiectul contractat. Se consideră că acestea identifică o simplă operație de prestare a serviciilor. În realitate, prevederile Codului fiscal [1] și Codului vamal [2] tratează serviciile prestate ca livrare legată de importul sau exportul de bunuri. Cu atât mai mult, livrarea serviciului se consideră parte componentă a importului sau exportului de bunuri și nu invers.

În scopuri contabile este necesară o divizare a operațiilor de perfecționare în funcție de: locul perfecționării, obiectul supus perfecționării, care va favoriza ținerea contabilității și identificarea problemelor existente (fig. 1.).

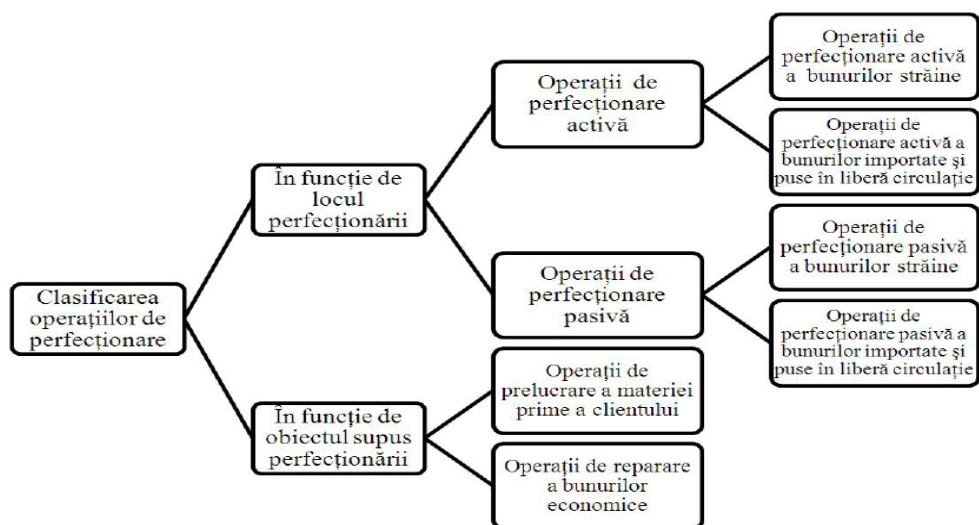


Fig. 1. Clasificarea operațiilor de perfecționare în scopul organizării contabilității

Organizând evidența contabilă a operațiilor de perfecționare activă, trebuie să se țină cont de art. 57 din Codul vamal [2], potrivit căruia regimul vamal de perfecționare activă permite ca următoarele mărfuri să fie utilizate pe teritoriul RM în una sau mai multe operațiuni de prelucrare:

a) mărfurile străine destinate scoaterii de pe teritoriul vamal sub formă de produse compensatoare sunt asigurate fără încălcarea drepturilor de import și fără aplicarea măsurilor de politică economică, dacă legislația nu prevede altfel;

b) mărfurile importate și puse în liberă circulație, dacă sunt scoase de pe teritoriul vamal sub formă de produse compensatoare, atunci regimul vamal de perfecționare activă se efectuează cu încasarea drepturilor de import și restituirea acestora la realizarea exportului.

Deosebirea între aceste două tipuri de perfecționare constă în faptul că, în primul caz, dreptul de proprietate este păstrat de beneficiarul materiei prime și a materialelor, ce se identifică în conceptul „mărfuri străine”, iar în cel de-al doilea caz, aceste bunuri sunt considerate ca „mărfuri importate” și se pun în liberă circulație, devenind astfel proprietate a solicitantului și/sau operatorului tranzacției de perfecționare. În cazul primei forme de perfecționare activă se acordă regimul suspensiv de perfecționare, în care solicitantul poate demonstra că are intenția efectivă de a reexporta produsele compensatoare principale de pe teritoriul RM.

Deocamdată revistele periodice de specialitate au abordat exclusiv contabilitatea operațiilor de perfecționare activă în condițiile primei forme de derulare. Cu toate acestea, atestăm și unele interpretări difuze, lipsite de claritate, din care motiv suntem obligați să facem câteva precizări și completări de rigoare.

În continuare se va efectua o trecere în revistă a documentelor specifice operațiilor de perfecționare în comerțul exterior în baza practicii entităților economice examinate. Anticipat se încheie un *contract de prestare a serviciilor de prelucrare* între rezidentul operator (persoanele care efectuează, integral sau parțial, operațiunile de transformare [4, art. 161]) sau solicitantul autorizației de perfecționare (persoana responsabilă de efectuarea transformării [2, art. 56]) și nerezidentul – beneficiar al serviciilor de perfecționare, în care se stipulează: obiectul contractului, condițiile, termenele și ordinea transmiterii materialelor și materiei prime; proprietatea și rezultatele lucrărilor executate; valoarea serviciilor prestate și ordinea decontărilor; condițiile și termenii de transmitere a produselor compensatoare; responsabilitatea părților; forța majoră etc. Contractul însoțit de *comanda* nerezidentului, *normele de consum*, *actul de expertiză aferent constatării producătorului*, *calculul timpului ciclului de producere* se prezintă pentru examinarea și eliberarea *Raportului de expertiză* de către Camera de Comerț și Industrie a RM. Pentru realizarea operațiilor de perfecționare activă solicitantul prezintă *Cerere de autorizare a regimului de perfecționare activă*, însoțită de raportul de expertiză eliberat. În baza documentelor examinate biroul vamal din raza solicitantului eliberează *Autorizația de perfecționare activă*. Celelalte documente sunt comune operațiilor clasice de import și export.

Operațiile de perfecționare activă a bunurilor străine și cele de perfecționare a bunurilor importate prevăd diferite scheme fiscale de impozitare și contabilizare a operațiilor. Deoarece operațiile analizate sunt calificate ca operații combinate de comerț exterior, acestea se contabilizează pe tipuri de operații:

- 1) **Import;**
- 2) **Producere;**
- 3) **Export,**

sau pe etape:

I etapă. Importul bunurilor pentru perfecționare;

II etapă. Înregistrarea consumurilor de perfecționare și cea a bunurilor rezultate;

III etapă. Exportul bunurilor prelucrate.

Delimitarea schemelor contabile se face ținându-se cont de următoarele:

- 1) Perfecționarea bunurilor străine, în lipsa obținerii dreptului proprietății asupra bunurilor ce urmează a fi prelucrate, se reflectă în contabilitate cu participarea conturilor extrabilanțiere 943 „Garantarea datoriilor și plăților acordate”, 922 “Materiale primite spre prelucrare”, 925 ”Bunurile obținute din materialele prelucrate ale terților”;
- 2) Perfecționarea bunurilor importate este contabilizată în conformitate cu schema operațiilor de import în regim de restituire a drepturilor vamale la exportul bunurilor compensatoare, cu excepția taxei pentru proceduri vamale;
- 3) În cazul contabilizării perfecționării bunurilor importate se iau în calcul diferențele de curs valutar nu numai la stingerea creanțelor privind facturile comerciale de către nerezident, ci și la achitarea datoriilor față de nerezident privind facturile comerciale pentru bunurile importate;
- 4) Taxa pentru proceduri vamale la importul bunurilor străine se trece în contabilitate la consumurile de producție, contul 813 “Consumuri indirecte de producție”, iar în cazul perfecționării bunurilor importate, se recunoaște drept element al valorii de intrare a bunurilor importate, contabilizat la contul 211 “Materiale”;
- 5) Taxa pentru proceduri vamale la exportul produselor compensatoare, rezultate din perfecționarea bunurilor străine, se calculează fiind axată pe valoarea serviciilor de prelucrare declarate, iar la exportul produselor compensatoare rezultate din perfecționarea bunurilor importate de la valoarea produselor, mărfurilor exportate declarate;
- 6) La prelucrarea bunurilor străine se recunoaște venitul obținut din prestarea serviciilor de prelucrare exportate, iar la prelucrarea bunurilor importate se recunoaște venitul obținut din vânzarea mărfurilor, produselor prelucrate exportate.

Particularitățile contabilității operațiilor de perfecționare activă sunt ilustrate în tabelul 1.

Tabelul 1

**Contabilitatea operațiilor de perfecționare activă a bunurilor străine
și bunurilor importate**

N d/o	Conținutul operațiilor economice	Perfecționarea			
		bunurilor străine		bunurilor importate	
		Debit	Credit	Debit	Credit
I etapă. Importul bunurilor pentru perfecționare					
1.	Achitarea taxei pentru proceduri vamale	229	242	229	242
2.	Achitarea taxei vamale, TVA	-	-	229	242
3.	Garantarea drepturilor de import (taxei vamale, TVA)	943		-	-

4.	Recepționarea materiei prime pentru perfecționare	922		211	521
5.	Reflectarea taxei pentru proceduri vamale	813	229	211	229
6.	Înregistrarea taxei vamale	-	-	211	229
7.	Reflectarea TVA	-	-	226	229
8.	Achitarea datoriei față de nerezident aferentă materialelor recepționate pentru perfecționare	-	-	521	243
9.	Înregistrarea diferențelor de curs valutar aferente decontării cu nerezidentul:				
	a) Favorabile	-	-	521	622
	b) Nefavorabile	-	-	722	521
II etapă. Înregistrarea consumurilor de perfecționare și bunurilor rezultate					
10.	Reflectarea consumurilor de perfecționare a bunurilor primite de la clientul străin	811	531, 533, 521, 539	811	211, 531, 533, 521, 539
11.	Înregistrarea bunurilor obținute din materialele prelucrate ale clientului străin	925		217, 216	811
12.	Casarea valorii materialelor primite spre prelucrare		922	-	-
III etapă. Exportul bunurilor prelucrate					
13.	Achitarea taxei pentru proceduri vamale	712	227, 229	712	227, 229
14.	Înregistrarea veniturilor din prestarea serviciilor de perfecționare	221	611	-	-
15.	Casarea costului serviciilor de perfecționare	711	811	-	-
16.	Înregistrarea veniturilor din exportul bunurilor prelucrate	-	-	221	611
17.	Casarea costului bunurilor prelucrate exportate		925	711	216, 217
18.	Stingerea garanției bancare acordate anterior		943	-	-
19.	Restituirea drepturilor de import	-	-	242	226
20.	Încasarea contravalorii serviciilor de perfecționare prestate (bunurilor perfecționate exportate)	243	221	243	221
21.	Înregistrarea diferențelor de curs valutar aferente creanțelor nerezidentului:				
	a) Favorabile	221	622	221	622
	b) Nefavorabile	722	221	722	221

Sursa: elaborat de autor

Bibliografie:

- 1) Codul fiscal și legile pentru punerea în aplicare a titlurilor acestuia.//Contabilitate și audit, 2010, nr. 1.
- 2) Codul vamal al Republicii Moldova nr. 1149-XIV din 20 iulie 2000.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 160-162 din 23 decembrie 2000.
- 3) Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la modernizarea mecanismului reglării comerțului exterior, nr. 777 din 13 august 1997.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 59-60 din 11 septembrie 1997.
- 4) Regulamentul de aplicare a destinațiilor vamale prevăzute de Codul vamal al Republicii Moldova. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova, nr. 1140 din 02.11.2005.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 157-160/1285 din 25.11.2005.

Recenzenți: T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.
V. Guțan, lector superior

ETAPELE ANALIZEI ACTIVITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE A ENTITĂȚILOR COMERCIALE

Alina Popa, lectorul asistent (UCCM)

The issue of economic and financial analysis is subject to the current concerns of managers and specialists in management sciences. By definition, economic and financial analysis of corporate entities is a complex process of knowledge of economic and financial status of trade companies, under practical conditions of place and time using appropriate methods and indicators for individualization and sizing factors and causes of positive or negative action, which led to a certain economic and financial condition, and by tactical decisions and strategic adjustment of the balance between liquidity and retention of assets to liabilities, the functional balance between current needs and resource implications and global correlation cost efficiency uses of natural resources.

Key-words: *economic analysis, financial analysis, manager, corporate entity, trade company, assets, functional balance, current needs, cost efficiency, natural resources.*

Tendențele globale și prioritățile mereu se schimbă. Dacă în prima jumătate a anului 2008, principalele preocupări erau legate de creșterea prețurilor mărfurilor, creșterea inflației, creșterea ratei dobânzii, creșterea semnificativă a monedei euro, astăzi, acestea sunt legate de prezența altor fenomene ce au invadat țările lumii: criza financiară, lipsa încrederii, recesiunea globală, șomajul, frământările sociale. În acest context, economiile avansate și emergente, în cadrul cărora se înscrie și economia din Republica Moldova, trebuie să fie adoptate urgent o serie de măsuri, ce ar contribui vădit la restabilirea încrederii, asigurarea unui sistem financiar sigur, relansarea economiei cu impact direct și asupra sectorului comerțului.

Actualmente, marea provocare pentru sectorul comerțului este ca acesta să fie în continuare unul performant, competitiv, dar și durabil, recunoscându-se faptul că, pe termen lung, performanța depinde de calitate și durabilitate.

Problematica analizei economico-financiare se înscrie în sfera preocupărilor actuale ale managerilor și specialiștilor din cadrul științelor de gestiune.

Prin definiție, analiza economico-financiară a entităților comerciale reprezintă un proces complex de cunoaștere a stării economico-financiare a unei întreprinderi de comerț, în condiții concrete de loc și timp, folosind metode adecvate și indicatori specifici în vederea individualizării și dimensionării factorilor și cauzelor cu acțiune pozitivă sau negativă, care au determinat o anumită condiție economico-financiară, precum și reglarea prin decizii tactice și strategice a echilibrului dintre lichiditatea activelor și exigibilitatea elementelor de pasiv, a echilibrului funcțional dintre

nevoile curente și resursele implicate, precum și a corelației globale a costului resurselor cu randamentul întrebuințării.

Din definiția dată, rezultă că obiectul analizei economico-financiare nu se limitează doar la stricta constatare și interpretare a modului de realizare a indicatorilor prevăzuți în programul economic. Analiza respectivă cuprinde o sferă mult mai largă de cercetare și se extinde și asupra unor aspecte conexe, care nu sunt cuprinse și exprimate prin nivelul indicatorilor programați, ce au o importanță deosebită atât pentru asigurarea echilibrului economico-financiar, cât și pentru fundamentarea măsurilor care vizează expansiunea și creșterea economică.

Necesitatea analizei economico-financiare a entităților comerciale este dictată de câțiva factori:

- în primul rând, sporirea eficienței întregii activități a societăților comerciale constituie un obiectiv central al analizei economico-financiare. Acest obiectiv se realizează prin cunoașterea postfaptică, curentă și previzională a evoluției sistemului cibernetic al firmei, a rezervelor sale interne, precum și a cauzelor care determină apariția și amplificarea acestora. În acest sens, analiza factorială a cifrei de afaceri, a bazei tehnico-materiale, a productivității muncii, a costurilor și a profitabilității, permite evidențierea, evaluarea și valorificarea rezervelor privind creșterea eficienței economice, direcționează eforturile firmei către domenii nevalorificate suficient, oferind soluții referitoare la menținerea în afaceri a firmelor.

- în al doilea rând, scopul analizei economico-financiare este de a cunoaște esența fenomenelor și proceselor ce se derulează în mediul microeconomic, remarcând și punctând astfel legitățile care guvernează portofoliul de afaceri al societăților comerciale.

- în al treilea rând, analiza economico-financiară, efectuată cu ajutorul metodelor și procedurilor tradiționale, constituie un instrument indispensabil activității manageriale utilizat de către societățile comerciale, întrucât aceasta oferă soluții practice destinate să prevină și să înlăture factorii cu acțiune distructivă, creând, pe această bază, condițiile manifestării neîngrădite a factorilor cu influență pozitivă.

În baza celor menționate mai sus, sunt propuse următoarele etape de efectuare a analizei activității economico-financiară a unei entități comerciale:

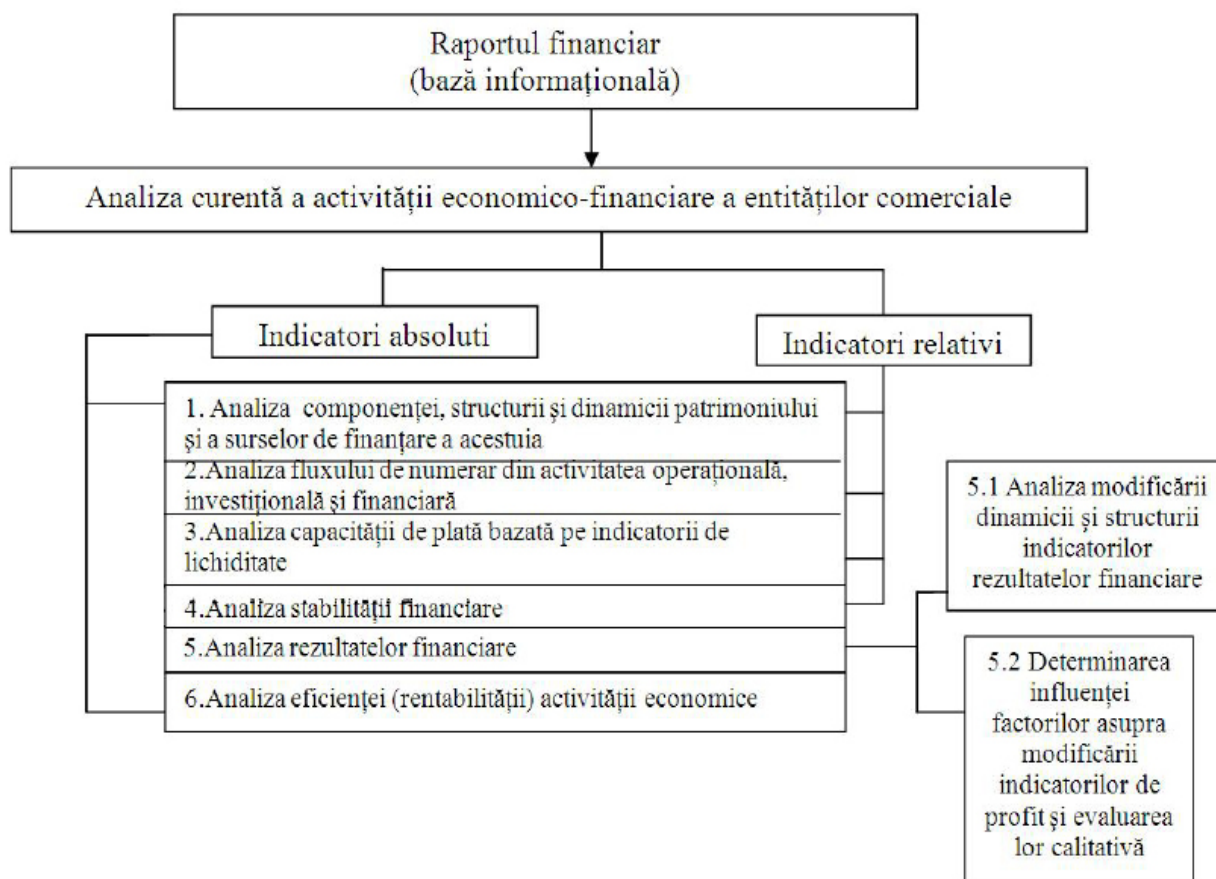
- 1) Cercetarea activității curente a entității comerciale (analiza curentă);
- 2) Planificarea activității economico-financiară a entităților comerciale (analiza previzională).

Analiza curentă a entității comerciale se referă la analiza situației fenomenelor care au evaluat și au înregistrat o anumită configurație exactă în trecut sau în prezent. Această formă de analiză este, în esență, o analiză de diagnosticare, prin care se cercetează rezultatele entității comerciale, se evidențiază în principal rezultatele obținute conform obiectivelor trasate în programul de activitate sau în dinamică. De asemenea se remarcă factorii care au influențat pozitiv sau negativ nivelul acestora, precum și rezervele potențiale nevalorificate.

Analiza previzională - denumită și analiza prospectivă sau analiza de prognoză - are ca scop estimarea evoluției de perspectivă a unui fenomen economico-financiar folosind metode de cercetare previzională sau de prognoză, precum și metode de simulare a rezultatelor economico-financiare în variante de condiții posibile. Analiza previzională are o importanță deosebită pentru fundamentarea programelor de consolidare și de dezvoltare economică.

În timp ce analiza curentă se bazează pe informația cuprinsă în rapoartele financiare, analiza previzională este axată pe rezultatele obținute din analiza curentă, adică pe indicatorii financiari determinați înaintea perioadei de prognoză. Prin urmare, de evaluarea obiectivă a analizei curente depinde calitatea și eficiența prognozierii activității entităților comerciale pe viitor.

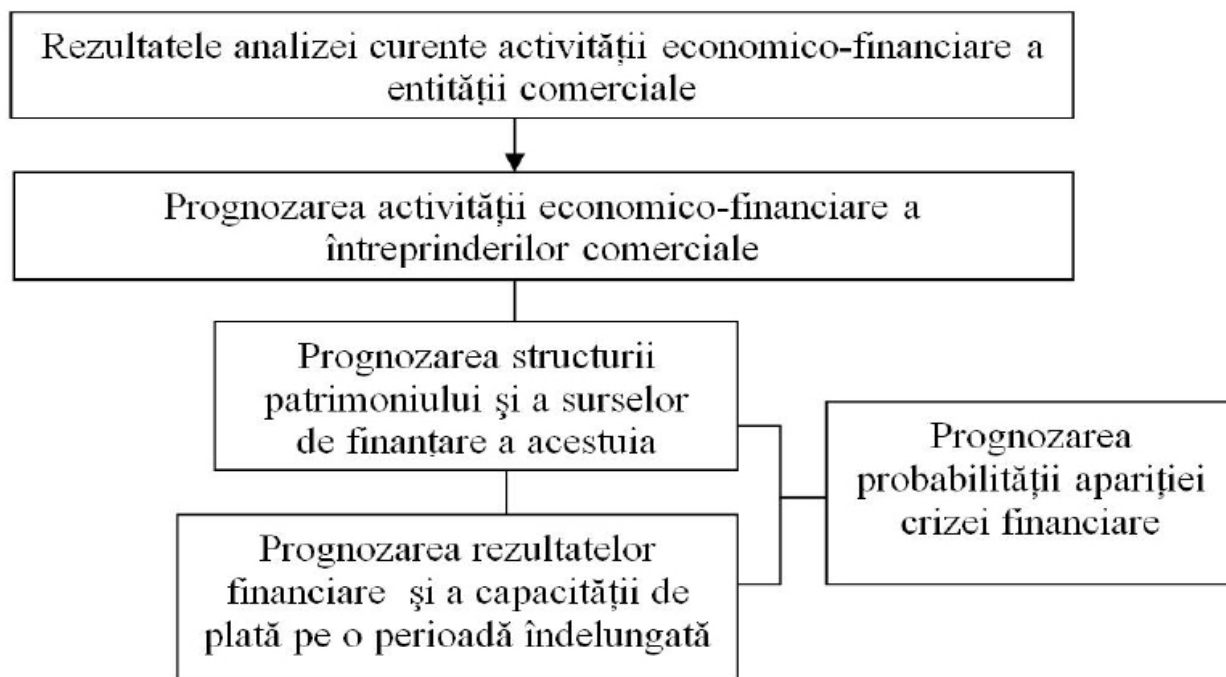
Analiza curentă parcurge mai multe etape, care presupun cercetarea unor informații necesare în vederea determinării factorilor ce influențează direct desfășurarea activității întreprinderii. *Aceste etape pot fi urmărite în schema de mai jos:*



Schema 1- Baza informațională și principalele direcții ale analizei curente a entităților comerciale

Pentru a evalua starea actuală a activității entităților comerciale este necesar potrivit schemei 1, să se analizeze capacitatea de aprovizionare a unității comerciale cu resurse materiale și financiare, care sunt necesare pentru funcționarea normală și oportună a entităților economice. O importanță majoră o au atât indicatorii de solvabilitate, cât și stabilitatea financiară și profitabilitatea. Rezultatele financiare ale unității economice sunt o parte integrantă a activității economico-financiare, de aceea ele vor fi analizate separat de celelalte direcții de cercetare, cu scopul de a majora eficiența analizei curente.

Cele mai importante direcții de cercetare privind analiza previzională a activității unităților comerciale pot fi prezentate în următoarea succesiune (schema 2):



Schema 2- Baza informațională și principalele direcții ale analizei previzionale ale activității entităților comerciale

Activitatea economică a entității comerciale, după cum bine se știe, poate fi stabilă, instabilă și de criză. Stabilitatea financiară a întreprinderii poate fi determinată prin capacitatea acesteia de a efectua plăți, de a fi în stare să-și finanțeze activitatea prin sursele proprii, de a fi capabilă să suporte toate consecințele nefaste ale pieței economice. Prognozarea modificării structurii patrimoniului și a surselor de finanțare ale acestuia, a rezultatelor financiare și a solvabilității entității comerciale pe termen lung sunt exact concepute pentru a evalua această capacitate pe viitor.

Descoperirea primelor semnale de instabilitate a activității economice și prevenirea crizei este posibilă doar atunci când este elaborată prognoza probabilității apariției crizei financiare.

Etaple de cercetare a analizei activității economico-financiare descrise mai sus ne permit să formulăm și să prezentăm propuneri și măsuri concrete, cu certă aplicabilitate și eficiență pentru dezvoltarea entității comerciale pe viitor. În cazul când se discută despre diverse strategii de dezvoltare economică este oportun de fundamentat și de propus diverse soluții, prin care s-ar oferi organelor de decizie posibilitatea de a selecta și adopta cea mai eficientă variantă în funcție de condițiile concrete.

În condițiile economiei de piață, importanța prognozei pentru toate afacerile, inclusiv cele pentru cooperativele de consum au sporit considerabil, devenind o prioritate de cercetare a activității economico-financiare a entității economice. Ea poate fi explicată în modul următor. Procesul de gestiune a activității unităților comerciale în timp, intuitiv, poate fi divizat în 3 nivele: operativ (care depinde de continuitatea procesului tehnologic și operațional de evidență), tactic (de la 1-5 ani) și strategic (mai mult de 5 ani). La fiecare nivel de cercetare se utilizează o mulțime de resurse (financiare, materiale și umane). Analiztii au constatat că, dacă din volumul total de resurse utiliza-

te la fiecare nivel de cercetare, convențional, se vor evalua ca o unitate, atunci la nivelul strategic de cercetare cota majoră va reveni resurselor financiare, deoarece la acest nivel se iau decizii cu privire la atragerea eficientă a resurselor financiare. La nivelul operațional și tactic, dimpotrivă, cota parte din volumul total de resurse utilizate vor reveni resurselor umane și material din motiv că la aceste nivele de cercetare conducerea entității comerciale este preocupată de procesul de aprovizionare cu mărfuri, care satisfac cerințele consumatorilor și alegerea personalului competent. (diagrama 1)

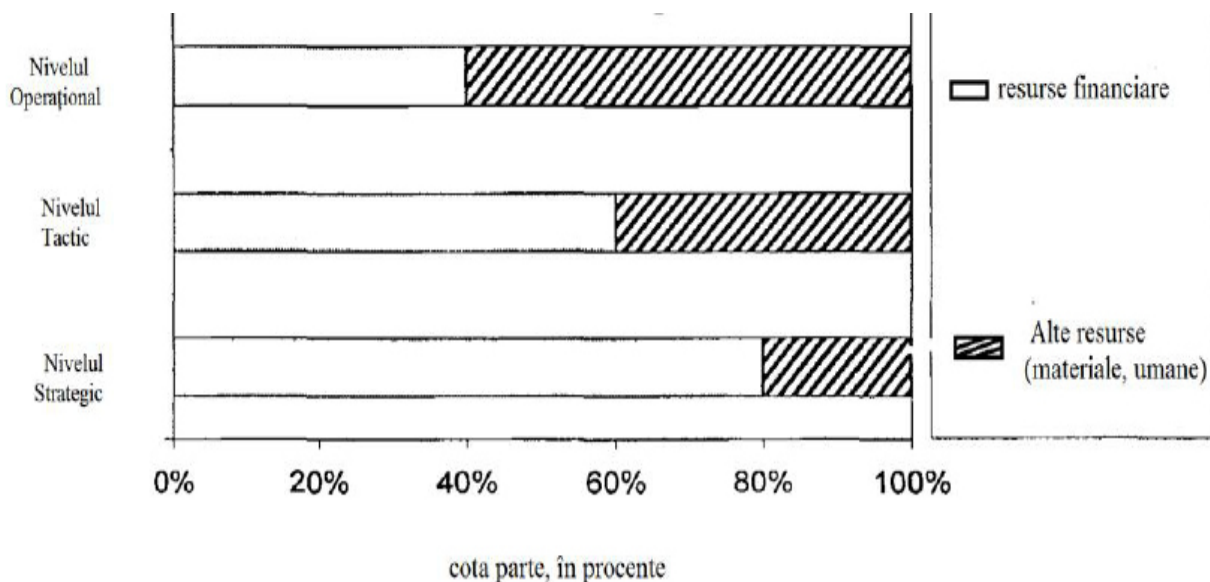
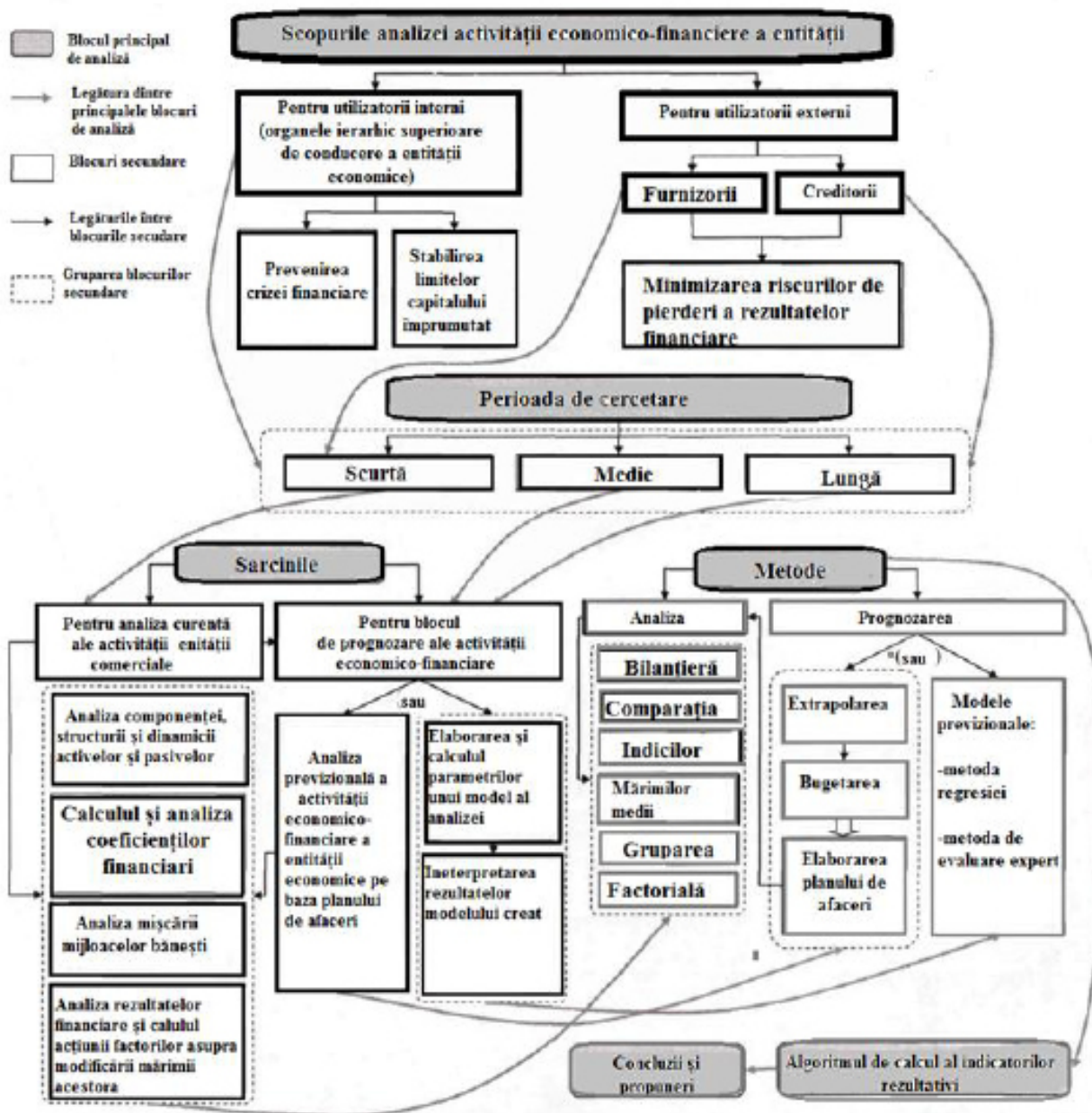


Diagrama 1. Structura resurselor pentru diferite nivele de cercetare

În urma analizei activității economico-financiare a entității comerciale, analiștii se confruntă cu problema alegerii indicatorilor ce vor fi cercetați și a procedurilor metodice ce vor fi utilizate pentru calculul factorial. Un procedeu metodic, eficient și logic, trebuie să deruleze după următoarea schemă de mai jos:

- 1) Stabilirea scopului și a sarcinilor concrete de analiză;
- 2) Determinarea perioadei de cercetare;
- 3) Utilizarea metodelor analizei eficiente;
- 4) Formularea concluziilor pertinente și avansarea unor propuneri eficiente pentru dezvoltarea entității pe viitor.

Schema generală privind analiza activității economico-financiare a entităților comerciale este redată în imaginea de mai jos:



Schema 3.- Analiza complexă a activității economico-financiară a entității comerciale

Bibliografie:

1. Bălănuță V., Analiza gestionară, seria Biblioteca contabilului, Chișinău, 2003.-142 p.
2. Băncilă Natalia, Evaluarea financiară a întreprinderii, Editura ASEM, Chișinău, 2010.-152 p.
3. Dumitru M., Niculaescu M., Robu V., Diagnostic economico-financiar. Ed. Romcart, București, 2010, -250 p.
4. Tutui D., Tomescu N., Negescu M., Analiza economico-financiară, Editura Academia de Studii Economice, București, 2009, -254 p.

Recenzenți: E. Fuior, dr., conf. univ.
T. Tuhari, dr.hab., prof.univ.

PARTICULARITĂȚI ALE CONTABILITĂȚII CHELTUIELILOR ASOCIAȚIILOR OBȘTEȘTI

Prodan Djulieta, lector superior (UCCM)

This research aims to assess the specific features of the record of expenditure of public associations in the light of their accounting system to harmonize legislation on accounting updates nonprofit organizations.

From this point of view, the research started from the possible classifications of items of expenditure in public associations. A special place was reserved in research methods for allocating general and administrative expenses nongovernmental projects. Grants associations often have special purpose predestined to carry out concrete programs. Records must be organized separately for each specific project conducted by the NGO.

Key-words: public associations, accounting system, nonprofit organization, research, expenditure, grant, project.

Asociațiile obștești sunt organizații necomerciale și, prin urmare, întotdeauna, utilizează anumite încasări obligatorii necesare pentru a-și realiza activitățile lor statutare. Deseori, atare cheltuieli trebuie axate pe principiul „utilizării cu destinație specială”. În fond, toate finanțările și încasările cu destinație specială trebuie strict monitorizate.

Cheltuielile asociațiilor obștești constituie, de regulă, niște cheltuieli dictate de promovarea activităților statutare, inclusiv a misiunilor speciale ce vizează activități economice de mare actualitate.

În literatura de specialitate vom atesta diverse abordări privind clasificarea cheltuielilor asociațiilor obștești. Astfel, prima clasificare este axată pe natura activităților desfășurate și pe natura resurselor consumate, din care motiv pot fi delimitate două tipuri de cheltuieli:

1. cheltuieli generate de activitatea necomercială statutară a asociațiilor obștești;
2. cheltuieli cauzate de activitatea economică statutară.

Primul tip include cheltuielile curente aferente mijloacelor cu destinație specială utilizate (pentru realizarea programelor concrete), cheltuielile aferente altor activități statutare, cheltuieli generale și administrative.

La cheltuielile aferente activităților economice statutare mai intră consumurile și cheltuielile ocazionale generate de :

- organizarea lecțiilor, expozițiilor, licitațiilor, acțiunilor de acumulare a fondurilor, activitățile sportive și alte acțiuni ce corespund obiectivelor statutare ale asociației obștești;

- activitatea de producere, care include producerea și desfacerea mărfurilor, prestarea serviciilor – activitate care corespunde obiectivului de creare a asociației obștești și este prevăzută în documentele de constituire a organizației;
- prestarea unor servicii de importanță socială în domeniile învățământului, științei, culturii, sănătății, precum și cele de apărare a drepturilor omului, de propagare a cunoștințelor, de acordare a ajutorului social, de lichidare a urmărilor calamităților naturale, de protejare a mediului, inclusiv alte activități de importanță socială, care nu contravin legislației și obiectivelor statutare ale asociației obștești;
- acordarea unor investiții, financiare, prevăzute în documentele de constituire.

În legătură cu clasificarea enunțată e important de reținut că dacă cheltuielile generate de activitatea necomercială statutară se pot înregistra atât în baza principiului contabilității de angajamente, cât și în baza principiului contabilității de casă, atunci cheltuielile cauzate de activitățile economice statutare se înregistrează doar în baza principiului contabilității de angajamente, în baza regulilor generale stabilite de standardele de contabilitate. Cu toate acestea, la înregistrarea tuturor cheltuielilor trebuie ținut cont neapărat și de prevederile „Indicațiilor metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale” nr.158 din 6 decembrie 2010.

Cea de-a doua clasificare a cheltuielilor se impune prin divizarea acestora într-o gamă destul de diversificată, după cum urmează:

- cheltuieli necesare pentru inițierea unor noi proiecte (programe) - cheltuieli unice necesare pentru demararea unor noi proiecte;
- cheltuieli de întreținere a proiectelor curente, proiectele noi, întotdeauna, solicită cheltuieli suplimentare cauzate de finanțarea acestora;
- cheltuieli neprevăzute (urgente) - cheltuieli legate de unele evenimente inopinate, neașteptate;
- cheltuieli generale și administrative - sunt cheltuielile curente ale entității;
- deficitul bugetului asociației obștești;
- cheltuieli legate de redirecționarea finanțărilor noi.

De asemenea în literatura de specialitate vom mai atesta alte două clasificări de cheltuieli, și anume: cele directe și indirecte. Această clasificare este foarte importantă în cazul în care asociația obștească este antrenată în același timp în câteva proiecte.

Cheltuielile directe sunt acelea care pot fi raportate direct la realizarea unui program concret.

Și dimpotrivă, cheltuielile indirecte sunt acelea care sunt redirecționate în exclusivitate către cheltuielile generale și administrative ale asociației obștești. Acest top de cheltuieli sunt necesare pentru dezvoltarea și întreținerea activității permanente a asociațiilor obștești, chiar și atunci când lipsesc cu desăvârșire finanțările. Aceste cheltuieli includ cheltuielile necesare pentru administrarea și acumularea mijloacelor (salariile lucrătorilor care nu sunt antrenați în realizarea proiectelor concrete, dar se ocupă de dezvoltarea asociației, acumularea finanțelor, marketing, managerii, personal auxiliar, consultanți) la fel și cheltuielile de arendă a încăperilor, cheltuielile telefonice, telegrafice, bancare etc.

Cheltuielile indirecte presupun o repartizare echitabilă a surselor financiare între diferite proiecte la realizarea cărora sunt implicați colaboratorii asociației obștești, care și sunt remunerați din mijloacele cu destinație specială.

Există câteva modalități de repartizare a cheltuielilor indirecte axate pe programe, și anume:

1. Repartizarea consecutivă a cheltuielilor indirecte pe programe în limita devizului cheltuieli prevăzut în buget. Cheltuielile indirecte vădesc cheltuielile prevăzute pentru un program concret în limita devizului aprobat privind bugetul proiectului.
2. Repartizarea cheltuielilor indirecte între programe trebuie să fie proporțională în funcție de ponderea bugetului fiecărui program în parte reflectat în suma totală a finanțărilor și încasărilor cu destinație specială prognozate. În acest scop se calculează ponderea fiecărui buget în parte, ce sunt incluse în suma totală a bugetelor ce include toate proiectele. Suma cheltuielilor indirecte aferente proiectelor se calculează înmulțind ponderea bugetului pe proiectul respectiv cu suma totală a cheltuielilor indirecte.
3. Repartizarea cheltuielilor indirecte se efectuează în corespundere cu cota cheltuielilor directe. În scopul acestei repartizări se calculează cota parte a cheltuielilor directe pentru fiecare proiect incluzându-se în suma totală a cheltuielilor directe destinate tuturor proiectelor. Ulterior aceste cote părți se înmulțesc cu suma cheltuielilor indirecte și se calculează cheltuieli indirecte aferente fiecărui proiect. Astfel, bugetelor apreciabile le revin cheltuieli generale și administrative impunătoare.
4. Repartizarea cheltuielilor indirecte urmează a fi făcută în mod echitabil între programe. În acest scop suma cheltuielilor indirecte se împarte la numărul de programe la care trudes angajații asociației obștești, considerându-se că fiecărui proiect îi revine o cotă parte egală de cheltuieli generale și administrative.
5. Repartizarea cheltuielilor indirecte trebuie să fie proporțională mijloacelor încasate de angajații pentru fiecare program în perioada de gestiune. Pentru a efectua o astfel de repartizare se calculează ponderea mijloacelor cu destinație specială încasate pe fiecare program, incluzându-se în suma totală a încasărilor. În conformitate cu ponderea acestora se și repartizează cheltuielile indirecte destinate fiecărui program concret.

De reținut că suma cheltuielilor indirecte, aferente fiecărui proiect, se va deosebi esențial. Asociațiile obștești pot recurge la metode tradiționale sau pot elabora metode proprii privind repartizarea cheltuielilor indirecte pe proiecte, care ar reflecta obiectiv schema de distribuire a cheltuielilor indirecte pentru fiecare proiect în parte.

Oricare ar fi metoda utilizată privind repartizarea cheltuielilor generale și administrative, aceasta trebuie racordată la restricțiile legislative, inclusiv și la cele ale donatorilor și finanțatorilor externi, care, deseori, limitează anumite articole de cheltuieli. Dacă există astfel de restricții prevă-

zute în contractele de grant de către finanțatori sau în actele legislative, atunci cheltuielile indirecte pot fi distribuite pe proiecte doar în limitele prevăzute. Metoda preferată trebuie totuși fundamentată și inclusă în politica de contabilitate a asociației obștești.

Bibliografie:

1. *Indicații metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale nr.158 din 06.12.2010// Monitorul Oficial, nr.254-256/981 din 24.12.2010.*
2. *Standardul Național de Contabilitate 3 Componenta consumurilor și cheltuielilor întreprinderii// Monitorul Oficial, nr.88-91 din 30.12.1997.*
3. *Пашигорева Г.И.,Пилипенко В.И. Учет в некоммерческих организациях, Питер, 2002, -176с.*

Recenzenți: T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.

V. Fulga, dr., lector superior

ASPECTE MANAGERIALE ÎN CONTABILITATEA CREANȚELOR ȘI DATORIILOR COMERCIALE

Bordeianu Olga, lector superior (ASEM)

This article: "Management issues in the accounting of the receivables and trade payables" was made to elucidate the need for management systems of claims and debts, the importance of presenting timely and accurate accounting information for managerial decision-making, which helps to maintain the entity's financial stability.

Key-words: management, accounting, trade payables, receivables, managerial decision making, financial stability.

Contabilitatea reprezintă un sistem de colectare, prelucrare, și înregistrare a informațiilor reflectate în rapoartele financiare. Astfel, managerii entității, în baza datelor operative ale contabilității și a celor din Raportul financiar, iau măsuri și decizii în vederea creșterii eficienței sistemului de management existent, care contribuie la minimizarea riscurilor manageriale și la sporirea activității entității.

Dezvoltarea entității cere tot mai multe surse financiare, cu ajutorul cărora aceasta ar putea să-și desfășoare activitatea în mod normal fără staționări și întreruperi. Există două surse de obținere a acestor resurse: veniturile din vânzări și atragerea resurselor financiare de la terți. În primul caz, pentru a majora sursele proprii, în situația când posibilitățile financiare ale cumpărătorilor sunt limitate se apelează la creșterea veniturilor din vânzări, pe seama unor vânzări în credit. Faptul dat generează apariția creanțelor. Creanțele, în esența lor, reprezintă activele curente proprii, „retrase” din circuitul economic în mod benevol, fapt care influențează negativ activitatea oricărei entități, în cazul neachitării la timp a acestora de către cumpărători/clienti sau al creșterii necontrolate a ponderii creanțelor în total venituri din vânzări în vederea înrăutățirii capacității de plată a acesteia. Astfel, în cazul dat, entitatea va apela la o a doua sursă de finanțare-sursele atrase, care generează apariția datoriilor.

Deoarece existența creanțelor și a datoriilor comerciale nu poate fi evitată de o entitate, este important de a stabili și menține un nivel optim al acestora, întrucât acestea să nu influențeze în mod negativ stabilitatea economico-financiară a entității. În afară de aceasta, mai trebuie să se țină cont și de echilibrul dintre datorii și creanțe, căci, în cazul depășirii nivelului datoriilor peste valoarea creanțelor, crește nivelul de îndatorare a entității și scade nivelul de solvabilitate. Pentru a preveni acest fenomen este nevoie de temperat viteza de creștere a datoriilor față de ritmul de creștere a creanțelor, iar mărimea datoriilor să nu depășească mărimea creanțelor.

Sistemul de contabilitate al creanțelor și datoriilor reprezintă un „filtru”, cu ajutorul căruia sistemul de management obține informații veridice și actuale.

Pentru ca informația ce ține de situația creanțelor și cea a datoriilor entității să fie relevantă, atunci când se iau decizii manageriale corecte, este nevoie de a ține cont de următoarele:

1. Să se utilizeze doar o metodă optimă de încasare a creanțelor și de stingere a datoriilor;
2. Să se stabilească limita critică a creanțelor și a datoriilor și să se elaboreze așa măsuri care ar preveni depășirea neîntemeiată a nivelului acestora;
3. Evidența și analiza cheltuielilor alternative;
4. Analiza stării creanțelor și cea a datoriilor, gruparea debitorilor și creditorilor în conformitate cu anumite criterii prestabilite și scoaterea în evidența a unor grupuri „preferențiate” în componența debitorilor și creditorilor;
5. Prognozarea și planificarea nivelului creanțelor și datoriilor la un moment dat.

Pentru a realiza așa obiective este nevoie de elaborat niște sisteme eficiente de gestiune atât a creanțelor, cât și a datoriilor.

Elaborarea politicii de gestiune a creanțelor entității presupune un traseu constituit din următoarele etape:

1. Se efectuează analiza creanțelor entității în perioada de gestiune anterioară, se evaluează mărimea creanțelor, se determină structura lor, se determină eficiența surselor financiare investite. Analiza creanțelor comerciale se efectuează separat, pe tipuri de credite acordate: (comerciale și de consum).

În cadrul analizei sunt urmărite câteva obiective, și anume :

- a. se determină nivelul creanțelor și dinamica acestora în perioada anterioară gestiunii;
 - b. se stabilește atât perioada medie de recuperare a creanțelor (durata de rotație a creanțelor), cât și numărul de rotații în perioada analizată;
 - c. se examinează structura creanțelor pe „grupe de vârstă” în dependență de perioada prevăzută de recuperarea creanțelor;
 - d. se studiază structura creanțelor cu termenul expirat, se evidențiază creanțele dubioase și cele compromise;
 - e. se stabilește efectul obținut din investirea resurselor entității în creanțe.
2. Se formează principiile politicii de creditare față de cumpărători. De asemenea, la etapa dată este necesar să fie soluționate suplimentar următoarele probleme:
 - a. determinarea modalității de vânzare a producției în credit;
 - b. alegerea politicii de creditare ce va fi aplicată la entitate.

