

MOLDCOOP
UNIVERSITATEA COOPERATIST-COMERCIALĂ
DIN MOLDOVA

ISSN 1857-1239

ANALELE ȘTIINȚIFICE
ALE UNIVERSITĂȚII COOPERATIST-COMERCIALE
DIN MOLDOVA
Volumul al XI-lea
Partea a doua

2012

Anul

Internațional al

Cooperativelor



CHIȘINĂU - 2013

Colegiul de redacție

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

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

Oxana Livețchi, dr., conf. univ.

Membri ai colegiului:

Tudor Maleca, dr., prof. univ.
 Victoria Trofimov, dr., prof. univ.
 Semion Musteață, dr., conf. univ.
 Claudia Tcaciuc, dr., conf. univ.
 Feodosie Pitușcan, dr., conf. univ.
 Liliana Dandara, dr., conf. univ.
 Tudor Tuhari, dr. hab., prof. univ.
 Sergiu Oprea, dr., conf. univ.
 Tudor Leahu, dr., conf. univ.
 Vladislav Seiciuc, dr., prof. univ.
 Claudia Melinte, dr., conf. univ.
 Alexandru Stratan, dr. hab., director al Institutului de
 Economie, Finanțe și Statistică, Republica Moldova
 Ion Verboncu, dr. hab., prof. univ.,
 Academia de Studii Economice București, România
 Victor Apopii, dr. hab., prof. univ.,
 Academia Comercială din Lvov, Ucraina

Nina Criștafovici, dr. hab., prof. univ.,
 Universitatea Cooperatistă din Moscova, Federația Rusă
 Tatiana Puiu, dr., prof. univ.,
 Universitatea “George Bacovia” din Bacău, România
 Nina Mereșco, dr. hab., prof. univ., Universitatea
 Națională Comercial-Economică din Kiev, Ucraina
 Iulia Doitchinova, dr. hab., prof. univ., Universitatea de
 Economie Națională și Mondială din Sofia, Bulgaria
 Elizaveta Tarasova, dr. hab., prof. univ., Universitatea
 Cooperatistă de Economie și Drept din Belgorod,
 Federația Rusă
 Viorica Paraschivescu, dr., prof. univ.,
 Universitatea “George Bacovia” din Bacău, România
 Natalia Pritulschi, dr. hab., prof. univ.,
 Universitatea Națională Comercial-Economică
 din Kiev, Ucraina

Comisia tehnică de redactare-editare: *Svetlana Catînsus, Ana Fală, Ion Cojocar*

Analele Științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova, volumul al XI-lea, (partea a doua) este o ediție specială consacrată Anului 2012, declarat de către Adunarea Generală a Națiunilor Unite, Anul Internațional al Cooperativelor. Ediția cuprinde comunicările prezentate în cadrul Conferinței științifice internaționale, organizată de către UCCM pe data de 26-27 aprilie 2012, având drept suport proiectul „Cooperativele și dezvoltarea durabilă într-o economie globală” (cifrul 12.220.20.07.I). Conferința s-a înscris în lista evenimentelor consacrate Anului Internațional al Cooperativelor, evenimente care s-au desfășurat în întreaga lume cu genericul „Cooperativele construiesc o lume mai bună” cu menirea de a spori conștientizarea publică despre contribuțiile substanțiale, pe care întreprinderile cooperatiste le aduc în dezvoltarea socio-economică, în special în eradicarea sărăciei, generarea de locuri de muncă și integrarea socială.

În cadrul acestui forum științific de talie internațională a avut loc diseminarea și validarea rezultatelor cercetărilor științifice privind situația în domeniul cooperăției de consum și prioritățile de dezvoltare, desfășurate în cadrul proiectului instituțional de cercetare aplicativă „Fundamentarea modernizării comerțului și cooperăției de consum din perspectiva implicațiilor acestora asupra dezvoltării socio-economice durabile și protecției consumatorilor” (cifrul 11.817.08.85A). Participarea unor personalități de notorietate, reprezentanți ai mediului academic și de cercetare din 16 țări: Republica Moldova, România, Finlanda, Germania, Franța, Federația Rusă, Ucraina, Kazahstan, Belarus, S.U.A., Bulgaria, Polonia, Israel, Lituania etc., precum și manageri ai organizațiilor și întreprinderilor cooperatiste, membri cooperatori, a contribuit la promovarea imaginii cooperăției de consum și a învățământului cooperatist în țară și peste hotarele ei, deschizând noi oportunități pentru stabilirea relațiilor interpersonale de colaborare a savanților cu mediul economiei reale.

Volumul cuprinde următoarele domenii de cercetare și predare: merceologie, comerț, marketing, contabilitate și audit, finanțe, informatică economică, management, drept economic, politici educaționale, comunicare, limbi moderne etc.

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

În speranța unei colaborări fructuoase de durată, Colegiul de redacție aduce sincere mulțumiri instituțiilor partenere, precum și persoanelor grație cărora a fost posibilă apariția acestui volum.

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova. Analele Științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova/MOLDCOOP. col. red. Larisa Șavga (red.-șef), Vasile Botnariuc, Oxana Livețchi [redactori responsabili]. – Chișinău: UCCM, 2012. Volumul XI, Partea a doua – 2013. – 424 p.

Bibliogr. la sfârșitul art. – 55 ex.

ISSN 1857-1239

ISBN 978-9975-4095-0-6

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 DIVERSITATEA COOPERATISTĂ ȘI MODELE DE EXCELENȚĂ

SINTEZA EXPERIENȚEI A UNOR ȚĂRI DEZVOLTATE ÎN DIMINUAREA EFECTELOR CRIZEI MONDIALE

*Caraganciu Galina, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The goal of this paper is to familiarize the reader with the experiences of developed countries in diminishing the effect of the economic crisis. In this paper we present the tools used to diminish the effects of the crisis. These tools include governmental assistance, the decrease of tax weight on the companies. The tax weight decrease has helped the companies gain growth and operate freely on the market.

Key words: *economic crisis, financial mechanisms, fiscal incentives, economic growth.*

Introducere

Criza economică a adus economia mondială într-o situație fără precedent. Este cert că astăzi asistăm la cea mai gravă criză din ultimii 80 de ani, care a cauzat reducerea dramatică a activității economice și investiționale, creșterea șomajului. Începutul crizei financiare mondiale este considerat oficial din septembrie 2008, odată cu falimentarea uneia dintre cele mai mari bănci de investiții pe plan mondial și din SUA (Lehman Brothers), ceea ce a condus la căderi dramatice a indicatorilor bursieri. Aceste procese, evident, au condiționat o criză acută de încredere, manifestată prin retrageri masive a depozitelor bancare, determinând băncile să majoreze primele de risc și să înghețe activitățile creditare. Unul din principalii factori, care a agravat mai vădit recesiunea, a fost creșterea pericolului de faliment din partea mai multor companii transnaționale, situația financiară a cărora nu prezenta nici un pericol până la criză.

Escaladarea crizei financiare a adus economia țărilor emergente într-o recesiune economică, care se caracterizează printr-o scădere vădită a cererii globale. Ceea ce a dus la diminuarea cererii și a creșterii stocurilor producătorilor, la creșterea concurenței, fapt ce a afectat semnificativ veniturile din vânzări ai agenților economici. Scăderea cererii, asociată cu tendințele deflaționiste, a contribuit la creșterea poverii de îndatorare a mai multor agenți economici, ce a dus la incapacitate de plată față de creditorii săi.

Acest fenomen a afectat atât debitorii, cât și creditorii. De asemenea, s-au redus considerabil prețurile la imobil, proces declanșat, în mare parte, datorită supraaprecierii artificiale în anii de până la criză, care a erodat valoarea gajului oferit de debitori în schimbul creditelor acordate de bănci și alte instituții financiare. Aceasta a generat pierderi semnificative pentru bănci, care, la rândul său, au înăspriț drastic condițiile de creditare, lăsând sectorul real într-o criză acută de lichidități, ceea ce a constituit încă o cauză pentru reducerea activității investiționale. Prin urmare,

criza economică a luat amploare în țările cu economii emergente, fapt cauzat de dependență de credite externe și remitențe.

1. Principalele măsuri pentru ieșire din situația de criză elaborate de FMI

În vederea atenuării impactului crizei economice mondiale, Guvernele au recurs la diverse măsuri de susținere a cererii interne și stimulare a creditării agenților economici. Programele de relansare economică variază de la o țară la alta în funcție de disponibilitatea resurselor interne, accesibilitatea celor externe și posibilitățile economiilor naționale de asimilare productivă a noilor împrumuturi.

Fondul Monetar Internațional [3] a efectuat un studiu privind situația economiei în țările emergente. Potrivit acestui studiu, au fost elaborate principalele măsuri prevăzute pentru ieșirea din situația de criză.

Una din măsuri era numită - *Susținerea sectorului financiar*, pentru care țările emergente urma să realizeze recapitalizarea băncilor, operațiuni de livrare a lichidităților, emiterea garanțiilor de stat la credite.