Pentru a soluționa ultima problemă este necesar să se țină cont de următorii factori:

- de practica comercială și cea financiară contemporană privind efectuarea operațiilor comerciale;
- de situația economică din țară, ce determină posibilitățile financiare ale cumpărătorilor, gradul de solvabilitate a acestora;
- de conjunctura pieței, de nivelul cererii la bunurile entității-vânzător;
- de nivelul de creștere a volumului vânzărilor din contul vânzărilor în credit;

- de starea bazei normative, ce reglementează modul de recuperare a creanțelor;
- de posibilitățile financiare ale entității în vederea „investirii” surselor în creanțe;
- de politica financiară a proprietarilor și managerilor entității, inclusiv de nivelul maxim de risc acceptabil de aceștea, în procesul executării activității economico-financiare a entității.

În procesul de stabilire a obiectivelor politicii de creditare este necesar de a evita extremele. Astfel, aplicarea unei politici dure va influența negativ atât asupra veniturilor din activitatea operațională a entității, cât și asupra posibilității creării unor legături comerciale consolidate. Cu cât mai mult, o politică agresivă, va duce la diminuarea surselor financiare, la reducerea capacității de plată a entității, fapt care va implica o creștere vădită a cheltuielilor legate de recuperarea creanțelor și, prin urmare, va diminua rentabilitatea activelor curente și a capitalului utilizat.

3. Se stabilește suma maximă din capitalul circulant, care ar putea fi imobilizat în creanțele comerciale;

La determinarea acestei sume este necesar de a ține cont de următoarele:

- a. de volumul planificat al vânzărilor în credit (volumul creanțelor comerciale);
- b. de durata medie de amânare a plăților aferente (credit comercial și/sau de consum);
- c. de durata medie a creanțelor cu termenul expirat (se determină în baza analizei creanțelor perioadei anterioare);
- d. de raportul între costul și prețul de vânzare a bunurilor vândute în credit.

4. Se elaborează condițiile de creditare, esența cărora rezidă în următoarele:

- a. Termenul de acordare a creditului (perioada de creditare), reprezintă durata maximă, pentru care se permite neachitarea de către cumpărător a creanței;
- b. Mărimea creditului acordat (limita de creditare) caracterizează nivelul limită a creanței comerciale a cumpărătorului;
- c. Costurile legate de acordare a creditului (sistemul de reduceri, rabaturi acordate în dependență de momentul achitării bunurilor) trebuie să fie explicitate. Este important ca anume costul creditului comercial să nu depășească rata dobânzii, aferentă creditului bancar pe termen scurt. În caz contrar, cumpărătorului îi va fi mai convenabil să-și achite bunurile imediat (la livrare) prin intermediul creditului bancar, fapt, care, la rândul său, nu va mai duce la creșterea veniturilor din vânzări;
- d. Sistemul de penalități, prevăzute pentru neîndeplinirea obligațiilor de către cumpărători, trebuie să fie unul echitabil. Mărimea acestor sancțiuni trebuie să fie stabilită de o așa manieră ca să acopere pierderile financiare ale creditorului, care includ profitul pierdut, rata inflației, recuperarea riscurilor de reducere a solvabilității etc.

5. Formarea unor standarde de evaluare a debitorilor și prin urmare și a unor condiții diferențiate de acordare a creditului comercial este precedată de următoarele activități:

- a. Inventarierea și stabilirea anumitor caracteristici, care influențează direct nivelul de solvabilitate a unor categorii de cumpărători;
- b. Crearea și efectuarea expertizei bazei informaționale, ce ar facilita evaluarea nivelului de solvabilitate a cumpărătorilor;
- c. Stabilirea metodelor adecvate de evaluare a fiecărui element ce caracterizează nivelul de solvabilitate a cumpărătorului;

- d. Gruparea cumpărătorilor după nivelul de solvabilitate;
- e. Diferențierea condițiilor de creditare în dependență de nivelul de solvabilitate.

6. Stabilirea unei proceduri de recuperare a creanțelor;

La elaborarea procedurii de recuperare a creanțelor e necesar de a stabili termenii și formele de avizare prealabilă și ulterioare a cumpărătorilor despre data de achitare, posibilitățile și condițiile de prolongare a datoriei, condițiile de inițiere a procedurii de insolvență a debitorilor;

7. Utilizarea de către entitate a unor forme moderne de finanțare a creanțelor, cum ar fi factoringul, cesiunea etc.;

8. Stabilirea unor sisteme eficiente de control privind traseul de recuperare operativă a creanțelor.

Drept dovadă a unei politici optime de creditare, elaborate și aplicate de entitate, aferente oricărei forme și mărimi a creditului, prin urmare, și de stabilire a mărimii optime medii a creanței comerciale, poate servi următoarea ecuație:

Cr medie optimă

PrO supl ≥ Ch supl+Pierd

De fapt, mărimea medie a creanței comerciale, în condițiile unei situații financiare satisfăcătoare, se consideră a fi optimă, în cazul în care mărimea profitului operațional suplimentar, obținut în urma creșterii veniturilor din vânzarea bunurilor în credit, depășește mărimea cheltuielilor operaționale suplimentare aferente „deservirii” creanțelor, însumate cu mărimea pierderilor investite în creanțele dubioase.

La rândul său, gestiunea datoriilor reprezintă optimizarea sumei datoriilor entității față de alte persoane fizice și juridice. Necesitatea gestiunii datoriilor mai rezultă și din faptul că utilizarea eficientă a surselor temporar atrase, contribuie la maximizarea profitului.

În vederea unei gestionări cât mai eficiente a datoriilor este necesar de realizat următorii pași:

a. Să fie determinată structura optimă a datoriilor pentru fiecare entitate și situație concretă.

Structura optimă se poate elabora doar în cazul soluționării următoarelor probleme:

- De elaborat bugetul datoriilor;
 - De creat un sistem de indicatori cu ajutorul cărora se estimează starea calitativă și cantitativă a datoriilor, relațiile cu creditorii entității; se stabilește nivelul critic și cel de planificare a datoriilor.
- b. De efectuat analiza datoriilor, prin compararea indicatorilor efectivi cu cei planificați, în vederea relevării motivelor care au dus la apariția abaterilor;
- c. În funcție de rezultatele analizei ce se referă la etapa precedentă, elaborarea mecanismului de activități urmează să ajusteze structurarea datoriilor până la nivelurile optime stabilite în etapa 1.

Acest mecanism presupune următoarele:

1. Alegerea variantei optime de stingere a datoriei, fie prin obținerea unui credit comercial, fie prin achitarea bunurilor, mărfurilor, serviciilor în avans;
2. În cazul obținerii creditului comercial de la creditor, e necesar de a negocia condițiile optime de stingere a acestuia;

3. La recepționarea bunurilor de la furnizor, e necesar de verificat calitatea și cantitatea acestora. În cazul când se depistează niște abateri se anunță în scris furnizorul;
4. În cazul încălcării condițiilor de livrare, e necesară contactarea operativă cu furnizorul în vederea reglementării acestora. O atare întreprindere ar putea soluționa următoarele probleme:
 - livrările să fie la timp;
 - să se respecte standardele de calitate a produselor livrate;
 - să se accepte schimbarea cu bunuri similare de altă marcă și/sau alt sort.
5. În cazul unor probleme, ce țin de solvabilitate, e necesar de a revizui și de a alege o metodă mai eficientă de decontare a datoriei, ținând cont de situația economică creată; de a alege metoda optimă de achitare a datoriei;
6. Inventarierea datoriilor se efectuează cu scopul de a stabili concordanța între datele contabilității debitor-creditor, precum și de a depista la timp datoriile cu termenul de prescripție expirat;
7. În cazul expirării termenului de prescripție a datoriei (nu s-a perceput datoria, creditorul s-a declarat insolvent etc.) acestea să fie decontate la veniturile entității.

Astfel, crearea unor sisteme de gestiune eficiente a creanțelor și datoriilor, va contribui la menținerea corelației optime între aceste elemente patrimoniale, va furniza informații corecte și operative managerilor entității, care, la rândul lor, își vor aduce contribuția la menținerea echilibrului financiar, la creșterea rezultatului financiar și la o majorare a eficienței financiar-economice a entității.

Bibliografie:

1. Contabilitate managerială: Ghid practico-didactic/Colectiv de autori: coordonator –Nederița A./ Chișinău; ACAP, 2000.
2. Diaconu P., Albu N., Mihai S., Albu C., Guinea F. Contabilitate managerială aprofundată./ Editura Economică, București, 2003.
3. Бабаев Ю., Петров А. Бухгалтерский учёт и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. –Москва, 2004.
4. Богомолов А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью, как элемент системы внутреннего контроля организации /статья/ <http://www.uprav.biz/materials/law/view/5482.html>.
5. Комаха А. Эффективное управление кредиторской задолженностью /статья от 25.04.2008 /http://www.cfin.ru/management/finance/payments/effect_payables.shtml.
6. Посредников М. Система управления дебиторской задолженностью/ статья от 5.02.2010/ http://www.cfin.ru/anticrisis/methodical_material/consultants/acc_receivable.shtml.

Recenzenți: T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.
V. Paladi, dr., conf. univ.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО ДЛЯ МСБ

Svetlana Moroz, doctorandă

On 9-th of July 2009 the International Accounting Standards Board (IASB) issued an International Financial Reporting Standard (IFRS) designed for use by small and medium-sized entities (SMEs), which are estimated to represent more than 95 per cent of all companies. The IFRS for SMEs is a self-contained standard tailored for the needs and capabilities of smaller businesses. In the article are given determination of small and medium-sized business under version IFRS and by criteria accepted in the Republic of Moldova. A financing question are designated as the basic problems of introduction of the new standard in RM.

Key-words: to estimate, medium size entity, small business, finance, basic problem, new standart.

На сегодняшний день Международные Стандарты Финансовой Отчетности (далее МСФО) представляют собой наиболее прогрессивную и соответствующую экономическим реалиям, логически выдержанную, комплексную систему подходов к интерпретации фактов хозяйственной жизни предприятий.

МСФО приняты во многих странах мира, в том числе и в Молдове, а с 2005 года обязательны к применению во всех странах Европейского Союза. Тем не менее, до недавнего времени МСФО продолжали оставаться документом, влияющим на практику учета преимущественно крупных международных компаний, обязанных публиковать свою финансовую отчетность и размещающих свои ценные бумаги на фондовых биржах.

При этом по оценкам экспертов Совета по МСФО (далее СМСФО) организации среднего и малого бизнеса составляют примерно 95 % работающих на мировом рынке фирм. Так, в странах Европейского союза насчитывается около 25 млн. субъектов МСБ, в США – 20 млн., в Великобритании – 4,7 млн. В то время как публичных компаний, чьи акции обращаются на фондовых биржах мира, всего порядка 45 тысяч. Роль предприятий среднего и малого бизнеса в хозяйственной деятельности отдельных стран и влияние на мировую экономику в целом невозможно переоценить, особенно в условиях глобального экономического кризиса, воздействие которого сильнее всего сказывается на представителях крупного капитала.

Целью своей работы Совет по МСФО провозглашает обеспечение всех участников экономической деятельности как можно более достоверной и полезной финансовой

информацией о положении работающих на рынке компаний. В большинстве стран мира, в том числе и в Молдове, законодательство устанавливает для фирм среднего и малого бизнеса необходимость представления отчетности только в налоговые службы и органы государственной статистики, а также собственникам, принимающим деятельное участие в управлении компаниями. При этом методология, составляющая основу правил ведения учета и формирования отчетности этих организаций, с позиций МСФО не отвечает требованиям обеспечения участников рынка надежной экономической информацией о финансовом положении фирм.

В связи с этим в сентябре 2003 года Совет по МСФО на своем очередном ежегодном собрании с представителями органов, устанавливающих стандарты финансовой отчетности в разных странах, подал идею о создании МСФО для малых и средних компаний. Причем был выбран путь разработки именно отдельного стандарта, а не внесения специальных положений в уже существующие и действующие МСФО. Эти решения формировались в первую очередь с учетом того, кто является пользователем отчетности малых и средних компаний, как используется им отчетность, возможности проведения надлежащей бухгалтерской экспертизы и аудита таких компаний и способности этих компаний нести соответствующие затраты по реализации стандартов.

В 2007 году был проведен тест на практическую применимость проекта с участием 116 непубличных компаний 20 стран, как экономически развитых, таких как США, Франция, Дания, Нидерланды, Италия, так и развивающихся, среди них Индия, Малайзия, Танзания. Тест выявил ряд серьезных недостатков проекта, которые были приняты во внимание и максимально устранены в окончательной версии стандарта,

9 июля 2009 работа над стандартом была завершена и Совет по международным стандартам финансовой отчетности опубликовал МСФО для малого и среднего бизнеса (далее МСБ) на своем сайте. Стандарт явился результатом пятилетней работы СМСФО с участием представителей малого и среднего бизнеса многих стран мира.

Предлагая данный Стандарт и выполняя свою задачу гармонизации бухгалтерского учета и конвергенции систем бухгалтерской отчетности во всем мире, Совет по МСФО фактически предложил упрощенную версию комплекса стандартов для применения в малых и средних компаниях. При этом представленный вариант не рассматривается СМСФО как окончательный вариант стандарта. Анализ практики применения нового стандарта в разных странах в течение двух лет, по мнению СМСФО, должен позволить его усовершенствовать.

Стандарт нацелен на удовлетворение информационных потребностей пользователей финансовой отчетности МСБ, которых больше интересуют краткосрочные денежные потоки, ликвидность и платежеспособность компании, нежели стоимость компании на рынке. К внешним пользователям информации относятся собственники компании, непосредственно не участвующие в управлении ее хозяйственной деятельностью, клиенты, действительные и потенциальные кредиторы, а также рейтинговые фирмы, оценивающие кредитный риск и инвестиционную привлекательность компании. Так, для банков, предоставляющих кредиты, важны данные о текущей ликвидности компании, доходности активов, соотношении долга

и собственных средств компании, значении коэффициента покрытия процентных выплат. Поставщики, предоставляющие товары в кредит, также хотят оценить текущее финансовое положение покупателя, прежде чем продавать товары или услуги в кредит, в особенности, если покупателем выступает небольшая компания. Подводя итог, можно сказать, что целью Совета по МСФО при разработке стандарта для МСБ было, с одной стороны, удовлетворение потребностей пользователей отчетности компаний малого и среднего бизнеса, а с другой - снижение стоимости составления отчетности.

Упрощенный стандарт МСФО для МСБ представляет собой полностью обособленный автономный документ объемом 230 страниц, не имеющий номера. Для сравнения, полный текст МСФО без интерпретаций включает 2325 страниц. Изложение материала структурировано по 35 темам, включая иллюстративный пример финансовой отчетности со списком необходимых раскрытий. В стандарт включена таблица соответствия разделов МСФО для МСБ полным стандартам МСФО. Сложные темы снабжены примерами и дополнительными руководствами по их применению. Язык представления материала упрощен. В целом стандарт более понятен в практическом применении, удобен для пользования.

Однако в настоящий момент только ЮАР ввела обязательное применение МСФО для МСБ без изменений и в полном объеме. С большим удивлением мы обнаружили на официальном сайте Совета по МСФО, что среди четырех стран уже принявших стандарт в Евразии, наряду с Азербайджаном, Кыргызстаном и Турцией, указана и Молдова.

Страны же Европейского союза пока воздерживаются от принятия определенных решений в отношении стандарта.

Малые и средние компании по версии МСФО

Малые и средние предприятия с точки зрения нового стандарта - это непубличные коммерческие компании, составляющие финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей. В стандарте не приведено количественных критериев, определяющих понятие «малые и средние предприятия», таких как объем выручки, величина активов или количество наемных работников. Базисным критерием, по которому Совет по МСФО предлагает определять, может ли компания использовать данный стандарт, является именно отсутствие обязательства компании публиковать свою финансовую отчетность для внешних пользователей.

Согласно разъяснениям в стандарте, компания является публичной, если ее долговые или долевые инструменты обращаются на национальных и зарубежных фондовых биржах и внебиржевых рынках, включая местные и региональные рынки, или она находится в процессе выпуска в обращение таких инструментов.

Публичными также считаются финансовые компании, основной сферой деятельности которых является содержание или управление на доверительной основе активами широкого круга сторонних лиц. К этой категории публичных компаний относятся банки, кредитные союзы, страховые компании, брокерские и дилерские компании, **паевые инвестиционные фонды** и инвестиционные банки.

По мнению СМСФО, как было высказано в Лионе на 59-й конгрессе Ордена бухгалтеров-экспертов, стандарт подходит для всех предприятий, единственным исключением могут служить микро фирмы с численностью персонала до 10 человек. Таким фирмам достаточно вести одну кассовую книгу. Международная система отчетности им не нужна. В планах Совета разработка законопроекта с рабочим названием «Микропредприятия с числом занятых от 1 до 10 человек».

Малые и средние компании в Республике Молдова

Совет по МСФО в стандарте для МСБ не вводит никаких количественных критериев отнесения компаний к МСК, специально указывая на то, что МСФО применяются более чем в 100 странах, где такие критерии действуют уже многие годы. И принятие решения о включении экономически значимых предприятий МСБ в список публичных компаний оставлено национальным регулирующим органам. Руководствуясь данным определением, каждая страна, решившая применять упрощенный стандарт, может разработать количественные критерии отнесения тех или иных компаний к категории малых и средних. Аналогично местные власти каждой страны вправе принять решение о том, что социально значимые для национальной экономики компании будут считаться публичными и, следовательно, будут обязаны применять полную версию международных стандартов.

В большинстве стран подобные решения принимают либо независимые органы, ответственные за принятие стандартов финансовой отчетности, либо профессиональные бухгалтерские институты, либо органы законодательной власти. Процедура принятия решения зависит от каждой конкретной страны. Количественные критерии могут быть установлены как в законодательном порядке, так и в пояснениях к сфере применения стандарта.

Так, в Молдове критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу сформулированы в Законе № 206 от 07.07.2006 «О поддержке сектора малых и средних предприятий». С точки зрения действующего законодательства:

- Микро предприятием является хозяйствующий субъект, соответствующий следующим критериям: годовая среднесписочная численность работников не более 9 человек, годовая сумма доходов от продаж не более трех миллионов леев, среднегодовая балансовая стоимость активов не более трех миллионов леев.
- Малым предприятием является хозяйствующий субъект, соответствующий следующим критериям: годовая среднесписочная численность работников не более 49 человек, годовая сумма доходов от продаж не более 25 миллионов леев, среднегодовая балансовая стоимость активов не более 25 миллионов леев, за исключением хозяйствующих субъектов, являющихся микро предприятиями.
- Средним предприятием является хозяйствующий субъект, соответствующий следующим критериям: годовая среднесписочная численность работников не более 249 человек, годовая сумма доходов от продаж не более 50 миллионов леев, среднегодовая балансовая стоимость активов не более 50 миллионов леев, за исключением хозяйствующих субъектов, являющихся микро и малыми предприятиями.

По данным Главного управления статистики республики Молдова на рынке страны в 2010 году действовало 44,6 тысяч экономических агентов. Из них 43,7 тысяч предприятий относятся к субъектам малого и среднего бизнеса, что составляет 97,9%. Эта цифра подлежит еще более мелкой градации. Так, к предприятиям среднего бизнеса можно отнести 1,6 тысяч компаний, предприятиями мелкого бизнеса считаются 8,3 тысяч фирм. Все остальные экономические агенты в количестве 33,8 тысяч предприятий принадлежат к разряду микро бизнеса. Если свести эти данные в таблицу, то станет очевидно, что принятие в Молдове стандартов для МСБ охватит своим влиянием менее четверти действующих в республике компаний.

Субъекты предпринимательства	Количество	Доля	Стандарт МСФО
Субъекты публичного интереса	0,9 тыс.	2,1%	Полная версия МСФО
Средние предприятия	1,6 тыс.	3,6%	МСФО для МСБ
Малые предприятия	8,3 тыс.	18,5%	МСФО для МСБ
Микро предприятия	75,8 тыс.	75,8%	-

В республике на сегодняшний день большое внимание уделяется государственной помощи микро предприятиям и малому бизнесу в целом. Сейчас для обсуждения представлен проект «Закона о малых и средних предприятиях» в новой редакции. Для более совершенного управления микро и малыми предприятиями решены проблемы более оперативного взаимодействия их с налоговыми органами, разрешено ведение упрощенной системы бухгалтерского учета, применение специальных налоговых режимов, облегчена процедура регистрации субъектов. В этих условиях собственники, учредители и менеджеры могут более эффективно организовать деятельность субъектов малого бизнеса. Одна из важнейших проблем, которую до настоящего времени не удается разработать до требуемого уровня, - проблема методического обеспечения учета и отчетности таких организаций.

В отечественной науке не выработано единых подходов к организации бухгалтерского, управленческого, налогового учета, к формированию отчетности. С одной стороны, это кажется нормальным явлением, поскольку все субъекты малого и среднего бизнеса слишком специфичны, каждый имеет свои особенности, организационно-правовую форму, форму собственности. С другой стороны, все большее количество отечественных предприятий стремится к привлечению иностранных инвестиций и выходу на зарубежные рынки, что требует признания отчетности, ее идентификации в соответствии с требованиями международных стандартов.

Каковы преимущества и недостатки применения МСФО для МСБ по сравнению с полной версией МСФО.

Предприятия малого и среднего бизнеса, желающие применять упрощенные стандарты, в первую очередь рассчитывают получить конкурентное преимущество на рынке

за счет доступа к иностранным инвестициям. Однако пока трудно предсказать, будет ли упрощенная отчетность пользоваться доверием инвесторов. Полноценная отчетность по МСФО заслужила признание во многом благодаря детальным раскрытиям, они позволяют получить всестороннюю характеристику бизнеса. В МСФО для МСБ предусмотрено в 10 раз меньше раскрытий, чем в полной версии стандартов.

Стандарт для МСБ обязывает предприятия применять модель учета основных средств и нематериальных активов по первоначальной стоимости, исключая учет по переоцененной стоимости. Это приводит к тому, что активы отражаются в отчетности по меньшей стоимости, чем в случае использования полной версией МСФО. Поэтому для компаний, планирующих привлечение финансирования под залог основных средств, это упрощение противопоказано.

К тому же им не удастся улучшить структуру баланса за счет переоценки активов, стоимость которых постоянно растет, таких как земля, недвижимость, товарные знаки.

Малые и средние компании в соответствии с упрощенными стандартами должны отражать затраты на исследования и разработки как расходы периода. Полные МСФО разбивают процесс создания новых активов на две стадии – исследования и разработки. Затраты на разработки капитализируются как нематериальный актив в том случае, если экономические выгоды по проекту доказуемы. А издержки на разработку списываются как затраты периода. Очевидно, что метод признания расходов на НИОКР, принятый для малых и средних предприятий, обернется более низкой стоимостью активов. Поэтому его применение невыгодно компаниям, активно ведущим научную и исследовательскую деятельность в расчете на будущие прибыли.

Таким образом, применение стандартов для малого и среднего бизнеса выгодно далеко не всем непубличным компаниям.

Проблемы внедрения МСФО для МСБ в Молдове

Основной проблемой внедрения МСФО для МСБ является вопрос финансирования. Составление отчетности по МСФО для средней компании может стоить достаточно дорого. Оценить эту стоимость даже приблизительно пока не представляется возможным, так как обычно проект рассчитывается исходя из предполагаемых затрачиваемых человеко-дней консультантов, стоимости информационных систем, которые позволили бы вести учет по МСФО с учетом специфики конкретного предприятия, количества отличий в учете по МСФО для МСБ от учета по НСБУ. На сегодняшний день на рынке Молдовы пока не сформировались цены на данные услуги и программные продукты.

Однако по мнению российского экспертного агентства «Интерэкспертиза» формировать международную отчетность по упрощенным правилам в среднем на 20 процентов дешевле, чем составлять отчетность по полной версии МСФО. Для российского рынка приблизительная оценка была озвучена в районе 1 млн. рублей, в переводе на леи эта цифра составляет более 400 тысяч лей. Возможно, эта цифра в реальности окажется ниже в 2 раза. 200 тысяч лей – многие ли фирмы из 44 тысяч малых, мелких и средних предприятий будут в состоянии нести такую финансовую нагрузку?

Следующая проблема, которая нам видится – недостаточность квалифицированных кадров. Принцип приоритета содержания над формой, формирующий методологию стандартов, необходимость реализации профессионального суждения бухгалтера - это сложные для понимания и реализации на практике новации.

Бухгалтерия большинства отечественных компаний все еще нацелена на минимизацию уплачиваемых налогов, с одновременным приближением бухгалтерского учета к налоговому, чтобы не выверять постоянные и временные разницы, возникающие в связи с различными методами учета.

Необходим такой учет, который позволит, с одной стороны, отражать все объекты и ресурсы предприятия, сохраняя возможность в нужный момент применить к ним рыночные методы оценки, с другой, - максимально приблизить систему бухгалтерского учета к требованиям налогового законодательства с тем, чтобы у малых предприятий не возникало лишней работы по исчислению налогов и формированию налоговых деклараций.

Таким образом, по нашему мнению, несмотря на очевидные преимущества упрощенного стандарта МСФО для МСБ, больших перспектив его применения в Молдове на сегодняшний день нет. Большая часть компаний, начавших в 2011 году применение МСФО, является либо крупными публичными компаниями, либо дочерними предприятиями иностранных компаний. Для первых применение упрощенного стандарта недопустимо, для вторых – нецелесообразно, поскольку при консолидации потребуются проведение дополнительных корректировок для приведения отчетности в соответствие со всеми требованиями МСФО.

Однако упрощенный стандарт может использоваться некоторыми небольшими компаниями в целях получения кредитов международных банков.

Библиография:

1. IFRS for Small and Medium-size Enterprises, адрес в сети Интернет <http://go.iasb.org/IFRSforSMEs>.
2. Статья «Совет по международному бухгалтерскому учету публикует МСФО для малого и среднего бизнеса», «IASB publishes IFRS for SMEs», адрес в сети <http://www.iasb.org/News/Press+Releases/IASB+publishes+IFRS+for+SMEs.htm>.
3. IFRS for SMEs factsheet, Official site of the International Accounting Standards Board, адрес в сети Интернет <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/FBAE7BA8-8B32-43F8-AE3C-D4DA92D046C6/0/IFRSforSMEsfactsheet2.pdf>.

Recenzenți: T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.

I. Maleca, dr., conf. univ.

SECȚIUNEA V
PERFEȚIONAREA CADRULUI LEGAL ȘI ROLUL SOCIAL AL COMERȚULUI ȘI
COOPERĂȚIEI DE CONSUM

VIZIUNI PRIVIND TENDINȚE ACTUALE ALE CADRULUI LEGAL ÎN DOMENIUL
COOPERĂȚIEI DE CONSUM DIN REPUBLICA MOLDOVA

Liliana Dandara, dr., conf.univ. (UCCM)

The social-economic and political changes that occurred in the 90s in the Republic of Moldova conditioned the diversification of co-operative forms of activity and creating an appropriate legal framework in the domain. Adoption of Law of Consumer Co-operatives and later of the Civil Code of the Republic of Moldova have determined the legal limits of developing the consumer co-operatives in the transition period.

Touching upon the problem of existed socio-economic model of the consumer co-operative system and its subjects in relation to the challenges of modern economy there are outlined some nonconformities, legal contradictions and gaps which represent a barrier to the development of consumer co-operatives.

Key words: *cooperatives, cooperative property, cooperative organization, regulating consumer cooperatives, the cooperative legal arrangements, the assets of the cooperative consumer, changes of ferenda law.*

Cooperativele sunt părți componente ale economiei naționale și ale vieții sociale, activitatea lor economică desfășurându-se în sistemul sectorului privat al economiei de piață. Datorită faptului că acestea au caracter social și democratic, ele sunt în permanență preocupate de soluționarea cerințelor membrilor lor, a populației în general. De-a lungul timpului ele au rezistat și s-au dezvoltat, păstrându-și autonomia, indiferent de epoca și forma de guvernământ a țării.

Transformările social-economice și politice de sistem, care s-au produs în anii '90 în Republica Moldova, n-au dus la dispariția sectorului cooperatist, ci au condiționat diversificarea acestuia, asigurându-i o bază legală adecvată. De menționat că printre primele acte legislative, care au pus baza reglementărilor legale ale noilor relații economice din țară a fost Legea cu privire la cooperatie [2]. Reglementările acestei legi au determinat limitele legale de dezvoltare a sistemului cooperatist în perioada de tranziție, cadrul legal actual în domeniu fiind o continuare organică a acestora.

În baza legislației în vigoare a Republicii Moldova, cooperativele pot fi clasificate în câteva categorii, și anume: (a) cooperative de întreprinzător; (b) cooperative de producție; (c) cooperative de consum; (d) cooperative de credit (denumite în legislație „asociații de economii și împrumut al cetățenilor”).

Aceste tipuri de cooperative sunt reglementate, în afară de dispozițiile Codului civil (art.171-178) ce constituie dreptul comun în materie [1] de: Legea privind cooperativele de întreprinzător [4], Legea privind cooperativele de producție [5], Legea cooperăției de consum [3], precum și de alte acte cu caracter normativ privind unele forme de cooperative ce prezintă anumite specificități față de genurile enumerate mai sus. Dispozițiile din Codul civil sunt considerate dispoziții speciale privind cooperativele, în raport cu dispozițiile generale privind persoana juridică, însă se aplică în măsura în care legile speciale nu reglementează altfel. Scopul acestor acte normative este de a asigura reglementările necesare constituirii și activității unor variate forme de cooperative.

În principiu, majoritatea reglementărilor în domeniul cooperăției țin cont de tendințele reformiste din statele europene în sectorul cooperăției, cum ar fi: stabilirea unui număr minim de persoane abilitate să formeze o cooperativă, lărgirea limitelor pentru activități și colaborarea cu membri, permiterea terților să participe la constituirea capitalului (“membri finanțatori”), permiterea transformării cooperativei într-o societate comercială etc.

Menționăm în acest context că, din punctul de vedere al legislației care reglementează cooperativele, statele europene pot fi divizate în trei mari categorii: (a) state în care există o lege generală cooperatistă (Belgia, Finlanda); (b) state în care legislația cooperatistă este divizată în conformitate cu scopurile sectoriale și sociale ale cooperativei (Franța, Italia, Portugalia, Spania, Suedia), la acestea referindu-se și Republica Moldova, și (c) state în care nu există legislație cooperatistă și în care natura cooperatistă a companiei derivă din documentele de asociere (Marea Britanie, Olanda, Danemarca, Luxemburg).

În ansamblul măsurilor de dezvoltare și modernizare a cooperăției pe calea economiei de piață, a formelor cooperatiste, preponderent **cooperăției de consum** îi revin sarcini importante, generate de tendințele și fenomenele social-economice noi, ce au loc, precum și de nevoile de dezvoltare și eficientizare a funcționării cooperăției de consum.

Cooperăția de consum, în conformitate cu misiunea și obiectivele sale, are un important rol economic și social. Înscriind o istorie de peste 140 de ani, mișcarea cooperatistă din Moldova a parcurs mai multe perioade de ascensiune și declin, menținându-se în sistemul social-economic național și pe piața de consum internă datorită prestațiilor ce le oferă populației, în satisfacerea necesităților ei de consum și cu caracter social. De menționat că poziția sectorului cooperăției de consum în economia națională este în permanentă creștere [10, p.5]. Acțiunile derivate din punerea în aplicare a Programului Național de revigorare a cooperăției de consum din Republica Moldova în 2008-2011 [9.p.6] au contribuit la stoparea declinului în care s-a aflat cooperăția de consum în anii '90 ai secolului trecut, iar drept urmare s-au conturat tendințele de creștere economică în toate sferile ei de activitate. Pe parcursul ultimilor ani au crescut vânzările cu 69,3%, producția industrială cu 88,5 %, iar achiziționarea produselor agricole s-a mărit de 8,0 ori. Actualmente cooperăția

de consum din republica Moldova înregistrează mai mult de 400 mii de asociați, reprezentând preponderent populația rurală, iar numărul angajaților depășește 9300 de persoane.

Analizând aspectul legal al problemei, menționăm, că, în general, cadrul legal național privind activitatea cooperativelor de consum, este reflectat în Legea cooperăției de consum și corespunde normelor tradiționale.

Criterii	Prevederi legale
Constituire	Asociere de persoane fizice (art.1 Legea C.C.)
Tip de asociere	de persoane
Scopul asocierii	Necomercială - satisfacerea intereselor membrilor (art.4 Legea C.C.)
Numărul de membri	Minimum 7 persoane (art.20 Legea C.C.)
Luarea deciziilor	„1 membru – 1 vot” (art.8 Legea C.C.)
Regimul juridic al proprietății	Privată - colectivă (art.83 Legea C.C.)
Structura patrimoniului	- partea divizibilă - partea indivizibilă (art. 89 Legea C.C.)
Distribuirea profitului	- la decizia organelor de conducere - proporțional cotei sociale
Beneficii	Satisfacerea necesităților membrilor
Coparticipare	Cota socială depusă
Limite de participare	Nu sunt

Abordând problematica modelului social-economic existent al sistemului cooperăției de consum și al subiecților acesteia, în raport cu provocările economiei contemporane, se conturează și unele neconformități, contradicții și lacune legale, care urmează a fi înlăturate.

1. Cooperativele sunt, ca și societățile comerciale, persoanele juridice de drept privat, în cadrul acestei categorii însă ele ocupă un rol aparte. Astfel, deși se aseamănă, sub mai multe aspecte, cu societățile comerciale, cooperativele nu sunt identice cu acestea nici în general și nici în ceea ce privește reglementările speciale referitoare la cele două categorii de persoane juridice. Spre deosebire de societățile comerciale, care au ca motor al funcționării exclusiv obținerea unor profituri, cooperativele există, mai degrabă, pentru a servi necesităților membrilor ce o dețin și o controlează. Cooperativele sunt deci, în general, persoane juridice cu sau fără caracter economic, cu un profil specific propriu.

Codul civil definește cooperativa ca fiind o „asociație benevolă de persoane fizice și juridice, organizată pe principii corporative în scopul favorizării și garantării, prin acțiunile comune ale membrilor săi, a intereselor economice și a altor interese legale” (art.171 alin.(1)). Definiția legală se apropie, astfel, foarte mult de definiția dată cooperativei de către Alianța Cooperatistă Internațională (A.C.I.), potrivit căreia cooperativa este „o asociație autonomă de persoane ce s-au asociat voluntar în vederea satisfacerii necesităților și aspirațiilor lor comune pe plan economic, social și cultural printr-o întreprindere deținută în comun și controlată democratic”.

În acest context, Legea cooperăției de consum dispune în art. 1 potrivit căruia cooperativa de consum este o asociație autonomă și independentă de persoane fizice, creată pe principiul libe-

rului consimțământ, prin cooperarea de părți sociale ale membrilor săi, care desfășoară activități economice pentru satisfacerea intereselor acestora și necesității lor de consum. Iar în conformitate cu art. 4 din aceeași lege “Organizația cooperatistă de consum este o organizație neguvernamentală și necomercială care desfășoară activitate economică pentru satisfacerea necesităților și intereselor membrilor săi în conformitate cu prezenta lege și cu propriul statut. Sarcinile principale ale organizației cooperatiste de consum sînt: a) satisfacerea intereselor și necesităților membrilor cooperatori; b) crearea și dezvoltarea infrastructurii, extinderea cooperăției de consum; c) protecția consumatorului; d) exercitarea de influență asupra politicii de consum; e) alte sarcini, conform legislației și statutului ei.” De menționat că prin sintagma “organizație cooperatistă de consum” se înțeleg formele organizatorico-juridice de cooperativă de consum, uniune teritorială și uniune centrală a cooperativelor de consum (art. 1, 82 Legea C.C.). În cadrul organizațiilor cooperatiste de consum se pot înființa întreprinderi cooperatiste - persoane juridice de drept privat cu caracter comercial înființate întru realizarea scopurilor și sarcinilor ei, care desfășoară activități conform legislației și propriului statut.

Din definițiile date mai sus, dar și din observațiile făcute pe marginea reglementărilor legale în domeniu, se pot evidenția următoarele caracteristici juridice ale cooperativei de consum:

a) *posibilitatea asocierii libere și voluntare și a retragerii necondiționate (art. 6, 9 Legea C.C.).*

Cooperativele de consum se constituie pe baza liberului consimțământ și sunt deschise tuturor persoanelor care sunt de acord să-și asume responsabilitățile calității de membru cooperator, fără nici un fel de discriminare pe criterii de naționalitate, origine, religie, apartenență politică, origine socială sau sex. În baza aceluiași principiu organizațiile cooperatiste de consum se pot asocia în uniune teritorială și/sau în uniune centrală și retrage din ele în bază de hotărâre a organului lor suprem de conducere;

b) *structura democratică a funcționării și colegialitatea (art. 7, 8 Legea C.C.).* Cooperativele de consum funcționează în mod democratic și sunt controlate de membrii cooperatori, care participă la stabilirea politicilor și adoptarea deciziilor în mod colegial, potrivit principiului „un membru – un vot”, iar conducerea aleasă este responsabilă în fața membrilor;

c) *o participare economică echitabilă a membrilor (art.12 Legea C.C.).* Astfel, fiecare membru al cooperativei de consum (organizațiile cooperatiste) contribuie în mod echitabil la constituirea capitalului social, participă activ la acțiunile acesteia, și, în final, beneficiază de o distribuire corectă și justă a rezultatelor ei economice;

d) *un capital social variabil*, ce este susceptibil de creștere prin vărsăminte treptate făcute de membri asociați (organizațiile cooperatiste) și de diminuare prin luarea înapoi, totală sau parțială, a participațiunilor vărsate (art.89, 90 Legea C.C.);

e) *autonomia și independența cooperativei de consum (art.15 Legea C.C.)* în relațiile cu alte persoane fizice sau juridice, inclusiv cu autoritățile publice. Se interzice imixtiunea autorităților publice în activitatea economică, financiară și de altă natură a organizațiilor cooperatiste de consum.

Caracterul necomercial al cooperativei de consum impus de lege, corespunzând principiilor cooperatiste, în condițiile actuale reprezintă o piedică în dinamizarea dezvoltării social-economice

a cooperăției de consum și necesită a fi înlăturată. De menționat că organizațiile cooperatiste din mai multe state europene au găsit soluții proprii utilizând inovativ formele de organizare cooperatistă impuse de lege, prin constituirea filialelor bazate parțial sau exclusiv pe capital, prin crearea de fonduri comune de investiții.

2. Un alt aspect ține de procedura de constituire a cooperativelor de consum. Acestea se pot constitui pe raza teritorială a unei sau a mai multor localități. Codul civil stabilește un număr minim de membri pentru înființarea cooperativei în număr de cinci (art.171 alin.(1)), norma specială din Legea cooperăției de consum cuprinsă în art. 20 alin.(1) dispune numărul minim de 7 persoane fizice pentru constituirea unei cooperative de consum. Legea nu prevede limita maximă de membri, însă leagă de atingere a unui anumit număr anumite efecte juridice (de exemplu, posibilitatea participării la adunările generale a cooperativei de consum cu peste 300 de membri sau a cooperativei de consum care își desfășoară activitatea pe raza mai multor localități a reprezentanților aleși din sectoare cooperatiste, în baza normelor de reprezentare stabilite de consiliul de administrație).

O problemă de real interes în legătură cu constituirea cooperativei de consum este cea legată de obligativitatea ținerii unor adunări constitutive prevăzută în art. 20 din Legea cooperăției de consum. În condițiile în care Codul civil nu conține nici o dispoziție în acest sens, ba din contra, din formularea art.172 alin.(4) s-ar putea deduce că o asemenea adunare nu este necesară, rezultă că “tăcerea” codului nu poate fi interpretată altfel decât în sensul validării soluției oferite de prevederile normei speciale din Lege.

Având în vedere nevoile legate de dezvoltarea cooperativelor într-o economie modernă, practica cooperatistă europeană demonstrează necesitatea modificării prevederilor legale în vederea reducerii numărului minim de persoane abilitate să formeze o cooperativă [8,p.8]. Astfel, se cere excluderea reglementărilor speciale din alin.(1) din art. 20 din Legea C.C. și pentru cooperativele de consum aplicându-se prevederile generale ale Codul civil.

3. Înregistrarea de stat a cooperativelor ca etapă finală a procesului de constituire a acestora, de asemenea, prezintă interes. Astfel, dobândirea de către cooperativă a personalității juridice se realizează, potrivit art.53 Cod civ. și art.84 alin.(5) Legea C.C., prin înregistrarea de stat a acesteia. În conformitate cu art. 173 Cod civ., înregistrarea de stat a cooperativelor se efectuează în modul stabilit pentru societățile comerciale. În mod concret, înregistrarea cooperativelor are loc la organele teritoriale ale Camerei Înregistrării de Stat în conformitate cu prevederile Legii cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și întreprinzătorilor individuali¹. Dispozițiile acestei legi se completează cu dispozițiile art. 84 din Legea C.C. care stipulează că înregistrarea de stat a organizației cooperatiste de consum o efectuează Ministerul Justiției. Iar după înregistrare, cooperativa de consum este înscrisă în Registrul organizațiilor necomerciale.

Această contradicție legală poate fi înlăturată prin schimbarea caracterului necomercial al cooperativei de consum, oportunitatea schimbării fiind condiționată de necesitatea funcționării sistemului cooperatist și progresului acestuia în viitor.

Iminența schimbării statutului juridic al cooperativei de consum este dictată și de obiectivele activității acesteia. În conformitate cu prevederile art. 31 din Legea C.C., cooperativele de consum întru realizarea scopurilor sale pot avea ca obiectiv: comerțul cu amănuntul, cu ridicata și de con-

signație; alimentația publică; achiziționarea produselor agricole, materiilor prime și a produselor de altă natură; activitatea investițională; înființarea de instituții de învățământ pentru cooperăția de consum, dezvoltarea și întreținerea lor etc. Prin aceste prevederi legea reiterează domeniile tradiționale de funcționare economică a cooperăției de consum, fiind necesară însă reevaluarea acestora reieșind din avantajele competitive și eficiența funcționării lor.

5. Obiectivele social-economice și perspectivele dezvoltării sistemului de consum pot fi atinse doar prin valorificarea eficientă a bazei materiale, reglementările legale vizând patrimoniul și regimul juridic al proprietății cooperăției de consum fiind esențiale pentru dezvoltarea sistemului cooperatist. Astfel, orice persoană juridică și cooperativă are un patrimoniu propriu, existența acesteia fiind, de altfel, și o condiție *sine qua non* a existenței ei. Acest patrimoniu este destinat realizării obiectivelor social-economice stabilite în actul său constitutiv. Una dintre cele mai importante componente ale patrimoniului cooperativei este capitalul social, adică suma tuturor cotelor de participare a membrilor cooperativei în conformitate cu statutul ei (art.174 Cod civ.). Precizăm că legea nu cere o limită minimală de capital social, dar nici o limită maximală a acestuia. Valoarea capitalului social va fi determinată de membrii cooperativei de consum, care sunt liberi să decidă atât în acest sens, cât și în privința aportului fiecăruia.

Legea cooperăției de consum nu prevede reglementări exprese privind patrimoniul cooperativei de consum, referindu-se doar la bunurile din proprietatea acesteia. Astfel, în conformitate cu art 89 al legii menționate, proprietatea cooperăției de consum este privată și se compune dintr-o parte divizibilă și alta indivizibilă. Partea divizibilă a proprietății organizației cooperatiste de consum cuprinde părțile sociale depuse de membrii cooperatori sau de organizațiile cooperatiste asociate. Partea indivizibilă a proprietății cooperăției de consum aparține organizațiilor cooperatiste și cuprinde întreg patrimoniul acumulat pe parcursul activității acestora, fără partea divizibilă. Partea indivizibilă a proprietății nu poate fi însușită de membrii cooperatori sau de organizațiile cooperatiste asociate, înstrăinarea bunurilor proprietății indivizibile poate avea loc doar cu consimțământul organizațiilor cooperatiste ierarhic superioare, contractele de înstrăinare a proprietății cooperăției de consum încheiate fără respectarea acestor prevederi fiind nule de drept.

Patrimoniul rămas după lichidarea cooperativei se va repartiza între membrii acesteia în conformitate cu statutul ei (art.174 alin.(4) Cod civ.). Iar în cadrul cooperăției de consum bunurile rămase după executarea creanțelor și după restituirea părților sociale se transmit după cum urmează:

- a) în cazul cooperativei de consum - uniunii teritoriale din care face parte;
- b) în cazul uniunii teritoriale - uniunii centrale din care face parte;
- c) în cazul uniunii centrale - organizațiilor cooperatiste de consum (art. 105 alin.(8) din Lege).

Probleme legate de patrimoniul și regimul juridic al proprietății cooperăției sunt determinante din punctul de vedere al perspectivelor dezvoltării sistemului cooperăției de consum, iar dinamica dezvoltării cooperăției de consum stabilește caracterul dinamic al patrimoniului acesteia. Suntem de părerea că dezvoltarea economică eficientă și stabilitatea organizațiilor cooperatiste de consum din punctul de vedere al reglementărilor raporturilor patrimoniale poate fi asigurată prin modificările de *lege ferenda* în ceea ce privește: excluderea prevederilor privind divizarea patrimo-

niului cooperativei de consum sau, cel puțin, modificarea prevederilor legale în sensul majorării părții divizibile și diminuării celei indivizibile în proporție 75:25; crearea condițiilor legale atractive pentru atragerea investițiilor externe și a celor interne (de la membrii cooperatori, angajați); înlăturarea limitelor în vederea exercitării de către organizațiile cooperatiste a dreptului de dispoziție asupra bunurilor din partea indivizibilă; personificarea proprietății indivizibile și stabilirea dividendelor și altor plăți (inclusiv din arendă, locațiune, leasing și înstrăinarea bunurilor); evaluarea complexă a bazei material-tehnice a cooperației de consum și determinarea infrastructurii necesare pentru funcționarea continuă a ramurii respective.

6. Un alt aspect important ține de participarea membrilor cooperatori la formarea patrimoniului și răspunderea lor patrimonială. În comparație cu alte tipuri de cooperative unde membrii cooperatori pot efectua contribuții atât în bani (numerar), cât și în natură, în cooperativa de consum sunt acceptate doar cele în numerar (art.80 alin. (1) Legea C.C.). Cuantumul unei părți sociale se stabilește la adunarea de constituire și poate fi modificat de organele de conducere ale organizației cooperatiste conform statutului. Membrii cooperatori și organizațiile cooperatiste asociate pot subscrie una sau mai multe părți sociale. Părțile sociale nu pot fi: cesionate, înstrăinate, constituite prin titluri negociabile și nici purtătoare de dobânzi, utilizate pentru plata datoriilor personale ale membrilor cooperatori și a datoriilor organizațiilor cooperatiste asociate față de organizația cooperatistă de consum sau față de terți.

Majorarea părților sociale poate fi dispusă doar pentru noii membri cooperatori și pentru cei ce subscriu noi părți sociale după majorarea acestora. Membrii cooperatori pot suplini părțile sociale pînă la noul cuantum.

În cazul retragerii din cooperativa de consum, membrului cooperador i se restituie părțile sociale, din care se reține partea ce îi revine din paguba suportată de cooperativa de consum, potrivit ultimului bilanț contabil, aprobat de organul suprem de conducere al acesteia (art. 28 alin.(4) Legea C.C.), iar în cazul excluderii din cooperativa de consum, membrului cooperador i se restituie, la cerere, părțile sociale, din care se reține partea ce îi revine din paguba suportată de cooperativă potrivit ultimului bilanț contabil, aprobat de organul suprem de conducere al acesteia (art. 29 alin. (4) Legea C.C.). Membrul cooperador sau organizația cooperatistă asociată poate să-și retragă, la cerere, una sau mai multe părți sociale, rămînînd cu același statut atîta timp, cît deține, cel puțin, o parte socială.

Potrivit principiului general de drept consfințit în art. 68 alin.(1) Cod civ., persoana juridică răspunde pentru obligațiile sale și pentru patrimoniul ce îi aparține. Astfel, în conformitate cu art. 94 din Legea C.C. pentru obligațiile sale, organizația cooperatistă de consum poartă răspundere pentru întregul patrimoniu. Art.171 alin.(1) Cod civ. instituie principiul răspunderii limitate a membrilor cooperativei la valoarea participațiunilor aduse societății, mai exact la valoarea cotei la care s-a obligat potrivit statutului. Membrii cooperatori nu poartă răspundere pentru obligațiile organizației cooperatiste de consum decât în limitele părților sociale depuse. Este important însă de precizat că dispozițiile semnalate vin în contradicție cu cele ale art.174 alin.(3) Cod civ., care instituie practic o răspundere subsidiară indirectă a membrilor cooperativei pentru datoriile acesteia, prin obligația prevăzută în sarcina acestora de a acoperi pierderile cooperativei prin contribu-

ții suplimentare personale. Potrivit aceluiași text de legi, membrii cooperativei poartă răspundere subsidiară solidară pentru obligațiile ei în limitele părții netransmise a contribuției suplimentare a fiecărui membru. Plus la aceasta, legiuitorul prevede posibilitatea inserării în statutul cooperativei a unor cauze prin care să reglementeze răspunderea individuală a membrilor cooperativei (art.172 alin.(2) lit.b) Cod civ.). Legea C.C. nu stipulează nimic în acest sens. În aceste condiții, reieșind din faptul că contribuțiile sociale formează partea divizibilă a patrimoniului cooperativei de consum, cu care acesta poartă răspundere pentru obligațiile sale, și reieșind din interpretările textelor, sunt tentați să dea prioritate dispozițiilor art.171 alin.(3) Cod civ., care limitează răspunderea membrului unei cooperative la valoarea participațiunii deținute în patrimoniul cooperativei.

Suntem de părerea că reglementările legale privind răspunderea membrilor cooperatori urmează să fie suplinite, în sensul instituirii răspunderii subsidiare solidare nelimitate a acestora, similar răspunderii membrilor societății în nume colectiv (art.128 C.civ.). Operarea acestor modificări în lege poate condiționa însă, pe de o parte, posibilitatea pierderii membrilor asociați, iar, pe de altă parte, vădește reticența membrilor cooperatori angajați în sistem. Dar, în pofida acestui pericol, instituirea răspunderii solidare nelimitate a membrilor organizațiilor cooperatiste ar contribui la ridicarea spiritului responsabilității membrilor, al principialității în procesul luării deciziilor al realizării controlului obștesc.

Se consideră că în scopul promovării imaginii statutului calității de membru asociat al cooperativei de consum și întru motivarea activismului economic, este oportun de prevăzut reglementări în ceea ce privește: aplicarea sistemului de bonusuri, plata dividendelor suplimentare, facilități la angajare, acordarea diferitelor servicii etc.

7. Posibilitatea constituirii întreprinderilor cooperatiste este un alt domeniu important de activitate al organizațiilor cooperatiste. Astfel, în conformitate cu art.93 din Legea C.C. organizația cooperatistă de consum poate exercita dreptul de constituire la întreprinderile cooperatiste, transmițându-le acestora, cu titlu de posesiune și folosință, proprietatea necesară activității lor. Iar veniturile întreprinderilor cooperatiste sînt direcționate spre satisfacerea scopurilor statutare ale organizației cooperatiste.

Aceste prevederi legale se află în contradicție directă cu principiile aplicabile subiectului de drept cu personalitate juridică. Mai mult ca atât, legislația în vigoare reglementează expres formele organizatorico-juridice ale subiecților care pot desfășura activități economice de întreprinzător.

În asemenea cazuri se impunea necesitatea de a perfecționa cadrul legal în domeniu în sensul instituirii dreptului organizațiilor cooperatiste de a participa ca fondator la constituirea altor persoane juridice de drept privat cu scop lucrativ în forma organizatorico-juridică admisă de lege. În acest context, ar putea fi reglementată constituirea cooperativelor de două nivele: cooperative de gradul I, constituite pe principiile clasice de către persoane fizice, și cooperative de gradul II, create de persoane juridice (cooperative de gradul I) și persoane fizice, care vor realiza funcțiile economice. De menționat aici tendința inovativă a creării și dezvoltării cooperării transfrontaliere în statele europene, în acest sens fiind elaborat Statutul Cooperativei Europene, care prevede constituirea cooperativelor prin fuziune sau conversie ori înființarea de noi cooperative.

8. Problemele organizării structurale ale sistemului cooperatist de consum din Republica Moldova reprezintă interes din punctul de vedere al consolidării și dezvoltării sistemului cooperatist de consum per ansamblu. Conform prevederilor art. 32 din Legea C.C., cooperativele de consum se pot asocia în uniuni teritoriale și centrale. Actualmente, sistemul managerial al cooperației de consum pe verticală este structurat în trei nivele: cooperativele de consum, uniunile teritoriale și uniunea centrală a cooperativelor de consum, Legea C.C. reglementând foarte minuțios ordinea constituirii și funcționarea uniunilor.

Dinamizarea și eficientizarea activității sistemului condiționează optimizarea eminentă a sistemului managerial și trecerea la structura pe două nivele.

9. Următorul element esențial, ce influențează eficacitatea activității cooperației de consum, ține de managementul organizațiilor și întreprinderilor cooperatiste. În conformitate cu prevederile Legii C.C. (art.25), membrii cooperatori participă la activitatea organelor de conducere și de control ale cooperativei de consum. Organele executive de conducere ale cooperativei de consum și uniunilor acestora, la toate nivele, sunt constituite din membrii cooperatori.

Dezvoltarea cooperativelor într-o economie modernă necesită delimitarea funcțiilor economice și sociale în activitatea organizațiilor cooperatiste, atribuindu-se cooperativelor responsabilitățile sociale, iar activitatea economică și responsabilitatea pentru eficiența ei – a le delega întreprinderilor, pentru care ar fi angajat personal de conducere, similar societăților comerciale (Legea cu privire la societățile pe acțiuni în art.70 prevede posibilitatea delegării împuternicirilor organului executiv al societății unei persoane juridice specializate denumită “organizație gestionară”).

10. Obiectivele cooperativei de consum sunt tangente cu funcțiile sociale ale statului, realizarea acestora condiționând cheltuieli majore, pe care cooperația de consum le poate suporta doar fiind susținută de stat, această practică este utilizată pe larg în țările europene, SUA și Japonia. În acest sens Legea C.C. în art.18 prevede că organizația cooperatistă de consum și întreprinderea cooperatistă urmează să beneficieze de înlesniri, scutiri și privilegii stabilite de autoritățile administrației publice de resort, iar instituțiile de învățământ fondate de organizații cooperatiste de consum beneficiază de aceleași drepturi și facilități ca și cele de stat. Autoritățile administrației publice elaborează și implementează programe speciale de susținere a cooperației de consum; creează organizațiilor cooperatiste de consum și întreprinderilor cooperatiste condiții optime pentru comercializare, inclusiv exportul producției; asigură acestora asistență informațională și consultanță.

Însă din păcate, în Republica Moldova parteneriatul dintre cooperația de consum și stat lipsește, fapt regretabil și greu de explicat reieșind din obiectele sociale și economice pe care le urmăresc.

Reieșind din necesitățile curente și perspectivele dezvoltării sistemului cooperației de consum din Republica Moldova și din analiza cadrului legal național din domeniu, pot fi evidențiate următoarele probleme:

- legislația moldovenească cu privire la cooperația de consum este excesiv de restrictivă și nu asigură flexibilitate;
- Legea cooperației de consum adoptată în anul 2000 include reglementări excesiv de detaliate, ea seamănă mai mult cu un statut decât cu un act normativ organic, care reglementează un sector important al economiei naționale;

- caracterul necomercial al organizațiilor cooperăției de consum, în condițiile actuale limitează posibilitățile economice ale subiecților cooperăției de consum, lipsindu-i de facilitățile oferite de întreprinderile din sectorul businessului mic și mijlociu și plasându-i în condiții inechitabile în raport cu alte categorii de concurenți;
- lipsește motivația membrilor asociați în ceea ce privește majorarea patrimoniului și ridicarea eficienței activității organizației cooperatiste;
- structurarea sistemului cooperăției de consum în trei nivele ierarhice, raportate la un număr relativ mic de membri asociați, este categoric depășită de timp;
- aplicarea rigidă a principiilor cooperatiste duce la stagnarea sistemului cooperăției de consum;
- atestăm un șir de deficiențe privind reglementările proprietății cooperăției de consum etc. Pentru a asigura funcționalitatea sistemului cooperatist și progresul acestuia, pentru a preveni amplificarea și consecințele crizei interne a sistemului, considerăm necesare următoarele măsuri:

1. modificarea cadrului legal, punându-se accentul pe tendințele inovatoare din practica cooperatistă internațională. Practica țărilor europene demonstrează că o lege cooperatistă generală este mult mai funcțională, oferind o libertate largă de constituire a cooperativelor. Republica Moldova a mers pe o altă cale, reglementările generale privind sectorul cooperatist fiind înglobate în Codul civil, iar specificul cooperativelor fiind reglementate în mod special prin legi sectoriale. Se impune elaborarea și adoptarea unui nou act legislativ, care ar reglementa activitatea cooperăției de consum, consemnând, totodată, câteva prevederi extrem de importante:

- excluderea sintagmei **caracterul necomercial** al organizațiilor cooperatiste de consum;
- optimizarea sistemului de management pe verticală a cooperăției de consum prin reducerea uneia din structurile ierarhice și trecerea la sturctura pe două nivele;
- reconsiderarea relațiilor patrimoniale în cadrul cooperăției de consum, inclusiv a regimului juridic al proprietății cooperatiste. Excluderea prevederilor privind divizarea patrimoniului cooperativei de consum, sau, cel puțin, modificarea prevederilor legale în sensul majorării părții divizibile și diminuării celei indivizibile în proporție 75:25; crearea condițiilor legale atractive pentru atragerea investițiilor externe și a celor interne (de la membrii operatori, angajați); excluderea limitelor în vederea exercitării de către organizațiile cooperatiste a dreptului de dispoziție asupra bunurilor din partea indivizibilă; personificarea proprietății indivizibile și stabilirea dividendelor și altor plăți (inclusiv din arendă, locațiune, leasing și înstrăinarea bunurilor); evaluarea complexă a bazei material-tehnice a cooperăției de consum și determinarea infrastructurii necesare pentru funcționarea continuă a ramurii respective;

2. reevaluarea și aplicarea mai flexibilă a principiilor de constituire și a tipurilor de cooperative, în acest sens, ar putea fi reglementată constituirea cooperativelor de două nivele (cu aplicarea unor elemente din practicile internaționale: cooperative de gradul I, constituite pe principiile clasice de către persoane fizice, și cooperative de gradul II, create de persoane juridice (cooperative de gradul I) și persoane fizice (acestea pot fi membri operatori, angajați, consumatorii, investitorii străini etc.). Persoanele fizice pot participa cu contribuția lor la formarea capitalului social al cooperati-

vei, stimulând pe această cale investițiile în sectorul cooperatist; de găsit soluții proprii în ceea ce privește utilizarea inovativă a formelor de organizare cooperatistă impuse de lege, prin constituirea filialelor bazate parțial sau exclusiv pe capital, prin crearea de fonduri comune de investiții;

- delimitarea funcțiilor economice și sociale în activitatea organizațiilor cooperatiste, atribuirea cooperativelor, în calitatea lor de organizații ale membrilor cooperatori, a funcțiilor și responsabilităților sociale legate nemijlocit de grija, asistența membrilor, iar activitatea economică și responsabilitatea pentru eficiența ei – a delega întreprinderilor, pentru care ar putea fi angajat personal de conducere în baza contractului de răspundere financiară printr-o altă modalitate, ce ar asigura răspunderea pentru rezultatele activității și o mai mare flexibilitate în angajarea personalului competent;

3. Crearea condițiilor legale atractive pentru atragerea investițiilor externe și a celor interne;

4. Reevaluarea domeniilor tradiționale de funcționare economică a cooperației de consum, aprecierea avantajelor lor competitive, a participării în diversificarea membrilor cooperatori și reorientarea sistemului spre acele ramuri care asigură competitivitatea pe plan național și eficiența funcționării lor.

Bibliografie:

1. Codul civil al Republicii Moldova aprobat prin legea nr.1107-XV din 06.06.2002//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.82-86 din 22.06.2002.
2. Legea Republicii Moldova cu privire la cooperație nr. 864-XII din 16.01.92//Monitorul... nr.1/14 din 1992 (abrogată).
3. Legea cooperației de consum nr.1252-XIV din 28.09.2000//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 154-156 din 14.12.2000.
4. Legea privind cooperativele de întreprinzător nr.73-XV din 12.01.2001//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.49-50 din 03.05.2001.
5. Legea privind cooperativele de producție nr.1007-XV din 25.04.2002//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.71-73 din 06.06.2002.
6. Legea cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și întreprinzătorilor individuali nr. 220 din 19.20.2007//Monitorul Oficial al RM, nr. 184-187 din 30.11.2007.
7. Codul civil al Republicii Moldova (Comentariu), Vol.I, Tipografia Centrală, Chișinău, 2006.
8. Cooperativele în Europa antreprenorială. Document de lucru al Comisiei pentru servicii, pag.8.
9. Strategia de dezvoltare a cooperației de consum din Republica Moldova în 2008-2011, pag.6.
10. Șavga L. Obiectivele de dezvoltare a cooperației de consum prin optica politicilor europene // Analele științifice ale UCCM, vol.IX, partea 1, pag.3-10.
11. www.coopseurope.coop.

Recenzenți: E.Cojocari , dr.hab., prof.univ. (USM)
T.Osoianu, dr., conf.univ. (UCCM)

PARTICULARITĂȚI ALE CONTRACTELOR SPECIALE DE PREGĂTIRE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ

Liliana Budevici – Puiu, dr., conf. univ. (UCCM)

Professional training (qualification) and continuing professional training (vocational training) along with others represent the means, for the efficiency of work in all areas of activity, they may carry out on the basis of the conclusion of special agreements.

Key words: training, training, special contracts, labour efficiency.

Creșterea eficienței muncii poate fi asigurată printr-o îmbunătățire continuă a nivelului cultural, prin implicarea unui număr cât mai mare de persoane în formele de pregătire și formare profesională în vederea obținerii și dezvoltării unei calificări, în funcție de nevoia socială în continuă schimbare. Astfel, corespunzător necesităților din sectoarele economice și social – culturale, reproducția forței de muncă poate fi realizată atât din punct de vedere cantitativ, prin asigurarea numerică a celor ce posedă o anumită calificare, cât și sub aspect calitativ, prin perfecționarea pregătirii lor profesionale.

În pregătirea cadrelor necesare, potrivit cerinței forței de muncă, precum și în perfecționarea acesteia, un rol important revine învățământului, dreptul la învățătură fiind consacrat prin art.35 din Constituția RM ca un drept fundamental al cetățenilor. Realizarea acestui drept fundamental este garantat printr-un ansamblu de măsuri stabilite prin legea supremă a statului și prin Legea învățământului nr. 547-XIII din 21 iulie 1995.

Din actele normative în vigoare, ce reglementează modalitățile de formare profesională, rezultă următoarele categorii:

- ❖ formarea profesională prin sistemul național de învățământ;
- ❖ formarea profesională, în timpul activității profesionale, reglementată de legislația muncii.

Formarea profesională include atât *formarea profesională inițială* (care se realizează, în fond, prin sistemul de învățământ, asigurând pregătirea necesară pentru dobândirea competenței profesionale minime în vederea ocupării unui loc de muncă), precum și *formarea profesională continuă* (care o succede pe cea inițială, asigurând astfel dezvoltarea competenței profesionale dobândite sau obținerea de noi competențe), urmare a absolvirii unor forme specifice sistemului de învățământ sau din afara acestuia.

Pregătirea se realizează pe baza încheierii contractelor de formare profesională, la absolvire eliberându-se certificate de calificare recunoscute la nivel național pentru participanți, care pot fi salariați sau șomeri.

Pregătirea profesională nu reprezintă un scop în sine, obținerea unei calificări fiind o condiție pentru încadrarea în muncă, pentru menținerea în postul deținut și pentru promovarea în funcție sau categorie.

Potrivit art.212 al.(1) din Codul Muncii al RM „prin formare profesională se înțelege orice proces de instruire, în urma căruia un salariat dobândește o calificare, atestată printr-un certificat sau o diplomă eliberate în condițiile legii”, iar al. (2) stabilește că „prin formarea profesională continuă se înțelege orice proces de instruire în cadrul căruia un salariat, având deja o calificare sau o profesie, își completează cunoștințele profesionale prin aprofundarea cunoștințelor într-un anumit domeniu al specialității de bază sau prin deprinderea unor metode sau procedee noi aplicate în cadrul specialității respective.”

Pregătirea profesională și formarea profesională continuă pot fi urmate de persoane, indiferent dacă au sau nu calitatea de salariați, și care în condițiile art.214 din Codul Muncii al RM „dreptul salariatului la formare profesională, inclusiv la obținerea unei profesii sau specialități noi poate fi realizat prin încheierea, în formă scrisă, a unor contracte de formare profesională adiționale la contractul individual de muncă.”

Contractele de formare profesională, prevăzute de legislația muncii în vigoare, sunt după cum urmează:

- ❖ *contractul de calificare profesională* - potrivit art. 215 din CM al RM acesta este „un contract special, adițional la contractul individual de muncă, încheiat în formă scrisă, în baza căruia salariatul se obligă să urmeze un curs de formare profesională, organizat de angajator, pentru a obține o calificare profesională”;

- ❖ *contractul de ucenicie* – potrivit art.216 al.1 și 2 din CM al RM este un contract de drept civil, prin care angajatorul are dreptul de a încheia un astfel de act juridic cu o persoană în vârstă de până la 30 de ani, ce se află în căutarea unui loc de muncă și care nu dispune de o calificare profesională;

- ❖ *contractul de formare profesională continuă* – este un act adițional la contractul individual de muncă, angajatorul având dreptul de a încheia acest tip de contract cu orice salariat al unității (art.216 al.3 din CM al RM).

Contractul de calificare profesională se încheie, de regulă, între angajator și salariatul care nu are o calificare, precum și în cazul celor care trebuie să-și schimbe calificarea, deoarece cea pe care o au nu mai este necesară în raport cu cerințele forței de muncă ale agentului economic respectiv. Încheierea unui astfel de contract este condiționată de existența unui contract de muncă, astfel încât contractul de calificare profesională poate fi considerat un act adițional la cel de muncă având ca obiect formarea profesională.

Contractul de ucenicie este un contract, încheiat pe durată determinată, în temeiul căruia o persoană fizică, denumită ucenic, se obligă să se pregătească profesional și să muncească pentru și sub autoritatea unei persoane juridice sau fizice, denumită angajator, care se obligă să îi asigure plata salariatului și toate condițiile necesare formării profesionale. Acest tip de contract are un obiect complex, și anume: prestarea muncii și retribuirea ei, precum și formarea profesională a ucenicului într-o anumită meserie. Astfel, aspectul preponderent al acestui contract este formarea profesională într-o meserie, prestarea muncii fiind modalitatea principală de obținere a calificării.

În acest context, ucenicul, având calitatea de parte într-un contract de muncă, are obligația principală de a presta munca la care s-a angajat și pentru care primește salariu. Obligația aceasta este una de rezultat, iar obligația de pregătire profesională este una de diligență, astfel încât, dacă la evaluarea finală acesta nu promovează examenul, nu este obligat de a restitui salariul primit. Restituirea cheltuielilor suportate de părți pe durata uceniciei poate fi impusă numai în condițiile în care salariatului i-a încetat contractul individual de muncă în condițiile art.85, art.86 alin. (1), lit. g)-r) înainte de expirarea termenului prevăzut de contractul de ucenicie potrivit art.217 (lit.e) din CM al RM.

Pentru a putea obține calitatea de ucenic, potrivit legislației muncii în vigoare, sunt impuse următoarele condiții:

- ❖ să aibă îndeplinită condiția vârstei de 16 ani, dar să nu depășească 30 de ani de la data încheierii contractului (dacă minorul de 15 ani poate încheia un contract de muncă, va putea încheia și unul de ucenicie, dar numai cu acordul scris al părinților sau tutorelui și numai cu activități corespunzătoare cu dezvoltarea lor fizică și psihică);

- ❖ să nu dețină o calificare pentru ocupația în care se organizează ucenicia la locul de muncă.

În cazul contractelor de formare profesională, angajatorul are obligația de a desemna un angajat care să se ocupe cu pregătirea salariaților, numit „formator”. Pentru a putea avea această calitate, formatorul trebuie să aibă calificare în domeniul respectiv, având obligația de a coordona, de a ajuta, de a informa și de a îndruma salariații pe durata contractului special de formare profesională și de a supraveghea îndeplinirea atribuțiilor de serviciu corespunzătoare postului ocupat de cei aflați în formare. O altă obligație a formatorului poate fi aceea de a asigura cooperarea cu alte organisme de formare și de a participa la evaluarea salariatului care a beneficiat de formare profesională.

În cadrul instituțiilor de învățământ superior un contract special de formare profesională îl reprezintă *contractul de studii cu taxă*, care se încheie după admiterea studenților / masteranzilor sau a doctoranzilor în universitatea de stat sau particulară. Acest contract, după precizarea părților care îl vor încheia, stabilește obiectul, care constă în asigurarea procesului de învățământ de natură să realizeze pregătirea profesională corespunzătoare, iar, corelativ, prestarea plății taxei într-un anumit cuantum, cu eșalonarea pe tranșe și termene.

Drepturile și obligațiile părților contractante sunt cele care rezultă din legislația în vigoare, din Carta universitară, precum și din reglementările proprii (Regulamentul de ordine interioară, Statutul universității etc.). În contract sunt detaliate drepturile și obligațiile ambelor părți (ambilor subiecți), făcându-se precizarea că prevederile contractuale se completează cu dispozițiile Legii învățământului nr. 547-XIII din 21 iulie 1995 cu modificările ulterioare.

Concluzionând, putem menționa că între dreptul muncii și pregătirea (formarea profesională) există o strânsă legătură, care se relevă prin multiple planuri în practică după cum urmează:

- ❖ finalitatea esențială a învățământului este pregătirea pentru muncă și viață,
- ❖ studiile reprezintă una dintre condițiile principale pentru încadrarea în muncă, pentru menținerea în funcție și promovarea în muncă,

❖ drepturile și îndatoririle salariaților dintre domeniul învățământului sunt reglementate atât prin normele dreptului general al muncii, cât și prin acte normative specifice,

❖ raporturile juridice privind pregătirea și formarea profesională sunt conexe raporturilor juridice de muncă,

❖ cele două contracte (individual de muncă și cel de formare profesională) au un obiect propriu, respectiv cel de prestare a muncii, iar altul de formare profesională, adică de dobândire a cunoștințelor teoretice și practice, precum și a abilităților necesare pentru realizarea în bune condiții a muncii (care reprezintă obiectul primului contract).

Bibliografie:

I. Acte normative

1. Legea învățământului, nr. 547-XIII din 21 iulie 1995.
2. Constituția Republicii Moldova, adoptată de Parlamentului Republicii Moldova la 29 iulie 1994, Chișinău: Moldpresa, 1997.
3. Codul muncii al Republicii Moldova, nr.154 – XV din 28 martie 2003.

II. Studii, tratate, cursuri

1. Romandaș N. Contractul individual de muncă. Chișinău: CE USM, 2001.
2. Țiclea A., Popescu A. Dreptul muncii. București: Rosetti, 2004.
3. Filip Ghe., Lozneanu A., Coste Șt., Lazăr R. Dreptul muncii . Iași: Junimea, 2008.

Recenzenți: Liliana Dandara, conf.univ.dr. în drept
Tudor Pașcaneanu, conf.univ.dr. în drept

STATUTUL JURIDIC AL INSPECTORULUI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Păscăluță Felicia, magistru în drept (USM)

Work standards and their implementation are often seen as obstacles to business efficiency. Any attempt to marginalize labor inspection must be rejected. Labor protection mechanisms can be changed, but the purpose and objectives remain the same, labor inspection is essential for a balanced social - economical development and for the social justice.

Key-words: work standard, implimentation, business efficiency, labor inspection, economic development, social justice.

Actualmente dezvoltarea societății din Republica Moldova reclamă consolidarea legalității în toate domeniile de activitate a omului, inclusiv în aplicarea legislației muncii și a actelor normative de protecție a muncii. Transformarea relațiilor sociale necesită o perfecționare permanentă a sistemului de funcționare a protecției juridice a salariaților. Reglementarea juridică a raporturilor de muncă trebuie să corespundă atât ca formă, cât și ca conținut caracterului reorganizărilor de structură în economie. Respectarea drepturilor angajaților în câmpul muncii reprezintă baza stabilității în societate. Reglementarea juridică a raporturilor de muncă are un rol important în societate. Intrând în raporturi de muncă, salariatul, în procesul activității sale, se află în subordinea angajatorului. Situația dependentă a salariatului nu-i permite întotdeauna să-și apere eficient drepturile sale, de aceea statul, în persoana organelor abilitate, are obligația să asigure respectarea drepturilor de muncă ale salariaților. Astfel, conform art. 371 Codul Muncii al RM unul din organele de supraveghere și control privind respectarea legislației muncii și a altor acte normative, ce conțin norme ale dreptului muncii, este Inspecția Muncii¹.

Subiecții care trebuie să îndeplinească sarcinile Inspecției Muncii sunt inspectorii de muncă, care reprezintă sistemul administrativ al Guvernului, iar misiunea lor este de a asigura respectarea tuturor standardelor de protecție a muncii, precum și de a dezvolta relații de muncă corecte și constructive.

Conform legislației muncii, inspectorii de muncă au statut de funcționar public și asupra lor se răsfrâng garanțiile și înlesnirile oferite prin lege inspectorilor de muncă ca pentru funcționari publici, precum și anumite garanții suplimentare, acordate de legislația în vigoare, dintre care cea mai importantă o constituie imunitatea acestora față de remanierele și schimbările guvernamentale². Inspecția Muncii este condusă de un inspector general numit de Guvern dar care la fel, în conformitate cu normele internaționale nu este influențat de nici o schimbare în conducerea statală.

Capacitatea juridică a inspectorilor de muncă ca subiecți în dreptul muncii apare odată cu investirea lor în funcție (angajarea) și, ca și la oricare alt funcționar public, ține de anumite criterii.

Criteriile solicitate de legislație întrunesc atât cerințe generale fixate în legea cu privire la funcția publică și în statutul funcționarului public, cât și cerințe speciale, stipulate în actele normative interne și internaționale cu privire la inspecția muncii.

Conform cerințelor generale, un funcționar public trebuie să aibă vârsta prevăzută de Codul Muncii, să fie cetățean al Republicii Moldova și să cunoască limba de stat³. Conform cerințelor naționale și internaționale, inspectorul de muncă va trebui să dispună de studii corespunzătoare și, reieșind din complexitatea funcțiilor de inspector al muncii, trebuie să cunoască legislația muncii, iar în cadrul Inspecției Muncii trebuie să fie angajați inspectori cu cunoștințe în diverse domenii: tehnic, ecologic, chimic.

Mai sus s-a menționat că inspectorul de muncă are statut de funcționar public, din care motiv el poate fi stimulat pentru exercitarea eficientă a atribuțiilor, a spiritului de inițiativă, pentru activitate îndelungată și ireproșabilă în serviciul public. Stimularea funcționarului public poate fi efectuată pe diverse căi: premiu; mulțumire; diplomă de onoare. Pentru succese deosebite în activitate, merite față de societate și față de stat, funcționarul public poate fi decorat cu distincții de stat. Stimulările se aplică de către persoana/organul care are competență legală de numire în funcție printr-un act administrativ. Stimulările se înscriu în carnetul de muncă și în dosarul personal al funcționarului public.

După mulți ani de experiență, sistemele performante de inspecție au dezvoltat caracteristici sau principii semnificative comune, dintre care cele mai importante sunt *prevenirea* și *integrarea*.

Prevenirea înseamnă, în primul rând, depunerea unui efort hotărât pentru a reduce accidentele și bolile legate de procesele/activitățile de muncă, astfel se va pune accentul pe abordarea preventivă în toate activitățile de inspecție.

Integrarea presupune ca toate aspectele legate de inspecția muncii să fie abordate în cadrul vizitelor de inspecție obișnuite sau inopinate. Adică, un singur inspector calificat și competent în cadrul vizitei de inspecție va verifica toate aspectele de bază, cu excepția celor complexe, legate de protecția muncii și relațiile de muncă. Această metodă presupune că majoritatea inspectorilor sunt „generalști” bine instruiți, cunosc, în linii mari despre tot și sunt susținuți de un număr mic de „specialști”, adică experți care cunosc totul despre ceva anume și care intervin, de regulă, la cererea colegilor lor generalști, în cazuri mai complexe, unde sunt necesare cunoștințele lor.

Inspectorii controlează modul în care se aplică legislația națională în domeniul în discuție la toate persoanele juridice și fizice⁴ și în exercitarea atribuțiilor sale se bucură de anumite drepturi, precum și au anumite obligații.

Ca *drepturi generale* specificăm: să examineze probleme și să ia decizii în limitele competenței sale; să-și cunoască drepturile și atribuțiile stipulate în fișa postului; să beneficieze de stabilitate în funcția publică deținută, precum și de dreptul de a fi promovat într-o funcție publică superioară; dreptul și obligația de a-și perfecționa, în mod continuu, abilitățile și pregătirea profesională etc.

Ca *drepturi speciale* indicăm: dreptul de a pătrunde la întreprinderi, instituții, organizații în vederea exercitării controlului asupra respectării legislației muncii, la orice oră de zi sau din noaptea, fără informarea prealabilă a angajatorului, în locurile de muncă, în încăperile de serviciu și de producție; să solicite și să primească de la angajator actele și informațiile necesare controlului; să solicite și să primească, în limitele competenței, declarații de la angajatori și salariați; să ceară lichidarea imediată sau într-un anumit termen a abaterilor constatate de la dispozițiile actelor legislative și ale altor acte normative referitoare la condițiile de muncă și la protecția salariaților în exercitarea atribuțiilor lor; să întocmească procese-verbale cu privire la contravențiile administrative din domeniul muncii și protecției muncii.⁵

Obligații generale: să se călăuzească în activitatea sa de legislație; să respecte cu strictețe drepturile și libertățile cetățenilor; să îndeplinească cu responsabilitate, obiectivitate și promptitudine, în spirit de inițiativă și colegialitate toate atribuțiile de serviciu; să respecte normele de conduită profesională prevăzute de lege.

Obligații speciale: să păstreze confidențialitate asupra sursei oricărei reclamații, care semnalizează încălcarea dispozițiilor actelor legislative și ale altor acte normative referitoare la relațiile de muncă, protecția muncii și să nu dezvăluie angajatorului faptul că respectivul control a fost efectuat în urma unei reclamații; să fie obiectiv și imparțial, să nu se manifeste în calitate de mediator sau arbitru în soluționarea conflictelor de muncă; să nu aibă nici un fel de interes, direct sau indirect, legat de angajatorii care se află sub incidența controlului său.

Lista drepturilor și obligațiilor nu este enumerată exhaustiv, astfel prin diferite acte normative naționale și internaționale ea poate fi completată.

Inspectorul de muncă se bucură de anumite garanții, prevăzute de legislație, cum ar fi:

- nu poate fi persecutat pentru acțiunile sale îndeplinite în limitele legii;
- activitatea sa de muncă este garantată prin stabilitate;
- inspectorul își păstrează locul indiferent de remanierele guvernamentale etc.

Inspectorii de muncă sunt promotori ai progresului social și apărători ai păcii sociale. De aceea, ei sunt investiți nu numai cu atribuții, dar pot informa și îndruma asupra prevederilor legii. Astfel, responsabilitatea inspectorilor cu privire la informarea și îndrumarea patronilor și a lucrătorilor prevede: explicarea înțeleșului legii; stabilirea respectării sau nerespectării cerințelor legale în întreprindere și explicarea măsurilor ce trebuie întreprinse pentru a asigura respectarea cerințelor legale. În cadrul informării și îndrumării, inspectorii vor explica ce trebuie făcut potrivit standardelor în vigoare și, mai puțin, modalitățile tehnice de îndeplinire a acestor cerințe. Atunci când oferă consultații privind respectarea legislației, inspectorii trebuie să ia decizii cu discernământ.

Pe parcursul activității lor inspectorii se pot confrunța cu situații care nu sunt prevăzute de legile și reglementările în vigoare și care pot genera inechitate socială⁶. Asemenea cazuri trebuie identificate, descrise, explicate și raportate inspectorilor superiori din inspectoratul central. Problemele identificate, de obicei, se includ în raportul de activitate a Inspecției Muncii, care se întocmește anual. Asemenea rapoarte pot sta la baza modificării legislației. Astfel, inspectorii au un rol important și permanent în îmbunătățirea standardelor de protecție socială și protecție a muncii.

În multe țări, inspectorii, au funcții suplimentare cum ar fi: promovarea unor relații armonioase și a dialogului social dintre patroni și salariați; investigarea reclamațiilor și concilierea în litigiile dintre patroni și salariați⁷.

Nu trebuie uitat scopul real al inspecției. Acesta nu este de a demonstra superioritatea inspectorului și autoritatea funcției sau de a acționa în judecată sau de a „pedepsi”, ci de a asigura un mediu de muncă corect, lipsit de pericole, sănătos și productiv. În abordarea acestor factori-cheie, inspectorul trebuie să dea dovadă de abilități eficiente de comunicare. Modul în care inspectorul interacționează cu oamenii va determina punerea în practică a mesajului său. Nu doar vorbele, recomandările sau ordinele inspectorului sunt importante, ci și modalitatea de transmitere a mesajului.

Schimbările care se petrec în domeniul muncii și viteza cu care acestea au loc, necesită aplicarea unor abordări diferite, deseori acestea sunt și complexe, dar și contradictorii. Astăzi, se pune accentul tot mai frecvent pe prestarea unor servicii specializate și pe activitatea comitetelor de securitate și sănătate și a comitetelor de muncă, care facilitează respectarea de către patroni și lucrători ai legislației și regulamentelor de muncă. Acest lucru reprezintă atât o provocare, cât și o oportunitate: provocare pentru că inspectorii trebuie să consulte și să lucreze cu o serie de instituții externe; și o oportunitate pentru că aceste instituții pot ajuta la promovarea și perfecționarea activității inspectorilor de muncă.

Trebuie să remarcăm că împuternicirile Inspecției Muncii au fost limitate, deoarece anterior acest organ de supraveghere și control asupra respectării legislației muncii avea dreptul să aplice sancțiuni administrative, inclusiv amenzi, măsuri care disciplinau angajatorii ce încălcau actele normative referitoare la condițiile de muncă și protecția salariaților în exercitarea obligațiilor de muncă⁸. Actele administrative, emise de inspectorii de muncă, pot fi contestate la Inspectoratul General de Stat și, sau conform Legii contenciosului administrativ, art. 380 CM al RM. În activitatea sa inspectorii de muncă întâlnesc o serie de impedimente. Persoanele care împiedică, în diverse moduri, efectuarea controlului de stat asupra respectării legislației muncii, care nu îndeplinesc măsurile obligatorii dispuse de inspectorii de muncă, care amenință cu violență sau aplică violența față de inspectorii de muncă, față de membrii familiilor lor și de bunurile lor, poartă răspundere în conformitate cu legislația în vigoare, cu contractele colective de muncă și cu convențiile colective, art. 382 Codul Muncii.

Disputa neîncetată a omului cu el însuși se realizează prin intermediul mijloacelor tehnice tot mai sofisticate și a procedurilor deosebit de complexe, care-i pun deseori în primejdie viața sau sănătatea⁹. Protejarea acestor valori primordiale solicită eforturi deosebite pentru prevenirea sau diminuarea factorilor de risc, prin îmbinarea mijloacelor tehnice și juridice în disciplina denumită „protecția muncii”¹⁰(10). În această situație, standardele de muncă și implementarea lor sunt uneori considerate drept obstacole în eficientizarea afacerilor. În acest context, trebuie respinsă orice încercare de marginalizare a inspecției muncii. Mecanismele de protecție a muncii pot fi schimbate, dar scopul și obiectivele rămân aceleași - inspecția muncii este, de fapt, piatra unghiulară/temelia edificiului, care asigură o dezvoltare social economică echilibrată, făcând astfel un serviciu atât lucrătorilor, cât și angajatorilor, cu precădere în perioadele de tranziție.

BIBLIOGRAFIE:

- Codul Muncii al Republicii Moldova, nr. 154-XV din 28.03.2003, Monitorul Oficial, nr. 159-162/648 din 29.07.2003.
- 2 Convenția nr.81 privind Inspekția Muncii în industrie și comerț, adoptată la 11.07.1947 și ratificată de către Parlamentul Republicii Moldova la 26.09.1995// Tratatate internaționale, vol.27, 2001.
- 3 Legea nr.158 din 04.07.2008 cu privire la funcția publică și statutul funcționarului public //M.O., nr.230-232 din 01.01.2008, art.15.
- 4 Alexandru Țiclea, Tratat de dreptul muncii, Ediția a IV-a, Universul Juridic, București, 2010, pag.834.
- 5 Legea privind Inspekția Muncii, nr.140-XV din 10.05.2001// M.O., nr. 68-71 din 29.06.2001, art.3.
- 6 Nicolai Romandaș, Eduard Boișteanu, Dreptul muncii, Chișinău, 2007, pag. 394.
- 7 Lucian-Mihail Arnăutu, Dreptul muncii, Editura SEDCOM LIBRIS, Iași, 2010, pag. 217.
- 8 Teodor Negru, Cătălina Scorțescu, Dreptul muncii, Labirint, Chișinău, 2010, pag.304.
- 9 Tiberiu Constantin Medeanu „Accidentele de muncă”, vol.I, Lumina Lez, 1998, pag.7.
- 10 Legea securității și sănătății în muncă, nr.186 din 10.07.2008//Monitorul Oficial, nr.143-144 din 05.08.2008.

Recenzenți: N.Romandaș, dr., conf.univ. (USM)

L.Dandara, dr., conf.univ.inter. (UCCM)

ASPECTE COMPARATIVE ALE LEGISLAȚIEI REPUBLICII MOLDOVA ȘI LEGISLAȚIEI FEDERAȚIEI RUSE PRIVIND RĂSPUNDEREA PENTRU ÎNCĂLCAREA NORMELOR CU PRIVIRE LA OBTINEREA, PĂSTRAREA, PRELUCRAREA ȘI PROTECȚIA DATELOR PERSONALE ALE SALARIATULUI

Secrieru Oxana, lector universitar, doctorand (USM)

Main source of violation of these rules to protect personal data of staff, in my opinion, it lacked practitioners in these problems, caused by the fact that there is a normative regulation to organize work on the retention of personal data in organizations and businesses. There are no mandatory rules for keeping personal data. Of great importance is how the employer hangs on the constitutional rights of their employees. After all, only government company or organization is able to carry out continuous monitoring of the order of retention and protection of personal data of employees.

Key-words: personal data, normative regulation, constitutional right, employee.

Persoanele ce încalcă normele, care reglementează dobândirea, prelucrarea și protecția datelor cu caracter personal ale salariatului, sunt responsabile potrivit articolului 94 al Codului Muncii al Republicii Moldova în vigoare. Răspunderea juridică a acestor persoane este cauzată de comportamentul culpabil, pe care îl manifestă aceștea. Astfel, în conformitate cu legislația în vigoare și, în special, cu prevederile Legii nr. 17 din 15.02.2007 cu privire la protecția datelor cu caracter personal, Monitorul Oficial nr. 107-111/468 din 27.07.2007, unde în articolul 17 este prevăzută răspunderea pentru încălcarea prezentei legi, și anume că: (1) Pentru încălcarea prezentei legi, persoanele vinovate răspund în conformitate cu legislația civilă, administrativă sau penală. (2) Sancțiunile pentru încălcarea prezentei legi se aplică de instanța de judecată competentă.

Totodată, în conformitate cu clauza prevăzută în articolul 24 al Legii privind accesul la Legea Republicii Moldova Nr. 982-XIV din 11 mai 2000, Monitorul Oficial, 28 iulie 2000, nr.88-90/664 din 28.07.2000, refuzul nelegitim manifestat de către funcționarul public, este sancționat de către instanța de judecată care aplică anumite sancțiuni în conformitate cu legislația în vigoare, reparând astfel prejudiciul cauzat prin refuzul nelegitim de a furniza informații sau prin alte acțiuni, ce prejudiciază dreptul de acces la informații, precum și satisfacerea neîntârziată a cererii solicitantului.

Prin urmare, potrivit legislației dreptului muncii, ce guvernează raporturile dintre angajator și salariat și prevede răspunderea pentru încălcarea normelor privind obținerea, păstrarea, prelucrarea și protecția datelor personale ale salariatului prevăzută în articolul 94 al Codului Muncii, persoanele vinovate răspund pentru încălcarea acestui articol în conformitate cu legislația civilă, fiind sancționate administrativ sau penal.

Legislația Federației Ruse, art. 90 Codul Muncii al Federației Ruse din 25.11.2009 N 267-Φ3, prevede răspunderea pentru încălcarea normelor privind primirea, prelucrarea și protecția datelor personale ale salariatului. Violarea acestor date implică răspunderea disciplinară, administrativă, civilă și penală.

Astfel, în conformitate cu pct. 3, art. 24 din Legea federală din 20 februarie 1995, N 24-FZ „Privind informația, informatizarea și protecția informației”, **răspunderea** pentru limitarea ilegală a accesului la informații și încălcarea regimului de protecție a informației și a datelor personale, o poartă administratorii și alți angajați ai autorităților publice și cei ai altor organizații, în conformitate cu legile penale și civile și legislația cu privire la încălcările administrative.

Răspunderea disciplinară se stabilește în legătură cu comiterea de către angajat (administrator sau funcționar) a unei abateri disciplinare, în conformitate cu normele stabilite de Codul Muncii (și pentru anumite categorii de angajați, în conformitate cu legile federale, statutele și regulamentele privind disciplina). În conformitate cu art. 14 din Legea federală din 31 iulie 1995 „Cu privire la Serviciul de Stat în Federația Rusă”, un funcționar public este obligat să respecte ordinea stabilită de lucru cu informațiile de serviciu, să păstreze secretul de stat sau alte secrete protejate prin lege și să nu divulge informația respectivă pe care o deține, informație care afectează viața privată și demnitatea cetățenilor. În caz contrar, funcționarii publici pot fi sancționați disciplinar, adică li se pot aplica diverse sancțiuni disciplinare prevăzute sau stabilite de art. 192 Codul Muncii al Federației Ruse, cum ar fi: avertismentul, mustrarea, mustrare aspră, avertizarea privind necorespunderea în funcție, concedierea etc. În plus, divulgarea informațiilor confidentiale, conținute în dosarele persoanelor care dețin funcții publice din Federația Rusă, precum și alte încălcări, ce țin de regimul de păstrare, prelucrare și protecție a datelor personale, instituit prin alineatul 7 din Decretul prezidențial din 1 iunie 1998 “Privind ordinea de păstrare a datelor personale ale persoanelor care dețin funcții publice din Federația Rusă în procesul de numire și funcțiile de stat ale serviciului public federal”, sunt de asemenea sancționate, iar funcționarii publici, autorizați să păstreze fișierele personale ale persoanelor enunțate mai sus, pot fi trași la răspundere disciplinară sau materială. Unul dintre motivele pentru supunerea la răspundere materială deplină a salariatului, prevăzută de legile federale, reprezintă divulgarea informației care este protejată prin lege, secrete comerciale sau alte secrete (articolul 90 Codul Muncii al Federației Ruse).

Răspunderea civilă, în conformitate cu cerințele de la punctul 2 al art. 139 Codul Civil al Federației Ruse, este stabilită pentru cauzarea pierderilor în urma obținerii ilegale a informațiilor ce constituie secret comercial. Actorii respectivi trebuie să plătească despăgubiri în conformitate cu regulile definite de drept civil. O prevedere similară se referă și la angajații care se fac vinovați de divulgarea secretelor comerciale în cazul când contractul de muncă prevede obligația corespunzătoare de a nu divulga anumite informații privind secretul comercial sau alte secrete. O astfel de răspundere este prevăzută și de legislația civilă a Republicii Moldova.

Răspunderea administrativă pentru încălcarea normelor care reglementează procedura pentru recepționarea, prelucrarea și protecția datelor personale ale salariatului, reglementată în Federația Rusă de Codul cu privire la contravențiile administrative, adoptat de către Duma de Stat la 20 decembrie 2001 și aprobat de Consiliul Federației la 26 decembrie 2001 de art. 13.11 Codul cu privire la contravenții administrative pentru încălcarea ordinii legale de colectare, stocare și utilizare sau difuzarea de informații despre cetățeni (date personale) prevede răspunderea administrativă sub

forma unui avertisment sau impune o amendă administrativă de la trei până la cinci salarii minime pentru cetățeni - în raport cu săvârșirea repetată a acțiunii similare întreprinse de funcționarii responsabili, răspunderea survine sub formă de amendă administrativă, de la cinci până la zece salarii minime. Persoanele juridice poartă răspundere administrativă, plătind de la cincizeci la o sută de salarii minime. În conformitate cu art. 13,14 Codul Administrativ, divulgarea informațiilor la care accesul este restricționat prin legea federală (cu excepția cazurilor în care divulgarea conținutului ar putea implica răspunderea penală) persoana care are acces la astfel de informații în legătură cu obligațiile de serviciu sau în legătură cu îndatoririle profesionale, este pasibilă de a fi supusă unei amenzi administrative în suma de la cinci la zece salarii minime pe economie. Pentru funcționarii publici amenda se ridică de la patruzeci la cincizeci de salarii minime. Această amendă este aplicată pentru divulgarea de informații la care accesul este limitat numai prin lege federală. Prin urmare, divulgarea de informații la care accesul este limitat la alte reglementări, cum ar fi reglementările locale, răspunderea administrativă, a stabilit cerința de art. 13,14 din Codul Administrativ al Federației Ruse, nu pot fi aplicate. Răspunderea administrativă care constă într-un avertisment și impunerea unor amenzi administrative prevăzute de art. 1,20 Codul cu privire la contravențiile administrative în ceea ce privește cetățenii și funcționarii pentru încălcările normelor care reglementează depozitarea, achiziționarea, deținerea și utilizarea de documente de arhivă.

Răspunderea penală este prevăzută de art. 137 Codul Penal al Federației Ruse. În conformitate cu alin. 1 din prezentul articol, privind colectarea ilegală sau difuzarea de informații despre viața privată a persoanelor fizice, care constituie secret personal sau de familie, fără consimțământul ei, sau difuzarea de informații într-o declarație publică sau prin mijloacele mass-media, în cazul în care aceste acte sunt comise din motive sau alte interese personale, cauzând prejudicierea drepturilor și intereselor legitime ale cetățenilor, se pedepsește cu amendă de la două sute la cinci sute de salarii minime sau este obligat să efectueze muncă în folosul comunității pentru o perioadă de la o sută douăzeci la o sută optzeci de ore sau muncă corecțională pe un termen de durată până la un an, sau închisoare de până la patru luni. În conformitate cu alin. 2 din art. 137 din Codul Penal pentru aceleași fapte, comise de o persoană care se folosește de situația de serviciu, se pedepsește cu amendă de la cinci sute la opt sute de salarii minime sau se condamnă pe o perioadă cuprinsă între cinci și opt luni, sau este privat de dreptul de a ocupa anumite funcții sau de a se angaja în anumite funcții pentru o perioadă de doi până la cinci ani, sau se arestează pe un termen de la patru până la șase luni.