Concomitent, pentru a susține sectorul financiar s-a recurs la relaxarea politicilor monetare. Astfel, majoritatea țărilor au reușit să la diminueze ratele de refinanțare și a normelor rezervelor obligatorii, care până la criză, datorită presiunilor inflaționiste înalte, erau menținute la nivel relativ ridicat.

Menționăm că în majoritatea statelor dezvoltate, spre deosebire de țările emergente, măsurile de susținere a sectorului financiar au fost axate pe acordarea garanțiilor la împrumuturi, disponibilizând pentru aceste scopuri importante volume de mijloace financiare publice.

O altă măsură elaborată de FMI a fost *Stimularea creșterii economice prin intermediul politicilor fiscale expansioniste*. Experiența țărilor emergente a demonstrat că ele dispun de mai puține pârghii fiscale privind stimularea creșterii economice. Cu toate acestea, politicile fiscale au făcut parte din programele de relansare economică în aceste state. Totodată, ținem să menționăm recomandările FMI privind asigurarea stabilității economice la momentul promovării unei politici fiscale expansioniste. Printre cele mai relevante se înscriu următoarele:

- măsurile stimulatorii, care trebuie să poarte un caracter temporar;
- reforme structurale, necesare de implementat, în vederea reechilibrării situației în finanțele publice pe termen mediu;
- restructurarea sistemelor de asigurări sociale și medicale, pentru țările care se confruntă cu o situație demografică în declin.

2. Experiența unor țări în diminuarea efectelor crizei mondiale

Actualmente, pentru a asigura o creștere economică durabilă, majoritatea țărilor adoptă măsuri ce țin de contracararea efectelor crizei economice existente. Mecanismele financiare, aplicate până acum, cuprindeau: pachete "stimulent" de tip formal, măsuri ad hoc, dispoziții temporare, măsurile planificate sau anularea unor măsuri. Prezentăm în continuare câteva măsuri anticriză aplicate de guverne în diverse țări. Întotdeauna, accentul s-a pus pe măsurile fiscale, care influențează asupra veniturilor persoanelor și agenților economici.

Astfel, Statele Unite ale Americii au adoptat o serie de măsuri care aveau scopul de a sprijini piețele financiare și economia. Printre acestea se înscrie și adoptarea Legii de Recuperare și Reinvestire din anul 2009. Legea avea menirea să preîntâmpine actualele provocări ale crizei printr-o combinație directă a cheltuielilor federale, cu un ajutor pentru localități prin scutiri de impozite. Aceasta lege încearcă să pună în aplicare „planul de redresare economică verde”, care include stimulente fiscale considerabile pentru implementarea energiei regenerabile.

Prin modificări legislative concrete a fost prelungită perioada de recuperare (carryback period) pentru pierderile operaționale nete ale firmelor mici cu încasări brute anuale sub 15 milioane USD, de la doi ani, până la 3-5 ani. O altă prevedere vizează normele de amortizare. În anul, în care bunul este pus în funcțiune, se amortizează în mărimea de 50% din valoarea proprietăților, iar restul de 50% poate fi amortizat în conformitate cu normele de amortizare uzuale.

Prezentăm unele mecanisme financiare de contracarare a crizei economice aplicate în Austria, care sunt legate de modificări fiscale. Prima măsură fiscală prevedea introducerea amortizării accelerate, care se aplica la costurile de achiziție a activelor imobilizate. De amortizare accelerată pot beneficia numai activele imobilizate, dobândite sau fabricate între anii 2009 și 2010. Din aceste prevederi ale legii sunt excluse clădirile, terenurile, autoturismele, avioanele, care nu au scopuri comerciale și activele provenite de la afiliați. Concomitent, în anul 2009, s-a introdus o primă de asigurare în valoare de 1.500 de EURO pentru autoturismele vechi, care au fost pentru prima dată înregistrate înainte de 1 ianuarie 1996 (prima s-a plătit pentru primele 30.000 de mașini). Plata primii de asigurare s-a împărțit între guvern și dealerii de autoturisme.

Ca parte din planul de stimulare economică, pentru a revigora sectorul imobiliar, în Belgia au fost adoptate următoarele măsuri: cota de TVA aferentă construcțiilor de locuințe private a fost redusă de la 21% până la 6%, iar rata aplicată construcției de locuințe, ce face parte dintr-un program social, s-a redus de la 12% până la 6%. Pentru contribuabili, aflați în dificultate, au fost amânate plățile de TVA pentru primele trei trimestre ale anului 2009.

În Bulgaria, ca măsuri anticriză, s-au introdus schimbări în impozitarea veniturilor agenților economici. Pentru companiile, ce investesc în regiuni defavorizate, se face scutirea de impozitul pe profit pentru 5 ani. Totodată, pentru familiile tinere, care achită credite pentru imobil, s-a introdus reducerea impozitelor.

Republica Cehă, pentru a redresa situația economică, a introdus modificări privind impozitarea companiilor și a persoanelor fizice. Așa, a fost redus impozitul pe profit (până la 20%) și taxa de asigurare medicală pentru angajați și angajatori.

În Franța, inițial, planul de recuperare a pus accentul pe investiții, dar mai târziu s-au introdus și măsuri în favoarea consumului. Așadar, persoanele fizice din prima categorie de impozitare progresivă, vor fi scutite plata ultimelor două plăți.

Un număr redus de măsuri fiscale privind favorizarea creșterii economice și adresate minimizării efectelor crizei financiare au fost promovate și în România. Una dintre măsuri, aplicate începând cu anul 2009, era anularea impozitul pe dividende în condițiile în care acestea sunt reinvestite în activitatea companiei sau în alte firme cu capital românesc. Ulterior, veniturile provenite din depozitele personale la termen și alte tipuri de economisiri devin netaxabile.

Cele mai importante măsuri în depășirea efectelor crizei financiare au fost inițiate de China. În acesta țară Consiliul de Stat a aprobat un șir de măsuri de stimulare a industriei, acoperind sectoare variate de producere cum ar fi: cea a automobilelor, oțelului și textilelor, construcția de vapoare, tehnologii informaționale, industria petrochimică și metale neferoase. Totodată, pentru stimularea tranzacțiilor imobiliare, prima de cumpărare a unei proprietăți rezidențiale se taxează cu 1%, iar cei care achiziționează locuințe private sunt scutiți de la achitarea taxei pentru teren. Pe lângă aceasta, s-au introdus importante modificări, de stimulare a contribuabililor privind impozitul TVA. Potrivit acestor modificări nivelul impozitului pentru contribuabilii mici a fost redus de la 6% (fabrici sau alte tipuri de afaceri) sau 4% (afaceri comerciale) până la 3% pentru toate categoriile. În anul 2008 s-au făcut reducerile la rambursările TVA din export. Acestea au cuprins mai mult de 50% din totalul bunurilor exportate înregistrate în sistemul tarifar chinez, acoperind aria produselor mecanice și electrice, textile și îmbrăcăminte.

Mai sus noi am descris experiența internațională în depășirea efectelor crizei economice mondiale și asigurarea unei creșteri economice durabile. Prezentăm măsurile întreprinse și în Republica Moldova care vizează înviiorarea situației economice existente.

Pentru a stabiliza economia națională, au fost propuse următoarele măsuri [1], care remarcau următoarele priorități: stabilizarea și optimizarea finanțelor publice; relansarea activității economice; asigurarea unei protecții sociale eficiente și juste. Astfel, începând cu 2010, au fost majorate accizele pentru unele bunuri (tutun, băuturi alcoolice, cosmetice, cristale, carburanți etc.) și TVA de la 5% la 6% pentru gazele naturale importate. Totodată, din 2012 s-a introdus impozitului pe venitul persoanelor juridice în cuantum de 12%. Concomitent, a fost realizată reforma cadrului legislativ privind eliminarea unei serii de constrângeri sistemice ale activității antreprenoriale, a fost liberalizat importul de carne prin aprobarea hotărârea de Guvern cu privire la monitorizarea tranzacțiilor comerciale de import.

Bibliografie:

1. Hotărârea de Guvern nr. 790 din 01.12.2009, Programul de stabilizare și relansare economică a Republicii Moldova pe anii 2009-2011.
2. Dobre, Elena, Dobre, Maria Mirela, Fannie Mae and American Mortgage Backed Securities – a benchmarking and a new challenge for Romanian Banks, International Business Information Management Association (IBIMA), 12th IBIMA Conference, Cairo, 2009.
3. The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis, FMI, Martie 2009.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

*Чичерин Ю. А., к. э. н., доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия*

The article focuses on the need for the development of consumer cooperatives innovation in the context of globalization, the basic direction of cooperative enterprises diversification, discusses the features of consumer cooperation innovation.

Key words: *development, innovation, consumer cooperatives, globalization, cooperative enterprises, consumer cooperation.*

Современное развитие реального сектора экономики страны и ее регионов, становление рыночных отношений, ликвидация экономических проблем в промышленности, сельском хозяйстве, социальной сфере возможны лишь на базе инновационной деятельности, создания и передачи в экономику новых технологий, получения, распространения и использования знаний и информации. Общество регулирует ход инновационного процесса в целом и по отдельным отраслям путем разработки и проведения в жизнь соответствующей инновационной политики, целью которой является, прежде всего, доведение научно-технических разработок до практического использования.