Legislația penală a Republicii Moldova pentru aceleași fapte prevede sancțiuni în art. 177 al Codului Penal al Republicii Moldova, și anume: pentru încălcarea inviolabilității vieții personale. În alin. 1 al acestui articol este prevăzut că culegerea ilegală sau răspândirea cu bună-știință a informațiilor, ocrotite de lege, despre viața personală, ce constituie secret personal sau familial al altei persoane fără consimțământul ei, se pedepsește cu amendă în mărime de până la 300 unități convenționale sau cu muncă neremunerată în folosul comunității de la 180 la 240 de ore. Același fapt, dar cu utilizarea mijloacelor tehnice speciale, destinate pentru obținerea ascunsă a informației, se pedepsește cu amendă în mărime de la 200 la 400 unități convenționale sau cu muncă neremunerată în folosul comunității de la 200 la 240 de ore.

Violarea vieții private poate fi exprimată prin:

a) colectarea ilegală de informații despre viața privată;

- b) folosirea intenționată a situației de serviciu;
- c) difuzarea ilegală într-un discurs public sau mass-media.

Legea interzice difuzarea ilegală a informației despre viața privată a persoanelor fizice prin metode de distribuție specifice. Prin distribuție specifică se are în vedere orice transfer ilicit de informații către terți.

Consider oportun ca în legislația muncii din Republica Moldova să fie inclusă și răspunderea materială a angajatorului pentru încălcarea normelor privind obținerea, păstrarea, prelucrarea și protecția datelor personale ale salariatului.

Rezumând cele discutate mai sus, putem concluziona că datele personale ale angajaților țin de sistemul de date cu caracter personal ale persoanelor fizice și constituie o noțiune juridică separată. Ele poartă/au un caracter informativ și trebuie protejate juridic utilizând toate căile și mijloacele preconizate pentru a proteja secretul de stat și informațiile confidențiale.

Bibliografie:

1. Convenția pentru protecția persoanelor referitor la prelucrarea automatizată a datelor cu caracter personal, Strasbourg, 28.01.1981.
2. Recomandarea Comitetului Miniștrilor a Consiliului Europei adresată statelor membre privind protecția datelor cu caracter personal utilizate în scopul angajării, nr. R (89) 2, adoptată de către Comitetul Miniștrilor la 18 ianuarie 1989, în cadrul celei de-a 423-a reuniuni a Delegațiilor Miniștrilor.
3. Directiva 95/46/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 24 octombrie 1995 privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date.
4. Codul muncii, nr. 154 din 28.03.2003//Monitorul Oficial, nr. 159-162/648, 29.07.2003.
5. Codul civil, nr. 1107 din 06.06.2002//Monitorul Oficial, nr. 82-86/661, 22.06.2002.
6. Codul penal al Republicii Moldova, nr. 985 din 18.04.2002//Monitorul Oficial, nr.72-74/195 din 14.04.2009.
7. Legea nr. 17 din 15.02.2007 cu privire la protecția datelor cu caracter personal//Monitorul Oficial, nr. 107-111/468 din 27.07.2007.
8. Legea nr. 982/11.05.2000 privind accesul la informație//Monitorul Oficial, nr. 88-90/664 din 28.07.2000.
9. Codul Muncii al Federației Ruse din 25.11.2009, N 267-ФЗ.
10. Федеральный закон от 20 февраля 1995 года 24-ФЗ Об информации, информатизации и защите информации.
11. Федеральный закон от 31 июля 1995 г., № 119-ФЗ Об основах государственной службы Российской Федерации : Принят Государственной Думой 5 июля 1995 года.
12. Анисимов Л. Н., Ответственность за нарушение законодательства о защите персональных данных работника, Справочник кадровика, 2004, №7.

Recenzenți: N.Romandaș, dr., conf.univ. (USM)
T.Osoianu, dr., conf.univ. (UCCM)

**GARANȚILE JURIDICE ALE MUNCII FEMEILOR SALARIATE CARE FOLOSESC
CONCEDIUL PARȚIAL PLĂTIT PENTRU ÎNGRIJIREA COPILULUI ÎN VÂRSTĂ DE
PÂNĂ LA 3 ANI ȘI A CONCEDIULUI SUPLIMENTAR NEPLĂTIT PENTRU
ÎNGRIJIREA COPILULUI ÎN VÂRSTĂ DE LA 3 LA 6 ANI**

Macovei Tatiana, magistru în drept, doctorand (USM)

In the Labor Code of the Republic of Moldova it was included the section X, focused on work peculiarities for certain categories of employees. This chapter either limits partially the application of general rules or envisages additional rules taking into account the specific features of these categories. Chapter II of this section Work of women, persons with family responsibilities and other persons is focused mainly on the specifics of the work of pregnant women, parents having small children and other persons taking care of children and disabled family members.

Key-words: labor code, categories of employees, work of women, disabled family members.

Art. 48 din Constituția¹ Republicii Moldova prevede că familia constituie elementul natural și fundamental al societății și are dreptul la ocrotire din partea societății și a statului. Familia se întemeiază pe căsătoria liber consimțită între bărbat și femeie, pe egalitatea lor în drepturi și pe dreptul și îndatorirea părinților de a asigura creșterea, educația și instruirea copiilor. Statul ocrotește maternitatea stimulând dezvoltarea instituțiilor necesare. Astfel, vedem că maternitatea reprezintă o categorie importantă a dreptului constituțional. Protecția maternității reprezintă totalitatea măsurilor luate la nivelul politicilor sociale, legile și reglementările care ocrotesc mama și copilul². Această protecție este considerată legitimă, în raport cu principiul egalității, și necesară pentru menținerea condiției biologice a femeii în timpul gravidității și după aceea, până în momentul normalizării funcțiilor fiziologice și psihice, ca și pentru protejarea legăturilor speciale dintre femeie și copilul său, în cursul perioadei ce succede sarcina și nașterea, evitând ca aceste legături să fie afectate de cumulum obligațiilor rezultând din desfășurarea simultană a unei activități profesionale³.

Conceptul de maternitate nu se reduce la aspectele biologice ale capacității reproductive (nașterea de copii), ea, în același timp, nu poate fi limitată la relațiile dintre mamă și copil imediat după naștere și în primii ani de viață ai copilului.

Codul familiei⁴ al Republicii Moldova definește maternitatea în art.47 potrivit căruia proveniența copilului de la mamă (maternitatea) se stabilește în baza documentelor care confirmă nașterea copilului de la mama dată într-o instituție medicală.

O altă categorie de drept constituțional nu mai puțin importantă este paternitatea, care reprezintă legătura consanguină de rudenie dintre tată și copilul (copiii) său. Obligațiile din familie care îi revin tatălui nu sînt mai puțin semnificative decât cele ale mamei, el participă deopotrivă la soluționarea problemelor ce țin de creșterea, educarea și instruirea copiilor săi.

Astfel, vedem că nașterea copiilor și grija față de ei ce țin de creșterea și educarea lor este consacrată în diferite acte normative.

Art. 124 din Codul muncii⁵ al RM prevede că femeilor salariate și ucenicilor, precum și soțiilor aflate la întreținerea salariaților, li se acordă un concediu de maternitate ce include concediul prenatal cu o durată de 70 de zile calendaristice și concediul postnatal cu o durată de 56 de zile calendaristice (în cazul nașterilor complicate sau nașterii a doi sau mai mulți copii – 70 de zile calendaristice), plătindu-li-se pentru această perioadă indemnizații pe linia asigurărilor sociale de stat.

Însă grija față de copilul nou născut nu se reduce doar la concediul de maternitate acordat femeilor. Astfel, spre deosebire de concediul de maternitate, care se acordă exclusiv femeilor, legea acordă dreptul anumitor categorii de persoane, care în baza unei cereri scrise, după expirarea concediului de maternitate, să li se acorde un concediu parțial plătit pentru îngrijirea copilului pînă la vârsta de 3 ani, cu primirea indemnizațiilor corespunzătoare pe linia asigurărilor sociale de stat. Cercul de persoane care pot beneficia de concediul parțial pentru îngrijirea copilului în vîrstă de pînă la 3 ani este mai larg. Astfel, potrivit art. 124 alin. (4) Codul muncii, concediul parțial plătit pentru îngrijirea copilului poate fi folosit opțional, în baza unei cereri scrise, și de tatăl copilului, de bunică, bunel sau de altă rudă, care se ocupă nemijlocit de îngrijirea copilului, precum și de tutore. Garanția dată permite membrilor familiei să ia o decizie de sine stătător în privința persoanei care va avea grijă de copil, reieșind din interese inclusiv economice. Prin urmare, acest fapt creează toate premisele legale posibile de egalare a priorităților gender. Însă, în practică, dreptul la concediul parțial plătit pînă la atingerea vârstei de 3 ani a copilului este folosit, tradițional, de către femei. Astfel, persoanele indicate pot beneficia la locul de muncă de un astfel de concediu social numai după depunerea către angajator a unei cereri scrise în acest sens. Dreptul persoanelor respective se poate realiza cu condiția că mama copilului urmează să se încadreze în câmpul muncii.

Concediul parțial plătit pentru îngrijirea copilului poate fi folosit integral sau pe părți în orice timp, pînă când copilul va împlini vârsta de 3 ani.

O garanție importantă, ce rezultă din folosirea acestui concediu, este că concediul respectiv se include în vechimea în muncă, inclusiv în vechimea în muncă specială și în stagiul de cotizare. Această metodă de abordare de către legiuitor subliniază semnificația socială a acestui concediu pentru îngrijirea copilului, deoarece includerea perioadelor necontributive în stagiul de cotizare se permite doar în cazuri excepționale.

Pentru obținerea indemnizației pentru creșterea copilului pînă la vârsta de 3 ani – care se achită din cadrul bugetului de asigurări sociale, persoana care beneficiază de acest drept (unul dintre părinți, bunelul, bunică, o altă rudă, care se ocupă nemijlocit de îngrijirea copilului sau tutorele) urmează să se adreseze casei teritoriale de asigurări sociale (C.T.A.S.) de la locul de trai conform vizei de reședință. Potrivit art. 18 din Legea privind indemnizațiile pentru incapacitate temporară

de muncă și alte prestații de asigurări sociale⁶, asiguratul care se află în concediu pentru îngrijirea copilului are dreptul la indemnizație lunară pentru creșterea copilului de la data nașterii și până la vârsta lui de 3 ani. Asigurații au dreptul la prestații de asigurări sociale, dacă au un stagiul total de cotizare de cel puțin 3 ani. Asigurații care au un stagiul total de cotizare de până la 3 ani beneficiază de prestații de asigurări sociale, dacă au un stagiul de cotizare de cel puțin 3 luni, realizat în ultimele 12 luni anterioare producerii riscului asigurat. Asigurații care desfășoară activitate pe bază de contract individual de muncă pe durată determinată, inclusiv cei care muncesc la lucrări sezoniere, beneficiază de prestații de asigurări sociale, dacă au stagiul de cotizare specificat mai sus ori de cel puțin 12 luni, realizat în ultimele 24 de luni anterioare producerii riscului asigurat.

Începând cu anul 2010, cuantumul lunar al indemnizației pentru creșterea copilului constituie 30% din baza de calcul, dar nu mai puțin de 300 de lei pentru fiecare copil. Baza de calcul a indemnizațiilor de asigurări sociale o constituie venitul mediu lunar realizat în ultimele 6 luni calendaristice, premergătoare lunii producerii riscului asigurat, venit din care au fost calculate contribuțiile de asigurări sociale. În cazul, în care lunile menționate mai sus, sînt lucrate incomplet din motive întemeiate, la determinarea bazei de calcul se ia în considerare venitul asigurat din lunile calendaristice lucrate complet în perioada respectivă. Dacă asiguratul a lucrat mai puțin de 6 luni, baza de calcul este venitul mediu lunar asigurat, realizat în lunile calendaristice lucrate integral, iar în cazul, când a realizat un stagiul de cotizare mai mic de o lună calendaristică, se ia în considerare venitul asigurat din zilele lucrate. În cazul lipsei motivate a venitului asigurat în ultimele 6 luni calendaristice, premergătoare lunii în care s-a produs riscul asigurat, baza de calcul este salariul tarifar sau salariul de funcție al beneficiarului.

Un alt concediu, reglementat de legislația muncii, ce ține de îngrijirea copiilor mici, este concediul suplimentar neplătit pentru îngrijirea copilului în vîrstă de la 3 la 6 ani. Conform articolului 126 alin. (1) Codul muncii, în afară de concediul de maternitate și concediul parțial, plătit pentru îngrijirea copilului până la vîrstă de 3 ani, femeii, precum și tatălui copilului, bunelului sau altei rude, care se ocupă nemijlocit de îngrijirea copilului, li se acordă, în baza unei cereri scrise, un concediu suplimentar neplătit pentru îngrijirea copilului în vîrstă de la 3 la 6 ani. Garanția juridică în acest caz este că pentru categoriile respective de salariați se menține locul de muncă (funcția). Perioada concediului suplimentar neplătit se include în vechimea în muncă, inclusiv, în vechimea în muncă specială, dacă contractul individual de muncă nu a fost suspendat în temeiul art. 78 alin. (1), lit. a) CM al RM – suspendarea contractului individual de muncă din inițiativa salariatului în legătură cu îngrijirea copilului în vîrstă de până la 6 ani.

În baza unei cereri scrise, în timpul aflării în concediul suplimentar neplătit pentru îngrijirea copilului, persoanele menționate pot să lucreze în condițiile timpului de muncă parțial sau la domiciliu.

Astfel, potrivit art. 97 din Codul muncii al RM salariatului care are copii în vîrstă de până la 14 ani sau copii invalizi (inclusiv aflați sub tutela/curatela sa) angajatorul este obligat să le stabilească ziua sau săptămîna de muncă parțială în cazul în care salariații respectiv au înaintat o cerere în acest sens.

Salariați cu munca la domiciliu sînt considerate persoanele care au încheiat un contract individual de muncă privind prestarea muncii la domiciliu cu folosirea materialelor, instrumentelor și mecanismelor puse la dispoziție de angajator sau procurate din mijloace proprii.

Art. 247 din Codul muncii al RM prevede refuzul de angajare sau reducerea cuantumului salariului pentru motive de graviditate sau de existență a copiilor în vîrstă de pînă la 6 ani este interzis. Refuzul de angajare a unei femei gravide sau a unei persoane cu copil în vîrstă de pînă la 6 ani din alte cauze trebuie să fie motivat, angajatorul informînd în scris persoana în cauză în decurs de 5 zile calendaristice de la data înregistrării în unitate a cererii de angajare. Refuzul de angajare poate fi atacat în instanța de judecată.

Este interzisă utilizarea muncii femeilor la lucrări, unde persistă condiții de muncă grele și vătămătoare, precum și la lucrări subterane, cu excepția lucrărilor subterane de deservire sanitară și socială și a celor care nu implică munca fizică. Este interzisă ridicarea sau transportarea manuală de către femei a greutăților care depășesc normele maxime stabilite pentru ele. Nomenclatorul lucrărilor cu condiții de muncă grele și vătămătoare la care este interzisă folosirea muncii femeilor, precum și normele de solicitare maximă admise pentru femei la ridicarea și transportarea manuală a greutăților, se aprobă de Guvern după consultarea patronatelor și sindicatelor.

Femeilor gravide și femeilor care alăptează li se acordă, prin transfer sau permutare, în conformitate cu certificatul medical, o muncă mai ușoară, care exclude influența factorilor de producție nefavorabili, menținîndu-li-se salariul mediu de la locul de muncă precedent. Pînă la soluționarea problemei ce ține de acordarea unei munci mai ușoare, femeile gravide vor fi scutite de îndeplinirea obligațiilor de muncă, menținîndu-li-se salariul mediu pentru toate zilele pe care nu le-au lucrat din această cauză. Femeile care au copii în vîrstă de pînă la 3 ani, în cazul cînd nu au posibilitate să-și îndeplinească obligațiile de muncă la locul lor de muncă, sînt transferate la un alt loc de muncă, menținîndu-li-se salariul mediu de la locul de muncă precedent, pînă cînd copilul împlinește vârsta de 3 ani (Art. 250 din CM).

O altă garanție esențială pentru femeile aflate în concediul pentru îngrijirea copilului este ordinea prioritară în acordarea concediului ordinar, adică a concediului anual. În conformitate cu art. 125 din Codul muncii al RM, femeii, în baza unei cereri scrise, i se poate acorda concediul de odihnă anual înainte de concediul de maternitate sau imediat după el, sau după terminarea concediului pentru îngrijirea copilului. Persoanele care îngrijesc, în locul mamei, de copilul în vîrstă de pînă la 3 ani, precum și salariații care au adoptat copii nou-născuți sau i-au luat sub tutelă concediul de odihnă anual li se acordă, în baza unei cereri scrise, după terminarea concediului pentru îngrijirea copilului.

Alte garanții ale salariatelor care folosesc concediile parțial plătite pentru îngrijirea copilului în vîrstă de pînă la 3 ani, precum și a concediul suplimentar neplătit pentru îngrijirea copilului de la 3 la 6 ani sunt prevăzute de Codul muncii al RM sunt:

- Art. 86 alin. (2) CM- Nu se admite concedierea salariatului în perioada aflării lui în concediu parțial plătit pentru îngrijirea copilului pînă la vârsta de 3 ani, în concediu suplimentar neplătit pentru îngrijirea copilului în vîrstă de la 3 la 6 ani, cu excepția cazurilor de lichidare a unității. În același timp art. 251 Codul muncii al RM interzice concedierea femeilor gravide, a femeilor

- care au copii în vârstă de până la 6 ani și a persoanelor care folosesc concediile pentru îngrijirea copilului, cu excepția cazurilor prevăzute la art. 86 alin. (1) lit. b), g) – k) din Codul muncii.
- Art. 103 alin. (6) CM - unul dintre părinții (tutorele, curatorul), care au copii în vârstă de până la 6 ani sau copii invalizi, persoanele care îmbină concediile pentru îngrijirea copilului prevăzute la art.126 și 127 alin.(2) Codul muncii cu activitatea de muncă, pot presta muncă de noapte numai cu acordul lor scris. Totodată, angajatorul este obligat să informeze în scris salariații menționați despre dreptul lor de a refuza munca de noapte.
 - Art. 105 alin. (2) CM - unul dintre părinții (tutorele, curatorul), care au copii în vârstă de până la 6 ani sau copii invalizi, persoanele care îmbină concediile pentru îngrijirea copilului cu activitatea de muncă, pot presta muncă suplimentară numai cu acordul lor scris. Totodată, angajatorul este obligat să informeze în scris salariații menționați despre dreptul lor de a refuza munca suplimentară.
 - Art. 108 alin. (1) CM - unuia dintre părinții (tutorele, curatorul), care au copii în vârstă de până la 3 ani, i se acordă, pe lângă pauza de masă, pauze suplimentare pentru alimentarea copilului. Pauzele suplimentare vor avea o frecvență de cel puțin o dată la fiecare 3 ore, fiecare pauză având o durată de minimum 30 de minute. Pentru unul dintre părinții (tutorele, curatorul), care au 2 sau mai mulți copii în vârstă de până la 3 ani, durata pauzei nu poate fi mai mică de o oră. Pauzele pentru alimentarea copilului se includ în timpul de muncă și se plătesc reieșindu-se din salariul mediu.
 - Art. 110 alin. (4) CM - unul dintre părinții (tutorele, curatorul), care au copii în vârstă de până la 6 ani sau copii invalizi, persoanele care îmbină concediile pentru îngrijirea copilului cu activitatea de muncă, pot presta munca în zilele de repaus numai cu acordul lor scris. Totodată, angajatorul este obligat să informeze în scris salariații menționați despre dreptul lor de a refuza munca în zilele de repaus.
 - Art. 111 alin. (4) CM - unul dintre părinții (tutorele, curatorul), care au copii în vârstă de până la 6 ani sau copii invalizi, persoanele care îmbină concediile pentru îngrijirea copilului cu activitatea de muncă, pot presta munca în zilele de sărbătoare nelucrătoare numai cu acordul lor scris. Totodată, angajatorul este obligat să informeze în scris salariații menționați despre dreptul lor de a refuza munca în zilele de sărbătoare nelucrătoare.
 - Art. 116 alin. (4) CM - părinții care au 2 și mai mulți copii în vârstă de până la 16 ani sau un copil invalid și părinții care au un copil în vârstă de până la 16 ani, pot lua concedii de odihnă în perioada de vară sau, în baza unei cereri scrise, în orice altă perioadă a anului.
 - Art. 120 alin. (2) CM - unuia dintre părinții care au 2 și mai mulți copii în vârstă de până la 14 ani (sau un copil invalid), părinții care au un copil de aceeași vârstă li se acordă anual, în baza unei cereri-scrise, un concediu neplătit cu o durată de cel puțin 14 zile calendaristice.
 - Art. 183 alin. (2) CM - în caz de reducere a numărului sau a statelor de personal de dreptul preferențial de a fi lăsați la lucru beneficiază salariații cu o calificare și productivitate a muncii mai înaltă. În cazul unei egale calificări și productivități a muncii, de dreptul preferențial de a fi lăsați la lucru beneficiază salariații cu obligații familiale, care întrețin două sau mai multe persoane și/sau un invalid.

- Art. 249 alin. (2) CM – salariații care au copii în vârstă de până la 6 ani sau copii invalizi, persoanele care îmbină concediile pentru îngrijirea copilului cu munca, pot fi trimiși în deplasare numai cu acordul lor scris. Totodată, angajatorul este obligat să informeze în scris salariații menționați despre dreptul lor de a refuza plecarea în deplasare.
- Art. 318 alin. (2) CM - persoanele care îmbină concediile pentru îngrijirea copilului cu munca pot presta munca în tură continuă numai cu acordul lor scris. Totodată, angajatorul este obligat să informeze în scris salariații menționați despre dreptul lor de a refuza munca în tură continuă.

După cum observăm, femeile care folosesc concediile parțial plătite de îngrijire a copilului în vârstă de până la 3 ani, precum și cele care folosesc concediul suplimentar neplătit pentru îngrijirea copilului în vârstă de la 3 la 6 ani dispun de anumite facilități în cadrul relațiilor de muncă.

Bibliografie:

1. Constituția Republicii Moldova adoptată la data de 29.07.1994//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 1 din 12.08.1994.
2. Otilia Dragomir, Mihaela Miroiu, Lexicon feminist, Editura Polirom, Colecția Studii de gen, București, 2002, p.244.
3. Irina Moroianu Zlătescu, Égalité de chances. Égalité de traitement, Institut Roumain pour les Droits de l'Homme, București, 2000, p.59.
4. Codul familiei al Republicii Moldova adoptat prin Legea nr. 1316-XIV din 26.10.2000.// Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 47-48/210 din 26.04.2001.
5. Codul muncii al Republicii Moldova adoptat prin Legea nr. 154-XV din 28.03.2003.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 159-162/648 din 29.07.2003.
6. Legea nr. 289-XV din 22.07.2004.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 168-170/773 din 10.09.2004.

Recenzenți: N. Sadovei, dr., conf.univ. (USM)
L.Ciubuc, dr., conf.univ.inter. (UCCM)

LEGISLAȚIA NAȚIONALĂ ÎN DOMENIUL PREVENIRII ȘI COMBATERII ACTELOR DE TERORISM

L. Dandara, dr., conf. univ. (UCCM)

C. Iliev, doctorand (ULIM)

Le terrorisme est un acte et phénomène cruel qui frappe aveuglement le monde. D'un terrorisme ciblé on voit aujourd'hui un terrorisme général. Les états les derniers décennies encore plus ont accru leur débats sur ce sujet. Les conventions internationales tant que les lois nationales se multiplient afin de trouver un meilleur moyen de prévention et lutte contre le terrorisme. De même, notre pays suit l'exemple des autres en matière d'ajustement de la législation anti terroriste.

Mots-clés: *terrorisme ciblé, terrorisme général, conventions internationales, lois nationales.*

Terorismul este un fenomen agresiv, periculos și global, care amenință comunitatea umană. Problema prevenirii și combaterii actelor de terorism este studiată și sistematizată de instituțiile specializate ale statului, de organizațiile internaționale și de cele neguvernamentale. Cu toate acestea teroriștii devin tot mai mulți, mai bine organizați și dotați. Problema contracarării terorismului devine una majoră când e vorba de asigurarea securității statului și societății. Dificultatea constă în faptul de a adopta o legislație efectivă în cazuri practice prin dezrădăcinarea factorilor ce contribuie la apariția și dezvoltarea activității teroriste concomitent cu garantarea respectului față de libertate fundamentală. Astfel, Statul prin calitatea sa de suveran și actor al scenei internaționale are obligația de a asigura atât securitatea, cât și libera exercitare a drepturilor.

Prin securitate națională se subînțelege protecția persoanei, societății, drepturilor și intereselor lor, prevăzute de Constituție, de acte normative naționale și internaționale împotriva pericolelor externe și interne, printre care și terorismul care are ca scop limitarea exercitării și lezarea drepturilor și libertăților cetățenilor.

Oriunde ar apărea, valul terorismului creează noi focare de tensiune, provoacă conflicte armate, amenință securitatea națională a statelor, destabilizează situația internațională.

Comunitatea mondială a intensificat măsurile de contracarare a răului universal. Datorită cooperării internaționale pe scară largă a devenit posibilă adoptarea principiului de condamnare a terorismului și de recunoaștere a acestuia în toate cazurile, indiferent de motivații, ca acțiune ilegală.

În Republica Moldova pericolul terorist¹ poate fi influențat de diferiți factori interni, cum ar fi:

- prezența în țară a pieței ilegale de comercializare a armamentului, muniției și altor mijloace militare, mai ales a celor provenite din Transnistria, precum și a celor sustrate din depozitele Armatei Naționale,
- promovarea cultului cruzimii și violenței în mijloacele de informare în masă,
- legalizarea de facto a structurilor paramilitare,
- descreșterea autorității puterii și legii.

La înrădăcinarea terorismului mai pot contribui și o serie de factori externi, cum ar fi:

- creșterea numărului de activități teroriste în țările din vecinătatea apropiată și depărtată,
- transparența unor sectoare ale hotarelor de stat, posibilitatea ocolirii organelor vamale și de control la intrarea în țară.

Întreaga varietate de acte internaționale de drept, conceptul lor, legat de depistarea, prevenirea și curmarea diferitelor forme de terorism, a influențat asupra perfecționării legislației naționale. Conform prevederilor Legii Republicii Moldova cu privire la securitatea statului, sînt considerate ca amenințare la securitatea statului pregătirea și executarea actelor teroriste, atentarea la viața, sănătatea și inviolabilitatea persoanelor oficiale din Republica Moldova, reprezentanților organizațiilor internaționale, agenților diplomatici, oamenilor de stat și funcționarilor publici din alte state în timpul aflării lor pe teritoriul Republicii Moldova².

Pentru a determina direcțiile de bază privind combaterea terorismului și elaborarea politicii de cooperare internațională în acest domeniu, Republica Moldova a aderat la *Convenția referitoare la infracțiuni și la anumite acte săvîrșite la bordul aeronavelor*, semnată la Tokyo la 14 septembrie 1963, la *Convenția pentru reprimarea capturării ilicite a aeronavelor*, semnată la Haga la 16 decembrie 1970, la *Convenția pentru reprimarea actelor ilicite îndreptate contra aviației civile*, semnată la Montreal la 23 septembrie 1971, la *Protocolul pentru reprimarea actelor ilicite de violență comise în aeroporturile ce servesc aviația civilă internațională*, semnată la Montreal la 24 februarie 1988 și la *Convenția privind marcarea explozivelor din plastic în scopul detectării lor*, semnată la Montreal la 1 martie 1991, ratificate prin Hotărîrea Parlamentului Republicii Moldova nr.766-XIII din 6 martie 1996. Republica Moldova a aderat, de asemenea, la *Convenția privind protecția fizică a materialelor nucleare*, adoptată la Viena la 28 octombrie 1979, ratificată

¹ Pe teritoriul ex - U.R.S.S. terorismul a fost precedat de criza societății. Cele mai semnificative cauze generatoare a terorismului sînt următoarele: contradicțiile profunde din sfera economică, condiționate de greutățile obiective ale tranziției la economia de piață, precum și de neacceptarea subiectivă de către o parte din populație a noilor relații economice sau a modului de trecere la ele; diferențierea socială crescîndă a cetățenilor; randamentul scăzut al activității aparatului de stat și al organelor de drept, însoțit de lipsa mecanismelor eficiente de protecție juridică a populației; lupta pentru putere dusă de diferite formațiuni politice sau asociații obștești, care urmaresc scopuri politice, precum și de grupuri aparte, ai caror lideri urmaresc scopuri egoiste; eficiența redusă a conceptelor etice, lipsa muncii educative, îndeosebi în mediul tinerețului; tendințele de a soluționa contradicțiile și conflictele apărute prin metode de presiune prin forță; agravarea contradicțiilor sociale pe fundalul creșterii criminalității, mai ales a celei organizate, care își edifică propriul sistem de apărare față de organele de drept și de exercitarea controlului din partea societății.

² Articolul 4 alin.2 din Legea nr.618 din 31.10.1995 cu privire la securitatea statului

prin Hotărîrea Parlamentului Republicii Moldova nr.1450-XIII din 28 ianuarie 1998, la *Convenția privind suprimarea terorismului cu bombe*, adoptată la New York la 15 decembrie 1997, ratificată prin Legea Republicii Moldova nr. 1239 din 18 iulie 2002, la *Convenția Europeană pentru reprimarea terorismului* din 27 ianuarie 1977, ratificată prin Hotărîrea Parlamentului Republicii Moldova nr. 456-XIV din 18 iunie 1999.

Principiile și normele unanim recunoscute ale dreptului internațional, convențiile universale și regionale, acordurile internaționale la care Republica Moldova este parte, Constituția Republicii Moldova, diferite acte normative în domeniu și, în mare măsură, *Legea cu privire la combaterea terorismului* și *Legea securității statului* determină cadrul juridic și organizatoric al activității de combatere a terorismului în Republica Moldova, modul de coordonare a activității structurilor specializate pentru combaterea terorismului, a acțiunilor întreprinse de autoritățile publice centrale și locale, de asociațiile și organizațiile obștești, de persoanele cu funcții de răspundere și de unele persoane aparte, precum și drepturile, obligațiile și garanțiile cetățenilor în legătură cu desfășurarea activității de combatere a terorismului.

Legea menționată, precum și Codul penal al Republicii Moldova reflectă actul terorist ca o acțiune gravă de manifestare a violenței, demonstrate prin provocarea unor explozii, incendii sau săvârșirea altor acțiuni care periclitează viața oamenilor, cauzează daune materiale în proporții mari sau provoacă alte prejudicii grave, dacă acestea sînt săvârșite în scopul de a submina securitatea publică, de a intimida populația sau de a impune autorităților publice sau persoanelor fizice anumite decizii, precum și amenințarea cu săvârșirea unor astfel de acțiuni în aceleași scopuri³.

Conform prevederilor *Legii cu privire la combaterea terorismului*, la categoria de infracțiuni cu caracter terorist sînt atribuite și cele prevăzute de art. 134¹¹ din Codul penal al Republicii Moldova⁴:

- infracțiune însoțită de tentativa de a captura ilicit o aeronavă,
- infracțiune îndreptată contra siguranței aviației civile,
- infracțiune gravă, constînd în atentat la viața, integritatea corporală sau libertatea persoanelor care se bucură de protecție internațională, inclusiv a reprezentanților diplomatici,
- infracțiune avînd drept scop luarea de ostatici, răpirea sau sechestrarea ilegală a persoanelor,
- infracțiune săvârșită cu folosirea de bombe, grenade, rachete, arme de foc automate, de scrisori sau colete, în măsura în care această folosire prezintă pericol pentru persoane,
- tentativă de a săvârși una dintre infracțiunile menționate sau complicitatea la acestea ori la tentativa de a le săvârși.

La articolul 3 din Legea indicată sînt enumerate principiile fundamentale ale activității de combatere a terorismului, condițiile de bază ale constituirii legislației, metodelor și mijloacelor de drept utilizate în contracararea terorismului. Acest sistem de principii de combatere a terorismului poate fi divizat în trei grupe principale de principii:

³ Articolele 278, 278/1 Cod Penal al RM în vigoare din 14.04.2009

⁴ Articolul 134¹¹ : Prin infracțiune cu caracter terorist se înțelege una din infracțiunile prevăzute la art.140¹, 142, 275, 275¹, 275², 278, 278¹, 279¹, 279², 280, 284 alin.(2), art.289¹, 292 alin.(1¹) și alin.(2) în partea ce vizează faptele prevăzute la alin.(1¹), art.295, 295¹, 295², 342 și 343. [Art.134¹¹ introdus prin Legea nr.136-XVI din 19.06.2008, în vigoare 08.08.2008]

- *principii generale de drept* (legalitatea, folosirea în complex a măsurilor de profilaxie, juridice, politice și economico-sociale),

- *principiile juridico-penale* (prioritatea măsurilor de prevenire a terorismului, inevitabilitatea pedepsei pentru săvârșirea actelor teroriste, îmbinarea metodelor directe și a celor camuflate de combatere a terorismului),

- *principii specifice legislației antiteroriste* (prioritatea protejării drepturilor persoanelor aflate în pericol ca urmare a unui act de terorism, minimizarea pierderilor de vieți omenești, cedarea minimă în fața teroristului, dirijarea unipersonală a forțelor și mijloacelor antrenate în desfășurarea operațiunilor antiteroriste, publicitatea minimă a procedeele tehnice, a mecanismului de desfășurare a operațiunilor antiteroriste și a componenței participanților la aceste operațiuni).

Împuternicirile și atribuțiile de bază ale autorităților care desfășoară activitatea de combatere a terorismului sînt, în fond, reglementate în *Legea cu privire la combaterea terorismului* și în *Legea cu privire la prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului*⁵. Astfel, combaterea terorismului se efectuează de către Procuratură - prin exercitarea urmării penale, prin supravegherea respectării legislației în cadrul urmării penale; de către Serviciul de Informații și Securitate, de către Ministerul Afacerilor Interne - prin prevenirea, depistarea și curmarea infrațiunilor cu caracter terorist, care urmăresc scopuri politice, economice etc., inclusiv și a activității teroriste internaționale; de către Ministerul Apărării - prin protecția armamentului, munițiilor, substanțelor explozive, obiectelor militare și a spațiului aerian în caz de desfășurare a operațiilor antiteroriste; de către Serviciul Grăniceri și Serviciul Vamal - prin curmarea tentativelor de trecere a teroriștilor și a armelor peste frontiera de stat a Republicii Moldova; de către Serviciul de Protecție și Pază de Stat - prin asigurarea securității persoanelor fizice și a obiectivelor aflate sub pază, acumularea, analiza și utilizarea informației referitoare la terorism, în scopul depistării, prevenirii și contracarării tentativelor teroriste; de către Serviciul de prevenire și combaterea spălării banilor al Centrului pentru Combaterea Crimelor Economice și Corupției – întru prevenirea și curmarea finanțării actelor teroriste; de către Ministerul Dezvoltării Informaționale - prin asigurarea asistenței informaționale a autorităților nominalizate.

Serviciul de Informație și Securitate, Serviciul de Protecție și Pază de Stat, Serviciul Vamal și Serviciul Grăniceri poartă o responsabilitate dublă, deoarece sînt considerate, conform *Legii despre organele securității statului*, structuri specializate ale puterii executive, menite să asigure combaterea terorismului care subminează securitatea statului⁶.

Împuternicirile suplimentare de care dispun autoritățile responsabile de combaterea terorismului sînt reglementate în mod detaliat de actele legislative și alte acte normative în baza cărora aceste autorități sînt înființate și acționează: legile cu privire la procuratură; cu privire la poliție; privind Serviciul de Informații și Securitate al Republicii Moldova; Codul de procedură penală; Codul vamal; Legea cu privire la Serviciul de Protecție și Pază de Stat; legile cu privire la combaterea corupției și protecționismului; la activitatea operativă de investigații; Regulamentul Ministerului Apărării.

⁵ Legea nr. 633-XV din 15.11.2001

⁶ Articolul 13 alin.1 din Legea nr.618 din 31.10.1995

Pentru desfășurarea operațiunii antiteroriste este necesar de a crea un grup operativ condus de reprezentanți ai autorităților menționate, de anumiți colaboratori aflați în operațiune, de forțe și mijloace necesare pentru derularea operațiunii antiteroriste. Este stipulat regimul juridic al zonei de desfășurare a operațiunii, iar în scopul salvării vieții și sănătății oamenilor, a valorilor materiale, evaluării posibilității de a curma acțiunea teroristă fără a recurge la forță, se admite negocierea cu teroriștii.

Legea cu privire la combaterea terorismului prevede o serie de măsuri de protecție juridică și sociale a persoanelor care participă la combaterea terorismului și a persoanelor terțe, inclusiv repararea prejudiciului cauzat sănătății și bunurilor în urma unui act terorist⁷, prevede procedura de răspundere pentru participarea la activitatea teroristă și exercită controlul și supravegherea legalității în combaterea terorismului pe plan național⁸.

Infrațiuni de tip terorist sînt considerate infracțiunile prevăzute în articolele 278-281 și 341-343 din Codul penal al Republicii Moldova, precum și alte articole care prevăd infracțiuni săvîrșite anume în scopuri teroriste.

Infrațiunea de terorism este considerată una dintre cele mai periculoase crime împotriva securității publice și siguranței statului. Securitatea publică, viața și securitatea persoanei, patrimoniul și ordinea de administrare constituind obiectul terorismului, implică raspundere penală conform prevederilor articolului 278 al Codului penal al Republicii Moldova.

Comiterea activității de terorism de către persoane ori grupări criminale organizate cu aplicarea armelor de foc și a substanțelor explozive, sînt extrem de agravante atît prin faptul vătămării integrității corporale sau sănătății cetățenilor, cît și prin cauzarea de prejudicii materiale în proporții deosebit de mari, inclusiv prin terorismul însoțit de omor intenționat.

Finanțarea și asigurarea materială a actelor teroriste la ora actuală sînt prevăzute atît în actele internaționale, cît și în prevederile naționale ale Codului penal al Republicii Moldova cu formularea de oferire ori colectare intenționată, prin diferite metode, în mod direct sau indirect, de către cetățenii Republicii Moldova ori de către cetățenii altor state aflați pe teritoriul Republicii Moldova, de mijloace în scopul folosirii lor la săvîrșirea actelor teroriste sau presupunînd că vor fi folosite în acest scop. Prin oferirea mijloacelor financiare sau materiale se subînțelege contribuția directă și nemijlocită la pregătirea actelor de terorism, iar prin colectarea acestor mijloace se presupune o activitate intermediară, indirectă în pregătirea lor. Așa sau altfel, oferirea ori colectarea mijloacelor respective caracterizează scopul principal al infracțiunii prin săvîrșirea ei cu intenție.

În scopul cooperării la contracararea acestei infracțiuni, Republica Moldova a ratificat, prin Legea Republicii Moldova nr.1241 din 18 iulie 2002, *Convenția privind suprimarea finanțării terorismului*, adoptată la New York la 9 decembrie 1999.

Luarea de ostatici, de asemenea, este o infracțiune cu caracter internațional, acceptată în legislația națională ca infracțiune în baza ratificării, prin Legea Republicii Moldova nr.1241 din 18 iulie 2002, a Convenției Adunării Generale a ONU contra infracțiunilor de luare de ostatici, adoptată la 17 decembrie 1979. Prin această infracțiune se exprimă, conform articolului 280 din

⁷ Articolele 18 și 19 din Legea nr. 539 din 12.10.2001

⁸ Articolele 22-26 din Legea nr. 539 din 12.10.2001

Codului penal al Republicii Moldova, lipsirea de libertate a persoanelor, deplasarea și acționarea liberă în conformitate cu voința lor, cu scopul de a obliga/forța statul, organizația internațională, persoana juridică sau fizică ori un grup de persoane să savârșească sau să se abțină de la savârșirea vreunei acțiuni în calitate de condiție pentru eliberarea ostaticului.

Comunicarea mincinoasă cu bună-știință despre pregătirea unor explozii, incendieri sau a altor acte de terorism poate provoca panică și dezordine în diferite împrejurări sau ramuri ale economiei naționale, precum și implicarea forțelor speciale în verificarea acestor comunicări prin întreprinderea măsurilor organizatorice, profilactice de prevenire a activităților teroriste.

Fiind considerată o infracțiune cu intenție directă de afectare a securității sau ordinii publice, comunicarea mincinoasă implică răspundere penală cuprinsă la art. 281 din Codul penal al Republicii Moldova.

Un pericol deosebit îl prezintă și infracțiunile contra autorităților publice și a securității de stat. Chemările publice la răsturnarea sau schimbarea prin violență a orânduirii constituționale ori la violarea integrității teritoriale a Republicii Moldova, precum și difuzarea prin diferite forme, în acest scop, de materiale cu asemenea chemări, de asemenea cad sub incidența Codului penal al Republicii Moldova.

După cum am menționat anterior, destabilizarea securității naționale, regionale sau internaționale, compromiterea relațiilor pașnice de colaborare între state pot fi provocate de teroarea, considerată deosebit de periculoasă, îndreptată împotriva conducătorilor de vîrf ai țărilor prin aplicarea violenței utilizată cu scopul de a-i extermina fizic pe aceștea.

La perfecționarea prevederilor penale referitoare la atentarea la conducerea de vîrf a Republicii Moldova, și-a adus aportul aderarea Republicii Moldova la *Convenția referitoare la prevenirea și pedeapsa pentru crimele săvîrșite contra persoanelor care se bucură de protecție internațională, inclusiv contra agenților diplomatici*, semnată la New York la 14 decembrie 1973, în vigoare pentru Republica Moldova din 8 octombrie 1997.

Activitate extremistă este, de asemenea, manifestarea unor măsuri violente sau radicale îndreptate contra drepturilor și libertăților omului, contra asigurării integrității și securității Republicii Moldova. La 21 februarie 2003 Republica Moldova a adoptat Legea organică nr.54-XV privind contracararea activității extremiste ca activitate a asociației obștești sau religioase, a mijlocului de informare în masă sau a unei alte organizații ori a persoanei fizice în vederea planificării, pregătirii sau desfășurării unor acțiuni orientate spre:

- schimbarea prin violență a regimului constituțional și integrității Republicii Moldova,
- subminarea securității Republicii Moldova,
- uzurparea puterii de stat sau a calităților oficiale,
- crearea de formațiuni armate ilegale,
- desfășurarea activității teroriste,
- provocarea urii rasiale, naționale sau religioase, precum și a urii sociale, legate de violență sau de chemări la violență,
- umilirea demnității naționale,
- provocarea dezordinei în masă, comiterea faptelor de huliganism sau a actelor de vandalism pe

motive de ură sau vrajbă ideologică, politică, rasială, națională sau religioasă, precum și pe motive de ură sau vrajbă față de vreun grup social,

- provocarea extremismului, superiorității sau a inferiorității cetățenilor conform criteriului atitudinii lor față de religie sau conform criteriului rasei, naționalității, originii etnice, limbii, religiei, sexului, opiniei, apartenenței politice, averii sau originii sociale.

De asemenea, un alt aspect al combaterii terorismului pe plan național, pe lângă ratificarea documentelor internaționale și europene, îl constituie acordurile bilaterale și multilaterale semnate de Republica Moldova cu alte state. Astfel, la 3 iunie 1994 între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Turcia a fost semnat, la Chișinău, Acordul de colaborare cu privire la combaterea traficului ilicit de droguri, a terorismului internațional și altor crime organizate. Capitolul III din Acord este consacrat colaborării nemijlocite în domeniul combaterii terorismului⁹. Trebuie menționat faptul că Acordul a fost aprobat mult mai târziu, prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.710 din 27 iulie 1999.

În Declarația privind înțelegerea reciprocă, prietenia și cooperarea dintre Republica Moldova și Republica Estonia, semnată la Tallinn la 3 aprilie 1996, se prevede că Părțile contractante vor extinde și vor aprofunda cooperarea în combaterea criminalității, terorismului, contrabandei, precum și a traficului ilicit de stupefiante și arme.

Actualitatea și importanța substanțială a cooperării în vederea combaterii și prevenirii efective a criminalității, în special a celei organizate, a traficului ilicit de droguri și a terorismului este reflectată în Acordul semnat între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Ungare, la Budapesta, la 4 iunie 1997.

Tendința de dezvoltare a relațiilor bilaterale este reprezentată și în Acordul semnat la 27 octombrie 2003 dintre Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Letone privind colaborarea în domeniul combaterii terorismului, traficului ilicit de droguri și substanțe psihotrope, precursorilor crimei organizate. Acordul prevede schimbul de informație, de materiale analitice și conceptuale referitoare la terorism, schimbul de experiență tehnică și cunoștințe în domeniul securității pe navele maritime și aeriene și pe căile ferate, în vederea îmbunătățirii standardelor securității în aeroporturi, porturi maritime și gările feroviare.

O altă înțelegere bilaterală privind cooperarea în domeniul crimei organizate, traficului ilicit de droguri și substanțe psihotrope, terorismului și altor tipuri de infracțiuni grave este Acordul dintre Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Cehe, semnat la 24 noiembrie 2003. Conform articolului 1 din Acord, Părțile vor coopera în prevenirea, depistarea și cerceta-

⁹ Părțile vor lua măsuri eficiente pentru a preveni pregătirea și organizarea actelor de terorism împotriva securității celeilalte Părți și a cetățenilor acesteia în cadrul teritoriilor lor;

- colaborarea în domeniul combaterii criminalității organizate va cuprinde, în special, organizațiile teroriste, actele de terorism care afectează în mod direct interesele Părților, modul de operare a organizațiilor teroriste, metodele tehnice și tactice, folosite în activitatea de combatere a criminalității organizate;

- Părțile vor face schimb direct de informații între autoritățile ambelor Părți, care se ocupă de combaterea organizațiilor teroriste internaționale și a actelor de terorism internațional;

- se vor lua măsuri în vederea schimbului reciproc de informații privind combaterea traficului ilicit de arme, care subminează securitatea și integritatea ambelor țări .

rea infracțiunilor pe plan național. Cooperarea este implementată în diferite domenii și în special în activitatea de combatere a actelor de terorism și extremism, intoleranța rasială și xenofobie. Gama largă a mijloacelor de cooperare este stipulată în articolul 2 din Acord și prevede schimb de informație referitoare la actele de terorism plănuite și la persoanele bănuite de participare la savârșirea infracțiunilor; implementarea măsurilor bazate pe programele de protecție a martorilor; schimb de acte normative, analize, strategii și literatură relevantă; schimb de experiență și specialiști.

Luând în considerare documentele adoptate în cadrul ONU și alte documente cu caracter internațional, ce țin de lupta cu diferite manifestări de terorism, statele membre ale Comunității Statelor Independente (C.S.I.) au semnat la 4 iunie 1999 la Minsk Acordul de colaborare în lupta cu terorismul, ratificat de către Republica Moldova prin Legea nr.426-XV din 27 iulie 2001. Actul respectiv prevede acordarea ajutorului reciproc mai ales prin:

1. schimb de informații, de experiență în vederea prevenirii și combaterii actelor teroriste, incluzând stagieri, organizarea seminarelor, consultațiilor și conferințelor practico-științifice,

elaborarea și executarea măsurilor coordonate de prevenire, depistare și contracarare sau cercetare a actelor de terorism și de informare reciprocă despre măsurile întreprinse, întreprinderea măsurilor în vederea prevenirii și suprimării pe teritoriul uneia dintre Părți a actelor de terorism în curs de pregătire pentru comiterea lor pe teritoriul celeilalte Părți, colaborarea în domeniile ce țin de evaluarea situației a sistemului fizic de protecție a obiectelor cu pericol sporit tehnologic și ecologic, elaborarea și realizarea măsurilor întru perfecționarea sistemului în cauză, pregătirea și perfecționarea cadrelor, delegarea de comun acord cu părțile interesate a formațiunilor speciale pentru acordarea asistenței practice întru reprimarea actelor de terorism și combaterea consecințelor lor.

Ca urmare a apelurilor Consiliului de Securitate al ONU în vederea adoptării urgente a măsurilor de reprimare a terorismului, a intensificării cooperării internaționale în domeniul combaterii terorismului, statele membre ale C.S.I. au elaborat Regulamentul cu privire la modalitatea organizării și desfășurării în comun a măsurilor de combatere a terorismului pe teritoriile statelor din comunitate, ratificat de către Republica Moldova prin Legea nr.228-XV din 5 iunie 2003. Prevederile Regulamentului stipulează armonizarea măsurilor de combatere a terorismului desfășurate în comun și îndeplinite în scopul suprimării activității teroriste, eliberării ostajilor capturați de către teroriști, neutralizării dispozitivelor explozive de capacitate mare sau a altor dispozitive distrugătoare complexe, eliberării obiectelor capturate de către teroriști care prezintă pericol sporit tehnologic și ecologic de industrie atomică, de producție chimică, energetică, transport și a altor obiecte, reținerii teroriștilor, suprimării grupărilor și formațiunilor teroriste, acordării suportului reciproc în cazul unor atacuri teroriste de proporții.

Un pas important spre cooperarea în domeniul politicii externe și de securitate îl constituie Planul de Acțiuni Republica Moldova - Uniunea Europeană, adoptat de către Parlamentul Republicii Moldova la 22 aprilie 2005. În punctul 14 din Plan este stipulată dezvoltarea continuă a cooperării în vederea consolidării rolului ONU în lupta multilaterală de combatere a terorismului, în asigurarea respectării drepturilor omului în acest proces, în implementarea standardelor privind

finanțarea terorismului, în domeniul neproliferării armelor de distrugere în masă și inclusiv a combaterii traficului ilicit de arme și distrugerii arsenalelor.

Multiplele structuri specializate, existente în Republica Moldova, pot fi considerate ca fiind pregătite pentru lupta cu terorismul doar la modul convențional. În mare măsură, ele sînt orientate spre desfășurarea acțiunilor în forță, cînd crima a fost deja comisă. Astfel eradicarea definitivă a terorismului numai prin metode de forță, uneori echivalente aceluiași acte teroriste, este imposibilă. Violența în mod inevitabil duce la violență. În anumite cazuri, varianta soluționării situațiilor de criză prin astfel de forme se poate solda cu o catastrofă și mai mare. Numai investigațiile operative vor putea crea condiții obiective și subiective necesare pentru a preveni și combate mai efectiv actele teroriste.

Bibliografie:

Acte normative :

Convenția Europeană pentru reprimarea terorismului din 27 ianuarie 1977.

Convenția referitor la infracțiuni și la anumite acte săvîrșite la bordul aeronavelor, semnată la Tokyo la 14 septembrie 1963.

Convenția pentru reprimarea capturării ilicite a aeronavelor, semnată la Haga la 16 decembrie 1970.

Convenția pentru reprimarea actelor ilicite îndreptate contra aviației civile, semnată la Montreal la 23 septembrie 1971.

Protocolul pentru reprimarea actelor ilicite de violență comise în aeroporturile ce deservește aviația civilă internațională, semnată la Montreal la 24 februarie 1988.

Convenția privind suprimarea finanțării terorismului, adoptată la New York la 9 decembrie 1999.

Convenția referitoare la prevenirea și pedeapsa pentru crimele săvîrșite contra persoanelor care se bucură de protecție internațională, inclusiv contra agenților diplomatici, semnată la New York la 14 decembrie 1973.

Acordul de colaborare între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Turcia cu privire la combaterea traficului ilicit de droguri, terorismului internațional și altor crime organizate, semnat la 03 iunie 1994//Tratate internaționale, vol.23, Chișinău: ed. Moldpres, 1999, p.255-259.

Acordul între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Ungare cu privire la cooperarea în domeniul combaterii terorismului, traficului ilicit de droguri și crimei organizate, din 04 iunie 1997.//Tratate internaționale, vol. 22, Chișinău: ed. Moldpres, 1999, p.353-357.

Acordul între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Letone privind colaborarea în domeniul combaterii terorismului, traficului ilicit de droguri, substanțe psihotrope și crimei organizate, din 27 octombrie 2003.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 221-222 din 31 octombrie 2003.

Acordul între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Cehe privind cooperarea în domeniul combaterii crimei organizate, traficului ilicit de droguri și substanțe psihotrope, terorismului și altor tipuri de infracțiuni grave, din 24 noiembrie 2003. //Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 239-242 din 05 decembrie 2003.

Declarația privind înțelegerea reciprocă, prietenia și cooperarea între Republica Moldova și Republica Estonia, din 03 aprilie 1996.//Tratate internaționale, vol. 18, Chișinău: ed. Moldpres, 2001, p.380-383.

Codul penal al Republicii Moldova. Chișinău: ed. Cartea, 2002. - 283p.

Legea Republicii Moldova nr.618-XIII din 31 octombrie 1995 privind securitatea statului.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.10-11 din 13 februarie 1997.

Legea Republicii Moldova nr.619—XIII din 31 octombrie 1995 privind organele securității statului.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.10-11 din 13 februarie 1997.

Legea Republicii Moldova nr. 1457—XIII din 28 ianuarie 1998 privind Serviciul de Protecție și Pază de Stat.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 12-13/54 din 19 februarie 1998.

Legea Republicii Moldova nr.426-XV pentru ratificarea Acordului privind colaborarea statelor-membre ale C.S.I. în lupta cu terorismul, din 27 iulie 2001.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.97-99 din 17 august 2001.

Legea Republicii Moldova nr.539-XV din 12 octombrie 2001 cuprindere la combaterea terorismului.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 147-149/1163 din 06 decembrie 2001.

Legea Republicii Moldova nr.54-XV din 21 februarie 2003 privind contracararea activităților extremiste.//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 56-58/245 din 28 martie 2003.

Legea cu privire la prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului, nr. 633-XV din 15.11.2001.

Recenzenți: T. Osoianu, dr., conf.univ.(ICCM)

L. Ciubuc, dr., conf.univ. (UCCM)

LE RESPECT DU DROIT À LA VIE PAR L'ETAT

Cristina Iliev, doctorand (ULIM)

Dreptul la viață este un drept intangibil, cel mai suprem drept al ființei umane. Respectul acestui drept este condiția necesară exercitării celorlalte drepturi, acest drept trebuie să fie garantat de lege, indiferent de circumstanțe. Responsabilitatea respectării dreptului la viață a subiecților săi, îi revine statului.

Cuvinte-cheie: dreptul la viață, drept al ființei umane, drept intangibil, Convenția Europeană, protejarea individului de lege

La sécurité consiste dans la protection accordée par l'Etat à chacun de ses membres pour la conservation de sa personne, de ses droits et de ses propriétés. Au nom de la liberté, il convient de ce fait d'assurer la sécurité de tous. A cet égard les démocraties sont particulièrement fragiles. Elles doivent pourtant, malgré la nécessaire recherche de sécurité, préserver les exigences de la liberté. Cependant il ne faut pas perdre de vue, qu'il n'est pas possible d'assurer la sécurité sans empiéter sur la liberté des individus. Aussi délicate que soit la conciliation à opérer, il était malgré tout entendu que la liberté devait prévaloir sur la sécurité.

Aujourd'hui pourtant, au moment où la sécurité est devenue un enjeu stratégique avec la montée du terrorisme international, on constate une inversion dans les rapports entre liberté et sécurité. A la suite des attentats du 11 septembre 2001, les grandes démocraties ont rapidement saisi l'ampleur du phénomène et se sont dotées de législations capables d'assurer la sécurité des personnes et des biens face à la menace terroriste.

C'est au sein de l'Union Européenne, que la coopération internationale en matière de lutte contre le terrorisme international semble la plus élaborée. Le 10 décembre 2001, le Conseil de l'Union Européenne est parvenu à un accord sur une position commune en ce qui concerne l'application des mesures spécifiques visant à lutter contre le terrorisme. La mise en œuvre des dispositions internationales de lutte contre le terrorisme par l'Union Européenne s'effectue au sein d'un ensemble normatif préexistant. La prévention du terrorisme est en effet inscrite dans le traité sur l'Union Européenne en son article 29. Selon ce texte, il s'agit d'offrir au citoyen un niveau de protection élevé dans un espace de liberté, de sécurité et de justice par la prévention de la criminalité internationale et du terrorisme.

Les lignes directrices sur les droits de l'homme soulignent une fois de plus l'attachement des Etats européens à « un patrimoine commun d'idéal et de traditions politiques, de respect de la liberté et de la prééminence du droit ». Elles réaffirment que le maintien des libertés fondamentales

repose sur « une conception commune et un commun respect des droits de l'homme. »¹. Ainsi, les Etats ont l'obligation de protéger la vie des personnes contre le terrorisme.

La Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme² institue un mécanisme international unique de contrôle du respect par les Etats parties des droits énoncés. Les Etats doivent assurer le respect des droits garantis par la Convention, et le premier de ces droits est le droit à la vie. L'article 2 de la Convention européenne des droits de l'homme est très clair sur ce sujet, il affirme en substance que les Etats ont l'obligation de protéger la vie des personnes.

Le droit à la vie est le premier des droits de l'homme, il est : « la valeur suprême dans l'échelle des droits de l'homme au plan international »³. Il est proclamé par tous les instruments internationaux et régionaux relatifs aux droits de l'homme⁴. Le droit à la vie ne souffre aucune dérogation en aucune circonstance, y compris en cas d'urgence. Néanmoins, les textes internationaux énoncent le droit à la vie mais ne définissent pas « la vie ».

La Cour Européenne des Droits de l'Homme, après avoir affirmé que le droit à la vie est l'une des valeurs fondamentales des sociétés démocratiques, a souligné le caractère sacré de la vie protégé par l'article 2 de la Convention européenne des droits de l'homme⁵.

Le respect du droit à la vie est la condition nécessaire à l'exercice de tous les autres droits, il doit être protégé par la loi. Cela implique que l'Etat a l'obligation, non seulement de s'abstenir de donner la mort intentionnellement, mais aussi de prendre les mesures nécessaires à la protection de la vie. Cette obligation de prendre des mesures d'ordre pratique pour « protéger l'individu dont la vie est menacée par les agissements criminels d'autrui »⁶, a pris un caractère impératif avec la montée en puissance du terrorisme international. La cour européenne des droits de l'homme a eu l'occasion de se prononcer sur le contenu de cette obligation de l'Etat de prendre préventivement des mesures concrètes pour protéger l'individu dont la vie est menacée de manière certaine et immédiate par les agissements criminels d'autrui dans l'arrêt *Osman c/ Royaume-Uni* du 28 octobre 1998. Dans cette affaire les requérants affirmaient qu'en ne prenant pas les mesures nécessaires et appropriées pour protéger la vie du second requérant et celle de son père, M. Ali Osman, contre le danger réel et connu que représentait M. Paget Lewis, les autorités avaient failli à l'obligation positive consacrée par l'article 2.

¹ Sudre (F), *Droit européen et international des droits de l'homme*, Presses Universitaires de France, Paris, 7^e édition, 2005, p.133

² Signée à Rome le 4 novembre 1950 par les Etats membres du Conseil de l'Europe et entrée en vigueur le 3 septembre 1953

³ Cour européenne des droits de l'homme, *Streletz, Kessler et Krenz c/ Allemagne* (paragraphe 87), dans l'Annuaire de la Convention européenne des droits de l'homme (2001), p.82

⁴ L'article 3 de la Déclaration universelle des droits de l'homme, l'article 6 du Pacte international relatifs aux droits civils et politiques, L'article 2 de la Convention européenne des droits de l'homme, les articles 4 de la Charte africaine des droits de l'homme et des peuples, et de la Convention américaine des droits de l'homme

⁵ Lambert (P), « *La protection des droits intangibles dans les situations de conflit armé* », in *Revue Trimestrielle des Droits de l'Homme*, n°42, 1^{er} avril 2000, pp 250-251.

⁶ CEDH, « *Osman c Royaume-Uni* » du 28 octobre 1998 (paragraphe 115), dans le *Journal de Droit International*, Chronique de Tavernier (P), 1999, P.269

La Cour note que la première phrase de l'article 2, § 1 astreint l'Etat non seulement à s'abstenir de provoquer la mort de manière volontaire et irrégulière, mais aussi de prendre des mesures nécessaires à la protection de la vie des personnes relevant de sa juridiction. Nul ne conteste que l'obligation de l'Etat à cet égard, va au-delà du devoir primordial d'assurer le droit à la vie en mettant en place une législation pénale concrète dissuadant de commettre des atteintes contre la personne. Cette législation devra s'appuyer sur un mécanisme d'application conçu pour en prévenir, réprimer et sanctionner les violations.

Une autre considération pertinente, est la nécessité de s'assurer que la police exerce son pouvoir de juguler et de prévenir la criminalité en respectant pleinement les voies légales et autres garanties qui limitent légitimement l'étendue de ses actes d'investigations criminelles. Au cours de l'arrêt « *Osman c/ Royaume-Uni* », la Cour a eu l'occasion de définir avec précision l'étendue de cette obligation positive de l'Etat. Il était important que la Cour clarifie le contenu de cette obligation positive de manière à ne pas faire peser sur les Etats un fardeau insupportable et excessif. Dès lors, toute menace présumée contre la vie n'oblige pas les autorités, au regard de la Convention, à prendre des mesures concrètes pour en prévenir la réalisation.

Depuis la fin de la guerre froide, les Etats sont aujourd'hui confrontés à de nouvelles menaces, le terrorisme est l'une des plus redoutables d'entre elles. Dans la lutte qu'ils mènent contre le terrorisme, ils doivent respecter les droits de l'homme, à commencer par le premier d'entre eux : le droit à la vie. Respecter le droit à la vie dans la lutte contre le terrorisme implique non seulement de ne pas donner la mort intentionnellement (obligation négative) et arbitrairement, mais aussi de prendre des mesures nécessaires pour prévenir les atteintes à la vie (obligation positive). Imposer à l'Etat une obligation de résultat dans la prise de mesures nécessaires destinées à protéger l'individu contre les agissements criminels d'autrui entraînerait deux conséquences désastreuses.

La première conséquence serait un affaiblissement de l'Etat dans sa lutte contre le terrorisme. En effet, si à chaque attentat terroriste l'Etat est perpétuellement condamné par les juridictions assurant la protection des droits de l'homme pour ne pas avoir pris des mesures nécessaires afin de protéger la vie des personnes, cela conduirait à affaiblir sa position dans le cadre de cette lutte contre le terrorisme. Ces condamnations perpétuelles auront pour seconde conséquence d'entraîner un « repli sécuritaire » des Etats. Ces derniers seront alors amenés afin de prévenir les attentats à prendre des mesures qui violeraient gravement les droits de l'homme.

La Cour européenne des droits de l'homme l'a bien compris et a posé un principe clair et précis sur le contenu et l'étendu de cette obligation. La cour a estimé que, celui qui allègue que l'Etat a failli à son obligation positive de protéger le droit à la vie dans le cadre de son devoir de prévenir et de réprimer les atteintes contre la personne doit apporter une double preuve. Il lui faut d'abord prouver que les autorités savaient (où auraient dû savoir) sur le moment qu'un ou plusieurs individus étaient menacés, de manière réelle et immédiate dans leur vie, du fait d'un tiers. Il lui faut prouver ensuite, que les autorités n'ont pas pris, dans le cadre de leurs pouvoirs, les mesures qui, d'un point de vue raisonnable, auraient sans doute pallié ce risque⁷.

⁷ Andriantsimbazovina (J), Gouttenoire (A), Levinet (M), Marguénaud (J-P), Sudre (F), Les Grands arrêts de la Cour européenne des droits de l'homme (Thémis), PUF, Paris, 2^e édition, 2004, P.95-96

L'arrêt « *Osman c/ Royaume-Uni* » est véritablement un arrêt de principe en matière de lutte contre la criminalité et de respect du droit à la vie, en ce qu'il consacre l'obligation positive de protection parmi les obligations de moyens et non parmi celles de résultats.

Le réalisme de la Cour va permettre à l'Etat de pouvoir lutter contre la criminalité en général, contre le terrorisme en particulier tout en respectant le droit à la vie, dans ce domaine la Cour opère un contrôle strict.

En effet comme le rappelait le professeur américain Wilcox au lendemain des attentats du 11 septembre 2001, « Citizens and politicians must accept the grim reality that while we can do more to prevent further catastrophes, terrorism in open societies can never be eliminated »⁸.

Dans une démocratie respectueuse des libertés fondamentales, le risque nul n'existe pas et c'est précisément le sens de la prise de position de la Cour européenne des droits de l'homme. Lorsqu'elle note que l'obligation des autorités d'un Etat, partie à la Convention, de prendre des mesures visant à prévenir les atteintes à la vie des personnes ne saurait constituer une exigence illimitée, elle fait preuve de bon sens. C'est en effet la nature même de cette obligation (obligation de prévention) qui fait qu'il en soit ainsi. La responsabilité de l'Etat n'est pas engagée uniquement parce que l'évènement qu'il fallait prévenir s'est produit. Il faut, en outre, démontrer que l'Etat aurait pu prendre certaines mesures adéquates à empêcher la survenance de l'évènement sans que cela ne lui impose un fardeau excessif⁹, et sans que cela ne l'amène à violer les droits fondamentaux qu'il est tenu de respecter.

L'avantage de cette position de la Cour européenne des droits de l'homme, est qu'elle permet de concilier l'obligation de prévention contenue dans l'article 2 de la Convention européenne des droits de l'homme avec l'obligation de respecter les droits de l'homme. Ces deux obligations sont parfaitement conciliables et ceci quelles que puissent être les circonstances. Les Etats ne peuvent affirmer qu'il est possible de violer les droits fondamentaux en général, et le droit à la vie en particulier afin d'assurer l'obligation de prévention.

En effet, au regard de la jurisprudence de la Cour, l'Etat n'est tenu de combattre le terrorisme (et ainsi de protéger le droit à la vie des personnes relevant de sa juridiction), que dans la mesure où cela demeure compatible avec l'obligation qui lui est imposée de respecter les droits et libertés des personnes relevant de sa juridiction. Afin de remplir cete objectif, l'Etat peut avoir «recours à la force publique meurtrière ».

⁸ Wilcox (C), « *The Terror* », in *The New York Review of Books*, vol. XLVIII, n°16, 19 september 2001, p. 4

⁹ Sur la notion de « fardeau excessif » voir l'opinion dissidente du juge Gölcüklü dans l'arrêt « *Kiliç c/Turquie* » du 28 mars 2000, disponible sur le site de La Cour européenne des droits de l'homme <http://cmisjp.echr.coe.int/>

Bibliographie:

Ouvrages :

1. Andriantsimbazovina (J), Gouttenoire (A), Levinet (M), Marguénaud (J-P), Sudre (F), Les Grands arrêts de la Cour européenne des droits de l'homme (Thémis), PUF, Paris, 2^e édition, 2004, P.95-96.
2. Lambert (P), « *La protection des droits intangibles dans les situations de conflit armé* », in Revue Trimestrielle des Droits de l'Homme, n°42, 1^{er} avril 2000, pp 250-251.
3. Sudre (F), Droit européen et international des droits de l'homme, Presses Universitaires de France, Paris, 7^e édition, 2005, p.536.
4. Wilcox (C), « *The Terror* », in The New York Review of Books, vol. XLVIII, n°16, 19 september 2001, p. 4.

Conventions:

5. Déclaration universelle des droits de l'homme, 10.12.1948.
6. Pacte international relatifs aux droits civils et politiques, 16.12.1966.
7. Convention européenne des droits de l'homme, 04.11.1950.
8. Charte africaine des droits de l'homme et des peuples, 27.06.1981.
9. Convention américaine des droits de l'homme, 22.11.1969.

Arrêts de la Cour européenne des droits de l'homme :

10. *Streletz, Kessler et Krenz c/ Allemagne*, 22.03.2001.
11. *Osman c/ Royaume-Uni*, 28.10.1998 .

Rezencenți : *L.Ciubuc, dr., conf.univ. (UCCM)*
T.Osoianu, dr., conf.univ. ((UCCM)

SECȚIUNEA VI
COMUNICAREA DE AFACERI ÎN COMERȚ ȘI COOPERAȚIA DE CONSUM: ASPECTELE CULTURALE, PSIHOLOGICE ȘI LINGVISTICE

TRĂSĂTURILE DEFINITORII SEMANTICO-
STRUCTURALE ȘI FUNCȚIONALE ALE UNITĂȚILOR SINTAXOLOGICE

Vasile BOTNARCIUC, dr.hab., conf. univ. (UCCM)

Le groupe de mots constitue l'unité de la langue qui nomme une situation de la réalité ambiante et se caractérise par une suffisance structurale et sémantique et accomplit la fonction de partie d'énoncé. Donc, les groupes de mots sont des blocs unitaires du point de vue sémantique et structurel, des parties constituantes de l'unité communicative.

Mots-clés: groupe de mots, unité de la langue, réalité ambiante, partie d'énoncé, sémantique et structurel, unité communicative.

Odată intrată în repertoriul terminologic al lingvisticii din R. Moldova, îmbinarea de cuvinte n-a suscitât nici o discuție privind legitimitatea acestui act și statutul semantico-structural și funcțional al entității sintactice în discuție. În ultimul și cel mai prestigios manual pentru școlile superioare *Limba moldovenească literară contemporană. Sintaxa*, apărut în 1981 și reeditat în 1987 sub redacția profesorului universitar A.Ciobanu, se specifică doar problemele pe care le ridică acest fenomen sintactic: “Sintaxa, ca parte a gramaticii, studiază și îmbinările de cuvinte, regulile formării acestor îmbinări, descrie tipurile de reunire a cuvintelor în îmbinări, precum și modul de asociere a acestora în propoziție”. Ceva mai departe se precizează că îmbinările de cuvinte „se numesc unitățile gramaticale, alcătuite din două sau mai multe cuvinte de sine stătătoare, care formează un tot întreg și servesc la denumirea unei singure noțiuni” [LMLCS 1981, p.24]. Din definiție vom reține că îmbinările de cuvinte sînt *unități gramaticale* (unități ale limbii, bineînțeles), care formează un *tot întreg*.

Într-o altă lucrare la fel de prestigioasă, dar de dată mai recentă, îmbinarea de cuvinte (pentru a cărei denumire se folosesc și termenii *sintagmă* și *grup de cuvinte* pînă la urmă totuși dîndu-se preferință termenului *îmbinare de cuvinte*) este inclusă în categoria *unităților de bază ale limbii* printre morfeme, cuvinte și propoziții [cf. GULR 2000, p.6, 219]. Fără a pune la îndoială statutul de unitate (de bază) a limbii acordat îmbinării de cuvinte, am încercat totuși să aflăm în ce bază acestei entități sintactice i se conferă același statut gramatical ca și morfemelor, cuvintelor și propozițiilor (adică enunțurilor). Curiozitatea noastră a fost determinată de o simplă nedumirire: pe de o parte, îmbinarea de cuvinte se egalează în drepturi cu celelalte unități ale limbii, iar pe de altă parte, în procesul *analizei* unităților comunicative la constituirea cărora participă în calitate de „elemente, blocuri de construcție a unităților comunicative” [GULR 2000,

p.219] față de îmbinările de cuvinte se aplică un tratament discriminatoriu. Se creează impresia că ori îmbinarea de cuvinte a fost inclusă din greșeală în categoria unităților (de bază) ale limbii, ori în cadrul concepției tradiționale privind analiza unităților comunicative după părțile lor constitutive se comit unele inconsecvențe. Astfel, spunând că „morfemul este conceput ca o realizare concretă, observabilă într-un cuvânt dat, nefiind altceva decât segmentul fonic dotat cu semnificație, fie gramaticală, fie lexicală” [DGȘLȘL, p.308], în cuvântul *împămînteni* vom distinge următoarea structură morfematică: *îm-pămînt-en-i*, fără a acorda cea mai mică atenție funcției sunetului *m*, să zicem, din segmentul fonic *îm-* în lanțul sintagmatic *împămînteni*, la a cărui constituire participă doar ca segment fonic dotat cu semnificație, adică ca o *integritate nedezmembrabilă*. Cuvântul își manifestă proprietățile lui comunicative când devine parte constitutivă a unei unități comunicative, „sintaxa stabilind condițiile în care șirul de logoforme devine propoziție” [GULR 2000, p.218-219]. Să reținem deci: în enunț se îmbină *logoforme*, în integritatea lor semantico-structurală, ele sînt elemente de construcție ale propoziției (ale enunțului), nu *morfemele* din care sînt alcătuite logoforme. Când vine însă vorba de încadrarea îmbinărilor de cuvinte în unități comunicative, deși se recunoaște că aceste entități sintactice „sînt unități ale limbii constînd din două elemente cu funcții diferite,... unități sintactice ce se caracterizează printr-o anumită autosuficiență semantică și structurală” [Dîrul 2002, p.190], statutul lor de unități ale limbii, *de tot întreg*, sub aspect semantico-funcțional, este anihilat, funcționalitatea întregului în cadrul unității la a cărei constituire a participat fiind transformată în mod arbitrar în funcționalitate a părților lui componente. O justificare a acestei stări de lucruri găsim în studiul citat al lui A. Dîrul, de altfel de o profunzime exemplară, unde autorul remarcă rolul tradiției: “În termenii gramaticii tradiționale...” „conform terminologiei gramaticii tradiționale...” - prin aceste formulări autorul explică în mod constructiv sau justifică deformarea integrității funcționale a îmbinării de cuvinte „în componența propoziției”, „componenții dependenți” ai îmbinărilor de cuvinte fiind tratați drept attribute, complemente directe, complemente indirecte, complemente circumstanțiale finale, instrumentale, de timp, de loc, de mod, de relație etc., adică drept părți individuale ale propoziției [Ibidem, p.188-189]. În felul acesta, în total dezacord cu cele afirmate în definiție și cu caracterizările ulterioare, o îmbinare de cuvinte ca, de exemplu, *copilărie fericită* își menține statutul de *unitate*, *de tot întreg*, *de integritate semantico-structurală* doar atîta timp, pînă nu este inclusă într-o unitate de comunicare. Într-un enunț ca *Părinții i-au asigurat fiului o copilărie fericită* logoforma *fericită* își declină proprietatea de parte a îmbinării *copilărie fericită*, fiind declarată parte de propoziție-atribut, iar termenul determinat al îmbinării de cuvinte doar separat de determinantul său este considerat parte de propoziție - complement direct.

Așadar, întrebarea care așteaptă un răspuns univoc ar suna în felul următor: este sau nu este îmbinarea de cuvinte o unitate a limbii? Și dacă da, are ea același statut funcțional cu celelalte unități ale limbii sau are un statut aparte?

Înainte de a aborda problema îmbinării de cuvinte ca unitate sintactică, să vedem ce se are în vedere cînd se vorbește de unitate a limbii, în genere. În scopul identificării unităților limbii și a particularităților lor fundamentale pe baza relațiilor existente între ele deosebit de eficientă s-a dovedit a fi noțiunea de nivel. În raționamentele noastre ne vom bizui pe concepția lui Em. Benveniste, unul dintre promotorii de bază ai nivelurilor analizei lingvistice, expusă în studiul său „Nivelele analizei lingvistice”. După convingerea fermă și temeinic argumentată a lui Em. Benveniste, această noțiune este unicul mijloc, care ne poate ajuta să descoperim o astfel de particularitate esențială a limbii cum este caracterul articulat și discret al elementelor ei.

Scopul declarat al acestei proceduri îl constituie tocmai ceea ce ne interesează pe noi - *identificarea unităților pe baza relațiilor ce le leagă*. Punctul de plecare îl constituie *merismul*, adică semnul diferențial al fonemului, care nu conține nici un fel de unități ale limbii. Urmează apoi *fonemul*, constituit din merisme, *morfemul*, constituit din foneme, *cuvântul*, constituit din morfeme sau/și foneme, și *propoziția* formată din cuvinte, care, totodată, reprezintă pragul de sus al analizei după niveluri. Important este faptul, și lucrul acesta Em. Benveniste îl subliniază în mod deosebit, că în procesul avansării de la un nivel la altul - de la merism la fonem, de la fonem la morfem, de la morfem la cuvânt și de la cuvânt la propoziție - caracterul discret al acestor unități ale limbii face posibilă descoperirea a două tipuri de relații - un tip de relații între unitățile unui nivel, alt tip de relații între unitățile diferitelor niveluri. În primul caz vom avea de a face cu relații *distributive*, în al doilea - cu relații *integrative*. Valoarea euristică a acestei descoperiri constă în posibilitatea de a identifica unitățile distinctive ale nivelului dat: o entitate linguală poate fi considerată entitate distinctivă a nivelului dat doar în cazul când ea poate fi identificată ca fiind parte componentă a unei unități de la nivelul superior - al cărui *integrant* devine. În cazul de față e vorba de două operații opuse și complementare [Бенвенист 1974, p. 129-140]. De exemplu, fragmentând cuvântul *împămînteni* în *îm-pămînt-en-i*, am obținut doar niște fragmente formale ale cuvântului dat, dar nimic nu ne îndreptățește să susținem că segmentele date sînt morfeme. Urmează să demonstrăm că fiecare segment, afară de faptul că este constituit din anumite elemente de la un nivel inferior, poate deveni, la rîndul său, parte componentă, integrant al unității de la nivelul superior. Pentru demonstrație vom lua doar segmentul *îm-* care se disociază în două unități de nivel inferior - în fonemele *î* și *m*, scoțînd la iveală prezența relațiilor distributive. Aceasta e doar prima condiție pe care a satisfăcut-o segmentul *îm*, a doua constă în demonstrarea potențialului de integrare. Prezența lui într-o serie de cuvinte de tipul: *îm-boboci*, *îm-bogăți*, *îm-brobodi*, *îm-păienjeni*, *îm-pături*, *îm-prieteni* etc., în calitate de *integrator* al unității de la nivelul superior, adică al cuvântului, ne dă dreptul să considerăm segmentul dat morfem, unitate a limbii. La rîndul său, o entitate ca *împămînteni*, deși poate fi fragmentată în elementele sale alcătuitoare de la nivelul imediat inferior, în felul acesta demonstrîndu-se caracterul distributiv al relațiilor dintre elementele sale constitutive, numai devenind integrantul unei unități de la nivelul superior își poate obține statut de unitate a limbii. Pentru a ne convinge de acest lucru, vom pleca de la prezentarea și examinarea unor entități de tipul: *a împămînteni un obicei*, *a se împămînteni în SUA*, *a împămînteni o instituție*, *a împămînteni practica olăritului*. Afară de *cuvînt*, cu funcție nominativă se folosesc de asemenea și entități de felul *copilărie fericită*, *a scrie versuri*, *a intra în codru* etc., numite îmbinări de cuvinte, entitatea sintactică cea mai mică în cadrul căreia „se produc procesele combinatorii dintre cuvinte” [Diaconescu 1995, p. 50-51], sensul cuvîntului actualizîndu-se anume în îmbinarea lui cu alte cuvinte [cf. GULR 2000, p.218].

Și în cazul dat faptul că poate fi segmentată în elementele ei constitutive de la nivelul inferior al cuvîntului încă nu ne îndreptățește să considerăm această entitate unitate a limbii. În problema dată ne vom putea pronunța mai explicit, și de ce nu și mai convingător, abia după ce vom dezvălui care e potențialul ei constitutiv în cadrul unei unități al nivelului imediat superior - al enunțului. Deci, să ne referim la cîteva exemple: *Părinții i-au asigurat fiului o copilărie fericită*, *O copilărie fericită ți-o poți cîștiga printr-un comportament exemplar*, *Orice ființă omenească are dreptul la o copilărie fericită*. Omiterea oricărui element al entității *copilărie fericită* implică deformarea, dacă nu chiar anihilarea, periclitarea unității din care face parte. Același lucru îl putem constata și în privința entității *a scrie versuri*: *A scrie versuri nu e lucru ușor*; *Poetul X a început a scrie versuri din copilărie*, *I-a venit un dor de a scrie versuri*. Compară: *Părinții i-au*

asigurat fiului o copilărie, O copilărie și-o poți câștiga printr-un comportament exemplar; Orice ființă omenească are dreptul la o copilărie sau A scrie nu e lucru ușor; Poetul X a început a scrie din copilărie, I-a venit un dor de a scrie. După cum rezultă, prezența entităților *copilărie fericită și a scrie versuri* pentru integritatea structurală și semantică a enunțurilor de mai sus este absolut necesară.

Deci, după cum am demonstrat, existența ambelor tipuri de relații - **distributive** - între entitățile de la nivelul îmbinărilor și **integrative** - între unitățile de la nivelul superior, adică între îmbinări și enunțuri, avem tot dreptul să declarăm că îmbinarea de cuvinte este o unitate a limbii egală în drepturi cu celelalte unități ale limbii. Concluzia la care ajunge Em. Benveniste și la care subscriem și noi fără nici o rezervă sună în felul următor: „O unitate este recunoscută distinctivă pentru nivelul dat, dacă poate fi identificată ca „parte componentă” a unei unități de la nivelul superior, al cărui *integrant* devine” [Em. Benveniste, p.135]. Să reținem: *unitatea și nu elementele ei constitutive, adică îmbinarea de cuvinte în toată integritatea ei, devine integrant*, adică parte a enunțului sau, în terminologia tradițională, parte a propoziției.

O altă consecință de o importanță principială, ce decurge din analiza faptelor de limbă în corespundere cu principiul *distributiv-integrativ*, se referă la forma și înțelesul, conținutul unităților analizate, forma fiind identificată cu capacitatea acestei entități de a se descompune în elemente constitutive ale nivelului inferior, iar înțelesul - cu capacitatea acestuia de a fi parte integrantă a unei unități de la nivelul superior. Dacă ne referim la îmbinarea de cuvinte, vom constata următoarele: *carte fantastică, copil talentat, a îngîna o melodie, a dărui copiilor lumină, a pune vesela pe masă* se descompun în logoforme, adică în cele mai simple *unități nominative și sintactice nerelaționale*, care constituie nivelul inferior: *carte - fantastică, copil - talentat, a îngîna - o melodie, a dărui - copiilor - lumină, a pune - vesela - pe masă*. Deci, sub aspect formal îmbinările de cuvinte menționate reprezintă structuri **bimembre și trimembre**. Pentru a identifica înțelesul îmbinărilor date, să recurgem la integrarea lor în enunțuri: *Mihai scrie o carte fantastică, Petrică este un copil talentat, Bunica a început a îngîna o melodie, A dărui copiilor lumină este visul oricărui învățător, A pune vesela pe masă e un lucru simplu*. Să vedem acum în ce măsură își îndeplinesc îmbinările de cuvinte funcția de integranți. *Mihai... scrie..., Petrică este ..., Bunica a început..., ... este visul oricărui învățător, ... e un lucru simplu* – aceste structuri fragmentate, *mai exact ciuntite* demonstrează elocvent incapacitatea lor de a transmite un mesaj sau mesajul conceput ca atare. Să vedem acum în ce măsură misiunea aceasta și-o pot îndeplini părțile componente ale îmbinărilor de cuvinte date: *Mihai scrie o carte ..., Mihai ... carte ..., Mihai scrie ... fantastică, Petrică... un copil..., Petrică este un copil..., Petrică este ... talentat, Petrică ... talentat, Bunica ... a început ..., Bunica a început a îngîna ..., Bunica a început... o melodie, A dărui ... este visul oricărui învățător, A dărui copiilor ... este visul oricărui învățător, ... copiilor ... este visul oricărui învățător, A pune... pe masă e un lucru simplu, A pune vesela ... e un lucru simplu, ... vesela pe masă e un lucru simplu*.

După cum rezultă din experimentul efectuat, doar îmbinările netrunchiate, în integritatea lor deplină, pot participa la formarea și transmiterea unui mesaj în genere sau la formarea și la transmiterea unui mesaj nealterat. Concluzia care se impune este că în cadrul enunțului îmbinarea de cuvinte este purtătoarea unui înțeles doar ca un tot întreg, nedescompus în elemente componente.

Dar înțelesul, subliniază Em. Benveniste, datorită faptului că „limba e corelată și cu universul obiectelor” mai poate fi definit „ca acea capacitate de care dispune elementul dat în calitate de sem-

nificant de a forma o unitate delimitată de alte unități și identificată de purtătorul limbii date”, în contextul acesta autorul mai precizează că enunțul „se corelează cu situații concrete și irepetabile” [Benveniste 1974, p. 137]. Prin urmare, dacă îmbinarea de cuvinte este un constituent nedezmembrabil al enunțului, în calitatea ei de semnificant servește la denumirea unei părți din situația denumită de enunț, și nu doar a unei noțiuni.

Acum, după ce, recurgînd la modul de a raționa al lui Em. Benveniste, am demonstrat, credem, că îmbinarea de cuvinte este, într-adevăr, unitate a limbii și dispune de același statut funcțional ca și celelalte unități ale limbii, să încercăm să ne descurcăm în teoria, ca să-i zicem așa, oficială și să vedem care este potențialul ei euristic.

Deocamdată să facem abstracție de opiniile și argumentele acelor autori care declară că „la întrebarea dacă *sintagma* (care înseamnă același lucru ca și îmbinarea de cuvinte - V.B.) ... *este convenabil* să fie considerată *unitate sintactică* a limbii române, *răspunsul* credem că este negativ” [Dimitriu 2002, p.1115]. Fiind recunoscute unități ale limbii, îmbinărilor de cuvinte li se atribuie următoarele caracteristici esențiale: sînt binare; formează un tot întreg; denumesc o singură noțiune; reprezintă blocuri de construcție a unităților comunicative; noțiunea de funcție relațională este aplicată nu la îmbinarea de cuvinte în întregime, ci la fiecare element în parte; poate conține mai mult de două cuvinte semnificative, cînd unul dintre cei doi componenți este prezentat printr-o construcție frazeologică; raporturile dintre noțiunile numite de cuvintele semnificative îmbinate sînt determinate de doi factori principali: 1) de relațiile dintre obiecte și proprietățile lor în realitatea obiectivă și 2) de logica gîndirii, de modul cum vede vorbitorul aceste relații; componenții determinanți ai îmbinărilor de cuvinte sînt tratați drept părți secundare ale propoziției.

După cum putem observa, caracteristicile menționate se referă la diverse aspecte ale îmbinărilor de cuvinte. La o analiză atentă, ele ar putea fi grupate în cîteva categorii, după cum urmează: 1) *structura*: binare, tot întreg, blocuri, autosuficiență, plurimembre; 2) *semantica*: autosuficiență, dependență de realitate, denumește o noțiune/situație; 3) *funcția*: component al propoziției, determinanții devin părți secundare ale propoziției. E de observat că multe dintre aprecierile cu referire la entitățile semnalate sînt destul de judicioase și de ele trebuie să se țină cont, dar cu unele precizări. De exemplu, este incontestabilă afirmația că îmbinările de cuvinte se prezintă ca entități autosuficiente sau că sînt blocuri de construcție a unităților comunicative, sau reprezintă un tot întreg. Pe fundalul acestor afirmații juste e alogic, credem, să afirmi că îmbinarea de cuvinte *întotdeauna* e bimembră, făcîndu-te a nu observa caracterul plurimembru al unor îmbinări de cuvinte de felul: *a băga sabia în teacă, a dăruii mamei flori, a rambursa băncii creditul, a acorda ajutor sinistraților etc.* (Să se compare: *a băga sabia ... , a dăruii mamei... a rambursa băncii... etc.*).

De asemenea, se mai susține că îmbinarea de cuvinte poate fi plurimembră, pe de altă parte, înțelegîndu-se prin aceasta prezența unei construcții frazeologice în rolul unuia dintre cei doi componenți ai îmbinării, de parcă construcția frazeologică nu se tratează ca o unitate indivizibilă și deci incapabilă să modifice structura bimembră a îmbinării date. Admițînd că îmbinările de cuvinte sînt *blocuri, un tot întreg* semantic și structural, sunt *părți* constitutive ale unei sau altei unități comunicative, excludem, parcă, posibilitatea *dezmembrării* îmbinării de cuvinte în procesul analizei unității comunicative după componenții ei structurali. Și cu toate acestea, se consideră că determinanții îmbinărilor de cuvinte devin părți ale propozi-

ției, părți secundare. Să revenim la caracterul binar al îmbinării de cuvinte. E drept, există îmbinări binare, dar ele nu sînt unicele. Afirmînd însă că relațiile dintre obiecte și proprietățile lor în realitatea obiectivă determină relațiile dintre elementele constitutive ale îmbinării de cuvinte și ținînd cont de faptul că realitatea obiectivă este dominată de sistemicitate și *denotatul* îmbinărilor de cuvinte îl constituie nu obiecte aparte, ci situații întregi, afirmațiile categorice cu privire la caracterul bimembru al îmbinărilor de cuvinte și la faptul că denumește o noțiune, devin cu totul lipsite de sens. Logica firească ne obligă, parcă, să descoperim modul și formele de manifestare a sistemicității atît în realitatea obiectivă extraglotică, cît și în cea glotică, și apoi să pronunțăm verdictul în privința obiectivării acesteia în limbă. Și dacă situația e alcătuită, să zicem, din două obiecte și relația dintre ele: *mama, flori, a dăruii* și aceasta e o situație statică, cum s-o îmbîcsești, cum s-o forțezi într-o schemă apriori declarată bimembră: *a dăruii mamei...* Caracterul de sistem al semnificantului, precum și al semnificatului, se opun actului de „viol” și de abordare eronată, practicat de atîtea ori pe parcursul deceniilor și chiar al secolelor de gramatica tradițional-oficială.¹

În baza celor discutate mai sus, formulăm următoarea definiție a îmbinării de cuvinte: *ÎC este o unitate a limbii, care denumește o situație din realitatea ambientă și care se caracterizează prin suficiența structural-semantică și îndeplinește funcția de o singură parte de propoziție, oricare ar fi structura ei.*

Referințe bibliografice:

1. LMLCS, 1981 - *Limba moldovenească literară contemporană. Sintaxa*, Chișinău: Lumina, sub redacția prof.univ. A.Ciobanu, 1981.
2. GULR, 2000 - *Gramatica uzuală a limbii române*, Chișinău: Institutul de Lingvistică al AȘM, 2000.
3. Dîrul AL, *Schițe de gramatică funcțional-semantică a limbii române*, Chișinău, 2002.
4. DGȘL. ȘL - *Dicționar general de științe. Științe ale limbii*. București: Editura științifică, 1997.
5. Бенвенист Э., *Общая лингвистика*, Москва: Прогресс, 1974.
6. Diaconescu I, *Sintaxa limbii române. Vol.I. Unitățile sintactice*, București, 1995.
7. Dimitriu, C., *Tratat de gramatică a limbii române. Vol. II. Sintaxa*, Iași, 2002.

Recenzenți: dr.hab., prof.univ. Ion Ețcu
dr.hab., prof.univ. Vlad Pîslaru

¹ Vorba e că, deși s-au făcut destule observații subtile și judicioase privind raporturile semantice și cele gramaticale din cadrul enunțului și îmbinărilor de cuvinte, abordările teoretice tradiționale n-au depășit cu mult nivelul lucrărilor cu caracter didactic, deoarece analiza faptelor concrete s-a făcut ignorîndu-se, pe de o parte, principiul sistemicității, iar pe de alta, s-a fetișizat într-un mod exagerat principiul binarității. (A se vedea mai amănunțit lucrările cercetătorului I. Ețcu și anume: Propoziția nominativă: caracteristici gramaticale. Chișinău: Cartea Moldovenească, 1966; Tipologia propozițiilor în limba moldovenească contemporană. Chișinău: Știința, 1979; Sintaxa elementară a limbii române. Introducere în sintaxologie. Chișinău, 2000).

PROBLEMA TRATĂRII FORMELOR DE VIITOR ÎN GRAMATICILE UZUALE ALE LIMBII FRANCEZE

Rodica Mațcan, dr., conf. univ. (UCCM)

This article covers the issue of treating the form of the future in some of the casual French language or of the French language as a foreign tongue, the classification of these usages in temporal and modals and also the criteria of this classification, pragmatic, stylistic or even emotional. The author notices that they only weak spot in separating future temporal/future modal resides from the underestimation of the role played by the three declarative categories, Temporality, Aspectuality and Modality, in the future's functioning, the tight bondage that exists between them and also the fact that they are being updated to the phrase's level, or the context in whole. To the basis value of the future, of a projected process, one can add the discontinuity feature or the detachment from the declaration moment; temporality, aspectuality and modality of the future form an integer whole and can manifest in different phrases with different intensity.

Key-words: declarational categories, Temporality, Aspectuality and Modality, "temporal" usage, "modal" usage.

Viitorul sau epoca lucrurilor *nerealizate* încă (a evenimentelor *ne-trăite* încă) pune mai multe probleme de studiere decât trecutul. După cum subliniază E. Benveniste, în limbile de tipurile cele mai variate, forma de trecut nu lipsește niciodată și, deseori, ea este dublă sau chiar triplă, în schimb multe limbi nu au o formă specifică de viitor: „Adesea ne servim de prezent și vreun adverb sau participiu care indică un moment viitor” [Benveniste E., p. 75]. La nivel teoretic această problemă presupune dezbateri, uneori neproductive și abstracte, asupra *statutului* viitorului („timp” și /sau „mod”). Pe „teren” gramaticienii deosebesc, de obicei, întrebuițările „temporale” de întrebuițările „modale” ale formelor temporale ale viitorului. Această decupare în două „bucăți”, prezentă atât în franceză cât și în română, crează numeroase inconveniente, pe care vom încerca să le regrupăm și să le comentăm într-o formă concisă:

- Întrebuițările „**temporale**” ale viitorului francez, așa cum sunt ele enumerate în gramatici, sunt reflectarea studiului „referențial” al timpului gramatical.

- Când privește întrebuițările „**modale**”, gramaticile ne propun în proporții variabile, liste impresionante de viitor de „atenuare”, de „protest”, de „indignare”, de „eventualitate”, de „injoncțiune”, de „promisiune”, de „probabilitate”, de „prezicere” etc. Am putea să ne imaginăm dificultățile subiecților care studiază limba și se confruntă cu aceste clasificări unde sunt amestecate și conlocuiesc în mod arbitrar și incoerent criteriile *pragmatice, stilistice, psihologice* sau chiar *emotive*.

- În gramatici modalitățile nu sunt niciodată clar definite, deosebirea dintre modalități de enunț și modalități de enunțare practic lipsește, iar rubrica întrebuițări „modale” este ca o „cămară”, unde este aruncat tot ceea ce nu poate fi explicat prin alte dimensiuni.

- Dualitatea *futur temporel / modal* ajunge în impas, căci ea nu ține cont de dimensiunile enunțative și pragmatice, care permit explicarea anumitor alegeri, adesea destul de complexe, ale locutorului, care utilizează fie prezentul, fie un FS, fie un FP pentru a vorbi despre un proces la viitor. Principalul punct slab în separarea *futur temporel / futur modal* rezidă în subestimarea rolului pe care îl joacă cele trei categorii enunțative, și anume *Temporalitatea, Modalitatea și Aspectualitatea* în funcționarea viitorului, raportul strâns care există între ele, precum și faptul că aceste categorii sunt actualizate la nivelul enunțului și contextului în întregime.