В настоящее время потребительская кооперация России находится в стадии реформирования. Основой ее преобразований служит Гражданский кодекс РФ и Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», вступивший в действие в июне 1992г.

В 2008 году принята «Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2015 года», реализация которой не возможна без использования инноваций в этой системе. Если гражданский кодекс и закон определили направления реформирования потребительской кооперации, расширили правовое поле системы, создали объективные предпосылки ее развития, то концепция развития потребительской кооперации определила направления деятельности для обеспечения стабильного поступательного развития потребкооперации, расширения и интенсификации деятельности, приобретения влияния на социально ориентированном рынке продовольственных и непродовольственных товаров.

Согласно данной концепции стратегическое развитие потребительской кооперации в условиях глобализации невозможно без инновационной деятельности. В ней делается акцент на «инновационную деятельность в сфере технологической подготовки производства, направленной на обновление оборудования, приборов и оснастки, освоение новых способов повышения качества продукции, организации и планирования производственных процессов, которая обеспечивает повышение эксплуатационных показателей новых изделий, снижает затраты труда и материалов» [2].

В теории инноватики под инновационной деятельностью понимается сфера разработки и практического освоения технических, технологических и организационно-экономических нововведений, включающих в себя не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, а также новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг» [4].

Инновационная деятельность может осуществляться не только локально на любом из этапов инновационных процессов, но и вне их путем приобретения патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау и т.д. Кроме того, в сферу инновационной деятельности включается модификация продуктов, пользующихся спросом на товарном рынке, путем доработки конструкций и применения новых технологических процессов с целью улучшения эксплуатационных параметров, снижения себестоимости изготовления, получения дополнительной прибыли.

Содержание инновационной деятельности в потребительской кооперации предполагает не только создание и распространение новшеств в материальном производстве. Так в практике потребительской кооперации есть ряд примеров удачных управленческих инновационных идей:

- 1) Продажа товаров в кредит. Раньше продажа в долг рассматривалась в негативном смысле, как вынужденная мера, как жертва и одолжение. В настоящее время данное новшество позволило выжить не только населению в условиях невыплаты заработной платы и пенсий, но и самой потребительской кооперации как хозяйственной системе.
- 2) Создание технологических цепочек по схеме – животноводческий комплекс – переработка – реализация. Эта идея ломает традиционное представление о потребительской кооперации как торговой системе.
- 3) Реструктуризация кооперативного хозяйства, которая состоит в перепроектировании хозяйственных процессов и организаций, проходящая в форме слияния объединения, разделения, упразднения, создания новых процессов и структурных единиц. Такое новшество применяется в двух случаях: когда организация находится в состоянии кризиса и для создания конкурентных преимуществ и ускорения развития.

Такое экспериментаторство на всех уровнях правления и в различных частях организаций системы потребительской кооперации явилось реакцией на изменение понимания новизны идеи, а усовершенствование услуг и технологий, поиски резервов экономии ресурсов и качества обслуживания клиентов, улучшение условий и организации труда обрело такое же право гражданства, как и радикальные инновации.

За последние годы в потребительской кооперации существенно расширились направления работы по возрождению на селе сферы услуг. Более 80 видов разнообразных услуг оказывается населению. Это заточка инструментов и сельскохозяйственного инвентаря, искусственное осеменение животных, вспашка земли, ремонт и строительство жилья и хозяйственных построек, прокат, ремонт и пошив одежды и обуви, ремонт сложной бытовой техники, фотоуслуги, услуги парикмахерских и др.

Новым видом деятельности потребительской кооперации становится аптечная торговля на селе. В целом в 2010 году населению предоставлено платных услуг на 4,7 млрд. руб., в том числе бытовых услуг более чем на 0,5 млрд. рублей.

Широкое распространение получила работа по благоустройству территорий, прилегающих к кооперативным магазинам, созданию детских площадок. Организации потребительской кооперации активно включились в работу по организации досуга сельского

населения: чайные столы, организация праздников и спортивных соревнований, встреч с ветеранами и конкурсов детских рисунков. Все это объединяет людей, способствует духовному возрождению, раскрытию способностей, имеет воспитательное значение, формирует благоприятный имидж потребительской кооперации.

Актуальным является создание и продвижение кооперативных брендов, т.е. образцов кооперативных товаров, имеющих не только высокое качество, но и легко узнаваемых, привлекательных, доступных, соответствующих кооперативным ценностям. Создание бренда включает создание особого качества, дизайна, выбор названия, определение круга потребителей, цены, создание упаковки, налаживание коммуникаций с потребителем, организация торговли. Данное направление инновационной деятельности даст потребительской кооперации устойчивое конкурентное преимущество.

Подвергая анализу инновационную деятельность потребительской кооперации, необходимо коснуться ее специфических черт. Во-первых, потребительская кооперация РФ носит многоотраслевой характер, а каждая отрасль имеет свою специфику и свои направления инновационной деятельности. Во-вторых, основная миссия потребительской кооперации носит социальный характер, а ее решение вряд ли возможно без динамичного развития всех отраслей и повышения эффективности производства, а основой для этого является активное использование инноваций. В-третьих, потребительская кооперация РФ по вертикальной структуре управления построена таким образом, что в ней отсутствуют функциональные подразделения по внедрению новой техники, технологии и совершенствованию организации производства и труда. На наш взгляд, это существенный недостаток в организационной работе потребительской кооперации РФ.

В целом инновационная деятельность кооперативных предприятий неразрывно связана с реализацией концепции диверсификации отраслей потребительской кооперации. Данная концепция в общем виде заключается в определении широкого диапазона форм и методов, которыми могут пользоваться кооперативные предприятия. Возможные направления диверсификации деятельности организаций потребительской кооперации приведены в Таблице 1.

Таблица 1

Виды и формы диверсификации деятельности кооперативных предприятий

Виды (направления) диверсификации	<i>Формы диверсификации</i>
1. Отраслевая	Освоение новых отраслей: развитие услуг (бытовых, ритуальных, посреднических, интеллектуальных, юридических, сбытовых и др.), страхового, сберегательного, кредитного, банковского дела, новых производств и т.д.
2. Территориальная	Расширение зон обслуживания: развитие деятельности в городах, на трассах, среди различных контингентов населения, трудовых коллективов.
3. Концентрическая (внутриотраслевая)	Развитие традиционных отраслей в новых направлениях: новый ассортимент товаров, новые формы предложения, расширение функций предприятий, переспециализация, формирование потребительских комплексов и др.
4. Структурная	Изменение организационных форм: создание оптово-розничных, производственно-торговых и др. предприятий, их филиалов, представительств и др.

5. Технологическая	Автоматизация рабочих мест учетно-финансовых и коммерческих работников, компьютеризация обработки и передачи информации, диспетчеризация управленческих процессов и др.
--------------------	---

Следует отметить, что главное содержание диверсификации традиционных отраслей потребительской кооперации сводится к адаптации, а именно к использованию новых рыночных инструментов, способов их эффективного применения, приспособлению к новым условиям хозяйствования.

Таким образом, предприятия системы потребительской кооперации, которые осуществляют свою деятельность на основе внедрения инноваций, то есть главной целью стратегического плана ставят освоение новых технологий, выпуск новых товаров и услуг, имеют возможность завоевать лидерские позиции на рынке, сохранить высокие темпы развития, сократить уровень издержек, добиться высоких показателей прибыли.

Литература:

1. Закон РФ от 19 июня 1992 г. N 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (с изменениями от 11 июля 1997 г., 28 апреля 2000 г., 21 марта 2002 г.).
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 г. // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2006. – № 2.
3. Управление инновациями: в 3-х кн. Кн. 3. Базовые компоненты управления инновационными процессами / Под ред. Ю.В. Шленова. – М.: Высшая школа, 2003. – 240с.
4. Управление организацией: Энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 822с.

ОЦЕНКА МЕСТА И РОЛИ КООПЕРАТИВНОГО РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Рудницкий С., к. э. н., доцент,
Львовская Коммерческая Академия, Украина*

The study presents the current trends in the food service industry of Ukrainian consumer cooperatives, outlining the main ways of further development and improvement of the cooperative restaurant business in the future.

Key words: *consumer cooperatives, restaurant management, investment, innovation, intensification of long-term development.*

Введение. В условиях постоянного реального расширения отечественной сферы обслуживания уже на протяжении длительного времени весьма незначительное внимание уделяется такому, относительно не особо значительному за общими объемами хозяйственной деятельности, но достаточно активному сегменту данной сферы, как ресторанное хозяйство. В новых условиях хозяйствования ресторанное хозяйство после некоторых существенных пиковых падений 1990-2010 гг. в последние годы характеризуется заметными тенденциями стабилизации.

Постановка задачи. В современной экономической литературе в последние годы широко распространилось понятие «ресторанное хозяйство». Его появление и прочное закрепление в научном обиходе совпало по времени вследствие перехода постсоветских экономик к общепринятому в мировом масштабе Классификатору видов экономической деятельности (КВЭД). В действительности же это понятие не возникло абсолютно необоснованно или спонтанно, оно пришло на смену традиционному термину «общественное питание», которым в условиях плановой экономики именовалась составляющая подсистема отрасли торговли.

В то же время указанное изменение терминологии привело к существенному разночтению в определении сущности понятия ресторанного хозяйства. Поскольку заложенные в новейший КВЭД признаки квалификации однозначно относят ресторанное хозяйство к сфере обслуживания, часть исследователей ограничивает данный вид хозяйственной деятельности организацией предоставления услуг, связанных с удовлетворением физиологических потребностей потребителей в специально отведенных помещениях [1, с. 9]. Другие авторы несколько расширяют исследуемое понятие до некоей отрасли, которая образована предприятиями, объединенными единством форм организации производства и обслуживания потребителей, но отличными по типами и специализациям [4, с. 7].

В этой связи, на наш взгляд, наиболее взвешенную и обоснованную точку зрения высказывает проф. В. В. Апопий, указывая на единство цели и основных функций

ресторанного хозяйства и отрасли торговли [2, с. 14-15]. В пользу такого утверждения свидетельствует целый ряд факторов, а именно:

- базовым, основополагающим показателем финансово-хозяйственной деятельности всех без исключения предприятий ресторанного хозяйства продолжает оставаться товарооборот, являющийся в тоже время неотъемлемой составляющей частью розничного товарооборота в отрасли торговли;
- ресторанное хозяйство, аналогично оптовой и розничной подотраслям торговли, характеризуется наличием специализированной сети предприятий, различающихся видами, типами и форматами;
- наряду с важными производственными и сервисными функциями субъекты ресторанного хозяйства в первую очередь сориентированы на организацию торговой деятельности как в части закупок исходного сырья, материалов, столового инвентаря, так и реализации готовой продукции.

Таким образом, избирательное внесение ресторанного хозяйства в сферу обслуживания, без учета его тесной взаимосвязи с отраслью торговли с научной точки зрения необоснованно, поскольку на основании подобной логики к этой же сфере следует отнести отрасль торговли целиком.

Потребительская кооперация, помимо других отраслей хозяйственной деятельности, традиционно занимается организацией питания различного контингента потребителей. С этой целью в системе создана разветвленная сеть предприятий и единиц, специализированных на производстве и реализации кулинарной продукции, а также обслуживании потребителей.

На протяжении 2010 г. предприятиями ресторанного хозяйства системы потребительской кооперации Украины реализовано готовой продукции и покупных товаров на сумму 694,0 млн. грн. или около 16% суммарного розничного товарооборота.

Результаты. В общем объеме розничного товарооборота украинских кооперативных предприятий ресторанного хозяйства продолжает оставаться стабильной доля продукции собственного производства. Так, в течение 2000-2010 гг. она увеличилась с 49,9 до 54,2%, что свидетельствует о неуклонном увеличении общих объемов собственного производства кулинарной продукции [5; 7]. При этом половина – 357,4 млн. грн. или 51,5% (по данным 2010 г.) товарооборота ресторанного хозяйства потребительской кооперации приходилась на сельские населенные пункты [7], что особенно важно в социальном аспекте.

В то же время, негативным явлением длительное время остается сокращение сети предприятий кооперативного ресторанного хозяйства. Так, численность предприятий, специализирующихся на организации питания населения и оказании сопутствующих сервисных услуг в кооперативных предприятиях и организациях в 2000-2010 гг. сократилась почти на 5 тыс. ед., т.е. 60%. При этом существенно уменьшилась потенциальная способность этих предприятий по обслуживанию потребителей – общее число мест в них сократилось с 351,4 до 172,2 тыс. мест (более чем на ½ или 179,2 тыс. мест) [5; 7].

Обобщенная структура предприятий ресторанного хозяйства в процессе общего сокращения численности предприятий данной отрасли деятельности системы украинской потребительской кооперации длительное время продолжает оставаться неизменной. В ней, по состоянию на 2010 г., преобладают кафе, закусочные и буфеты – около 2/3 общей численности; 22,3% – столовые и только 4,8% – предприятия, отнесенные к классу ресторанов. При этом большая часть этих заведений питания сконцентрирована в сельской местности – 1917 ед. (58,9%), в которых имеются 91,0 тыс. мест (52,8%) [7].

Указанное сокращение потенциала кооперативного ресторанного хозяйства, по нашему мнению, является следствием нескольких причин. В первую очередь негативно сказалось общее ослабление позиций системы потребительской кооперации на отечественном потребительском рынке вследствие существенного усиления конкуренции. Во-вторых, официальные статистические данные подтверждают низкую покупательную способность большинства населения, особенно жителей, проживающих в сельской местности. В условиях ограниченности в доходах, с учетом половозрастной структуры современных украинских селян, в-третьих, сельские жители ориентируются на приобретение социально значимых товаров и услуг, а уж в последнюю очередь – на получение услуг ресторанного хозяйства.

В сложившейся ситуации отрасль ресторанного хозяйства системы потребительской кооперации, на наш взгляд, требует углубленного анализа и определения перспективных путей дальнейшего развития.

В последние годы отечественное ресторанное хозяйство в целом активно вовлекает в себя элементы мирового опыта организации бизнеса гостеприимства. В частности, исследователи отмечают появление и развитие таких перспективных направлений ведения ресторанного дела как предприятия быстрого обслуживания (фастфуд), франчайзинговые и демократические предприятия, обычно объединенные в сети [1, с. 18-21; 4, с. 18-19]. Суть и содержание деятельности подобных сетей предприятий ресторанного хозяйства в целом сводится к:

- минимизации стартовых капиталовложений на создание новых учреждений питания;
- использованию единой, преимущественно максимально упрощенной, технологии приготовления готовой продукции и обслуживания потребителей с привлечением персонала, не обязательно имеющего высокий уровень квалификации;
- применению стандартного комплекта технологического оборудования, столовой мебели, посуды, белья и инвентаря;
- ускорению процесса приготовления пищи и обслуживания посетителей;
- сокращению суммарных расходов на выполнение управленческих, организационных и коммерческих функций.

Выводы. Проведенный нами анализ свидетельствует о наличии существенных проблем в текущем состоянии рыночного хозяйства системы потребительской кооперации Украины. Для их преодоления необходимо провести ряд организационно-экономических мероприятий.

К примеру, чисто механическое привлечение внешнего опыта или использование механизма франшизы не совсем соответствует базовым, основополагающим принципам системы потребительской кооперации. На наш взгляд, в сложных условиях рыночной конкуренции наиболее актуальной является разработка типовой модели организации предприятий кооперативного ресторанного хозяйства на уровне, скажем, облпотребсоюзов. Это позволит отработать и повсеместно внедрять единую технологию организации питания населения для различных типов сельских поселений с учетом местных традиций, быта и колорита. При этом целесообразным представляется использование первичного опыта организации маркетов современного типа в сфере кооперативной розничной торговли.

В то же время считаем, что подобный подход не требует излишней централизации, наоборот, целесообразно организовать данное направление перспективной деятельности

кооперативных организаций максимально демократично, сконцентрировав функции управления в низовых кооперативных обществах, оставив в облпотребсоюзе функции организационно-консультативной помощи, технического и технологического обеспечения, а также мониторинга данного сегмента потребительского рынка.

Литература:

1. Архіпов В. В. Організація ресторанного господарства: навч. посібник. / В. В. Архіпов. – 2-ге вид. - К.: ЦУЛ, 2012. – 280 с.
2. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: Монографія / За ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. – Донецьк-Львів: ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
3. Исаенко А. В. Сущность, эволюция и проблемы развития общественного питания потребительской кооперации : Монография. – Белгород: «Коопер. образов.», 2005. – 248 с.
4. Мостова Л. М. Організація обслуговування на підприємствах ресторанного господарства: навч. посіб. / Л. М. Мостова, О. В. Новікова. – К.: Ліра-К, 2010. – 388 с.
5. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2000 рік / Статзбірник. – К.: Укоопспілка, 2001. – 131 с.
6. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2005 рік / Статзбірник. – К.: Укоопспілка, 2006. – 132 с.
7. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2010 рік / Статзбірник. – К.: Укоопспілка, 2011. – 107 с.

DISCURSUL POLITIC ÎNTRE COOPERARE ȘI LIPSA DE COOPERARE

*Florin Mihai Căprioara, lect., dr.,
George Bacovia University*

This paper tries to research how the political discourse performs. The moral judgement is suspended, in an attempt to develop the anatomy of this field. The fundamental question is how power is conquered by the political discourse. In other words, who is more succesfull: the cooperative use of language or the contrary?

The research is important on three dimensions. Firstly, explanatory, we want to answer the question: how could we justify the performative action of the political discourse? In other words, the true, relevance, nonambiguity are more succesfull than there contraries? Then, instrumentally: which are the mechanisms and the strategies of the political discourse? Finally, more generally, to the basis of the language: does non-cooperation exit or it is just a discursive pathology?

The methodology is based on the identification of two ways to use the language: the cooperative manner and the non-cooperative one. For both of them, we will analyze the operating mechanisms and strategies.