Conform viziunii noastre despre *timp* și *aspect* , în franceză **timpul** nu se mărginește doar la forma verbală, el este indicat prin diferite elemente ale contextului, adică adverbele și complementele circumstanțiale de timp. Cât despre *aspect* , el se manifestă în franceză atât prin cele două subsambluri coerente și simetrice în conjugarea franceză, și anume, timpurile *simple* și timpurile *compuse* , prin semantismul intern al verbelor („La pomme tombe – l’aspect momentané, La pomme mûrit – l’aspect duratif”) [Jeanrenaud A., p. 166], precum și cu ajutorul adverbilor de timp și mod.

Pentru ca obiecția noastră față de clasificarea întrebuițărilor formelor verbale ale viitorului să nu pară neîntemeiată, vom analiza pe scurt inventarul propus de câteva gramatici uzuale ale limbii franceze sau ale limbii franceze ca limbă străină. Principalul reproș, pe care l-am putea face, este lipsa totală de coerență privitor la alegerea criteriilor clasificării.

Astfel, în *Grammaire vivante du français* de M. Callamand, fiecare dintre formele destinate să exprime un proces viitor este definită după un criteriu diferit:

1. Cu **prezentul** , întrebuițat în loc de viitor, “l’action est vue dans son accomplissement” (criteriul **aspectual**): *Cet été, je ne pars pas en vacances; Je le vois demain.*
2. Prin opoziție cu prezentul, **viitorul** [simplu] servește la exprimarea: unei ipoteze, a unei promisiuni, prevederi, proiect (criteriul **modal**): *Passe à la maison, je te montreras les photos; Il n’était pas chez lui, je le rappellerai plus tard.*
3. Cu **futur antérieur** , o „acțiune viitoare poate fi considerată ca încheiată, deja realizată (criteriul **aspectual**): *Dans deux semaines j’aurai retrouvé mon pays et ma famille* [Callamand, 138].

Acest neajuns se constată și în *Le Français au présent* de A. Monnerie, a cărei clasificare a viitorului este cu totul succintă. Viitorul situează un fapt în viitorul locutorului (întrebuițare *temporală*): *Nous nous marierons l’année prochaine.* El exprimă un ordin, un sfat (întrebuițare *modală*): *Pour aller à Lille, vous prendrez l’autoroute.* În sfârșit, FA indică anterioritatea și ipoteza referindu-se la un proces trecut (întrebuițare *temporală* și *modală*). În schimb privitor la FP autorul lucrării menționate susține, pe bună dreptate, că el poate exprima „un proces viitor”, dar că „intervalul de timp în principiu poate fi [de asemenea] cu mult mai mare” [Monnerie A., pp. 110-111].

Modul, în care este prezentat viitorul în *Grammaire utile du français* de E. Berard și Ch. Lavenne este mai convingător. Viitorul este descris în diferite ipostaze (ca, de exemplu, în capito-

lul *Dire de faire quelque chose*, unde intră în concurență cu prezentul, imperativul, condiționalul și conjunctivul pentru a exprima un *ordin* sau o *cerință*, iar în capitolul intitulat *Se situer dans le temps*, se susține că diferite „timpuri verbale” pot „vorbi despre prezent, trecut sau viitor”, adică despre toate epocile.) Aceasta este una dintre rarele gramatici, care prezintă întrebuițarea formelor verbale atât de detaliat. Ea indică, de exemplu, că „viitorul poate servi la evocarea evenimentelor trecute [...]” [Berard E., Ch. Lavenne, p. 210]. Autorii lucrării acordă o atenție sporită și concurenței dintre prezent, perifraza la viitor și FS. Astfel, cel ce studiază franceza va ști că:

„francezii, în situațiile de comunicare curentă, au tendința de a prefera [...] alte mijloace (*présent* sau *aller + infinitif*). Dacă spunei: *Je lui téléphonerai demain*, fraza dumneavoastră este corectă, dar un francez ar zice mai curând: *Je lui téléphone demain*” [ibidem: 231].

Grammaire utile du français acordă atenție atât „mijloacelor lingvistice necesare pentru a formula previziuni, proiecte pentru viitor [...], cât și criteriilor care permit alegerea diferitelor mijloace, în funcție de ceea ce vrem să exprimăm” (ibidem: 157-165). Astfel, când cineva vrea să vorbească despre un lucru sigur, previzibil, calculat, întrebuițează *futur simple*. În situația când acel cineva vrea să vorbească despre un lucru pe care s-a decis să-l facă într-un viitor mai mult sau mai puțin apropiat, gramatica semnalează atât comutarea posibilă între prezent și viitor (*Je passerai le voir demain / Je passe le voir demain*), cât și întrebuițarea lui *aller + infinitiv*. Tot aici se face și o consemnare subtilă, foarte utilă care le și delimitează pentru cei ce studiază franceza, între *C'est tard, je pars* (tout de suite) și *C'est tard, je vais partir* (dans très peu de temps, dans quelques minutes).

M. Arrivé, F. Gadet și M. Galmiche în *La Grammaire d'aujourd'hui* [Arrivé M., Gadet F., Galmiche M., pp. 275-276] consideră ca **fundamentale** întrebuițările *temporale* ale formelor în *-rai* (adică însoțite de precizări cronologice ca adverbe ori complemente circumstanțiale de timp, procese succesive la viitor etc.), în timp ce *injoncțiunea*, *atenuarea* și *probabilitatea* sunt clasate printre valorile **secundare** (sau *periferice*).

În alte lucrări lingvistice întrebuițările viitorului sunt, de asemenea, „fracționate”. R. Martin prezintă o listă destul de completă a utilizărilor „modale” ale lui FS (*de atenuare, de probabilitate, volitiv* (ordin sau interdicție), *de promisiune, „gnomique”*) [Martin R., pp. 82-83]. Cât despre *întrebuițările temporale*, după autor ele implică „certitudinea absolută” (cu datele, calendarul sau sistemul convențional de măsurare a timpului) și include, de asemenea, „viitorul istoricilor”.

Ch. Touratier face o tentativă de a depăși dualitatea clasică *temporal / modal* grupând diferitele întrebuițări ale viitorului în trei rubrici :

- „Întrebuițări temporale” (cu *circumstanțiale temporale*, după un prezent numit *de narațiune* sau *posterioare* unui proces viitor);

- „Întrebuițări care nu par să fie propriu-zis temporale” (futur de *volonté* și futur *gnomique*);

- „Întrebuițări ne-temporale” (viitorul de *probabilitate*; de *atenuare*; de *protest*; de *eventualitate*) [Touratier Ch., pp. 177-181].

Deși se face un efort justificat de a învinge diferențierea dintre *temporalitatea* și *modalitatea* viitorului, ni se pare că soluția propusă de Ch. Touratier nu este convingătoare. Nu este clar de

ce aranjează *futur de volonté* și *futur gnomique* într-o categorie intermediară, care are o denumire „impresionantă” „*Întrebuițări care nu par să fie propriu-zis temporale*” și care regrupează întrebuițări ca *Vous quitterez cette femme, Vous prendrez une tasse de café avec moi*, cele zece porunci, sau *Qui vivra verra*.

Grammaire du sens et de l'expression de P. Charaudeau, care distinge *le futur „à venir”* (rupt de actualitatea subiectului vorbitor), *le futur „proche”*, *le futur „accompli”* (le FA) și *le futur „imaginé”* (ipotetic) [Charaudeau P., pp.457-458] are ca principal atu clasificarea exhaustivă a **modalităților**, regrupate în modalități „alocutives”, „délocutives” și „élocutives”[ibidem: 579-629].

M. Wilmet este unul dintre rarii autori care vorbește despre **aspectul** lui FS. Pentru autor „[la] variable *temps futur* suffit à engendrer les principaux emplois que glanent les manuels: futurs „proches” ou lointains”[...], „historiques” [...], „impératifs”[...]. D'autres effets [*gnomique, conjectural, de discrétion*] sont plutôt redevables à l'*aspect global*”[Wilmet M., p. 478].

Anume acest tip de analiză lingvistică pare să reflecte destul de adecvat natura și funcționarea viitorului.

SEMNE CONVENȚIONALE ȘI ABREVIERI

FA – Futur antérieur

FP – Futur périphrastique

FS – Futur simple

Bibliografie:

Arrivé, M., Gadet, F., Galmiche, M. *La Grammaire d'aujourd'hui. Guide alphabétique de linguistique française*. Paris: Flammarion, 1986.

Benveniste, E. *Problèmes de linguistique générale*. V.2. Paris: Gallimard, 1997.

Berard, E., Lavenne, Ch. *Grammaire utile du français*. Paris: Didier / Hatier, 1989.

Callamand, M. *Grammaire vivante du français*. Paris: Larousse, 1987; 1989.

Charaudeau, P. *Grammaire du sens et de l'expression*. Paris: Hachette, 1992.

Jeanrenaud, A. *Langue française contemporaine. Morphologie et Syntaxe*. Iași, 1996.

Martin, R. *Pour une logique du sens*. Paris: PUF, 1983.

Monnerie, A. *Le français au présent*. Paris: Didier, 1989.

Touratier, Ch. *Le système verbal français (Description morphologique et morphématique)*. Paris: A.Colin, 1996.

Recenzenți: V.Scutelnicu, dr., conf. univ.

Z.Zubco, dr., conf. univ.

SECȚIUNEA VII

REALIZĂRILE ȘI PERSPECTIVELE INFORMATIZĂRII ȘI IMPLEMENTĂRII METODELOR ECONOMICO-MATEMATICE ÎN ACTIVITĂȚILE DE COMERȚ ȘI A COOPERĂȚIEI DE CONSUM

STUDIUL COMPARATIV AL ALGORITMILOR DE CRIPTARE A DATELOR

S.Oprea, dr., conf. univ. (UCCM)

The list of cryptographic algorithms approved by National Institute of Standards and Technology (NIST) to be used in hardware security modules is examined. Symmetric-key algorithms AES, Triple DES and Skipjack are analyzed and compared.

Key-words: cryptographic algorithms, hardware security, symmetric-key algorithms.

Securitatea datelor în cadrul rețelelor informatice rămâne în permanență o problemă majoră a societății informaționale. Savanții și proiectanții de sisteme de securitate sunt în continuă căutare de metode și mijloace programate și tehnice de protecție a sistemelor informatice economice, care ar asigura un nivel înalt de securitate a datelor confidențiale corporative sau personale.

Criptarea datelor în procesul de păstrare și transmitere a documentelor electronice este la momentul actual cea mai eficientă metodă de securizare a datelor. Sunt elaborate diverse aplicații aplicative, care implementează diverși algoritmi de criptare și asigură un anumit nivel de securitate a documentelor electronice procesate în sistem. Criptarea datelor este realizată la nivel software de către modulele specializate ale sistemului de operare sau ale programului aplicativ, sau la nivel hardware de către modulele hardware de securitate (MHS). Modulele hardware de securitate sunt dirijate de către un criptoprosesor specializat în gestionarea cheilor digitale de acces la resursele sistemului informatic și asigură accelerarea proceselor de criptare/decriptare a datelor și autentificarea la nivelul aplicațiilor de server. Criptoprosesorul generează și păstrează cheile digitale de securitate, prelucrează fișierele cu date criptate și eliberează aplicațiile de tip server de executarea unor operații criptografice suplimentare.

Criptoprocesoarele moderne procesează preponderent cheile digitale asimetrice de securitate și certificatele de securitate, care asigură un nivel înalt al confidențialității mesajelor criptate, însă ele sunt capabile să gestioneze și cheile digitale simetrice. Funcționalitatea criptoprosesorului și nivelul de securitate al mesajelor cifrate sunt dependente de algoritmul de criptare implementat. La nivel internațional sunt validați și recomandați pentru utilizare [1] următorii algoritmi de crip-

tare: Advanced Encryption Standard (AES), Triple Data Encryption Standard (TDES), Skipjack (SJ), Digital Signature Algorithm (DSA), Elliptic Curve DSA (ECDSA), RSA, Secure Hash Algorithm (SHA), Random Number Generator (RNG), Deterministic Random Bit Generator (DRBG), Key Agreement Schemes (KAS), Block Cipher-based MAC (CMAC), Counter with CBC-Message Authentication Code (CCM), Keyed Hash Message Authentication Code (HMAC), Galois /Counter Mode (GCM) și GMAC.

Vom examina în continuare algoritmi publici de criptare cu cheie simetrică. Din lista algoritmilor de criptare, menționată mai sus, doar trei algoritmi fac parte din această categorie: AES, TDES și Skipjack. Algoritmul AES este bazat pe o serie de operații matematice complementare, aplicate blocurilor de date, cunoscute sub denumirea de rețea de substituție-permutare (**Substitution-permutation network**). **Algoritmii TDES și Skipjack au fost dezvoltate în baza principiului de funcționare a cifrului Feistel (Feistel network)**, utilizat pentru elaborarea mai multor algoritmi de criptare în bloc.

NIST (National Institute of Standards and Technology) [1] a aprobat Standardul federal de procesare a informației cu aplicarea algoritmului AES prin publicarea documentului FIPS PUB 197 la 26 noiembrie 2001. Conform acestui standard AES este capabil să utilizeze chei de criptare de 128, 192 și 256 biți pentru criptarea și decriptarea blocurilor de date cu lungimea 128 biți [2]. Nu există restricții față de selectarea unei anumite lungimi a cheii de criptare. Standardul AES este dedicat utilizării de către departamentele și agențiile federale ale SUA și Canadei, dar este recomandat pentru implementarea și în cadrul sistemelor informatice corporative și private. Algoritmul poate fi implementat la nivel software, firmware, hardware sau combinat și presupune aplicarea ciclică a cheii de criptare asupra blocului de date de intrare de 128 biți. Numărul de cicluri de criptare depinde de lungimea cheii și constituie 10 runde (AES-128), 12 runde (AES-192) sau 14 runde (AES-256).

Standardul TDES este bazat pe algoritmul TDEA și reprezintă o dezvoltare și înlocuire a standardului DES aprobat în anul 1977 și reconfirmat în anii 1983, 1988, 1993 și 1999 [3]. Algoritmul de criptare TDEA este un algoritm public de criptare și decriptare a blocurilor de date de 64 biți cu trei chei de criptare simetrice de 64 biți fiecare (setul KEY). Nivelul de securitate a datelor criptate depinde de caracterul secret al cheilor binare utilizate pentru protecția datelor. Există două opțiuni de selectare a setului de chei. Opțiunea 1 (recomandată) implică utilizarea a trei chei independente Key1, Key2 și Key3, unde $Key1 \neq Key2 \neq Key3 \neq Key1$. Opțiunea 2 implică utilizarea a două chei independente Key1 și Key2, iar cheia a treia Key3 este identică cu prima cheie ($Key1 \neq Key2$ și $Key3 = Key1$). Nu se admite utilizarea setului format din trei chei identice. Fiecare cheie de criptare de 64 biți trebuie să conțină 56 biți generați în mod aleatoriu și utilizați direct de algoritm drept cheie de criptare. Restul 8 biți, care nu sunt folosiți de algoritm, pot fi utilizați pentru detecția erorilor și parității cheii.

Fie $C_{KeyX}(P)$ și $D_{KeyY}(P)$ reprezintă, respectiv, transformările DEA directă (criptare) și inversă (decriptare) aplicate asupra datelor P prin intermediul setului de chei KEY. Atunci operația de criptare a blocului inițial de 64 biți P într-un bloc cifrat O de 64 biți este definită în felul următor:

$$O = C_{Key3}(D_{Key2}(C_{Key1}(P))) \quad (1)$$

Operația de decriptare a blocului cifrat de 64 biți O într-un bloc inițial P este definită ca:

$$P = D_{Key1}(C_{Key2}(D_{Key3}(O))) \quad (2)$$

Spre deosebire de AES în cadrul TDES au fost identificate un șir de chei slabe (weak keys) și semi-slabe (semi-weak keys) [3], care nu sunt recomandate pentru utilizare. Nivelul de securitate a algoritmului TDEA depinde de numărul blocurilor de date care sunt criptate cu un set de chei (KEY). Nu se recomandă utilizarea unui set de chei pentru procesarea unui număr de blocuri de date a câte 64 biți mai mare decât 2^{32} . Standardul TDES este în prezent utilizat de organele guvernamentale ale SUA ca algoritm intermediar de tranziție spre standardul AES, care urmează să înlocuiască treptat TDES până în anul 2030.

Skipjack este un algoritm de criptare bazat pe cifrul Feistel nebalansat (unbalanced Feistel cipher) și a fost elaborat de către National Security Agency a SUA pentru criptarea convorbirilor telefonice prin intermediul criptoprocessorului Clipper. Inițial secret, algoritmul Skipjack a fost desecretizat de către Guvernul SUA în anul 1998 [4]. Algoritmul prevede criptarea blocurilor de date de 64 biți cu o cheie de criptare simetrică de 80 biți folosind 32 runde de criptare. În anul 1999 algoritmul Skipjack a fost supus unui atac de criptoanaliză asupra celor 16 și 32 runde de criptare, care au fost sparte în decursul unei zile [5].

Criptoprocesoarele moderne utilizează în prezent pe scară tot mai largă algoritmul simetric AES, care este aprobat în calitate de standard național de criptografie în Statele Unite ale Americii. Acest lucru este determinat, în primul rând, de nivelul înalt de securitate a cheilor simetrice de 128 sau 256 biți și imposibilitatea realizării unei criptoanalize în timp real util cu aplicarea calculatoarelor moderne.

Bibliografie:

- [1] <http://csrc.nist.gov>.
- [2] <http://csrc.nist.gov/publications/PubsFIPS.html>.
- [3] William C.Barker. Recommendation for the Triple Data Encryption Algorithm (TDEA). Block Cipher. NIST Special Publication 800-67, May 2004 (Revised 19 May 2008).
- [4] Skipjack and KEA Algorithm Specifications, May 29, 1998.
- [5] Biham, E., Biryukov, A., Shamir, A. Cryptanalysis of Skipjack reduced to 31 rounds using impossible differentials. EUROCRYPT 1999, pp12–23.

Recenzenți: T. Leahu, dr., conf. univ.
S. Ohrimenco, dr., conf. univ.

APLICAREA METODEI LAGRANGE LA OPTIMIZAREA PRODUCERII BUNURILOR MATERIALE

I. Vulpe, dr., conf. univ. (UCCM)

P. Chirilov, dr., conf. univ. (UCCM)

The method of Lagrange is applied in the problem of maximizing the production volume and the problem of minimizing the production costs-two fundamental bench-marks solicited by the production process.

Key-words: Lagrange method, maximizing, volume production, minimizing cost production, fundamental bench-marks.

Este binecunoscută Metoda multiplicatorilor lui Lagrange pentru determinarea extremelor condiționate:

Fie că trebuie să aflăm valoarea extremală a unei funcții

$f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ în condițiile $\varphi_i(x_1, x_2, \dots, x_n) = 0$, $i = 1, 2, \dots, m$.

Funcțiile $\varphi_i(x_1, x_2, \dots, x_n)$ se înmulțesc la multiplicatorii λ_i și se alcătuiește funcția lui Lagrange. $L(x_1, x_2, \dots, x_n; \lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m) =$

$= f(x_1, x_2, \dots, x_n) + \sum_{i=1}^m \lambda_i \varphi_i(x_1, x_2, \dots, x_n)$ și atunci determinarea extremului condiționat se

reduce la cel necondiționat al funcției lui Lagrange $L(x_1, x_2, \dots, x_n; \lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m)$.

În acest articol vom cerceta două probleme:

1. Problema minimizării costurilor de producție.
2. Problema maximizării volumului de producție.

Fie, q_1, q_2, \dots, q_n prețurile resurselor utilizate de către producător, iar x_1, x_2, \dots, x_n , sunt resursele utilizate.

Atunci costul de producție va fi

$$z = q_1 x_1 + q_2 x_2 + \dots + q_n x_n.$$

Fie că $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ este funcția de producție, atunci problema 1 se formulează astfel:

Pentru volumul dat de producție y_0 să se afle o astfel de combinație a resurselor, încât costul să fie minim.

Altfel vorbind, trebuie de aflat

$$\min (z = q_1 x_1 + q_2 x_2 + \dots + q_n x_n) .$$

în condiția

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = y_0$$

Această problemă, după cum rezultă din cele spuse mai sus, se rezolvă în felul următor:

Alcătuiim funcția lui Lagrange pentru o condiție ($i = 1$), $\varphi(x_1, x_2, \dots, x_n) = f(x_1, x_2, \dots, x_n) - y_0 = 0$. $L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda_1) = q_1 x_1 + q_2 x_2 + \dots + q_n x_n + \lambda_1 (y_0 - f(x_1, x_2, \dots, x_n))$.

Aflăm extremul necondiționat al funcției L .

$$\frac{\partial L}{\partial x_1} = q_1 - \lambda_1 \frac{\partial f}{\partial x_1} = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial x_n} = q_n - \lambda_n \frac{\partial f}{\partial x_n} = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = y_0 - f(x_1, x_2, \dots, x_n) = 0$$

Rezolvăm acest sistem față de $x_1, \dots, x_n, \lambda_1$ și obținem valorile $x_1^*, \dots, x_n^*, \lambda_1^*$ care satisfac sistemul dat, deci,

$$\frac{\partial f}{\partial x_1}(x^*) = \frac{1}{\lambda_1^*} q_1 = 0$$

$$\frac{\partial f}{\partial x_n}(x^*) = \frac{1}{\lambda^*} q_n = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = y_0 - f(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*) = 0$$

Astfel, tragem concluzia potrivit căreia în punctul optim (x^*, λ_1^*) productivitățile marginale ale resurselor sunt proporționale prețurilor (coeficientul de proporționalitate este egal cu $\frac{1}{\lambda_1^*}$). Raportul productivităților marginale ale resurselor este egal cu raportul prețurilor

$$\frac{\partial f}{\partial x_j} : \frac{\partial f}{\partial x_k} = \frac{q_j}{q_k}, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad k = 1, 2, \dots, n, \quad j \neq k.$$

(se obține prin împărțirea ambelor părți ale egalității $\frac{\partial f}{\partial x_j} = \frac{1}{\lambda_1^*} q_j$

la părțile respective ale egalității $\frac{\partial f}{\partial x_k} = \frac{1}{\lambda_1^*} q_k$).

Raportul productivităților marginale ale resurselor la prețurile lor sunt egale cu $\frac{\partial f}{\partial x_j} : q_j$ și sunt egale între ele.

În acest sens e rezonabilă următoarea problemă:

Să se determine volumul maxim de producție în condiția unui consum fixat de resurse, adică

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow \max$$

cu condițiile $q_1 x_1 + q_2 x_2 + \dots + q_n x_n = C$, $x_1 \geq 0$, $x_2 \geq 0$, \dots , $x_n \geq 0$.

Această problemă se rezolvă în mod similar.

De exemplu, pentru 2 resurse și funcția de producere $f(x_1, x_2) = A x_1^{\alpha} x_2^{\beta}$, $q_1 x_1 + q_2 x_2 = C$ după unele calcule venim la soluția:

$$x_1^* = \frac{\alpha C}{(\alpha + \beta) q_1}; \quad x_2^* = \frac{\beta C}{(\alpha + \beta) q_2};$$

Bibliografie:

P. Chirilov, I. Vulpe, *Matematici Aplicate în Economie*, Chișinău, 2010.

P. Chirilov, I. Vulpe, *Elemente de Matematici Superioare*, Chișinău, 2000.

A. Gamețchi, D. Solomon, *Modelarea Matematică a Proceselor Economice*, Chișinău, 1998.

Recenzenți: V. Seiciuc, dr., prof. univ.

A. Sandu, dr., conf. univ.

ECUAȚII INFORMAȚIONALE ÎN APLICAȚII

Dumitru Bălănel, dr., conf. univ. (UCCM)

The paper examines the general algorithm to solve the equations of information. Examine the scope of information equations: the man-man, the man-machine, the man-sign, the man-nature, the computer-computer. Bring examples of programs that solve equations information, including the intelligent Nigma system search and other intelligent systems.

Key-words: information, man-nature, man-machine, man-man, computer-computer, nigma system, inteligent system.

Ecuția este inscripția problemei despre căutarea valorilor argumentelor (variabilelor - n. a.) pentru care valorile a două funcții date vor fi egale.[1, p. 603].

Când variabila se înlocuiește cu valoarea depistată, ecuația devine identitate. Valoarea variabilei stabilită din presupunerea că valorile a două funcții vor fi egale se numește soluția ecuației. Afirmția de mai sus este formulată pentru probleme cu valori numerice.

Noțiunea de ecuație poate fi lărgită și pentru cazul când variabila este de tip diferit de tipul numeric: textual, sonor, vizual, grafic, combinat. Pentru acest caz se poate utiliza **funcția propozițională**, introdusă în circuitul științific de Bertrand Russel.

Pentru variabile de tip textual, când variabila se înlocuiește cu valoarea găsită, funcția propozițională devine propoziție adevărată. Valoarea depistată în acest mod se numește soluția ecuației. Utilizarea funcției textuale permite aplicarea metodei ecuațiilor pentru variabile de orice tip: textual, sonor, vizual, grafic, numeric (utilizare studiată deja), combinat. Aplicarea metodei ecuațiilor pentru soluționarea problemelor de găsire a valorilor variabilei propoziționale, care transformă propoziția cu variabilă propozițională în propoziție adevărată a fost dezvoltată de autor în mai multe publicații. Inclusiv, articolul autorului despre aplicarea ecuațiilor informaționale la teoria formării pe etape a deprinderilor mintale (autorii ultimei - savanții ruși P. Galperin, N. Talizina); articolul autorului despre aplicarea ecuațiilor informaționale la soluționarea problemelor juridice; articolul autorului despre aplicarea metodei ecuațiilor informaționale la rezolvarea problemelor de reparație a dispozitivelor electronice etc.

Este stabilit faptul că "Funcția propozițională nu are nici valoarea TRUE, nici valoarea FALSE, dar poate deveni adevăr sau neadevăr când variabilele vor fi înlocuite cu constante" [3, p. 420].

Funcția propozițională poate fi notată ca formulă în modul următor:

$P(x), xRy$

unde P – proprietate, a R – relație; x și y – variabile obiectuale.

Termenul «variabila propozițională» a fost introdusă în circuitul științific de savantul Bertrand Russel, deși un sens analog s-a întâlnit și la G. Frege și C. Pirs.

Funcția propozițională primește doar valorile TRUE sau FALSE. Cu alte cuvinte, dacă în partea stângă a unei egalități (pentru a scrie o ecuație) vom scrie o funcție propozițională Russel, atunci în partea dreaptă a egalității va trebui utilizată o funcție, care, de asemenea poate primi valorile de TRUE sau FALSE. Prin urmare, în ecuația informațională, definită de autor, în partea dreaptă a egalității va trebui utilizată o funcție, care, de asemenea poate primi valorile de TRUE sau FALSE. Am constatat că funcția căutată atât după dimensiune, cât și după acțiune este funcția TRUE ($FC=K$) pentru K cuprins între 0 și 100. Când $K=100$ funcția obține valoarea TRUE, când $K=0$, funcția obține valoarea 0. În celelalte cazuri funcția are valoarea TRUE, dar propoziția este adevărată cu precizia de $N\%$. În așa mod, ecuația informațională, construită de autor, utilizează logica polivalentă.

Ecuația informațională în caz general se scrie [2, pag. 256]:

$$F(X) [=TRUE](FC=K), 0 \leq K \leq 100 \quad (1)$$

$$F(X) = G(X) [=TRUE](FC=K), 0 \leq K \leq 100 \quad (2)$$

unde $F(X)$, $G(X)$ – funcții propoziționale Russel, X – vector-variabilă. Metoda ecuațiilor informaționale, construită în modul, indicat mai sus, permite a doza cantitatea de informație necunoscută, și, prin rezolvarea ecuației, a face un pas cu aflarea valorii unei necunoscute. Dar ecuațiile informaționale pot fi utilizate nu doar în forma reprezentată în (1) sau (2). Ecuațiile informaționale pot fi conectate între ele prin conectorii AND, OR, NOT și combinațiile lor. Prin formalizarea acestor combinații și unificare se obține o metodă de soluționare a problemelor la calculator – metoda rezoluției (propusă de cercetătorul A. Robinson), utilizată în sistemele expert.

Deoarece metoda rezoluției poate fi utilizată la rezolvarea problemelor cu ajutorul sistemelor expert, ale căror domenii de aplicare sunt universale, este evident, că metoda ecuațiilor informaționale poate fi utilizată în domeniile de activitate om-om; domenii om-mașină; domenii om-semn; domenii om-natură, domenii computer-computer etc.

Unul dintre domeniile specifice de aplicare a ecuațiilor informaționale este **sistemul informatic semantic**, descris în [4]. În acest caz domeniul de obiecte nu este doar o mulțime de obiecte, ci un sistem de obiecte. Într-adevăr, conform definiției, date de N. M. Solomatin, „sistemul informatic semantic, prescurtat ISS, este un sistem, funcționarea căruia este ținută la atingerea unui scop.” Evident, scopul se găsește în reuniunea obiectelor tuturor domeniilor de obiecte. Dar deoarece sistemele informaționale semantice operează cu informație și cunoștințe, evident, X este din $DD=T U G U S U C$, unde T este mulțimea simbolurilor, $G = \{\text{punct, linie, plan, spațiu, ...}\}$, $S = \{\text{do, re, mi, fa, sol, la, si}\}$, C – informație combinată.

Crearea unui sistem unic de soluționare a problemelor este posibilă doar dacă domeniile de variație ale variabilelor este un sistem de domenii obiectuale, care pot interacționa prin intermediul unui metasistem, care determină în fiecare caz, la care domeniu obiectual concret se referă problema concretă.

Ipoteza 1. Necesitatea metasistemului se bazează pe aplicarea metateoremei **Gheodel** [5] (pentru sisteme formale nearitmetice), și anume pe prima teoremă Gheodel despre completitudine: ”dacă sistemul formal este necontradictoriu, atunci în el se poate găsi o propoziție nesolubilă, adică o așa propoziție, încât nici propoziția A , nici propoziția $\neg A$ nu pot fi demonstrate în sistemul formal. De exemplu, veridicitatea propoziției, ”Instruirea este dirijată de instruit” (A) și ”Instruirea nu este dirijată de instruit” ($\neg A$) nu sunt demonstrabile în pedagogie. Veridicitatea acestor propoziții poate fi demonstrată doar într-un metasistem, care include pedagogia ca parte componentă.

Deoarece rezolvarea problemelor constituie un scop, problemele în sistemele semantice susnumite se numesc sisteme informatice semantice ISS – Information Semantic Systems [2, pag. 13]. N. M. Solomatin definește ISS ca „sisteme, funcționarea cărora este îndreptată spre atingerea unui (unor) scop (uri). În cadrul ISS ar putea intra:

- elementul primar (primitiv);
- mulțimea elementelor neterminale;
- mulțimea elementelor terminale;
- regulile de inferență,
- adică ISS formează o gramatică formală, care permite realizarea inferențelor.

În lucrarea [Дмитрий БЭЛЭНЭЛ, 1, стр. 8-9] s-a demonstrat cu lux de amănunte că modelul domeniul de obiecte, însușit la instruire, poate fi reprezentat ca fiind alcătuit din componentele, indicate în fig.1.

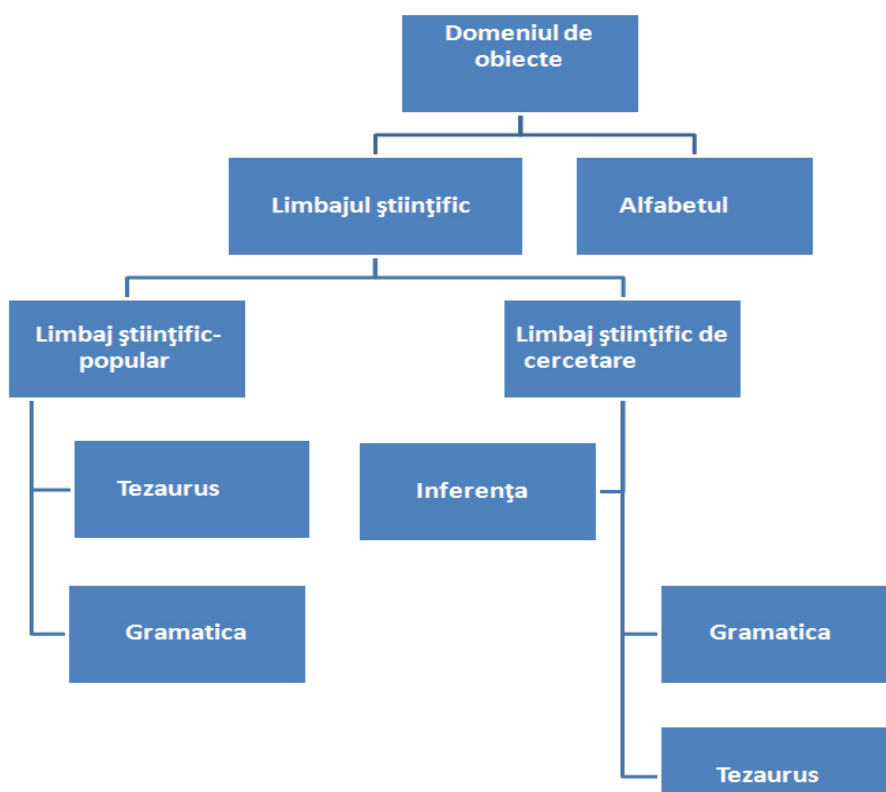
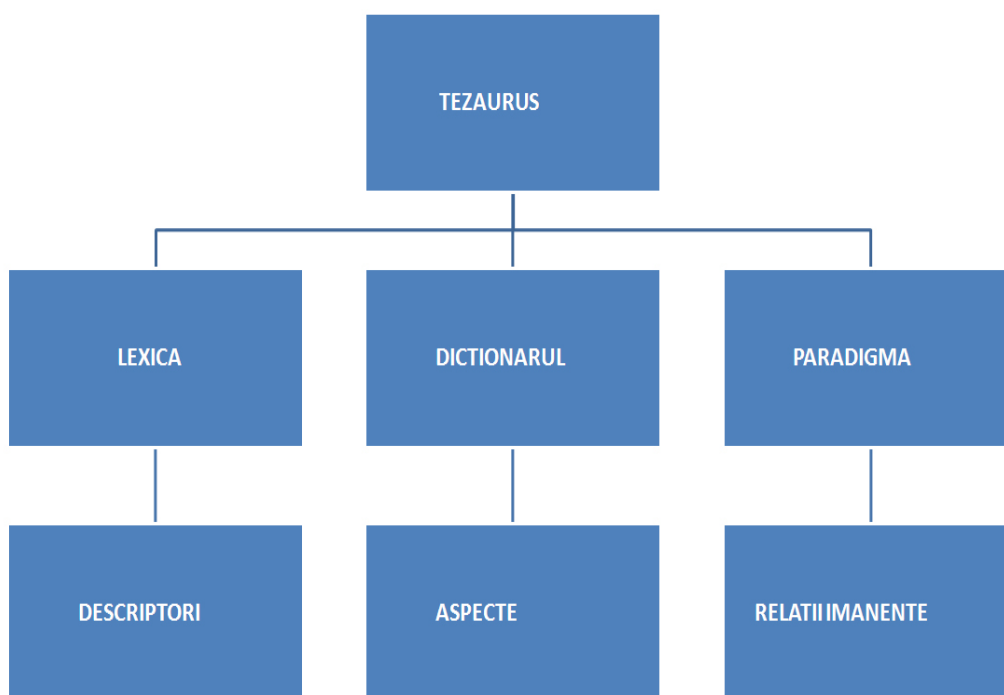


Fig.1 Structura domeniului de obiecte.

Tezaurusul se reprezintă ca „totalitatea de cunoștințe, acumulate de o persoană sau un colectiv” [2] și conține: lexicul, dicționarul și paradigma (v. Fig. 2).

Paradigma se definește ca mulțimea relațiilor imanente, constante, care nu depind de contextul noțiunilor.



Des. 2. Modelul tezaurusului domeniului de obiecte.

Lexicul se reprezintă ca totalitatea de cuvinte ale limbajului informațional, inclusiv lexeme, identificatori, numere întregi, simboluri din două litere, simboluri muzicale, simboluri pseudo-grafice ș. a. în dependență de alfabetul utilizat.

Dicționarul explicativ se determină ca mulțimea, ce permite transformările identice și asigură corespunderea între cuvintele (noțiunile) limbajului natural și cel științific.

Paradigma are sensul de mulțime (sistem) de relații imanente, constante între noțiuni, cuvinte, independent de context.

În cercetare se arată, că Lexicul poate servi ca baza orientativă nr. 1 a acțiunii, Dicționarul explicativ – ca baza orientativă nr. 2, iar Paradigma – ca baza orientativă nr. 3 a acțiunii. [Дмитрий Бэлэнел, 1, стр. 10-11].

Se examinează metodele de rezolvare a ecuațiilor informaționale, descrise de autor în publicațiile precedente. Se sistematizează metodele și se propune un algoritm de alegere a metodei de rezolvarea ecuației informaționale în dependență de informația inițială, unitățile de măsură utilizate în informația de intrare.

Se aduc exemple de sisteme, care au implementat parțial elemente de realizare automată a problemelor din câteva domenii: probleme de matematică, probleme de chimie, realizate cu ajutorul sistemului inteligent de căutare rusesc NIGMA. De asemenea, permit rezolvarea automată a ecuațiilor informaționale sistemele ALLhave - sistem intelectual de căutare, Exactus - sistem intelectual de căutare, e-LIBRARY_ru - sistem intelectual de căutare, Интеллектуальная поисковая система по словарям Ожегова, Даля, Ушакова, Ефрона, Брокгауза, БСЭ; Интеллектуальная поисковая система Хабрахабр выдает даже x (решение); OPEN SOURCE – agenți intelectuali de căutare.

Printre metodele de rezolvare a ecuațiilor informaționale au fost numite de autor:

1. Metodele tradiționale de rezolvare a ecuațiilor cu valori numerice;
2. Metoda funcțiilor inverse;
3. Metoda clasică;
4. Restrângerea și desfășurarea noțiunilor;
5. Tabele desfășurate;
6. Înlocuirea variabilelor;
7. Excluderea variabilelor;
8. Transformarea variabilelor;
9. Inferența (rezoluția);
10. Rezolvarea după context;
11. Metode statistice.

Au fost descrise și unele metode speciale de rezolvare a ecuațiilor informaționale, bazate pe conceptele numite mai sus în lucrările publicate ale autorului:

1. Metoda descoperirii;
2. Metoda problematizării;
3. Metoda studiului de caz;
4. Metoda modelării reglabile;
5. Metoda conexiunilor forțate;
6. Metoda analogiilor;
7. Metoda metaforelor;
8. Metoda comparațiilor;
9. Metoda întrebărilor.

În lucrările autorului au fost prezentate sistemele de ecuații informaționale și exemple de utilizare a lor la rezolvarea crossword-urilor, cuvintelor încrucișate, ghicitorilor etc.

Operatorii informaționali se pot utiliza pentru compararea, transformarea și utilizarea formelor obiectelor (unităților informaționale). De exemplu, traducerea informației dintr-o formă de reprezentare în alta, dintr-o limbă în alta, din informație primară în informație secundară (informație despre informație), ca programe-robot în rețeaua Internet, programe-agent, programe-călător pentru navigarea în Internet etc.

Operatorii informaționali pot fi utilizați pentru rezolvarea problemelor de perspectivă de **generare a realității sintetice**, inclusiv a unor așa probleme ca:

- 1) Crearea sistemelor de analiză a mimicii după informația textuală;
- 2) Construirea sistemelor de comunicare cu computerul în limbaj natural în regim real de timp;
- 3) Organizarea dialogului cu interlocutor sintetic;
- 4) Combinarea interlocutorului sintetic cu sisteme expert;
- 5) Crearea experților sintetici în domeniile de obiecte;
- 6) Crearea experților de încapsulare a experților sintetici în procesul de proiectare și producere.

Concluzii.

Ecuțiile informaționale, sistemele de ecuații informaționale pot fi rezolvate de către calculator, utilizând tezaurusul domeniului de obiecte, alcătuit din lexic, dicționar și paradigmă.

Pentru a rezolva ecuațiile informaționale, se analizează informația inițială, se alege tipul de informație (N, T, S, G, C), apoi se caută metoda din paradigma respectivă.

Ordinea aplicării metodelor de rezolvare a ecuațiilor informaționale și sistemelor de ecuații informaționale este următoarea:

Se aplică mai întâi metodele numerice exacte;

Dacă problema nu poate fi rezolvată, se aplică metodele generale de rezolvare a ecuațiilor informaționale;

Dacă problema nu poate fi rezolvată, se aplică metodele speciale.

Metoda ecuațiilor informaționale poate fi utilizată în domeniile de activitate om-om; domeniul om-mașină; domeniul om-semn; domeniul om-natură, domeniul computer-computer etc.

Bibliografie:

1. Математический энциклопедический словарь, М., Сов. Энциклопедия, 1988, стр. 603.
2. Dumitru Bălănel, Despre unele domenii de aplicare a metodei ecuațiilor informaționale // Analele științifice ale UCCM, Chisinau, 2010, pag. 256-261.
3. Н. И. Кондаков, Логический словарь, М., Наука, 1971.
4. Н. М. Соломатин, Информационные семантические системы, М., ВШ, 1989.

Recenzenți: V. Arnaut, dr., conf. univ.

S. Pereteatcu, dr., conf. univ

SPECIFICUL ȘI PRINCIPIILE ELABORĂRII RESURSELOR TEHNOLOGICE ALE SISTEMULUI INFORMATIC BANCAR

Elena Iachim, lect. sup. univ (UCCM)

Organization and processing of information flows in the banking business based on the concept of using information technologies in this area. Thus, currently are known centralized and distributed information technologies in information processing in the banking systems.

This article will describe the advantages and disadvantages of these technologies.

Key-words: organization, processing of information, information technologies, banking system.

Organizarea și prelucrarea fluxurilor informaționale din domeniul activității bancare se bazează pe conceptul de utilizare a tehnologiilor informaționale și informatice corespunzătoare acestui domeniu.

Astfel, la momentul actual sunt cunoscute diverse tehnologii informaționale și informatice privind prelucrarea informațiilor în cadrul sistemelor informatice bancare.

Tehnologia centralizată de prelucrare a informației constă în faptul că inițial are loc colectarea informațiilor, apoi această entitate informațională este transmisă la un centru de prelucrare a ei. În urma prelucrării, datele rezultative obținute sunt redirecționate către locurile de unde a fost inițial transmisă ea.

Astfel, tehnologia în cauză permite un grad avansat de operativitate a proceselor de prelucrare a informației, facilități pentru utilizatorii finali (independență informațională, tehnologică, acces nemijlocit la date), adaptabilitate înaltă la cerințele fiecărui utilizator, fluxuri minimale de informații. Însă utilizând această tehnologie, nu întotdeauna are loc folosirea eficientă a tehnicii de calcul, este mai complexă asigurarea compatibilității dintre diferite sisteme informatice locale atât pe orizontală, cât și pe verticală, între diferite sisteme pe diferite nivele ierarhice.

În ceea ce privește avantajele tehnologiei centralizate se poate remarca utilizarea eficientă a mijloacelor tehnice și programate, facilitatea organizării exploatării lor, utilizarea unui număr redus al personalului. Totodată, există și unele dezavantaje ale acestei tehnologii: operativitatea prelucrării informației este mai redusă, fluxurile informaționale sunt voluminoase.

Analizând avantajele și dezavantajele acestor două tipuri de tehnologii, se poate pune întreabarea, care dintre ele ar fi cea mai potrivită pentru activitatea eficientă și profitabilă a unității bancare și a întregului sistem bancar.

Necesitatea utilizării tehnologiilor centralizate de prelucrare a informației bancare poate fi explicată de înseși cerințele reale ale business-ului bancar: deservirea operativă a clienților, volu-

mul serviciilor oferite în orice colț al țării și lumii, minimizarea termenilor în obținerea informației decizionale. Anume sistemele informatice centralizate pot asigura realizarea optimală a acestor cerințe.

Sistemul informatic bancar bazat pe tehnologiile centralizate de prelucrare a informației poate fi definit ca un complex de programe care asigură păstrarea centralizată și prelucrarea în regim de timp real a informației bancare situate pe un server, amplasat în cadrul băncii centrale.

Făcând o comparație între tehnologiile centralizate, în cele distribuite păstrarea și prelucrarea informației are loc aparte, adică pe serverele amplasate în fiecare subdiviziune, filială. Schimbul de date între servere se realizează prin transmiterea fișierelor sau replicarea la nivel de sistem de gestiune a bazelor de date.

Datorită producerii în masă a tehnicii de calcul și dezvoltării tehnologiilor informaționale bazate pe utilizarea rețelelor de calculatoare, majoritatea unităților bancare au început să utilizeze și să pună în practică aceste tehnologii, mai mult sau mai puțin utilizându-le și pe cele centralizate.

Dacă inițial, rețelele locale uneau doar câteva calculatoare ce aparțineau unei subdiviziuni și erau amplasate într-o singură încăpere, în ultimii ani au apărut posibilități reale de organizare a rețelelor globale capabile să cuprindă toate părțile structurale componente ale unității bancare, chiar dacă ele sunt distribuite teritorial.

Noile posibilități ale tehnicii informatice și ale tehnologiilor informaționale permit noi principii tehnologice de organizare a business-ului bancar, care se reduc la necesitatea utilizării unui model centralizat de lucru.

În prezent, când are loc dezvoltarea rapidă a resurselor programate și tehnologiilor bancare, cauzele ce contribuie la selectarea tehnologiilor centralizate și, de asemenea, posibilitățile oferite de cele din urmă, diferă radical de tehnologiile centralizate din anii 1990. Dacă în acei ani, centralizarea era necesară din cauza imposibilității de asigurare cu resurse tehnice și programe fiecare subdiviziune a unității bancare, atunci, în prezent, necesitatea centralizării este condiționată de alți factori care vor fi descriși în continuare.

În opinia mea, trecerea unităților bancare la sistemul centralizat de lucru va favoriza majorarea eficienței conducerii, în primul rând, prin aceea că toată informația necesară aparatului de conducere se află într-o bază de date unitară. O astfel de informație este simplu de utilizat în analiză și în luarea deciziilor, neavând importanță dacă pentru această se utilizează complexul OLAP (online analytical procesing), în care datele intervin din sistemul centralizat sau analiza informației are loc nemijlocit în sistemul informatic bancar. Nici în primul, nici în al doilea caz pentru a obține un raport sau un indicator necesar, specialiștii bancari nu vor trebui să telefoneze la infinit filialele și subdiviziunile băncii sau să intervină cu interogări spre bazele de date respective. Mai mult ca atât, această informație poate fi neadecvată, incorectă și neactuală.

Existența în sistem a întregii informații și posibilitățile reînnoirii ei în regim timp real permit supravegherea și coordonarea resurselor bancare, neavând dubii că informația utilizată în luarea deciziilor poate fi neactuală și eronată.

Deci, tehnologiile informaționale centralizate de prelucrare a informației constituie un factor decisiv în analiza informației și în luarea corectă a deciziilor în conducere.

În afară de aceasta, tehnologiile centralizate oferă noi posibilități de deservire a clientelei. În prezent, când deservirea clientelei este o componentă principală a afacerii bancare, majoritatea băncilor urmăresc scopul atragerii clientelei noi și păstrării celei vechi. Dar cum poate fi atins acest obiectiv? Anume prin oferirea noilor servicii și posibilități în obținerea serviciilor tradiționale. În sistemul informatic cu o bază de date unitară este ușor de realizat acest scop, adică deservirea oricărui client în oricare filială a băncii. În afară de cele menționate mai sus, sistemul informatic bancar cu o bază de date unitară are un șir de avantaje care condiționează o deservire mai calitativă a clienților, decât cel distribuit. Unitatea bancară ce exploatează un astfel de sistem va avea nevoie de mai puțin timp pentru implementarea noilor servicii sau modificării lor, decât în cazul când fiecare filială dispune de baza sa de date. Pentru aceasta e necesar de a permite subdiviziunilor accesul la noile operațiuni ale sistemului informatic bancar. Tehnologia de realizare a operațiunilor ce se desfășoară în cadrul filialelor este urmărită de banca centrală. Astfel, centrala dispune în orice timp de situația reală a desfășurării activităților filialelor și a clientelei deservite, având posibilitate de a lua decizii în orice moment.