Key words: *political discourse, performance, Cooperative Principle, Non-Cooperative Principle.*

Introducere

Transformările politicului pot fi reprezentate conform teoriei haosului: dezvoltarea sistemului este neliniară, impredictibilă, sensibilă la orice schimbare și chiar la simple manifestări zvonistice. Regăsim aici o multitudine de contrarii: conflict generalizat, înțelegeri aparent de neconceput, trădări în cadrul alianțelor, prietenie între opozanți. De asemenea, nu miră pe nimeni dacă, în discursul politic, promiți și nu te ții de cuvânt, oferi și te răzgândești, spui unuia ceva, altuia contrariul, treci la realizări ceea ce s-a produs de la sine și traduci ca succes eșecul. Așadar, suntem în fața unei realități complexe și contradictorii, cu încărcătură ideologică, în care discursul politic apare ca puternic decredibilizat.

Această lucrare își propune să cerceteze cu onestitate și simț critic veridicitatea acestor percepții. Binele și răul sunt puse între paranteze, ca și orice alte judecăți morale. Discursul politic este cercetat cu seriozitatea unui demers care se vrea lipsit de prejudecăți. Întrebarea fundamentală se referă la natura acestuia, la specificitatea care-i poate garanta succesul. Altfel spus, cum se câștigă puterea, prin cooperare sau prin necooperare discursivă? Adevărul, adecvarea, relevanța și claritatea determină succesul discursului politic sau mai degrabă eșecul demersului de cucerire a puterii politice prin vot?

Metodologie

Universul acestei cercetări este constituit la intersecția dintre pragmatică și discursul politic, studiul practicii sociale a limbajului centrându-se asupra relaționării discursivității cu puterea. Analiza va lua în calcul un concept de discurs politic a cărui sferă se extinde maximal, dinspre oralitate spre scriitură, dinspre comunicare directă spre cea mediată tehnologic, dinspre text spre

context, dinspre cuvânt spre imagine. Intenția acestei cercetări este aceea de explicita modalitatea în care discursul politic performează. Vastitatea și complexitatea domeniului discursivității politice fac necesară constituirea unei metodologii care să ofere posibilitatea unui răspuns global privind explicarea succesului discursului politic. Astfel, încât lucrarea capătă un caracter interdisciplinar, situându-se la granița dintre pragmatică, retorică și sociologie.

Activitatea discursivă este una fundamental marcată de reguli care reglementează producția și interpretarea enunțurilor. Intuiția fundamentală este aceea că maximele derivate din *Principiul Cooperării*, formulate de Herbert Paul Grice¹, pot oferi fundamentul pe care se poate construi o teorie generală a performanței discursului politic. Aceasta pentru că, în primul rând, ele reușesc să delimiteze un sistem de reguli coerent privind funcționarea limbajului, aplicabil și la discursivitatea politică tocmai pentru că manifestările conflictuale necesită norme care să facă dialogul posibil. În al doilea rând, în calitatea sa de activitate în care actori publici în competiție câștigă sau pierd, discursul politic este văzut ca un joc de limbaj, în care modelul cooperării oferă regulile de a căror respectare sau încălcare depinde performanța discursivă.

Metodologia cercetării pornește, așadar, de la un model al cooperării discursive politice, construit pe extinderea prin particularizare a maximelor lui Grice la nivelul discursului politic, deoarece intenționează să releve atât modul în care maximele se aplică acestei forme de discursivitate, cât și interacțiunea dintre ceea ce ar trebui să fie discursul politic și ceea ce este acesta. Aplicării modelului la fenomenologia discursivă îi corespunde evidențierea a două categorii de discursuri: cele care corespund și cele care transgresează limitele fixate. Constatării faptului că există discursuri politice, care au succes prin încălcarea normelor cooperării îi succede o analiză a felului în care performează formele de utilizare necooperantă a resurselor discursului politic. Neconformitatea cu regulile cooperării nu este tratată negativ, ca abatere, ci pozitiv, prin formularea unor imperative contrare privind performanța discursivă, apte să expliciteze folosirea necooperantă a limbajului. Astfel, Principiului Cooperării și maximelor subsumate, formulate de Grice, li se construiește un sistem de norme, care explicitază raționalitatea utilizării limbajului într-o manieră necooperantă, pe trei paliere: Principiul Necooperării, maximele și regulile aferente. Toate acestea sunt tratate pragmatic, în calitate de instrumente posibil de utilizat în construcția unui discurs politic de succes.

Cooperare și necooperare în discursul politic

Un discurs cooperant este, sub aspectul tezelor și procedurilor utilizate, încorsetat de reguli stricte. Astfel, el ar trebui să fie veridic, valid, atractiv, legitim contextual, cu schematizare discursivă adecvată, suficiență argumentativă, credibil, adecvat, focusat, cu atributele dialogicității, simbolisticii și spectaculozității, clar, coerent, politicos și recognoscibil contextual. Deoarece actorii politici se află în competiție, practica discursivă a acestora nu pare să fie caracterizată de un astfel de comportament, ci de unul contrar. Acest capitol pornește de la o întrebare provocatoare: *necooperarea este doar o patologie a discursivității sau poate fi o alternativă de folosire a limbajului pentru obținerea legitimității?* Obiectivul acestei analize este delimitarea tuturor mecanismelor performanței discursive. Se încearcă analizarea acestora din perspectiva succesului discursului politic. Analiza discursului politic necesită, pentru calibrarea instrumentarului conceptual, un scurt excurs în logica fuzzy, deoarece conceptele de cooperare și necooperare sunt vagi din punct de vedere extensional.

¹ GRICE, Herbert Paul, *Logic and Conversation*, în: *Syntax and Semantics*, Vol. 3, *Speech Acts*, editat de Peter Cole & Jerry Morgan, Academic Press, New York, 1975.

Logica fuzzy este o încercare de adaptare a științei la studiul complexității, construind modele de analiză a noțiunilor vagi și a valorii de adevăr ca un continuum, și nu ca o funcție care ia valori discrete (de exemplu, adevăr - 1 și fals - 0, în logica clasică, 1, ½, 0 în logica trivalentă etc.). Se pornește de la constatarea că „situațiile reale sunt des incerte sau vagi într-un anume fel, parte din cauza lipsei de informații, parte deoarece starea viitoare a unui sistem nu poate fi cunoscută complet...”². Hans Zimmermann mai menționează ca o cauză a vagității și folosirea limbajului natural, în care „înțelesul unui cuvânt poate fi bine definit, dar uzajul aceluși cuvânt ca un semn pentru un set de obiecte care aparțin sau nu aceluși set determină vaguitate”³.

Exemple de astfel de concepte sunt: *înalt, frumos, roșu*. Înaltă, spre exemplu, este o persoană care are 1,9 metri, dar ce putem spune despre una care are 1,7 metri? Rezultă, așadar, o vaguitate a extensiunii și o creștere a impreciziei odată cu depărtarea de zona centrală, în care se regăsesc elementele mulțimii. În logica clasică, acest fapt se reprezintă prin intermediul noțiunilor de *nucleu* și *margină*, primul desemnând ansamblul de indivizi, care corespund întrutotul caracteristicilor noțiunii, cel de-al doilea fixând granița maximală până la care indivizii pot corespunde clasei respective.

Logica fuzzy se originează, în principal, în contribuțiile lui Lofti Zadeh⁴. Ne interesează, în special, analiza acestuia pentru conceptul de *variabilă lingvistică vagă*. Astfel, autorul precizează că „o variabilă este caracterizată de un triplu $(X, U, R(X,u))$, în care X este numele variabilei, U este universul discursului (mulțime finită sau infinită), u este denumirea generică pentru elementele din U și $R(X,u)$ este o submulțime a lui U , care reprezintă o restricție pe valorile lui u impusă de X ”⁵.

În cazul nostru, esențială este fixarea variabilelor lingvistice vagi *cooperare* și *necooperare*. Astfel, în cazul primei, *numele variabilei* este „cooperare”, *universul* este alcătuit din „totalitatea discursurilor politice”, iar *restricția* este alcătuită din Principiul Cooperării și maximele subsumate.

În cazul celeilalte noțiuni, *numele variabilei* este „necooperare”, *universul* este identic, iar *restricția* ar trebui să se obțină prin opoziție la cea proprie cooperării. Dacă o maximă aplicată unei componente a discursului politic conduce, în cazul cooperării, la mecanism exprimat printr-o finalitate unică, în cazul necooperării, construcția negației va conduce la identificarea, de obicei, a numeroase forme de opoziție. Spre exemplu, opuse validității sunt două clase de sofisme, cele de logică și ale schemelor argumentative, fiecare cu diverse forme de manifestare. Întrucât se urmărește creionarea modalității în care discursul politic are succes, tratarea diverselor forme de necooperare se va realiza unitar prin formularea de reguli care maximizează șansele de performanță a necooperării. Astfel, nu orice sofism poate convinge sau persuadea, ci doar acela care este greu de identificat, care ia într-o măsură cât mai mare forma cooperantă a validității. Prin urmare, multiplele specii de necooperare vor fi tratate unitar din perspectiva pragmatică a regulilor care condiționează reușita.

Similar cooperării, aceste reguli se vor structura pe trei niveluri. Vom identifica, în primul rând, *un principiu* pentru necooperare, al cărui rol este acela de a releva raționalitatea comportamentului

² ZIMMERMANN, Hans Jürgen, *Fuzzy Set Theory and its Application*, Fourth Edition, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London, 1988, p. 3.

³ ZIMMERMANN, Hans Jürgen, *op. cit.*, pp. 3-4

⁴ ZADEH, Lofti, *Fuzzy sets*, în: *Information and Control*, 8 (3), 1965, pp. 338-353.

⁵ ZADEH, Lofti, *The Concept of a Linguistic Variable and its Application to Approximate Reasoning*, I, în: *Information Sciences*, 8, 1975, p. 210.

necooperant. Aceasta pentru că, dacă modelul cooperării este unul al performanței, atunci opusul său pare a fi unul al lipsei de performanțe, iar comportamentul aferent corespunzător iraționalității. În fapt, diverși actori politici apelează la necooperare nu din eroare, din non-raționalitate sau din dorința de a pierde, ci pentru că puterea și exercițiul acesteia presupun și rezolvarea intereselor individuale sau de grup, iar acestea sunt, de multe ori, în opoziție cu cele generale, ale comunității. Drept pentru care ele vor fi trecute sub tăcere sau mascate sub diverse deziderate înalte. În plus, dacă este adevărat că necooperarea în sine nu explică performanța, tot la fel de adevărat este și faptul că unele comportamente necooperante reușesc în politică. Așadar, nu toate formele de necooperare eșuează, ci, așa cum vom arăta, unele dintre ele pot aduce succesul, în anumite condiții pe care le explicităm în această cercetare. Necooperarea apare ca un comportament firesc al multor politicieni, stimulat și de un mecanism de întărire de tip pavlovian, deoarece, spre exemplu, afirmațiile spectaculoase, dar lipsite de probe și chiar de adevăr, aduc notorietate. Mutarea centrului de greutate a comunicării politice dinspre ziare spre televiziune, dinspre analiză spre tabloidizare, dinspre rațional spre emoțional determină utilizarea unor tehnici discursive, care se abat de la maximele cooperării. În al doilea rând, vom deduce *maxime ale necooperării*, pentru a explicita modul în care principiul se aplică pe palierele calitate, cantitate, relație și modalitate, văzute ca niveluri esențiale de construcție a discursivității politice. În sfârșit, din maxime rezultă, la intersecția cu diversele componente ale discursului politic, *reguli* de a căror respectare depinde creșterea probabilității de succes a diverselor formațiuni discursive.

Încercării de construire a unui model al necooperării, opus celui aparținând lui Grice, conduce, așadar, la delimitarea, prin negație, a unui principiu și a unor maxime ale necooperării. Dacă Principiul Cooperării (PC) trimite, pe de o parte, la o dimensiune colaborativă, chiar „generoasă”⁶ a utilizării limbajului, și, pe de altă parte, la o circumscriere a schimbului verbal în raport cu scopul comun acceptat, prin contrast, Principiul Necooperării (PN) neagă ambele calități ale PC. Dacă Principiul Cooperării (PC) este echivalent (\equiv) cu utilizarea colaborativă (p) și cu limitări ale modalităților de folosire a limbajului necesare optimizării comunicării (q), atunci, în plan formal, procesul de deducere al PN cuprinde următorii pași:

$$PC \equiv p \& q$$

$$PN \equiv -PC \equiv -(p \& q) \equiv -p \vee -q^7$$

Adică, în exprimare lingvistică, PN pune în prim-plan individualismul emitentului, fixând cerința maximizării imaginii pozitive proprii a emitentului în cadrul schimbului discursiv, sau abandonează constrângerile legate de folosirea optimă a limbajului în direcția acceptată, implicând, așadar, o amplitudine procedurală maximală a discursivității. Această disjuncție nu este una exclusivă, prin urmare, există și posibilitatea ca ambele condiții să se realizeze simultan.

În acest punct, putem formula lingvistic un imperativ contrar privind discursivitatea politică, intitulat *Principiul Necooperării: fiecare contribuție conversațională trebuie să fie necesară emitentului sau să utilizeze fără restricție orice tehnică discursivă*. Astfel, acesta exprimă centrarea discursivității pe interesele emitentului sau/și, după caz, specularea și utilizarea tuturor tehnicilor

⁶ LEE, Carole, *Gricean Charity: The Gricean Turn in Psychology*, în: *Philosophy of the Social Sciences*, Volumul 36, Nr. 2, Sage Publications, Iunie 2006, pp. 193-218.

⁷ Deducerea formulei este una validă. Astfel, conform definiției echivalenței putem înlocui într-o formulă un termen cu echivalentul său („PC” cu „p&q”). Apoi, pe baza legilor lui De Morgan, care redau raportul de dualitate dintre conjuncție și disjuncție, $-(p \& q) \equiv -p \vee -q$.

de influență discursivă posibilă, chiar și a celor imorale (de exemplu, minciuna) sau ilegale (de exemplu, publicitatea politică subliminală).

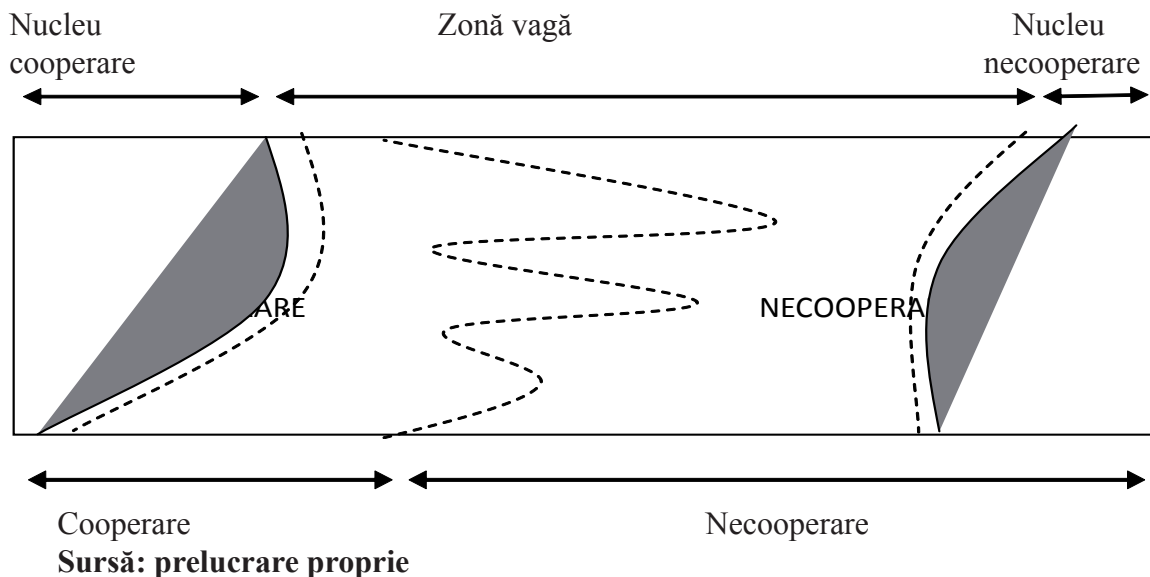
Fiind o noțiune vagă, necooperării i se poate determina nucleul ca un caz limită, construit prin negarea contradictorie a PC și a maximelor subsumate, în timp ce marginea acestui concept este fixată prin încălcarea doar a uneia sau a câtorva dintre maximele cooperării, dar nu a tuturor. Astfel, *necooperarea contradictorie* exprimă conjunctiv falsitatea, lipsa sau insuficiența dovezilor pentru tezele proferate, nevaliditatea, inadecvarea cantitativă, a schematizărilor discursive și a contextului, irelevanța, exagerarea sau minimizarea simbolică și contextuală, obscuritatea, ambiguitatea, prolixitatea, impolitețea și dezordinea discursivă.

Astfel delimitată, necooperarea contradictorie nu lasă loc nici unui echivoc, nici unei șanse de performanță discursivă. Să folosești minciuni sfruntate, fără nici o dovadă, într-o formă incoerentă, stridentă și fără nici o legătură cu situația socială aruncă imediat anatema asupra emitentului. Mai mult chiar, intrăm în sfera iraționalității, întrucât, realmente, am asista la un dialog absurd, fără nici un fel de continuitate sau sens, asemănător, în multe privințe, celui exprimat literar în piesa *Scaunele* a lui Eugen Ionescu. Prin urmare, necooperarea contradictorie nu este posibilă ca manifestare, care să conducă la performanță în discursul politic. Pentru ca să aibă o șansă de succes, acesta trebuie să manifeste *o minimă cooperare*, fie și doar legată de necesitatea adaptării discursive la contextul specific.