Pentru o instituție bancară, fiabilitatea sistemului informațional care, în mare parte, depinde de tehnologiile utilizate, este unul dintre criteriile importante ale calității sistemului. Anume acest factor în domeniul activității bancare are un rol foarte important în comparație cu alte modalități de afaceri.

Tehnologiile centralizate pot asigura o fiabilitate majoră a sistemului, în primul rând, este mai ușor de urmărit situația subdiviziunii sau filialei, nu este necesar să se efectueze schimbul de fișiere între centrală și filiale sau subdiviziuni, care poate să conducă la pierderea informației sau deteriorarea ei. Dacă s-ar utiliza tehnologia distribuită, atunci ar apărea direct o necesitate și în asigurarea fiabilității comunicațiilor. Aceasta conduce la majorarea cheltuielilor de întreținere a sistemului. Deci, tehnologia centralizată din acest punct de vedere este mai ieftină.

Aplicarea în practică a unei astfel de tehnologii va permite unității bancare economisirea unor surse financiare. În primul rând, filialele și subdiviziunile nu vor solicita servere proprii care asigură funcționarea sistemelor de gestiune a bazelor de date și a întregului sistem informațional, din cauza că toată informația se păstrează și se prelucrează în cadrul serverului băncii centrale. De aici rezultă că poate fi exclusă necesitatea administrării sistemului de gestiune a bazei de date și a întregului sistem informatic al filialelor, care conduce la reducerea numărului personalului. Astfel, pot fi economisite resursele financiare, care mai apoi pot fi investite în dezvoltarea sistemului informatic bancar și implementarea noilor tehnologii.

De asemenea, tehnologiile informaționale centralizate utilizate în constituirea unui sistem informatic bancar pot contribui și la economisirea timpului. De exemplu, dacă are loc modificarea unei legi sau a unui cont, atunci e necesar de efectuat aceste modificări numai într-o singură bază de date (centrală) și automat aceste modificări se extind și asupra filialelor. Într-un sistem distribuit, aceste modificări se repetă la nivel de fiecare subdiviziune sau filială. În afară de acestea, conducerea centralei este obligată să informeze filialele despre aceste modificări, apoi responsabilii din filiale să intervină cu modificări în bazele de date ale lor, deci este nevoie de o perioadă de timp îndelungată. Mai mult ca atât, informațiile comunicate de centrale pot fi tratate incorect, care mai târziu se pot răsfrânge negativ asupra activității filialei, apoi și a băncii în întregime.

Utilizând tehnologia centralizată, atare pericole pot fi evitate.

Un rol important în cadrul unităților bancare îl au specialiștii subdiviziunii, care asigură efectuarea auditului intern și a securității informaționale. Primii, în general, se ocupă de controlul asupra corectitudinii îndeplinirii operațiunilor bancare și utilizării resurselor lor, iar cei secunzi – de accesul nesancționat la informația bancară și depistarea unor astfel de infracțiuni.

E evident că într-un sistem informatic bancar, constituit în baza tehnologiilor centralizate, pericolul accesului nesancționat se minimizează, deoarece în acest caz este mai comod și mai ușor de întreținut un control asupra acceselor la informație din simplu motiv că ea se află într-un sigur loc, decât a celor distribuite teritorial.

Pe lângă aceasta, se utilizează principiul de criptare a informației și alte mijloace de securitate, ce asigură o înaltă stabilitate a sistemului influențând pozitiv gradul de eficiență a celui din urmă.

Analizând aceste două tipuri de tehnologii (distribuită și centralizată) o putem remarca pe cea optimală, care este considerată tehnologia centralizată de prelucrare a informației bancare.

Utilizând-o, băncile au numai de câștigat în direcția fiabilității, asigurării unei înalte productivități, asigură un control riguros, și oferă analize operative privind activitatea bancară, structura informațiilor bancare, supravegherea și controlul clientelei băncii, subdiviziunilor și filialelor bancare.

Afară de acestea, se economisesc resurse financiare, ce pot fi investite în dezvoltarea sistemului, cum ar fi: constituirea în cadrul lui a unui subsistem automat de analiză a informației bancare și luare a deciziilor, a unui subsistem de simulare a diferitelor situații și de previziune a consecințelor lor. În opinia noastră, ar fi bine ca în afară de aceste rezultate să se obțină automat și informația grafică, în formă de diferite diagrame, ce ar contribui la facilitatea analizei și luarea de decizii.

Toate acestea pot fi implementate relativ ușor în sistemele informatice bancare, bazate pe tehnologiile centralizate.

În viziunea noastră acest tip de tehnologii este cel mai potrivit în cadrul sistemului bancar comercial.

Dacă e să vorbim despre BNM și relațiile acesteia cu sistemul bancar comercial din RM, atunci se poate observa că aici în permanență au dominat și vor domina tehnologiile centralizate.

Din acest punct de vedere, fiecare bancă comercială este privită ca o unitate autonomă (chiar dacă ea utilizează tehnologia centralizată), în sens că fiecare își prelucrează informația la locul apariției ei. Apoi, o parte din informație este transmisă BNM pentru analiză și calcularea diferitelor indicatori macroeconomici. Așadar, anume aici vom atesta utilizarea tehnologiei centralizate, adică relațiile informaționale existente dintre sistemul comercial bancar și BNM.

Recenzenți: T. Leahu, dr., conf. univ.
S. Oprea, dr., conf. univ.

STAREA ACTUALĂ A PROBLEMEI DE CĂUTARE SEMANTICĂ ÎN REȚELELE DE CALCUL

Dumitru Bălănel, dr., conf. univ. (UCCM)

The paper examines the current state of the problem of semantic search computer networks. They systematize the current methods, including practical achievements of the Internet. As a result it makes the contradiction between the large volume of information, found by current methods and the scientific needs. It makes hypotheses of semantic search optimal problem.

Key-words: semantic search, computer network, practical achievements, information, scientific needs.

A căuta – a încerca să găsești pe cineva sau ceva. A încerca să obții ceva. A urmări cu ochii, a se uita, a cerceta, a examina. [2, pag. 98]

Sens – înțeles, conținut, semnificație a unui cuvânt, a unei expresii etc. În semantică înțelesul unui semn. Temei, rațiune, logică. Direcție, orientare. Fiecare dintre cele două direcții de parcurgere a unei drepte sau curbe de un mobil. [2, p. 608]

1. Actualitatea problemei științifice

Este cunoscut faptul că în activitatea științifică căutarea este de importanță primordială. Circa 60-70 de procente din timpul de lucru al savantului este consacrat căutării informației, cunoștințelor actuale necesare pentru dezvoltarea științei.

Din cauza utilizării pe larg a căutării atât în activitatea cotidiană, cât și în cea științifică perfecționarea căutării reprezintă o întrebare științifică actuală.

“Căutarea reprezintă un domeniu major pentru cercetare” (I. Andone 1, pag. 146)

2. Clasificarea metodelor de căutare a informației în rețele de calcul (sintactica, semantica, pragmatica).

A clasifica înseamnă a partaja pe grupe, poziții, clase (categorii, subunități). Clasificarea noțiunilor, obiectelor, faptelor sau evenimentelor domeniului de obiecte constituie etapa cea mai importantă în dezvoltarea teoriei domeniului dat de obiecte, compartiment al științei sau direcție științifică de cercetare. Cel puțin din cauză că orice clasificare precede altor etape ale cercetării, inclusiv celor cantitative. Și cu cât mai calitativ și exhaustiv este realizată clasificarea, cu atât mai calitative și de durată mai mare vor fi actuale rezultatele etapelor următoare ale cercetării. De aceea, pe de o parte, este validă clasificarea după un criteriu, condiția lipsei de întretăiere a volumelor noțiunilor după un criteriu și alte cerințe, formulate pentru clasificarea monocriterială.

Pe de altă parte, ca neajuns al clasificării monocriteriale, se poate indica, în opinia noastră, faptul că:

1. clasificarea monocriterială este aplicabilă, de obicei, la obiecte, procese, evenimente „structurale” (sau statice).
2. volumul informației găsite în Internet ca rezultat al căutării monocriteriale este foarte mare, relevanța căutării este mică.
3. o bună parte a procesului de căutare a informației în rețele este efectuat semi-manual după etapa găsirii informației prin căutarea monocriterială.

Căutarea monocriterială actuală permite a găsi în rețea sute, mii ori milioane de adrese de pagini web, care conțin criteriul indicat de căutare.

Prin urmare, starea actuală a căutării asigură găsirea unor cantități mari de informații nerelevante.

Un caz aparte al căutării îl reprezintă **căutarea soluției** problemelor.

Căutarea în știință poartă numele de cercetare științifică. Căutarea poate fi determinată de câțiva factori:

- **scop** (Scopul poate fi dat apriori ca model de căutare sau construit posteriori, generat pe parcurs);
- **soluție** (Căutarea soluției se numește **rezolvare**).

După rezultat căutarea poate fi utilizată/atestată în următoarele situații:

- în caz de coincidență,
- la includere,
- la excludere.

După stadiul de dezvoltare se deosebesc câteva tipuri de căutări:

- limitată,
- avansată,
- completă,
- parțială.

În funcție de timp căutarea poate fi:

- Pe o perioadă limitată de timp;
- Pe o perioadă fixă de timp;
- Retrospectivă;
- Perspectivă;
- În prezent.

Starea cercetării problemei.

La momentul actual în problema căutării se cunosc, în esență, următoarele fapte științifice.

Există două metode de bază: căutarea sistemică și euristică. (I. Andone, pag. 149).

I. Andone examinează cinci metode de căutare sistemică (în arborele decizional) :

- Întâi în adâncime;
- Întâi în lățime;
- În adâncime limitată;
- Înainte
- Înapoi.

Ca exemple concrete de sisteme de căutare pot servi:

- Nigma- sistem intelectual de căutare;
- ALLhave- sistem intelectual de căutare;
- Exactus- sistem intelectual de căutare;
- e-LIBRARY_ru - sistem intelectual de căutare;
- “Интеллектуальная поисковая система по словарям Ожегова, Даля, Ушакова, Ефрона, Брокгауза, БСЭ”;
- “Интеллектуальная поисковая система Хабрахабр” выдаёт даже x (решение);
- OPEN SOURCE – agenți intelectuali de căutare.

Căutarea cu evaluare: există o funcție de evaluare a rezultatului căutării. De exemplu, examenul: se caută nota adecvată cunoștințelor și deprinderilor la un anumit moment de timp.[1, pag. 146-151]

3. Noțiuni și concepte. Obiectele, proprietățile obiectelor

Noțiunea este forma gândirii, care reflectă obiectele prin criteriile (caracteristicile) de bază.

Criteriul obiectului se numește esența prin care obiectele se aseamănă sau se deosebesc între ele. Orice caracteristici, părți, stări, care într-un mod sau altul caracterizează obiectul, îl evidențiază, permite a-l recunoaște dintre alte obiecte, se numesc criteriile obiectului. Criterii pot fi nu numai proprietățile, atributele obiectului, ci și proprietățile (atributele, stările), care îi lipsesc. Proprietățile, atributele obiectelor le vom nota cu litere: a_1, a_2, \dots, a_n ; proprietățile, atributele care lipsesc la obiecte le vom nota cu litere cu negație: $\neg a_1, \neg a_2, \dots, \neg a_n$. Mulțimea proprietăților unui obiect se va nota prin:

$$a_1 \& a_2 \& \dots \& a_n \& \neg b_1 \& \neg b_2 \& \dots \& \neg b_k \quad (1)$$

Orice proprietate este relativă. Proprietatea nu există în afara relațiilor cu alte proprietăți și obiecte. Proprietatea este caracteristica obiectivă internă a obiectului, care există independent de conștiința omului. Orice obiect are o mulțime de aspecte (ipostaze, criterii), care caracterizează proprietățile, raporturile calitative și cantitative ale obiectului. Le vom nota prin

$$J = \{J_1, J_2\}, \quad (2)$$

unde J_1 – determinanta calitativă, J_2 – determinanta cantitativă a obiectului.

Totalitatea proprietăților, care indică ce reprezintă obiectul, determină calitatea obiectului. Orice obiect este multicalitativ, are un set de calități. Dar în fiecare moment de timp una din calitățile lui predomină ca un set de proprietăți, care caracterizează obiectul în relația dată. Calitățile multiple ale obiectului sunt interdependente și se determină de calitatea predominantă, care este una.

Prin determinanta calitativă se înțelege mulțimea de calități, care asigură funcționarea obiectului. În lucrarea [3, pag. 40] determinanta calitativă a obiectului se presupune determinată de mulțimea $J = \{N_1, N_2, N_3, N_4\}$, unde N_1 – destinația funcțională; N_2 – domeniul de aplicație; N_3 – criteriul distinctiv; N_4 – principiul de funcțiune. Componenta cantitativă poate fi reprezentată ca fiind determinată de structură și parametri: $J_2 = \{F_1, F_2\}$, unde F_1 semnifică structura obiectului, F_2 semnifică parametrii obiectului. Obiectul va avea o mulțime de parametri: $F_2 = \{F_{21}, F_{22}, \dots, F_{2n}\}$.

Calitatea și cantitatea sunt interconectate între ele prin intermediul măsurii; măsura determină hotarele cantitative, în limitele cărora obiectul dat poate exista.

Așadar, proprietățile obiectului pot fi reprezentate prin egalitatea:

$J = \{N_1, N_2, N_3, N_4, F_1, F_2, \dots, D\}$ unde D – parametri adăugători.

Criteriile (caracteristicile, dominantele) sunt de mai multe feluri. În lucrare vom evidenția criteriile unitare și generale; esențiale și neesențiale. Criteriile, care în mod necesar aparțin obiectului, exprimă natura internă a obiectului, esența lui și se numesc **esențiale**. Criteriile, care pot aparține sau nu obiectului și care nu exprimă esența lui se numesc **criterii neesențiale**.

4. Ipoteze de lucru ale cercetării

Bazându-ne pe cele menționate în lucrare vom formula ipoteza despre combinarea criteriilor căutărilor consecutive ca și criterii, care formează un lanț Markov.

Relevanța va spori în funcție de utilizarea ciclurilor de căutare după criterii, ce formează un lanț Markov (combinarea criteriilor de căutare în serie) sau în funcție de combinarea criteriilor de căutare în paralel prin utilizarea spațiilor informaționale multidimensionale și a metasistemelor.

Ipoteza 1. Eficiența căutării informației în rețele de calcul va spori considerabil, dacă căutarea se va diferenția în variate tipuri:

Căutare sintactică;

Căutare semantică;

Căutare pragmatică

și se va lua în considerație

Definiție 1. Se numește **căutare sintactică** în rețea căutarea informației în rețea după modelul sintactic dat al noțiunii, obiectului sau fenomenului căutat.

Definiție 2. Se numește **căutare semantică** în rețea căutarea informației în rețea după setul de criterii, caracteristice noțiunii, obiectului sau fenomenului căutat.

Definiție 3. Se numește **căutare pragmatică** în rețea căutarea informației în rețea după folosul inclus în noțiunea, obiectul sau fenomenul căutat.

Utilizând notațiile din (1), putem formaliza căutarea informației prin relația (3)

$F(\text{noțiune}) = F(a_1 \& a_2 \& \dots \& a_n \& \neg b_1 \& \neg b_2 \& \dots \& \neg b_k)$, (3) unde F – funcția de căutare

Find, a_i – criteriile prezente de căutare, b_i - criteriile absente de căutare ale noțiunii.

Ipoteza 2. Până la momentul actual au fost studiate și efectiv realizate software, ce realizează **căutare sintactică** după modelul dat (google, rambler etc); sisteme de calcul, ce realizează **căutarea pragmatică** (de exemplu, Nigma- sistem intelectual de căutare; ALLhave- sistem intelectual de căutare; Exactus- sistem intelectual de căutare; e-LIBRARY_ru - sistem intelectual de căutare; “Интеллектуальная поисковая система по словарям Ожегова, Даля, Ушакова, Ефрона, Брокгауза, БСЭ”; “Интеллектуальная поисковая система Хабрахабр” livrează chiar x (soluția); OPEN SOURCE – agenți intelectuali de căutare).

Ipoteza 3. În calitate de criterii de căutare semantică pentru o noțiune, obiect, fenomen, persoană etc. se pot utiliza metodele (4), (5) sau (6) cu seturile:

- proprietăți,
- evenimente, (4)
- metode

sau

- părți,
- forme, (5)
- nivele

sau combinația lor:

- proprietăți
- evenimente (6)
- metode
- părți
- forme
- nivele

Ipoteza 4. La căutarea informației în rețele se pot utiliza

- spații informaționale primitive (aleatoare) (SIP);
- spații informaționale organizate (SIO).

Concluzii.

Concluziile acestei etape a cercetării pot servi ca ipoteze pentru etapele următoare ale cercetării.

Așadar, Ipoteze de lucru.

1. După scop căutările pot fi clasificate în diverse tipuri:
 - căutări sintactice,
 - căutări semantice,
 - căutări pragmatice.
2. În calitate de criterii a_i și b_i de căutare semantică pentru o noțiune, obiect, fenomen, persoană etc. se pot utiliza metodele (1), (2) sau (3) cu seturile:
 - proprietăți,
 - evenimente, (4)
 - metode

sau

 - părți,
 - forme, (5)
 - nivele,

sau combinația lor:

 - proprietăți,
 - evenimente, (6)
 - metode,
 - părți,
 - forme,
 - nivele.

3. La căutarea informației în rețele se pot utiliza
 - spații informaționale primitive (aleatoare) (SIP),
 - spații informaționale organizate (SIO).
4. În etapa societății **bazate pe cunoaștere** este necesar a ordona (organiza) și a rafina informația din spațiile informaționale primitive (aleatoare) în **cunoaștere** prin crearea spațiilor informaționale organizate(SIO) .
5. În acest scop pot fi utilizate **spațiile informaționale bazate pe metasisteme**, iar ca medii de realizare - **programarea OO** (object oriented) și **programarea ORGO** (organization oriented).

Bibliografie:

1. Ioan Andone, Alexandru Țugui, Sisteme inteligente în management, contabilitate, finanțe, bănci și marketing, Editura economică, 1999, pag. 146-151.
2. Vasile Breban, Mic dicționar al limbii române, editura enciclopedică, București, 1997.
3. Н. М. Соломатин, Информационные семантические системы, М, Высшая школа, 1989.
4. Dumitru Bălănel, Programarea orientată pe organizații ORGO (ORGAnization Oriented).

Recenzenți: V. Arnaut, dr., conf. univ.
S. Pereteatcu, dr., conf. univ

PARTICULARITĂȚILE RESURSELOR INFORMAȚIONALE ALE UNITĂȚILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT UNIVERSITAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Tutunaru Carolina, asist. univ (UCCM)

The integration of Moldova into the European and global information society is one of the cornerstones for the development of the country. The knowledge society has imposed the use of information technology and communications as a reference point for change in education systems. Increased confidence in using information technologies for education will bring progress in this area by facilitating access to information resources for teaching and learning-assessment.

Key-words: integration, global information society, information technology, communication, education system.

Societatea cunoașterii a impus utilizarea tehnologiilor informaționale și comunicațiilor ca punct de referință la schimbările de fond ce se produc în sistemele de învățământ, în general, și în sistemul de învățământ universitar, în particular. În acest sens, organizarea și dezvoltarea infrastructurii informaționale în domeniul educației și învățământului reprezintă principalul element al acestui sistem.

Astfel spus, este vorba despre o infrastructură informațională educațională, a cărui pilon de bază îl constituie *resursele informaționale educaționale* (RIE).

Sub aspect organizatoric, RIE trebuie să întrunească și să integreze într-o formă coerentă următoarele elemente principale:

1. Baza tehnico-materială, care include:

- *Rețele de comunicații* (de diferite tipuri, pe diferite medii). Un exemplu, în acest sens, este Rețeaua de Instruire și Dezvoltare RENAM, care oferă diverse servicii unei vaste categorii de utilizatori ca studenți, profesori etc.
- *Suportul tehnic*, adică diverse echipamente tehnice (hardware), inclusiv echipamente de calcul, dispozitive periferice, terminale, echipamente de interconexiuni etc.;
- *Suportul material*, adică, pe lângă materialele de schimb și diferite suporturi tehnice, elementul principal îl constituie imobilul.
- *Suportul logic* (software), inclusiv softul de bază (diverse sisteme de operare, sisteme de gestiune a bazelor de date (SGBD), limbaje de programare, sisteme de asigurare a securității datelor etc.) și softul aplicativ. Aici trebuie menționat că softul aplicativ al resurselor informaționale educaționale reprezintă principalul suport al procesului educațional, de aceea, în continuare, se va face o caracteristică detaliată a acestora.

Se știe că instruirea reprezintă activitatea principală, realizată în cadrul procesului de învățământ conform obiectivelor pedagogice generale, elaborate la nivel de sistem, în termenii de politică a educației. Profesorul proiectează o acțiune bazată pe patru operații concrete: definirea obiectivelor educaționale, stabilirea conținutului, aplicarea metodologiei și asigurarea evaluării activității didactice/educative respective.

Prin urmare, profesorul trebuie să valorifice următoarele operații didactice, integrate la nivelul unei acțiuni de dirijare euristică (care duce prin întrebări la descoperirea unor noi adevăruri) și individualizată a activităților de predare-învățare-evaluare:

- Organizarea informației conform cerințelor programei racordate la capacitățile fiecărui student;
- Stimularea constructivismului studentului prin utilizarea secvențelor didactice și a întrebărilor ce vizează depistarea unor lacune, carențe sau situații de problemă;
- Rezolvarea sarcinilor didactice prezentate anterior prin reactivarea sau obținerea informațiilor necesare de la resursele informatice obținute prin intermediul calculatorului;
- Realizarea unor sinteze recapitulative după parcurgerea unor teme, module de studiu, lecții, grupuri de lecții, capitole, discipline academice;
- Asigurarea unor exerciții suplimentare de stimulare a creativității studentului.

Prin urmare, RIE includ diverse categorii de *sisteme informatice de instruire*, adică de asistare și consiliere a procesului de învățământ, și anume:

- *Sisteme de instruire pentru diferite discipline academice;*
- *Cursuri asistate de calculator pentru studenți;*
- *Sisteme de evaluare a cunoștințelor.*

2. Baza informațională reprezintă toate *datele, informațiile și cunoștințele* (generate, depozitate, transferate, prelucrate) cu serviciile aferente domeniului educațional. Printre principalele surse de informații necesare dezvoltării procesului de învățământ în instituțiile universitare, pot fi enumerate următoarele:

- ✓ ***Curriculum-ul universitar de bază;***
- ✓ ***Cadrul Național al Calificărilor;***
- ✓ ***Planurile de învățământ;***
- ✓ ***Curriculum-ul (programele analitice);***
- ✓ ***Calendarul universitar;***
- ✓ ***Sistemul Național de Credite de Studiu;***
- ✓ ***Contractul anual de studii.***

Un alt element esențial, ce ține de structură organizatorică a resurselor informaționale educaționale în instituțiile de învățământ superior din Republica Moldova, îl constituie **resursele umane** - toți acei care muncesc, învață și sunt utilizatori/beneficiari ai serviciilor sistemului educațional. În acest context, în primul rând, trebuie menționate cadrele didactice și studenții.

Astăzi, societatea a impus utilizarea tehnologiilor informaționale și comunicațiilor, considerându-le repere, chiar punct de referință în schimbările de fond ce se produce în sistemele de învățământ. În acest sens, trebuie re poziționată atenția asupra modelării și formării cadrelor didactice care ulterior vor utiliza tehnologiile informaționale în procesul de instruire. Prin urmare, se impune reafirmarea statutului cadrelor didactice ce devin niște actori-cheie ai oricărei strategii care vizează stimularea și dezvoltarea socio-economică. Astfel, în lista *obiectivelor concrete ale sistemului de educație trebuie* remarcate preponderent prioritățile de tipul: creșterea calității și eficienței sistemului de educație și îmbunătățirea programelor de formare inițială și continuă a cadrelor didactice, cu următoarele elemente fundamentale:

- Motivarea cadrelor didactice astfel încât să poată răspunde provocărilor societății bazate pe cunoaștere;
- Formarea abilităților și competențelor din domeniul tehnologiilor informaționale și din cel al comunicațiilor;
- Asigurarea accesului pentru toți actorii educaționali la noile tehnologii.

Recenzenți: T. Leahu, dr., conf. univ
S. Oprea, dr., conf univ.

CONSIDERAȚII PRIVIND ROLUL TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ÎN GESTIUNEA UNITĂȚII ECONOMICE

Zavtoni Oxana, asist.univ. (UCCM)

Information technologies and the impact they have on the business was subject of great interest in recent years. Interpretation of information technology as a mere instrument for the activity is exceeded. It requires a broad approach based on strategic issues, opportunities and competitive integrated management of information technologies. In a number of increasingly large organizations, information technologies are not only critical for business, they are businesses.

Key-words: information technology, interest, competitive management, business, approach, strategic issue.

Informația întotdeauna a jucat un rol important în viața umanității. Pe la mijlocul sec. al XX-lea, în urma progresului social și a dezvoltării vertiginoase a științei și tehnicii, rolul informației a crescut considerabil.

Factorii dezvoltării cu succes a economiei moderne și a societății au devenit tehnologiile informaționale și de comunicații, diversitatea și posibilitatea utilizării cărora este limitată, după cum demonstrează practica, doar de inventivitatea omului. Progresul în domeniul tehnologiilor informaționale oferă noi oportunități persoanelor fizice, companiilor și organizațiilor ca să-și rezolve problemele economice și sociale mult mai efectiv și creativ.

Tehnologiile informaționale și impactul pe care îl au asupra afacerilor au constituit subiecte de mare interes în ultimii ani. Într-un număr din ce în ce mai mare de organizații, tehnologiile informaționale nu sunt doar critice pentru afaceri, ele sunt însăși afacerea. În acest context, se conturează interdependența dintre tehnologiile informaționale și procesele de gestiune, interdependență identificată relevant în cadrul sistemului de control intern al oricărei organizații. Deoarece gestionarea riscurilor aferente proceselor de activitate este sarcina tuturor managerilor, la toate nivelele, iar tehnologiile informaționale, prin omniprezența lor, sunt utilizate în cadrul majorității proceselor de activitate, rezultă că gestionarea riscurilor, aferente tehnologiilor informaționale, trebuie să fie, de asemenea, sarcina tuturor și nu doar a managerului TI.

“Firmele trăiesc sau mor prin tehnologie informațională” constată Jennifer Bresnahan în publicația de specialitate *CIO Enterprise*. Cine supraviețuiește? Supraviețuiesc acele organizații care utilizează IT ca un instrument strategic. Pentru a cunoaște unde poate tehnologia informațională să aibă cel mai mare impact, liderii IT și managerii organizației vizate de utilizarea IT trebuie să colaboreze. Pe de o parte, personalul IT trebuie să înțeleagă modelele și activitățile desfășurate de

organizație. Pe de altă parte, managerii firmei au nevoie de a conștientiza importanța implementării TI în cadrul organizației respective, pentru a spori productivitatea muncii și pentru a o dezvolta.

În cadrul firmelor din întreaga lume, TI se dezvoltă continuu într-o funcție exponențială. Pentru multe organizații încă nu există corespondența necesară între această dezvoltare informațională și rezultatele scontate. Datorită cerințelor mediului de afaceri care se află în continuă schimbare, departamentele TI se află uneori în situația de a eșua, neputând ține pasul schimbărilor rapide. Bugetele oferite pentru implementarea TI sunt inadecvate, din care cauză devin niște investiții neprofitabile.

Deși conducătorii firmelor acordă, de regulă, o atenție sporită tehnologiei informaționale, există încă mulți factori, care pot conduce la eșecul sau la limitarea succesului în realizarea efectivă și întreținerea alinierii procesului de afaceri la TI. Implementarea strategiilor poate varia în funcție de domeniile de activitate, de mărimea organizațiilor, de tipul afacerii și se poate complica prin complexitatea mediului internațional de afaceri, organizarea centralizată sau decentralizată a firmei, etc.

Activitatea practică ne demonstrează că implementarea strategiilor semnalate se bucură de succes doar în cazul când sunt respectate etapele:

- I. **Racordarea TI la procesul de planificare** – în această etapă sunt reglementate o serie de probleme, precum:
 - organizarea funcționării TI pentru a sprijini structura organizațională;
 - stabilirea oportunității utilizării TI pentru a crea avantaje competitive;
 - colaborarea cu TI pe parcursul procesului de planificare strategică;
 - luarea deciziei privind când și cum TI ar trebui să influențeze sau să dirijeze afacerile derulate;
 - crearea unui buget pentru investiția în TI;
 - asigurarea de faptul că portofoliul TI rămâne dinamic și flexibil pentru a putea îndeplini cerințele afacerii;
 - asigurarea cu personal corespunzător, pentru a crea un model orientat spre nevoile beneficiarului.
- II. **Ghidarea proiectelor IT spre succes** – în această etapă, primordiale sunt următoarele activități:
 - întocmirea unui plan de afaceri pentru a găsi fonduri de finanțare a proiectului TI;
 - atribuirea de resurse pentru proiectul TI;
 - dezvoltarea metodelor de promovare a integrării afacerii cu TI;
 - luarea deciziei privind scadența utilizării resurselor externe, precum și contractarea forței de muncă;

- menținerea proiectelor în limitele de timp și bugetele prevăzute, precum și menținerea în continuare a preocupării pentru cerințele beneficiarului.
- III. **Identificarea costurilor IT și promovarea schimbării** – în cadrul acestei etape urmează să fie găsite răspunsuri la următoarele întrebări:
- Care măsurări-cheie vor asigura cel mai eficace tablou al impactului TI asupra organizației ca un întreg?
 - Cum să fie identificate cele mai bune practici în marcarea rezultatelor evaluării?
 - Cum să fie măsurată eficiența investiției pentru proiectele TI?

Implementarea TI aduce numeroase beneficii, care permit obținerea de avantaje concurențiale. Mai mult, atare beneficii dau posibilitate firmelor să-și lărgescă afacerile. Este o nouă lume a afacerilor, una plină de posibilități, realizată de emergența mediilor de calcul distribuite, unde firmele pot beneficia de relaționări rapide, metode avansate de colectare a datelor, lanțuri de furnizori electronici și alte avantaje ale acestei noi ere a procesării informației.

Recenzenți: S. Oprea, dr., conf. univ.
T. Leahu, dr., conf. univ.

SECȚIUNEA VIII

SPORIREA CALITĂȚII FORMĂRII PROFESIONALE A SPECIALIȘTILOR ÎN BAZA METODELOR ȘI TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE DE INSTRUIRE

MANAGEMENTUL DIDACTIC AL E-LEARNINGULUI ÎN UCCM

S. Musteață, dr., conf. univ. (UCCM)

Nowadays, there are considerable changes through all over the life's spheres the same educational system and all there being generated and guided as a rule by the informational offensive which raid modify the architecture of our relation. Strong streams of information become a huge power that leads the masses and modify our mentalities. The massive and open access to the information changes the dominant ideas about the general and professional education character.

Key words: didactic management, e-learning, streams of information, informational system, the paradigm of education, customizing training.

Astăzi, se produc schimbări considerabile aproape în toate sferele vieții, inclusiv în domeniul educației, acestea fiind generate și ghidate, de regulă, de **ofensiva informațională**, care radical modifică arhitectura realității noastre.

Fluxurile puternice de informații devin o putere uriașă, ce dirijează masele, modifică mentalitățile. Accesul deschis și masiv la informație schimbă și ideile dominante privind caracterul învățământului general și a celui profesional.

În condițiile societății informatizate criteriul principal al instruirii devine nu doar posedarea informației și chiar nu posibilitatea de a utiliza izvorul informației, **ci capacitatea persoanei de a determina și stabili tipul informației de care are stringentă nevoie în situația concretă și unde poate s-o găsească.**

Datorită dezvoltării sistemului informațional pe baze computaționale, dispare diferența dintre învățământul la zi și învățământ cu frecvență redusă.

O altă particularitate definitorie este cea legată de promovarea **“societății învățământului continuu”**. Astfel, învățământul pe tot parcursul vieții devine o tendință majoră și - **în sfârșit, în condițiile societății informaționale, se realizează practic indivizualizarea completă a învățământului**, despre care pedagogii pînă la moment numai visau.

Actualmente, este popular **progresivismul**, care a adus în prim plan mai degrabă nu **experiența generalizată a omenirii**, ci **experiența personală a individului**, **competența lui de a se orienta în situații dificile și a găsi soluții optime la multiplele probleme din realitățile noastre**. Într-un cuvânt – paradigma dominantă a învățământului tradițional cere a fi redimensionată, iată de ce, se impun noi abordări.

Căutările de bază sunt legate de **satisfacerea cerințelor instruirii, orientate spre personalitate, care focusează în centrul procesului didactic – nevoile studentului**.

Axarea învățământului contemporan pe sistemul individual de instruire, în baza tehnologiilor informaționale comunicative, presupune și înnoirea conținuturilor învățământului, precum și schimbarea condițiilor de realizare a procesului didactic. La rândul său, problema individualizării procesului didactic impune și direcționarea sistemului educațional spre personalizare.

Un mijloc eficient ce vizează atingerea scopului personalizării muncii didactice **este personalizarea instruirii, când educatul este privit ca actor activ al procesului de cunoaștere**.

Noțiunea de instruire personalizată a fost introdusă în câmpul științific relativ nu de mult (1990-1995) în baza concepției psihologice a personalității (A.B. Petrovski). Astăzi, instruirea personalizată se efectuează prin metode bazate pe mijloacele tehnologiilor informaționale. Acest mijloc de organizare a procesului de instruire individualizat și îndeplinirea cerințelor educatului se propune **mediul personalizat de instruire construit în baza TIC**. În viziunea noastră, acesta-i mediul care ar putea crea condiții normale pentru instruirea personalizată, care maximal contribuie la dezvoltarea personalizării educației și în consecință s-ar solda cu obținerea unor rezultate performante în instruire.

Formarea mediului personalizat de instruire presupune:

- * diagnoza personalității educatului în scopul depistării intereselor și intențiilor individuale, ce ar permite să conturăm portretul individual;
- * determinarea principiilor didactice de funcționare a mediului de instruire personalizată;
- * alegerea componentelor de conținut pentru realizarea principiilor trasate;
- * alegerea minuțioasă a modalităților de dirijare a activității de cunoaștere în mediul personalizat de instruire.

S-a constatat că doar mijloacele performante satisfac pe deplin aceste cerințe. Printre acestea se înscriu și **formele de instruire electronică (e-learning)**.

Învățământul electronic presupune utilizarea unei game largi de tehnici și tehnologii:

- * materiale didactice tipărite, audio, video și multimedia, inclusiv comunicarea interactivă;
- * cursuri video, tehnologii computaționale de instruire etc.;
- * comunicare eficientă între toți subiecții implicați în procesul educațional.

După natura sa, învățământul electronic este o formă flexibilă de instruire, care permite studenților să-și aleagă locul comod și timpul potrivit de instruire, să se instruiască individual acasă, la serviciu. Aname învățământul electronic permite de a organiza învățământul la distanță, care e organizat și ghidat de centre speciale de învățământ.

Ținând cont de lipsa bazei legislative și normative în republică și de faptul că învățământul la distanță este deocamdată doar declarat, UCCM a purces la elaborarea metodologiei și al unelor reglementări provizorii privind învățământul electronic, inclusiv și cel la distanță. Aceste materiale au fost aprobate de către Consiliul de Administrație al UCCM, ce ne permite să creăm premisele și condițiile necesare pentru implementarea învățământului electronic. Din 2005 Universitatea noastră implementează un Program special de informatizare, fiind creată o rețea informațională „Intra-net”. De asemenea, din 2010 dezvoltăm Biblioteca Digitală cu sala multimedia, care deja enumeră mai bine de 800 materiale didactice electronice (manuale, curricula, materialele pentru evaluarea rezultatelor academice și etc.).

Învățământul electronic ne propune o ofertă de învățământ, centrată pe nevoile studentului, se concentrează mai mult pe modul în care studentul învață și mai puțin asupra locului în care acesta studiază, accentul fiind pus pe studiul individual și mai puțin pe contactul interactiv, calificat „față în față”.

Învățământul electronic, învățământul la distanță devine, prin urmare, o realitate, fiind o alternativă a învățământului superior. Astfel, ne asigură posibilități reale nu numai pentru formarea inițială profesională ci și pentru formarea continuă ori reconversie profesională fără întrerupere de la locul de lucru.

Modulul E- Learning este cea mai optimală și suficientă soluție pentru implementarea învățământului la distanță.

Platforma e – Learning asigură o comunicare de calitate tuturor persoanelor implicate în această rețea: administratorii, coordonatorii (responsabilii cursurilor), cursanții (studenții) și tutorii. Acest modul de învățământ oferă varii posibilități de a pune la dispoziție diverse materiale instructive care țin cont de necesitățile fiecărui cursant, de gestionarea informației privind realizarea platformelor și programelor de învățământ de către fiecare student.

Utilizând platforma E – Learning, studenții pot selecta unele cursuri, pot vizualiza materialele didactice, se pot autoevalua, și evalua, pot participa la dezbateri în baza unor proiecte, pot activa în echipe etc.

În cadrul fiecărui curs(disciplină) sunt preconizate următoarele tipuri de activități:

- * orele de curs de la învățământul de zi sunt compensate prin studiu individual, în baza resurselor de învățare specifice învățământului la distanță;

- * orele de seminar de la învățământul de zi sunt echivalente cu activitățile tutoriale și de evaluare efectuate pe parcurs.

- * orele de laborator, proiect sau practică de la forma învățământului de zi sunt echivalente cu activitățile aplicative asistate (laborator, proiect, practica și alte activități față în față).

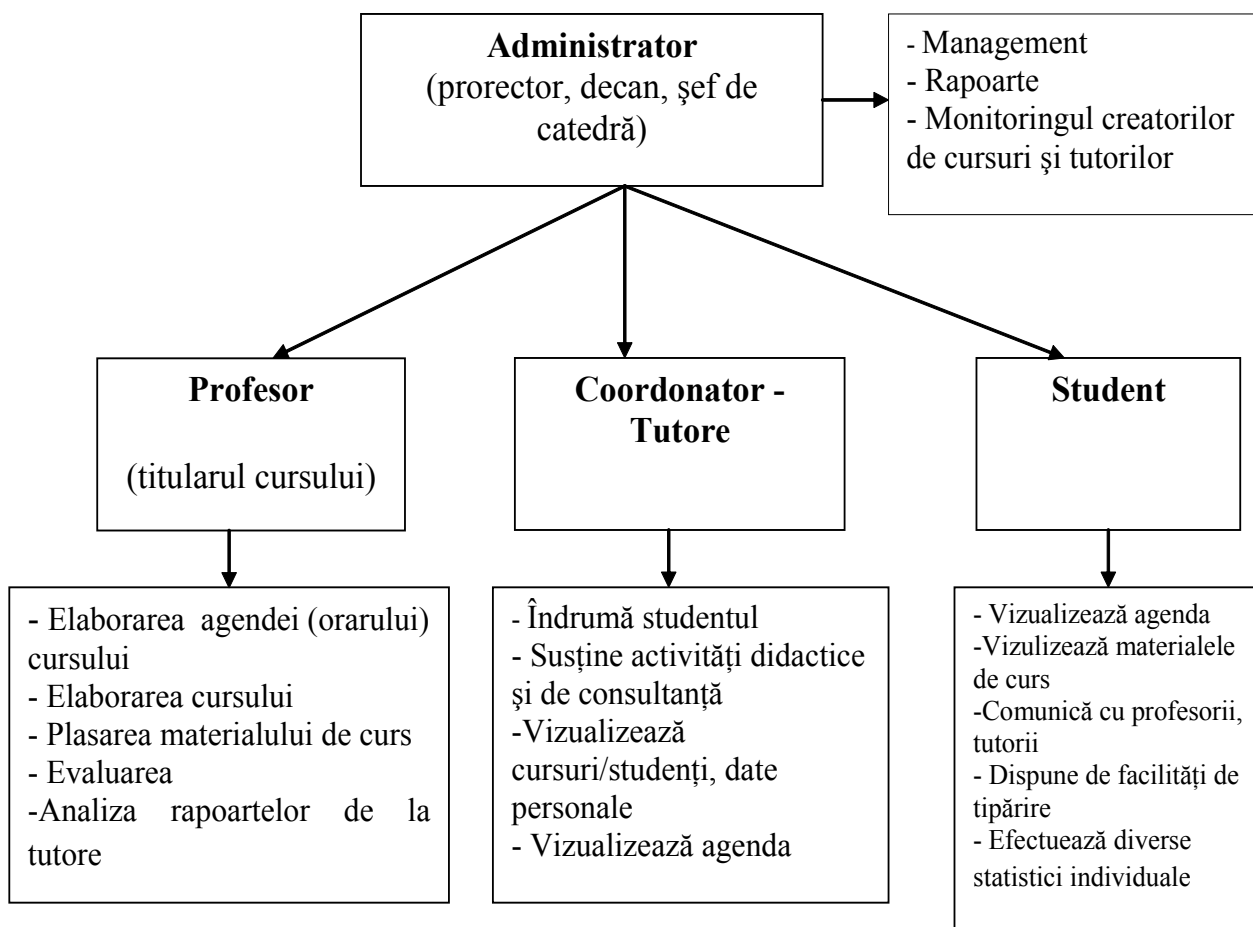
Procesul de instruire la ID se bazează pe suportul tutorial, care se desfășoară atât în baza comunicării interactive, adică față în față, cât și prin mijloace de comunicație bidirecțională, și asigurându-se astfel consilierea + îndrumarea diferențiată și îndrumarea personalizată.

Profesorii, sunt responsabili pentru programele de studiu în regimul învățământului la distanță, sunt coordonatorii de disciplină și tutorii.

Ipoteze esențiale în educația la distanță: profesorul - coordonator / tutore
 sprijină studentul prin coordonarea învățării (față în față și comunicare bidirecțională) și prin
 feedback periodic asupra acumulării cunoștințelor și deprinderilor (înlocuirea predării cu învățarea
 centrată pe student), iar
 studentul alege locul, momentul și durata de studiu, de asemenea, el mai dispune de capacitatea de
 a studia independent.

Studentul își asumă responsabilitatea pentru inițierea și continuarea procesului educațional, percepe
 resursele de studiu ca fiind proiectate pentru a răspunde nevoilor sale de instruire.

Administrarea e- Learning se asigură după următoarea schemă:



Personalul didactic îndeplinește condițiile legale similare celor de la forma de învățământ de zi.

Coordonatorii de disciplină, titularii de curs pot fi cadrele didactice cu gradul de profesor universitar, conferențiar universitar sau lector superior, care au obținut titlul de doctor.

Personalul didactic (coordonatorii de disciplină și tutorii) trebuie să fie instruit și familiarizat cu tehnologiile specifice Învățământului electronic.

Personalul didactic este responsabil de următoarele activități:

Coordonatorii de disciplină (titularul de curs):

- elaborează curriculumul la disciplina predată;
- formează echipa care elaborează materialele didactice în conformitate cu tehnologiile e-learning;

- încheie situația academică studenților la disciplina coordonată;
- stăpînesc și ghidează tehnologia învățămîntului electronic;
- sunt responsabili de cursurile predate;
- sunt desemnați de către decanul facultății / șeful de catedră al instituției;
- sunt cadre didactice titulare din instituția de învățămînt superior.

Tutorii:

- îndrumază studentul și efectuează evaluarea periodică;
- asigură interfața între studenți, resursele de învățămînt și coordonatorul de disciplină;
- susțin activități didactice și de consultanță;
- sunt specializați în domeniul disciplinei;
- sunt instruiți în tehnologia învățămîntului electronic;
- sunt cadre didactice titulare sau asociate

Raportul optim dintre numărul de studenți și de tutori la o disciplină este de 1 la 20.

O cerință majoră adresată cadrelor didactice ar fi pregătirea temeinică a acestora, din care motiv se impune perfecționarea personalului ce presupune activități de instruire la programele învățămîntului electronic:

Aria de perfecționare pentru cadrele didactice ar fi :

- * proiectarea și elaborarea materialelor de studiu în tehnologia ID;
- * organizarea activităților disciplinei conform cerințelor specifice ID;
- * implementarea cursului on-line axate pe platforma e-Learning;
- * asistența didactică și de specialitate la distanță prin comunicarea bidirecțională;
- * gestionarea temelor de control (TC) și a feedback-ului către studenți;
- * efectuarea instruirii axată fiind pe platforma e-Learning.

Pentru perfecționarea personalului administrativ (secretariat și personal tehnic):

- * comunicarea bidirecțională cu studenții;
- * utilizarea portalului și a platformei e-Learning;
- * implementarea cursurilor axate pe platforma e-Learning;
- * multiplicarea și distribuirea informatizată a materialelor de studiu.

Sistemul e-learning are indiscutabil o serie de avantaje, precum și câteva dezavantaje. Printre avantaje pot fi remarcate următoarele:

- accesul la materiale didactice oriunde, oricând prin intermediul calculatorului personal;
- prezentarea compactă și selectivă a conținutului educativ;
- individualizarea și personalizarea procesului de învățare, ținând seama de ritmul propriu și stilul de învățare;
- familiarizarea operativă cu tehnologii dinamice;
- evaluarea-i operativă și formativă;
- asigurarea securității utilizatorilor;
- costuri relativ scăzute.

La capitolul dezavantaje vom consemna următoarele:

- Personalul didactic în utilizarea calculatoarelor și tehnologiilor de comunicare se află la început de cale;
- Elaborarea și menținerea sistemului presupun costuri destul de mari.

În baza celor enunțate mai sus, pot fi făcute câteva concluzii, și anume:

- elaborarea bazei legislative și normative a învățământului e-Learning, ar propulsa această formă de învățământ în categoria celor performante de asigurare a calității în învățământul superior;
- conștientizând rolul important pe care trebuie să-l aibă e-Learningul personalul didactic ar putea să se implice tot mai mult în aplicarea politicilor de e-Learning;
- astfel, s-ar putea pune în aplicare, în primul rând instruirea mixtă, lansată de către Blended Learning, potrivit căruia orice modul conține atât elemente de e-learning cât și full-time;
- cadrele didactice ar putea fi mai ușor sprijinite prin activități formale și neformale de dezvoltare a personalului bazate pe instrumentariul on-line;
- de asemenea, studenții ar putea să se bucure de ajutor și consiliere în diverse aspecte privind învățământul superior;
- instituțiile ar putea să se implice mai mult în crearea și dezvoltarea unui sistem unificat de e-Learning
- ar putea fi inițiate cercetările inovatoare pentru a sprijini dezvoltarea noilor abordări pedagogice în domeniul e-Learningului.

Aceștea-s primii pași. Următoarele acțiuni vor fi declanșate prin implicarea cadrelor didactice în proiectul Tempus-4 în consorțiu cu alte universități la proiectul „Crearea resurselor tematice universitare în științe aplicative și economice”, care va derula spre sfârșitul acestui an și în cadrul căruia vom avea asistență tehnică și instruire, fiind ajutați de partenerii noștri din universitățile europene. Pentru a atinge obiectivele trasate, se cere o concentrare de spirit de a concepe și a asimila noua paradigmă a învățământului electronic, cu scopul de a-l propulsa și implementa prin acțiuni operaționale bine conturate și adecvate schimbărilor impuse de realități.