Din perspectiva logicii, cooperarea și necooperarea sunt două noțiuni vagi, care acoperă întreg universul de discurs, cu nuclee bine delimitate, dar cu margini slab determinate. Nucleele cooperării și necooperării își păstrează forța, însă *zona de vaguitate* dintre acestea este supusă negocierii, funcție de aptitudinile de producere și interpretare ale actorilor discursului. Aceste aspecte sunt reflectate în schema următoare:

Graficul 1

Schemă privind extensiunea noțiunilor de cooperare și necooperare



Așa cum reflectă și schema de mai sus, cooperarea și necooperarea sunt, în principiu, în raport de opoziție și acoperă tot spectrul universului de discurs. Fiind noțiuni vagi, ele au un nucleu restrâns și o margine a cărei precizie este invers proporțională cu distanțarea de centru. Necooperarea transgresează granița care o separă de cooperare prin imitarea formei discursive și a

comportamentului acesteia. Ea se strecoară insidios, prin formule necooperante în esență, dar care au o aparență de cooperare. Așadar, opoziția dintre cooperare și necooperare, care apare în logica clasică drept contradictorie, se traduce prin existența în fapt a unei situații de contrarietate: există nucleeele bine delimitate ale celor două concepte și o zonă vagă între acestea.

Asumarea explicită a unui comportament general necooperant fiind contraproductivă, discursul politic va lua aparența cooperării, dar o va eluda în esență. Vom numi acest comportament drept *mimetism discursiv*. Maximele cooperării optime și regulile implicite sau explicite ale diverselor situații sociale pot fi acum transgresate, negociate, abandonate sau chiar, pe alocuri, utilizate, când situația este convenabilă. Necooperarea înglobează și cazul contradicției, pe care îl reduce la un punct de reper al negativității totale. Necooperarea poate utiliza minciuna, falsitatea, dar preferă, pentru a-și păstra credibilitatea discursivă, trunchierea unor afirmații adevărate, fapt care deturneză sensul acestora, amalgamul de minciună și adevăr sau insinuarea.

Introducem aici noțiunea de *maximă necooperantă*, care delimitează cerințele de performanță discursivă, care decurg din PN, și este, mutatis mutandis, echivalentul maximelor pentru PC. Maxima necooperantă nu corespunde procedural contradicției, ci opoziției logice, care face din aceasta suma rezultatelor respinse de maximă, astfel încât M și non-M acoperă întregul univers de posibilități. Definirea maximelor necooperante nu se va face doar negativ, ca abatere de la regulă, ci și pozitiv, prin identificarea, pe fiecare nivel, a cerințelor care ar putea asigura performanța discursivă. Întrucât decurg din PN, *maximele necooperării vor fi deduse după aceeași metodă ca acesta, prin punctarea dimensiunii egoiste a utilizării discursivității și prin extinderea maximală a amplitudinii tehnicilor folosite*.

Pornind de aici, considerăm că, în ceea ce privește *calitatea, maxima necooperantă* specifică susține: *spune tot ceea ce este convenabil în situația dată și care nu poate fi contracarat cu dovezi evidente de către contra-candidat*. Aceasta extinde, pe de o parte, aria enunțurilor proferate dinspre adevăr spre falsitate și, pe de altă parte, categoria probelor furnizate dinspre verificabilitate spre falsificabilitate. Așadar, comportamentul emitentului, centrat pe propriile obiective, conduce la o libertate procedurală maximă, limitată doar de necesitatea susținerii unei imagini pozitive în ochii publicului.

Maxima necooperantă a cantității asumă: *furnizează maximum de informație pozitivă (pentru emitent) și minimum de informație pasibilă a fi interpretată negativ*. Operațiunile de selecție a categoriilor de informații și a volumului acestora nu se subsumează imperativului cooperant al adecvării cantitative, ci celui necooperant al maximizării oportunităților de impunere a obiectivelor emitentului.

Maxima necooperantă a relației acționează prin adăugarea unor propoziții generalizatoare la ceea ce ar trebui să fie doar o indicație specifică, prin abaterea atenției de la un subiect periculos spre unul convenabil sieși sau defavorabil adversarului politic. Relevanța discursului nu este exclusă a priori, ci devine o calitate utilizată opțional, când situația este convenabilă emitentului, însă eludată complet când conversația ia forme periculoase pentru imaginea acestuia.

În sfârșit, *maxima necooperantă a modalității* vizează realizarea unei retorici a ambiguității. Ambiguitatea nu mai este privită ca un rău în sine, ci ca la o resursă care poate aduce un avantaj în conflictul discursiv, fie prin forța conotativă, fie prin posibilitățile multiple de reformulare convenabilă.

Așadar, pentru variabila numită „necooperare”, *universul* este alcătuit din „totalitatea discursurilor politice”, iar *restricția* din „Principiul Necooperării și maximele subsumate”. Logica

fuzzy ne dezvăluie un număr de patru subclase ale discursivității politice: nucleu cooperare, zonă vagă cooperare, zonă vagă necooperare, nucleu necooperare. Vaguitatea nu ține însă de realitate, ci de înțelegerea sau de exprimarea acesteia, astfel încât, pentru discursul politic, ea nu redă starea de fapt a acestuia, ci posibilitățile de interpretare ale publicului, care îl receptează. Existența *zonei vage*, reprezentată în schema de mai sus, presupune că, anterior interpretării date de public, un discurs politic este un *candidat neutru*, nici cooperant, nici necooperant. Publicul percepe discursul, iar înțelegerea acestuia determină atribuirea unei valori și precizarea claselor de cooperare și necooperare.

Așadar, un discurs cooperant este veridic, valid, atractiv, legitim contextual, cu schematizare discursivă adecvată, suficiență argumentativă, credibil, adecvat, focusat, cu atributele dialogicității, simbolisticii și spectaculozității, clar, coerent, politicos și recognoscibil contextual. Prin contrast, un discurs necooperant cuprinde una sau mai multe din tehnicile de influențare următoare: Minciuna, Amalgam adevăr-fals, Afirmații fără dovezi, Mistificarea, Zvonul, Supralicitarea, Minimalizarea, Selecția, Propoziții generalizatoare inutile, Repetarea formulelor lipsite de sens, Argumente ambigui, Argumente obscure, Argumente prolixе, Incoerența, Sofisme, Ironia, Conotația, Seducția, Inflația de valori, Simplificarea limbajului, Transferul, Apelul la sentimente, Impolitețea, Imitarea contextului, Dramatizarea, Divertismul, Transferul situațional. Fiecare dintre tehnicile enunțate mai sus se constituie într-un mecanism de influență, care poate fi folosit în cadrul discursului politic.

Strategii și mecanisme în discursul politic

Prin *strategie* înțelegem un ansamblu de acțiuni discursive coordonate pentru atingerea unui scop. Jean Caron a arătat faptul că „nu putem vorbi de strategie decât atunci când următoarele condiții sunt îndeplinite: există o situație de incertitudine, un scop, vizat conștient de subiect, «reguli ale jocului», și o succesiune reglată a lucrurilor, ce traduce un plan de ansamblu”⁸. Astfel, determinarea strategiilor fundamentale ale discursului politic pornește de la două elemente fundamentale: *scopul* acesteia și *raportarea intenționată la un ansamblu de reguli discursive*, pe care locutorul le utilizează într-o manieră favorabilă sieși.

În ceea ce privește *scopul* discursului politic, acesta este, așa cum am arătat, *legitimarea unui actor politic în vederea cuceririi sau păstrării puterii*. Aceasta se poate realiza în două feluri: direct, prin convingerea publicului de calitățile și de determinarea proprie în atingerea obiectivelor asumate; indirect, prin evidențierea punctelor slabe ale adversarilor, care, în final, s-ar dovedi a fi mai puțin performanți decât locutorul. Așadar, scopul discursului politic este *legitimarea* unui actor politic și *delegitimarea* celorlalți.

Raportarea intenționată la un ansamblu de reguli discursive, pe care locutorul le utilizează într-o manieră favorabilă sieși, vizează modalitatea generală de utilizare a limbajului, cu regulile și componentele acestuia. În cazul nostru, discutăm de decizia unui personaj politic de a respecta sau nu maximele cooperării. Rezultă, la intersecția acestor două componente, un număr de patru strategii fundamentale ale discursului politic (strategia legitimării cooperante, a delegitimării cooperante, a legitimării non-cooperante și a delegitimării non-cooperante), sintetizate în tabelul următor:

⁸ CARON, Jean, *Les régulations du discours. Psycholinguistique et pragmatique du langage*, Presses Universitaires de France, Paris, 1983, pp. 155-156.