Bibliografie:

1. В.А. Тройнев, Дистанционное обучение и его развитие, Москва, Дашков «К», 2008, с. 200.
2. L.Ursache, G.Văju, Moodle, Administrare, utilizare, evaluare, Arad, 2011, p. 163.
3. www.moodle.ro
4. Adăscăliței, A), Instruire asistată de calculator – didactică informatică, Iași: Polirom, 2007, p.204.

Recenzenți: V. Cojocaru, dr. hab., prof. univ. (IAS „Ion Creangă”)

T. Leahu, dr., conf. univ. (UCCM)

ФОРМИРОВАНИЕ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ МОЛОДЕЖИ

Самотеева Р. В., др., конф. (КТУМ)

Раевская Ирина, магистр (КТУМ)

L'exposé traite du problème de l'éducation spirituelle des jeunes d'aujourd'hui.

La formation de la culture intérieure ou spirituelle de l'individu a toujours préoccupé les philosophes de toutes les époques. Chacun donnait sa vision sur la morale et sur les facteurs qui la détermine. D'après les opinions générales, à la formation morale de la personne contribue l'éducation, c'est-à-dire les règles de conduite humaine que l'homme saisit dès l'enfance. Ainsi, elles influencent sur son conscience, son comportement et, finalement, sur son attitude envers la vie, le monde et la société.

En raison de mondialisation et de sociolisation, actuellement le problème de la déchéance morale s'impose. Le « crise » morale se caractérise par le changement de l'idéologie et l'émergence d'une « vacuité » spirituelle à cause de l'influence de fléaux de la société sur l'individu : égocentrisme, violence, alcool, drogues etc.

Une grande influence sur la morale exerce aussi la télé, les mass-média, la vidéo. Les gens dépensent beaucoup de temps à passer devant le petit écran qui transmet toute sorte d'information qui, de nos jours, est plutôt négative.

Enfin, on peut conclure que le développement spirituel des ados et des jeunes gens contemporains ne fait pas face aux valeurs du passé à cause du fait que les critères des déterminations des valeurs ont changé et la formation de la maturité sociale est influencé par les moyens de télécommunications.

Mots-clés: *culture intérieure, culture spirituelle, déchéance morale, valeurs, moyens de télécommunications.*

Проблема духовно-нравственного воспитания личности всегда была одной из актуальных, а в современных условиях она приобретает особое значение. Актуальность выбранной темы продиктована временем. На современном этапе, когда на первый план выходит активизация человеческого фактора, как одного из условий дальнейшего человеческого прогресса, гуманизации общества придается большое значение.

Остаются не только нерешенные, но вовсе еще и непоставленные проблемы. К таким проблемам, в первую очередь, относится духовно-нравственное воспитание подрастающих поколений. Постановка этой проблемы связана с резким падением духовного здоровья общества. Причины духовной стагнации заключаются в смене идеологических ориентаций, в появлении духовного вакуума, за счет проникновения западной коммерческой культуры,

культы насилия, эгоизма, обмана, порнографии и т.д. Бездуховность, низкая нравственность, а также грубость, преступность, наркомания, алкоголизм и многие другие пороки нашего времени - все они разрушают человека, общество и государство.

С годами понимание нравственности изменилось. В толковом словаре русского языка Ожегов С.И. дает понятие нравственности: «Нравственность — это внутренние, духовные качества, которыми руководствуется человек, этические нормы, правила поведения, определяемые этими качествами».[3]

Ницше считал, что быть нравственным - значит оказывать повиновение издревле установленному закону или обычаю.

Нравственное воспитание – непрерывный процесс, который начинается с рождения человека и продолжается всю жизнь, и направленный на овладение людьми правилами и нормами поведения.

Ключевым понятием в духовно-нравственном развитии является понятие «духовность». Под «духовностью» мы понимаем состояние человеческого самосознания, которое находит свое выражение в мыслях, словах и действиях. Она определяет степень овладения людьми различными видами духовной культуры: философией, искусством, религией и тд. [4, с 10]

В широком плане духовно-нравственное воспитание - интегральный, стратегический, интеллектуальный ресурс общества и всего государства. При этом нужно учитывать, что духовная составляющая отражает соединение знаний с верой в Бога и играет роль психологической установки. [2, с 108-113]

Нравственная составляющая духовно-нравственного воспитания формируется преимущественно воздействиями на сознание и влияет на внешнее поведение человека, на его отношение к природе и людям. Духовно-нравственное воспитание, которое находится в стадии становления, поэтому и является ведущим направлением в воспитании подрастающих поколений.

Мыслители разных веков трактовали понятие нравственности по-разному. Еще в древней Греции в трудах Аристотеля о нравственном человеке говорилось, что нравственно прекрасным называют человека совершенного достоинства ... потому, что о нравственной красоте говорят по поводу добродетели: нравственно прекрасным называют справедливого, мужественного, благоразумного и вообще обладающего всеми добродетелями человека. [5]

Безусловно, нравственное воспитание сегодня зависит и от воспитания человека с младенчества, когда он начинает приобретать определенные знания, но суть нравственно воспитанной личности состоит не только в усвоении знаний, идей, опыте общественного поведения, но и в совокупности выработанных личностью отношений к окружающей действительности.

Никто не учит ребенка быть равнодушным к людям, ломать деревья, попирать красоту, выше всего ставя свое личное. Все дело в одной очень важной закономерности нравственного воспитания. Если человека учат добру - учат умело, умно, настойчиво, требовательно - в результате будет добро. Учат злу (очень редко, но бывает и так)- в результате будет зло.

Дж. Локк отмечал, что в воспитании главную роль играет формирование нравственных привычек, но при этом ни в коем случае не следует обременять память детей правилами и предписаниями, которые тотчас забываются. Гораздо полезнее будет собственный пример, характеризуемый истинной моральностью.

С. Л. Рубинштейн отметил, что когда человека систематически побуждают поступать нравственно, мировоззрение, мораль определенным образом оседают и закрепляются в его характере в виде привычных способов поведения.

Нравственное поведение характеризуется тем, что оно у каждого определяется сознательным выбором тех или иных действий. Поведение нравственно, если человек взвешивает, продумывает свои действия, поступает со знанием дела, выбирая единственно возможный, верный путь решения стоящей перед ним проблемы.

Хоть поведение и определяется сознательным выбором, но на выбор каждого значительно влияют многие внешние факторы, такие как телевидение, СМИ, спортивное воспитание и др. Это все является социализацией - адаптацией к социальной среде, чтобы ребенок, достигнув определенного уровня развития, становился способным к сотрудничеству с другими людьми.

Студенты Московского государственного психолого-педагогического университета 3-го курса провели опрос среди студентов 2-го курса, в котором участвовали 30 юношей и 25 девушек, по поводу влияния телевидения на современную молодежь. Опрос показал, что большинство девушек и парней (64% и 60%) смотрят телевизор хотя бы раз в день, либо несколько раз в неделю (16% и 40%). Полученный результат свидетельствует о том, что телевидение присутствует в жизни студентов и, соответственно, оказывает на них влияние. Самыми популярными каналами по результатам опроса стали канал "ТНТ" (60% и 40%), канал "MTV" (32% и 80%) и канал "Спорт" в большей степени для парней (80%) и всего (16%) девушек. К передачам, развивающим творческие и интеллектуальные способности и умения, относится передача "Галилео" по СТС (80% девушек). К каналам, помогающим в освоении будущей профессии студентов, относятся "Первый" канал (24% и 20%), канал "Россия" (64% девушек) и канал "ТНТ" (32% и 40%). Каналы "Спорт" (20% и 80%) и "Первый" (32%) побуждают студентов заняться активными формами проведения досуга. Передачи канала "Россия" помогают проникнуться чувством любви и уважения к Родине, Богу и окружающим. По мнению опрошенных студентов передача "Дом-2" (60% и 40%) на канале "ТНТ" и передача "Икона видеоигр" (32% и 68%) на канале "MTV" пропагандируют насилие и агрессию. Также каналы "MTV" (36% и 60%) и "ТНТ" (44% и 80%) просвещают студента в области сексуальной культуры и отношений. Каналами, хорошо влияющими на студентов, являются "Первый" канал (64% и 20%), канал "Спорт" (60% парней и 8% девушек) и канал "Россия" (28% девушек). Одной из любимых программ студентов является "Cosmopolitan" (44% девушек). В ходе опроса было выявлено, что 60% парней и 24% девушек смотрят новости хотя бы раз в день, 40% парней и 44% девушек смотрят новости несколько раз в неделю и 32% девушек выбрали вариант раз в неделю. И в завершении опроса студенты перечислили передачи, сериалы и шоу, которые они смотрят. На первом

месте по популярности у девушек стоят Музыкальные каналы, на втором – шоу “Дом-2” и передача “Cosmopolitan”, на третьем месте – сериалы ТНТ (Папины дочки, Счастливы вместе, Универ) и на четвёртом месте – документальные программы и передачи („Пусть говорят”, „Большие гонки”). У парней на первом месте находится канал “ТНТ” („Универ”, „Счастливы вместе”) на втором – канал “Спорт” и “MTV”. [4]

Телевизионные программы зрелищны, обладают высокой степенью эстетической выразительности, чёткостью форм, яркостью подачи, что служит высокой популярности телевидения в среде людей всех возрастов. В современном мире с развитыми массовыми коммуникациями телевидение превратилось в значительный и многофункциональный социокультурный институт, активно участвующий в глобализационных процессах современности. Телевидение является важным социокультурным феноменом повседневной жизни, оказывающим воздействие на массовое сознание. Оно способно формировать вкусы, предпочтения, взгляды, систему поведения, задавать координаты развития личности. [1]

Особое место занимает видео. В мире быстро растёт число домашних кинотеатров в семьях. Основные зрители — подростки и юноши, а репертуар – фильмы ужасов, боевики, порнофильмы. Влияние подобной продукции на юных зрителей в наших условиях довольно эффективно в формировании безнравственности, ибо у неё небольшая конкуренция со стороны воспитательных структур и у молодежи недостаточно развит свой взгляд на мир.

Важно отметить роль физической подготовки в духовно-нравственном воспитании. Физическая подготовка – это воспитательный процесс, который способствует развитию не только физических и специальных качеств, но и духовно-нравственному становлению:

- нравственного сознания – точки зрения на окружающий мир, знания норм общественной морали, принципов и правил поведения в обществе;
- нравственных чувств - совести, долга, веры, ответственности, гражданственности и патриотизма;
- нравственного облика - терпения, милосердия, трудолюбия и всечело- вечности;
- нравственной позиции - способности к различию добра и зла, готовности к преодолению жизненных трудностей;
- нравственного поведения – готовности служения людям и Отечеству.

Из всего сказанного выше можно сделать вывод: нравственность современной молодежи значительно уступает ценностям прошлого. Очень важным является период формирования устойчивой системы ценностей, становления самосознания и формирования личности современной молодёжи.

- Во-первых, в современных условиях усложнился и удлинился сам процесс социализации личности, и, соответственно, другими стали критерии её социальной зрелости.
- Во-вторых, становление социальной зрелости молодёжи происходит под влиянием многих относительно самостоятельных факторов - семьи, школы, трудового коллектива, средств массовой информации, молодёжных организаций и стихийных групп. Не подлежит сомнению тот факт, что средства массовой коммуникации стали не только неотъемлемой частью культуры современного общества, но и важным институтом

социализации личности. Одно из них, а именно телевидение, обеспечивает возможность наглядно-образного восприятия, а, значит, и более сильного эмоционального влияния на индивида. Как результат, телевидение стало самым мощным средством коммуникации по охвату населения и возможностям воздействовать на сознание людей. Проблема влияния телевидения на сознание и поведение зрителей и последствий от его влияния занимает одно из важнейших мест в современной социальной психологии и социологии.

Но для того, чтобы утверждать, что изображение насилия в средствах массовой коммуникации ведет к агрессивному поведению подростков, должны выполняться два условия:

- во-первых, требуются доказательства широкого присутствия насилия и агрессии в телепрограммах.
- во-вторых, должно быть показано, что среди подростков наблюдение изображений насилия в средствах массовой коммуникации получило значительное распространение.

Таким образом, формирование духовно-нравственной культуры молодежи является процессом становления современной личности, поэтому исследование этого процесса является методологически обоснованным требованием современности.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Газета Проблемы нашей жизни, №22 (76) от 28 ноября 2001г.
2. Знаков В.В., Духовность человека в зеркале психологического знания и религиозной веры, 1998г, с. 104-114.
3. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю., Толковый словарь русского языка, 2-е изд., 1995г (www.ozhegov.ru).
- 4 Шпангель С.Л., Историко-педагогический анализ духовно-нравственного воспитания в кадетских корпусах России, Екатеринбург, 2002-19с.
5. www.google.ru.

Recenzenți: T. Dumitraș, dr., conf. univ.
I. Cereș, dr., conf. univ.

CULTURA FIZICĂ ȘI SPORTUL ÎN COLECTIVELE COOPERĂȚIEI DE CONSUM (PROBLEME ȘI CĂI DE SOLUȚIONARE)

Grigore Crăciun dr., conf. univ, (UCCM)

Godina Igor asistent universitar, magistru (UCCM)

L'enquête sociale présente une valeur spéciale par ce qu'elle constitue une modalité scientifique d'investigation, parfois la seule disponible, de l'univers subjectif de la vie sociale –opinions, satisfactions, aspirations, convictions, connaissances, intérêts, etc. – d'ordre individuel et collectif (de groupe).

Quelle est la situation de l'éducation physique et du sport dans les entreprises privées ou fiduciaires? En particulier, cette question est actuelle pour la Coopération de Consommation de la République de Moldova.

Par le déclenchement de l'enquête on peut corrélér les résultats, en comparant ce que disent et ce que font les hommes, ce qu'on voit et ce qu'on entend.

Mots-clés: *enquête sociale, sport en masses, MOLDCOOP, compétitions sportives.*

Societatea noastră, astăzi, se confruntă cu o mulțime de probleme ce țin de diverse sfere de activitate. Un declin regretabil se observă și în domeniul culturii fizice și sportului. Aproape în toate instituțiile de stat unde educația fizică este promovată ca obiect (grădinițe, școli, gimnaziile, licee, universități etc.), precum și în cadrul întreprinderilor unde sunt angajați specialiști responsabili pentru sport, atestăm o stare de lucruri care lasă mult de dorit vizavi de organizarea și promovarea educației fizice și sportului.

Dar cum se organizează educația fizică și sportul la întreprinderile particulare sau în trusturi, inclusiv în unitățile cooperatiste, ce țin de Cooperăția de Consum din Republica Moldova?

Pentru a da un răspuns adecvat la această întrebare, am utilizat ca metodă de cercetare – chestionarea, adică anchetarea sociologică.

Metoda de cercetare ce încorporează tehnici, procedee și instrumente interogative de culegere a informațiilor, specifice interviului și chestionarului sociologic, este o *anchetare sociologică (AS)*. Anchetarea sociologică are un caracter neexperimental, cu un grad relativ scăzut de control al cercetătorului asupra variabilelor analizate. Începând cu a doua jumătate a secolului al XIX-lea, AS devine destul de răspândită. Obiectul său de abordare îl constituie realitatea socială, evenimentele, fenomenele și procesele caracteristice, precum și atitudinea oamenilor față de acestea, semnificațiile pe care ei le atribuie, sfera lor de aspirații, interese, preocupări și comportamente din domeniile economic, demografic, cultural, politic, opțiunile preelectorale, activitățile de timp liber, opinia publică, propagandă (în cazul nostru educația fizică și sportul) etc.

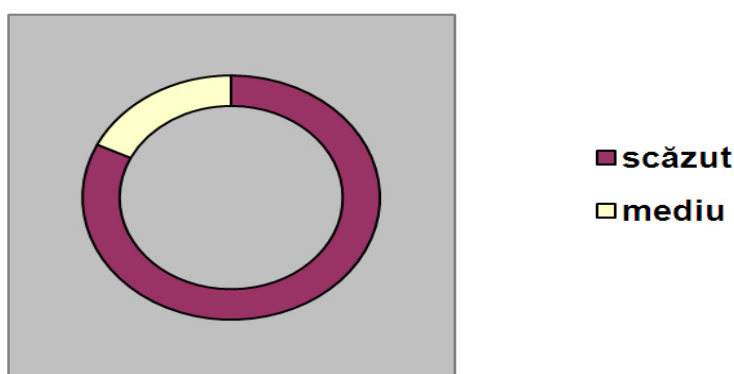
Specific pentru AS, este că doar oamenii reprezintă subiecții care furnizează informații. De aici decurge și o limitare strictă a aplicării AS, anume la acele aspecte în legătură cu care oamenii dețin și oferă informații. Realizarea AS presupune un demers metodologic riguros, tocmai pentru a suplini lipsa de control (manipulare) asupra variabilelor. Buna organizare și prescrierea amănunțită a regulilor de desfășurare a AS sînt reclamate și de faptul că, spre deosebire de alte metode de cercetare, în cazul de față sînt antrenate și cadre auxiliare (operatorii), care au drept scop principal culegerea de la colaboratorii MOOLDCOOP-ului a unui volum specific de informații.

S-a convenit asupra operațiilor (etapelor) ce urmează a fi efectuate în AS. Structura anchetei se constituie din următoarele componente (anexa 1):

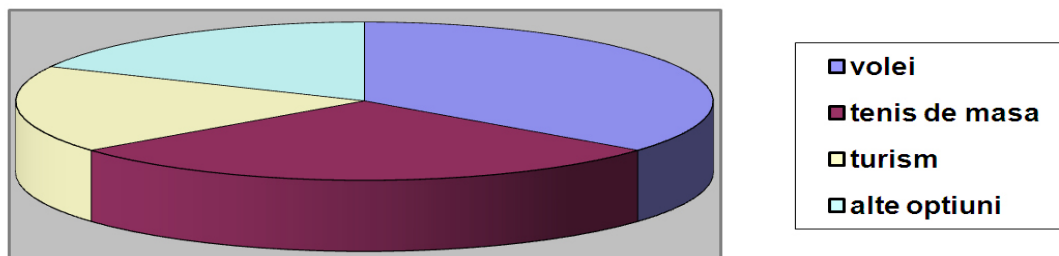
- **stabilirea temei:** cultura fizică și sportul în colectivele cooperăției de consum (probleme și căi de soluționare);
- **determinarea obiectivelor:**
 - 1) evaluarea nivelului de organizare a sportului în masă în cadrul MOOLDCOOP-ului la etapa actuală;
 - 2) determinarea formelor optime de organizare a sportului în masă cu colaboratorii;
 - 3) evidențierea responsabililor de organizare;
 - 4) stabilirea perioadei optime de organizare și desfășurare a activităților sportive;
- **documentarea prealabilă** (tatonarea problemei, studierea rapoartelor pe teren, precum și o primă luare de contact direct cu situația concretă, o vizită pe teren);
- **elaborarea ipotezelor;**
- **definirea conceptelor;**
- **operaționalizarea** (elaborarea spațiului de atribute - dimensiuni, variabile, indicatori);
- **cuantificarea** (fixarea expresiilor cantitative ale indicatorilor direct observabili - măsurabili - pentru care se culeg date);
- **determinarea populației** (definirea parametrilor anchetei: localizarea structurilor principale ale intervievaților (structurile teritoriale ale MOOLDCOOP-ului), gruparea subiecților implicați în loturi sau eşantioane reprezentative de colaboratori ai MOOLDCOOP-ului);
- **stabilirea tehnicilor și a procedeeleor de anchetă** (chestionarele vor fi repartizate prin intermediul reprezentanților sindicali în structurile teritoriale ale MOOLDCOOP-ului);
- **întocmirea instrumentelor de lucru** (elaborarea chestionarelor, verificarea și definitivarea lor);
- **ancheta pilot** (esențializarea anchetei propriu-zise, testarea instrumentelor);
- **constituirea echipei de anchetatori, instruirea și repartizarea sarcinilor;**
- **întocmirea calendarului de desfășurare a anchetei;**
- **culegerea și sistematizarea datelor** – această etapă a fost preconizată pentru 15 aprilie 2010;
- **verificarea informațiilor culese și inventarierea formularelor valide în vederea prelucrării;**
- **codificarea informațiilor** – s-a urmărit scopul de a evidenția și remarca vârsta și sexul subiecților intervievați;
- **întocmirea machetei de prelucrare a datelor** – prin deducerea valorilor medii;

- **prelucrarea datelor** (individual, manual sau cu ajutorul calculatorului electronic);
- **analiza și interpretarea informațiilor sistematizate.**

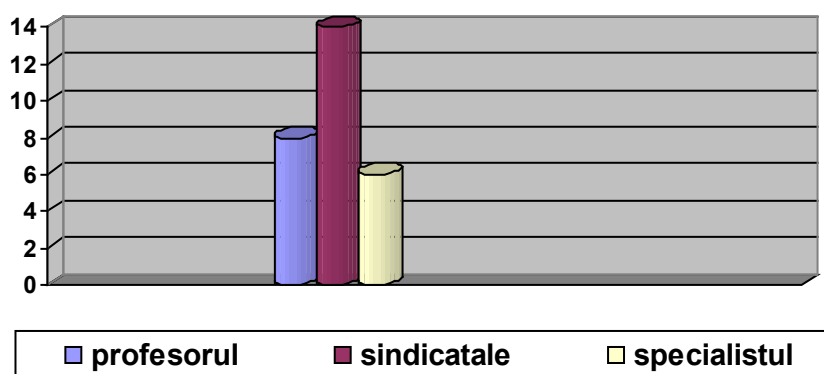
În urma prelucrării datelor parvenite de la cei 28 de intervievați (colaboratori din structurile teritoriale ale MOOLDCOOP-ului), s-a constatat că la prima întrebare „Cum considerați D-voastră nivelul de organizare a sportului în masă în cadrul MOOLDCOOP-ului la etapa actuală” majoritatea covârșitoare (23 de intervievați sau ≈82%) optează pentru variantele **un nivel scăzut** sau **foarte scăzut** și doar 5 subiecți intervievați (≈18%) consideră că persistă un nivel mediu.



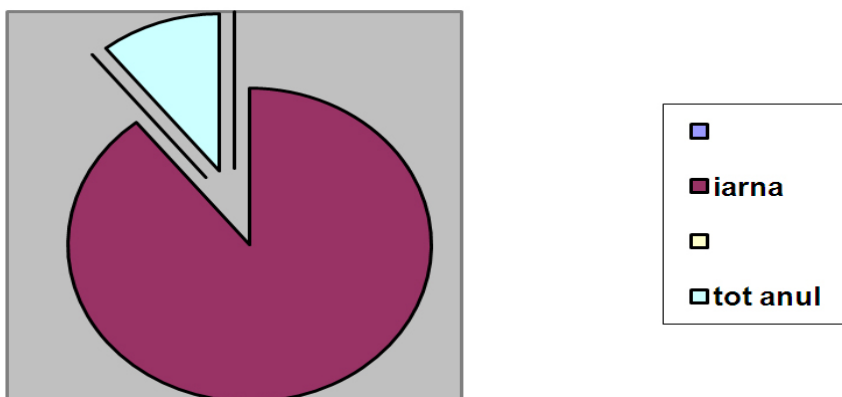
La întrebarea: „Care forme de organizare a sportului în masă cu colaboratorii sunt optime?” 10 respondenți (≈36%) doresc organizarea competițiilor la volei, 8 respondenți (≈28%) – la tenis de masă, 5 respondenți (≈18%) – ar prefera să practice turismul și orientarea sportivă. În definitiv, 5 dintre persoanele interviuate (≈18%) optează pentru starturi vesele, înot, cros.



La întrebarea a treia: „Cine ar trebui să se ocupe de organizarea și desfășurarea activităților sportive?” 14 dintre cei intervievați (≈50%) consideră că un specialist al MOOLDCOOP-ului ar trebui să se ocupe de organizarea și desfășurarea activităților sportive în masă, 8 respondenți (≈28%) - profesorii de educație fizică și sport de la UCCM și doar 6 (≈22%) dintre cei intervievați – consideră că sindicatele MOOLDCOOP-ului ar fi cele mai indicate în reglementarea acestor activități.



În sfârșit, la întrebarea: „Care este perioada optimă de organizare și desfășurare a activităților sportive?” 25 (≈89%) de intervievați indică că iarna este perioada cea mai potrivită pentru atare activități și doar 3 (≈11%) din respondenți consideră că e potrivit și bine să se ocupe cu sportul pe parcursul anului.



De reținut că redactarea raportului de anchetă – a fost preconizată pînă la Conferința științifică a UCCM, din 2010.

De multe ori, anchetarea socială utilizează tehnici, procedee și instrumente de chestionare cu ajutorul cărora se culeg informațiile (ca în cazul sondajului de opinie), ulterior fiind folosite metode și tehnici de cercetare, cum ar fi cele ale observației științifice, ale analizei documentare și de conținut. Astfel, se corelează rezultatele, comparându-se declarațiile cu faptele concrete ale oamenilor.

Anchetarea socială constituie unica modalitate științifică de investigare, care evocă obiectiv universul subiectiv al vieții sociale - opinii, atitudini, satisfacții, aspirații, convingeri, cunoștințe, interese etc. De regulă, ea poate fi de ordin individual și colectiv (de grup). Trebuie avut în vedere și faptul că în procesul de desfășurare a anchetării sociale pot apărea unele erori, generate de modul defectuos de lucru, de lipsa de cooperare din partea intervievaților, erori ce trebuie evitate printr-un control sistematic asupra calității activităților. Limita principală a AS decurge însă din însăși natura domeniului studiat, a relațiilor dintre opiniile, atitudinile, convingerile și comportamentele umane, care sunt extrem de diversificate.

Recenzenți: I. Cereș, dr., conf. univ.

C. Scripcenco, dr., conf. univ.

EXERCIȚIILE FIZICE - MIJLOC EFICIENT DE RESTABILIRE A CAPACITĂȚII DE ACTIVITATE A COLABORATORILOR DIN DOMENIUL COOPERAȚIEI DE CONSUM

Grigore Crăciun, dr., conf. univ. (UCCM)

Igor Godina, asistent universitar (UCCM)

Les exigences actuelles de l'employeur envers l'activité de ses collaborateurs sont excessivement énergiques. L'activité intense des collaborateurs, évidemment, suppose un haut degré de risque de la fatigue physique et psychique de ceux-ci. Dans ces conditions la pratique de certains exercices physique va créer des premises optimales de détente et de restauration, de développement de la résistance professionnelle spécifique et le maintient d'une haute capacité de travail, du soutien d'un mode sain de vie et le développement de la personnalité par l'intermédiaire de la culture physique.

Mots-clés: *santé, potentiel de travail, capacité de rétablissement, exercice physique, rétablissement, fatigue.*

Economia mondială se caracterizează, astăzi, printr-un vădit declin, care afectează atât societatea, în general, cât și pe fiecare persoană, în particular. În aceste condiții, cerințele față de colaboratorii fiecărei întreprinderi, asociații, cooperative sunt din ce în ce mai severe, mai drastice în ceea ce privește volumul și calitatea serviciului prestat.

Pentru a face față cerințelor avansate de norma de lucru, angajații, dar și angajatorii trebuie să țină cont de criteriile de „sănătate”, de „potențialul de lucru”, de „capacitatea de restabilire” etc.

Pentru realizarea cu succes a normei de lucru, întotdeauna, se va porni de la personalitatea individului (calitățile fizice și psihice), care și constituie piatra de temelie în orice activitate. Lipsa unor politici din partea statului în domeniul menținerii potențialului optim de activitate a muncitorilor este evidentă, dar și insuficiența de Cultură fizică la indivizi este un factor ce duce la epuizarea potențialului de lucru, la pierderea sănătății.

Este cunoscut faptul că în cadrul oricărei activități de producție angajatul utilizează anumite mișcări biokinetice caracteristice specialității date. Prin urmare, în timpul forțării excesive a unor grupe de mușchi neapărat apare starea de oboseală, care va duce la scăderea productivității de lucru.

Ce cunoștințe și deprinderi elementare trebuie să dețină un angajat, ca să poată să-și mențină capacitatea personală de activitate? În legătură cu această întrebare am remarca următoarele.

Statul și angajatorii trebuie să fie interesați nu doar să obțină de la angajații săi o productivitate înaltă a muncii, ci trebuie să le creeze acestora condiții prielnice pentru ca ei să-și mențină sau să-și fortifice atât sănătatea, cât și capacitatea de activitate.

În cadrul unităților economice, inclusiv în sfera cooperăției de consum, angajatorii trebuie să creeze condiții bune și foarte bune pentru colaboratori pentru a practica exercițiile fizice, întrucât ele sunt un mijloc eficient de restabilire și de fortificare a sănătății. La acest capitol menționăm faptul că în țările avansate economic angajatorii achită abonamentul colaboratorului de frecventarea a unei secții sportive și cer ca acestea neapărat s-o frecventeze.

O altă modalitate de fortificare a sănătății colaboratorilor este organizarea sistematică a competițiilor în cadrul întreprinderilor și structurilor statale atât la nivel local, cât și la cel național, promovând diferite probe de sport și activități sportive. Doar așa se va menține cultul sănătății, ceea ce duce inevitabil la o sporire vădită a potențialului de activitate.

Pe de altă parte, orice individ trebuie să posede suficiente cunoștințe și deprinderi de executare a anumitor exerciții fizice, care ar putea fi practicate chiar la locul de muncă. Exerciții care au menirea de a relaxa și restabili capacitatea fizică și cea intelectuală a fiecărui angajat în parte.

În continuare vom prezenta un sistem complex de exerciții fizice și sugestii, care pot fi destul de utile pentru toți colaboratorii din domeniul cooperăției de consum, și nu numai.

Exercițiile cardio (sau cardiovasculare), practicate la antrenamente, sînt extrem de eficiente nu numai pentru inima, ci și pentru întregul corp. Acestea măresc pulsul, sporesc rata metabolismului și ne ajută să avem un tonus de învidiat.

În afara beneficiilor aduse activității inimii și plămînilor, exercițiile cardio ne pot ajuta să slăbim sau să evităm stresul - prin îmbunătățirea calității somnului și a relaxării.

Pentru a ne putea bucura din plin de beneficiile exercițiilor cardio, angajații trebuie să le practice de, cel puțin, 3 ori pe săptămîină cu condiția ca să ne încălzim mușchii, înainte de începerea lor.

Printre cele mai eficiente exerciții cardiovasculare se numără mersul pe jos, jogging-ul, înotul, mersul pe bicicletă, step-aerobicul, alpinismul, dansul, urcatul scării etc.

1) Mersul pe jos este unul dintre cele mai la îndemînă exerciții cardio. Acesta poate fi efectuat oricînd și oriunde, fiind un bun antrenament absolut pentru toți colaboratorii. În 30 de minute de mers se ard aproximativ 180 de calorii.

2) Jogging-ul sau alergarea ușoară reprezintă unul dintre cele mai complete antrenamente cardio. Avantajul acestui exercițiu practicat este că arde o mulțime de calorii (pînă la 300 de calorii în 30 de minute), mai mult, alergatul exersează toate grupurile musculare.

3) Înotul face parte și el din categoria antrenamentelor cardio complete, avînd în plus avantajul de a reduce la minimum riscul de accidentare sau de suprasolicitare a articulațiilor.

Pentru 30 de minute de înot în stil crawl se ard aproximativ 120 de calorii, iar pentru înotul pe spate - 100 de calorii.

4) Mersul pe bicicletă poate fi practicat atât pe teren, cât și în spații închise, unde este amplasată o bicicletă statică, adică acasă sau în sala de sport. Practicarea acestui exercițiu permite a fi arse între 250 și 500 de calorii în 30 de minute, în funcție de viteză și rezistență personală a fiecăruia dintre colaboratori.

5) O altă metodă foarte eficientă de a arde multe calorii este step-aerobicul. Acest exercițiu este în special utilizat pentru tonifierea părții inferioare a corpului. În 30 de minute de activitate intensă pot fi arse circa 400 de calorii.

6) Alpinismul practicat de oameni poate arde și el pînă la 380 de calorii doar în 30 de minute, tonifiind excelent atît brațele, cît și picioarele. Pentru persoanele mai puțin îndrăznețe, cățărutul practicat în sală este o variantă mai accesibilă pentru această categorie de oameni, care oferă la fel o suită de beneficii.

7) Dansul face parte din activitățile cardio. Putem alege fie dansul practicat acasă (pentru care ardem circa 120 de calorii/30 de minute) și dansurile sportive/de societate, care ne ajută să ardem pînă la 230 de calorii/30 de minute, și dansurile-aerobice - în special, Zumba Aerobicul, care ne permite să ardem pînă la 280 de calorii în 30 de minute.

8) Săritul cu coarda este un exercițiu practicat în condiții speciale. Singurul său dezavantaj este că, pe termen lung, poate afecta încheieturile picioarelor. Însă beneficiile pentru inimă, musculatură, coordonare etc. sunt incomparabile. Practicînd acest tip de exercițiu cardio, putem arde pînă la 400 de calorii în 30 de minute.

9) Urcatul (și coborîtul) **scărilor** reprezintă un tip de exercițiu cardio intens, care poate fi practicat cu ușurință în pasajele subterane, în mall-uri - alegînd scările de serviciu, acasă sau la serviciu. Timp de 10 minute de urcat pe scări omul poate arde circa 146 de calorii.

10) Gimnastica respiratorie

- Angajatul, în decubit dorsal, așează câteva cărți pe abdomen și respiră cu mobilizarea amplă a abdomenului;
- colaboratorul, în decubit dorsal, cu genunchii flectați și cu sprijin pe tălpi, își ridică capul și umerii de pe pat, menținând această poziție 4-5 sec.;
- colaboratorul, în poziție Trendelenburg, cu o greutate pe abdomen facilitează expiratul;
- colaboratorul, în poziție așezată, utilizează “borcanele Pescher”, care ajută la antrenarea forței expiratoare sau inspiratoare avînd grijă ca fluxul de aer să fie continuu, iar respirația să fie de tip abdominal;
- colaboratorul, în poziție așezată, folosește o sticlă cu apă în care este introdus un tub de plastic, în care suflă continuu pentru a produce bule de gaz fără intermitențe (expir de tip abdominal).

Practicarea exercițiilor descrise mai sus, cu condiția respectării metodologiei de executare a acestora, contribuie la relaxarea și restabilirea organismului, contribuie, de asemenea, la menținerea capacității înalte de lucru, la susținerea unui mod sănătos de viață, precum și la dezvoltarea personalității prin intermediul Culturii Fizice a angajaților, în special, a celor din domeniul coope-rației de consum.

Recenzenți: I. Cereș, dr., conf. univ.
C. Scripcenco, dr., conf. univ.

CUPRINS

SECȚIUNEA I

PREZENTUL ȘI PERSPECTIVELE ECONOMIEI ȘI MANAGEMENTULUI COMERȚULUI ȘI COOPERĂȚIEI DE CONSUM

VICTORIA TROFIMOV, DORINA ROȘCA

CONSIDERATIONS SUR LA FORMATION DE L'INTELLECTUALITE EN MOLDOVA: QUELQUES REPERES HISTORIQUES CONCERNANT LE PAYSAGE SOCIO-PROFESSIONNEL A TRAVERS LE CLIVAGE URBAIN – RURAL.....3

MORARU S.C., UNGUREAN O.

КООПЕРАТИВНАЯ СИСТЕМА КАК ТРЕТИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ В ИНДУСТРИАЛЬНО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ.....12

SÂRBU OLGA, COREȚCHI BORIS

APRECIEREA ECONOMICĂ A LOCULUI ȘI ROLULUI SERVICIILOR IN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA.....34

NIREAN ELENA

RISUL ÎN PRODUCEREA ȘI REALIZAREA PRODUCȚIEI AGRICOLE.....42

COSMIN DOBRIN, APOSTU (MARIAN) GABRIELA

MANAGEMENTUL RISCURILOR48

LATU LAZĂR, BOTEZ DANIEL

SCHIMBAREA ORGANIZAȚIONALĂ – CALEA PRIN PARADOX.....53

OXANA SOIMU

EUROPEAN NEIGHBOURHOOD POLICY IMPACT ON FINANCIAL SECURITY IN DEVELOPING COUNTRIES.....59

DORINA ROȘCA

ANALYSE DE L'EVOLUTION DES APPROCHES THEORIQUES CONCERNANT LE CONCEPT DE CAPITAL SOCIAL.....73

SECȚIUNEA II

MODALITĂȚI DE SPORIRE A EFICIENȚEI ACTIVITĂȚII DE MARKETING ȘI LOGISTICĂ ÎN COMERȚ ȘI COOPERĂȚIA DE CONSUM

SERGIU PETROVICI, ALA GUDIMA

DIREȚIILE DE REORGANIZARE A STRUCTURII ÎNTREPRINDERILOR COOPERATISTE ÎN BAZA VIZIUNII DE MARKETING ȘI ABORDĂRII LOGISTICE.....87

PITUȘCAN FEODOSIE

PROBLEMELE ACTUALE ALE COMERȚULUI ANGRO ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....99

SERGIU PETROVICI, DORINA DUMBRAVĂ	
FORMAREA ȘI ASIGURAREA COMPETITIVITĂȚII PÎINII ȘI PRODUSELOR DE PANIFICAȚIE PE PIAȚĂ ÎN BAZA ACTIVITĂȚII DE MARKETING.....	104
DOINA TĂZLĂVAN	
ANALIZA DEZVOLTĂRII PIEȚEI PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR DE ALIMENTAȚIE PUBLICĂ.....	109
DUMBRAVA DORINA	
MĂSURI DE SPORIRE A COMPETITIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ.....	113
CATALINA LACHE	
FIDELIZAREA CONSUMATORILOR, ELEMENT CENTRAL AL POLITICILOR DE MARKETING.....	115

SECȚIUNEA III

REALIZĂRILE ȘI DIRECȚIILE ACTUALE ALE CERCETĂRIILOR ÎN MERCELOGIE, TEHNOLOGIE, EXPERTIZĂ, PROTECȚIA CONSUMATORULUI ȘI MARKETINGUL MĂRFURILOR DE CONSUM

TUDOR MALECA	
CARACTERISTICI ALE SORTIMENTULUI COMERCIAL: NOMINALIZĂRI, DEFINIȚII, INDICI ȘI MODUL DETERMINĂRII LOR.....	122
TUDOR MALECA, MARCELA CHIHAI	
INFLUENȚA REGIMULUI TERMIC DE PĂSTRARE ASUPRA MODIFICĂRII CONȚINUTULUI DE VITAMINA „C” ÎN MERELE TARDIVE.....	130
SVETLANA FEDORCIUCOVA	
ESTIMAREA INOFENSIVITĂȚII CHIMICE A STRUGURILOR DE MASĂ DE IMPORT.....	133
MARCELA CHIHAI	
ESTIMAREA INOFENSIVITĂȚII CHIMICE A FRUCTELOR TROPICALE, COMERCIALIZATE PE PIAȚA DE CONSUM A MUN. CHIȘINĂU.....	136
LILIA ȘARGU	
COMERCIALIZAREA MOBILEI DIN LEMN NATURAL ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	138
LILIA ȘARGU	
SPECIFICUL NEGOCIERII AFACERILOR INTERNAȚIONALE - DEFICIENȚE ȘI OPORTUNITĂȚI.....	145
COBIRMAN GALINA	
EVALUAREA PROPRIETĂȚILOR CONSUMISTE ALE ȘAMPOANELOR PENTRU COPII PRODUSE DE S.A. „VIORICA COSMTIC”.....	157
CECAN ECATERINA	
EVALUAREA CALITĂȚII PIEILOR NATURALE REALIZATE DE Î.I. „BOTNARI ACCESORII”.....	163
КОЛЯДА Е.В.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПОЗИТНЫХ СМЕСЕЙ В ПРОИЗВОДСТВЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ.....	171

SECȚIUNEA IV

PREZENTUL ȘI DIRECȚIILE PERFEȚIONĂRII ACTIVITĂȚII FINANCIARE, AUDITULUI ȘI EVIDENȚII CONTABILE ÎN COMERȚ ȘI COOPERAȚIA DE CONSUM

TUDOR TUHARI

UNELE MODIFICĂRI ÎN CONTABILITATEA VÂNZĂRII MĂRFURILOR
PRIN COMERȚ DE CONSIGNAȚIE.....176

LATU LAZĂR, POPA IOAN

FLEXIBILITATEA CA TIMP ȘI STRUCTURĂ ORGANIZAȚIONALĂ.....184

PRODAN NATALIA

ANALIZA COSTURILOR LA UN LEU PRODUCȚIEI (SERVICIILOR).....190

VALENTINA PALADI, LICA ERHAN

REFLECȚII ANALITICE ASUPRA PERFORMANȚELOR ÎNTREPRINDERILOR
MICI ȘI MIJLOCI DIN REPUBLICA MOLDOVA.....196

BUCUR VASILE

UNELE ASPECTE ALE CONTABILITĂȚII FONDULUI COMERCIAL.....203

ANATOLIE IACHIMOVSCI

UNELE ASPECTE ALE AUDITULUI ÎN COMERȚ CU PRIVIRE LA
EVALUAREA DENATURĂRILOR.....211

Н. ДРАГОМИР

К ВОПРОСУ ОБ УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ЭМИССИИ СОБСТВЕННЫХ
ОБЛИГАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ.....221

MALECA INA

APLICAREA IFRS ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ: PROVOCĂRI, AVANTAJE,
RISURI, PROBLEME.....227

SOFIA CĂPĂȚÎNĂ

FORMAREA COMPETENȚELOR PROFESIONALE LA
STUDENȚII CONTABILI.....233

CIOLPAN TATIANA

PARTICULARITĂȚILE DE DETERMINARE A COSTULUI ÎN
CONSTRUCȚIA DRUMURILOR.....238

GUȚAN VIORICA

UNELE ASPECTE PRIVIND CONTABILITATEA IMPOZITULUI PE PROFIT244

VIORICA FULGA

CONTABILITATEA PERFEȚIONĂRII ÎN COMERȚUL EXTERIOR248

ALINA POPA

ETAPELE ANALIZEI ACTIVITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE A
ENTITĂȚILOR COMERCIALE254

PRODAN DJULIETA PARTICULARITĂȚI ALE CONTABILITĂȚII CHELTUIELILOR ASOCIAȚIILOR OBȘTEȘTI	260
BORDEIANU OLGA ASPECTE MANAGERIALE ÎN CONTABILITATEA CREANȚELOR ȘI DATORIILOR COMERCIALE	264
SVETLANA MOROZ НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО ДЛЯ МСБ	269

SECȚIUNEA V

PERFEȚIONAREA CADRULUI LEGAL ȘI ROLUL SOCIAL AL COMERȚULUI ȘI COOPERĂȚIEI DE CONSUM

LILIANA DANDARA VIZIUNI PRIVIND TENDINȚE ACTUALE ALE CADRULUI LEGAL ÎN DOMENIUL COOPERĂȚIEI DE CONSUM DIN REPUBLICA MOLDOVA	276
LILIANA BUDEVICI – PUIU PARTICULARITĂȚI ALE CONTRACTELOR SPECIALE DE PREGĂTIRE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ	287
PĂSCĂLUȚĂ FELICIA STATUTUL JURIDIC AL INSPECTORULUI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA	291
SECRIERU OXANA ASPECTE COMPARATIVE ALE LEGISLAȚIEI REPUBLICII MOLDOVA ȘI LEGISLAȚIEI FEDERAȚIEI RUSE PRIVIND RĂSPUNDEREA PENTRU ÎNCĂLCAREA NORMELOR CU PRIVIRE LA OBTINEREA, PĂSTRAREA, PRELUCRAREA ȘI PROTECȚIA DATELOR PERSONALE ALE SALARIATULUI	296
MACOVEI TATIANA GARANȚIILE JURIDICE ALE MUNCII FEMEILOR SALARIATE CARE FOLOSESC CONCEDIUL PARȚIAL PLĂTIT PENTRU ÎNGRIJIREA COPILULUI ÎN VÂRSTĂ DE PÂNĂ LA 3 ANI ȘI A CONCEDIULUI SUPPLEMENTAR NEPLĂTIT PENTRU ÎN- GRIJIREA COPILULUI ÎN VÂRSTĂ DE LA 3 LA 6 ANI	300
LILIANA DANDARA, C. ILIEV LEGISLAȚIA NAȚIONALĂ ÎN DOMENIUL PREVENIRII ȘI COMBATERII ACTE- LOR DE TERORISM	306
CRISTINA ILIEV LE RESPECT DU DROIT À LA VIE PAR L'ETAT	316

SECȚIUNEA VI
COMUNICAREA DE AFACERI ÎN COMERȚ ȘI COOPERAȚIA DE CONSUM:
ASPECTELE CULTURALE, PSIHOLOGICE ȘI LINGVISTICE

VASILE BOTNARCIUC

TRĂSĂTURILE DEFINITORII SEMANTICO-STRUCTURALE ȘI FUNCȚIONALE
ALE UNITĂȚILOR SINTAXOLOGICE321

RODICA MAȚCAN

PROBLEMA TRATĂRII FORMELOR DE VIITOR ÎN GRAMATICILE
UZUALE ALE LIMBII FRANCEZE327

SECȚIUNEA VII

**REALIZĂRILE ȘI PERSPECTIVELE INFORMATIZĂRII ȘI IMPLEMENTĂRII
METODELOR ECONOMICO-MATEMATICE ÎN ACTIVITĂȚILE DE COMERȚ
ȘI A COOPERAȚIEI DE CONSUM**

SERGIU OPREA

STUDIUL COMPARATIV AL ALGORITMILOR DE CRIPTARE A DATELOR331

ION VULPE, PAVEL CHIRILOV

APLICAREA METODEI LAGRANGE LA OPTIMIZAREA PRODUCERII
BUNURILOR MATERIALE334

DUMITRU BĂLĂNEL

ECUAȚII INFORMAȚIONALE ÎN APLICAȚII337

ELENA IACHIM

SPECIFICUL ȘI PRINCIPIILE ELABORĂRII RESURSELOR TEHNOLOGICE
ALE SISTEMULUI INFORMATIC BANCAR343

DUMITRU BĂLĂNEL

STAREA ACTUALĂ A PROBLEMEI DE CĂUTARE SEMANTICĂ ÎN
REȚELELE DE CALCUL347

TUTUNARU CAROLINA

PARTICULARITĂȚILE RESURSELOR INFORMAȚIONALE ALE UNITĂȚILOR
DE ÎNVĂȚĂMÂNT UNIVERSITAR DIN REPUBLICA MOLDOVA353

ZAVTONI OXANA

CONSIDERAȚII PRIVIND ROLUL TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE
ÎN GESTIUNEA UNITĂȚII ECONOMICE356

SECȚIUNEA VIII

SPORIREA CALITĂȚII FORMĂRII PROFESIONALE A SPECIALIȘTILOR ÎN BAZA METODELOR ȘI TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE DE INSTRUIRE

SIMION MUSTEAȚĂ

MANAGEMENTUL DIDACTIC AL E-LEARNINGULUI ÎN UCCM359

САМОТЁВА Р. В., РАЕВСКАЯ ПРИНА

ФОРМИРОВАНИЕ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЙ
КУЛЬТУРЫ МОЛОДЕЖИ365

GRIGORE CRĂCIUN, IGOR GODINA

CULTURA FIZICĂ ȘI SPORTUL ÎN COLECTIVELE COOPERĂȚIEI DE
CONSUM (PROBLEME ȘI CĂI DE SOLUȚIONARE)370

GRIGORE CRĂCIUN, IGOR GODINA

EXERCIȚIILE FIZICE - MIJLOC EFICIENT DE RESTABILIRE A
CAPACITĂȚII DE ACTIVITATE A COLABORATORILOR DIN
DOMENIUL COOPERĂȚIEI DE CONSUM374