Tipurile de strategii în discursul politic

Scopul discursului Modalitatea de utilizare a limbajului	LEGITIMARE (L)	DELEGITIMARE (DL)
COOPERARE (C)	Legitimare cooperantă (LC)	Delegitimare cooperantă (DLC)
NECOOPERARE (NC)	Legitimare necooperantă (LNC)	Delegitimare necooperantă (DLNC)

Sursa: prelucrare proprie

Prin *strategia legitimării cooperante* înțelegem una dintre modalitățile de ființare a discursului politic, în care locutorul respectă principiul cooperării prin raportare la acțiunea proprie. În această ipostază, discursul este construit prin utilizarea directă și pozitivă a mecanismelor cooperării, așa cum au fost ele identificate în prima parte a acestei cercetări. Astfel, utilizarea acestei strategii conduce la legitimarea locutorului printr-un discurs care este *veridic, propunând o schematizare discursivă proprie, focusat pe temă și clar - pe linia conținutului, valid, suficient, care se remarcă prin dialogicitate și coerență - în ceea ce privește forma argumentării, atractivitate, credibilitate, simbolică și politețe - raportat la învelișul lingvistic, precum și prin legitimitate, adecvare, spectaculozitate și recognoscibilitate contextuală.*

Modalitatea generală de legitimare prin această strategie este corespunzătoare unui modus ponens:

Dacă un candidat propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii⁹ și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse (în opinia titularului puterii), atunci acel candidat este legitimat pentru preluarea puterii.

X propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse.

Deci X este legitimat pentru preluarea puterii.

Forma logică specifică este următoarea, corespunzătoare unui modus ponens, raționament valid:

$$p \longrightarrow q$$

p

q

⁹ Democrațiile contemporane sunt reprezentative, ceea ce înseamnă că puterea este administrată indirect de către cetățeni, prin intermediul unor reprezentanți, delegați în urma desfășurării unor alegeri. În această situație, noțiunea de „titularul puterii” trimite la ansamblul cetățenilor care delegă autoritatea politică la diverse niveluri: cetățenii unui oraș pentru primar și consiliul local, cetățenii unei țări pentru președinte și pentru parlament etc..

Strategia delegitimării cooperante utilizează și ea principiul cooperării, însă nu prin raportare la locutor, ci la opozanții acestuia. Discursul este construit prin utilizarea directă a mecanismelor cooperării, însă folosirea acestei strategii legitimează indirect locutorul prin delegitimarea tuturor opozanților politici ai acestuia. Discursul rămâne veridic, propunând o schematizare discursivă proprie, focusat pe temă și clar, precum în cazul strategiei legitimării cooperante, prin raportare însă la opozantul locutorului la preluarea puterii. Spre exemplu, nu se mai vorbește de calitățile proprii, ci de lipsa de calități ale tuturor celorlalți, prin comparație cu care omul politic se legitimează ca fiind cel mai bun.

Modalitatea generală de legitimare prin această strategie este corespunzătoare raționamentului tollendo-ponens, corespunzător unei disjuncții exclusive:

Sau X este legitimat sau un opozant politic al lui X este legitimat.

Toți opozanții sunt delegitimați.

Deci X este legitimat pentru preluarea puterii.

Forma logică specifică este următoarea, corespunzătoare unui raționament valid:

$$\begin{array}{l} p \vee q \\ \neg q \end{array}$$

p

Strategia legitimării necooperante utilizează necooperarea în vederea legitimării locutorului. Discursul politic este construit prin folosirea maximelor necooperării. Spre exemplu, se utilizează această strategie când un actor se prezintă pe sine utilizând argumente non-veridice sau când își laudă propriile realizări.

Modalitatea generală de legitimare prin această strategie este corespunzătoare raționamentului modus ponens valid, modificat prin intermediul modalizatorului „adevăr”, din care se exclude varianta „necesar”, corespunzătoare legitimării cooperante. Astfel, pentru legitimarea necooperantă, modalizatorul adevăr, reprezentat ca „MA”, ia valorile „contingent”, „posibil” sau „imposibil”, iar schema logică a strategiei devine următoarea:

$$\begin{array}{l} p \longrightarrow q \\ MA p \end{array}$$

$MA q$

Dacă valoarea modalizatorului aplicat propoziției p ($MA p$) este „adevăr”, atunci ne aflăm în cazul aplicării strategiei legitimării cooperante. În celelalte cazuri, modalitatea de legitimare părăsește principiul cooperării, întrucât ni se prezintă ceva non-adevărat ca adevărat. Modalitatea generală de legitimare prin strategia legitimării necooperante este următoarea:

Când un candidat propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse, atunci acel candidat este legitimat pentru preluarea puterii.

(*Necooperant*) X propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse.

(*Necooperant*) X este legitimat pentru preluarea puterii.

Și *strategia delegitimării necooperante* utilizează maximele necooperării, însă în vederea delegitimării opozanților locutorului. Similar, discursul politic este construit prin folosirea maximelor necooperării, însă se schimbă subiectul discursului. Spre exemplu, se utilizează această strategie când un actor vorbește despre ceilalți utilizând denigrări, expresii conotative negative etc.. Ca și în cazul strategiei anterioare proxime, modalitatea generală de legitimare necesită amendarea cu modalizatorul „adevăr”, aplicat însă la raționamentul disjunctiv exclusiv tollendo-ponens:

$$\begin{array}{l} p \quad W \quad q \\ MA - q \end{array}$$

$$MA \quad p$$

Lingvistic, această schemă se poate exprima în felul următor: Sau X este legitimat sau un opozant politic al lui X este legitimat; (*Necooperant*) Toți opozanții sunt delegitimați; deci (*Necooperant*) X este legitimat pentru preluarea puterii.

Concluzii

Evidențierea modalității în care se manifestă strategiile discursive se relevă plenar prin ilustrarea diverselor tipuri de discursuri corespunzătoare. Decriptarea performanței discursului politic mai necesită un răspuns la *problema modalității în care performează strategiile discursive, în condițiile în care utilizarea explicită a unora dintre acestea ar presupune asumarea deschisă a maximelor necooperării.*

Analizând maximele necooperării, la o primă vedere am fi tentați să recunoaștem că ele constituie mai degrabă un ghid al politicianului de succes decât maximele lui Grice. Apare însă o dificultate. Afirmarea deschisă a acestora depunțează un politician, care devine complet decredibilizat. De aceea, un discurs politic se va forța să păstreze aparențele, ceea ce se traduce în *mimetism*: se mimează dialogul, se mimează adevărul, se mimează interesul pentru problemele electoratului. De aceea, în strategiile necooperării se imită forma comportamentului discursiv cooperant, însă se eludează diverse aspecte de conținut.

Obținerea succesului conduce la legitimarea actorului politic, indiferent de strategia utilizată. Mimetismul exprimă ideea că un actor își atinge scopul utilizând toate instrumentele posibile, inclusiv imitarea formei discursive acceptate. Comportamentul actorilor publici de a viza exercițiul puterii determină ca sistemul politic să nu mai aibă drept scop primordial binele cetățeanului, rezultând faptul că politica devine, după o formulare celebră, „arta răului cel mai mic”. Neavând de ales între specii de „bine”, ci între grade de „rău”, cetățeanul este nevoit să accepte ca rezonabilă și strategia delegitimării cooperante. Nu ne mai convinge un candidat despre valoarea lui, ci despre non-valoarea celorlalți, iar acest comportament este relevat de așa-zisele „campanii negative”.

Deși folosirea strategiilor necooperante este dezavuată public de către toți autorii discursului politic, forța acestora nu trebuie ignorată. Bineînțeles, un discurs mincinos la modul evident poate să fie desconsiderat imediat, deși astfel de manifestări discursive au avut succes pe termen scurt. Mai întâlnită este însă folosirea fină a zvonicitei, a aluziei sau a conotației, fapt care a condus la

câștigarea a numeroase alegeri. Faptul că, după o perioadă de timp, s-a dovedit contrariul, nu mai contează. Importantă este înfrângerea adversarului la momentul institutiv esențial, la alegeri, spre exemplu.

Bibliografie:

1. CARON, Jean, *Les régulations du discours. Psycholinguistique et pragmatique du langage*, Presses Universitaires de France, Paris, 1983.
2. GRICE, Herbert Paul, *Logic and Conversation*, în: *Syntax and Semantics*, Vol. 3, *Speech Acts*, editat de Peter MORGAN, Cole & Jerry Academic Press, New York, 1975.
3. LEE, Carole, *Gricean Charity: The Gricean Turn in Psychology*, în: *Philosophy of the Social Sciences*, Volumul 36, Nr. 2, Sage Publications, Iunie 2006, pp. 193-218.
4. SĂLĂVĂSTRU, Constantin, *Rhétorique et politique*, Editura L'Harmattan, Paris, 2004.
5. SĂLĂVĂSTRU, Constantin, *Mic tratat de oratorie*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2006.
6. ZADEH, Lofti, *Fuzzy sets*, în: *Information and Control*, 8 (3), 1965.
7. ZADEH, Lofti, *The Concept of a Linguistic Variable and its Application to Approximate Reasoning*, I, în: *Information Sciences*, 8, 1975.
8. ZIMMERMANN, Hans Jürgen, *Fuzzy Set Theory and its Application*, Fourth Edition, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London, 1988.

SECȚIUNEA II LEADERSHIP, MEMBERSHIP ȘI SCHIMBAREA ÎN COOPERAȚIE

ОПЫТ ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Настюшкина Л., преподаватель,
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации*

The research is considering the practice of labor productivity measurement of heads and experts in the system of consumer cooperation in the Republic of Belarus and is giving the directions of its improvement.

Key words: *labor productivity, managers, professionals.*

Введение. В самом общем виде производительность представляет собой соотношение результата с затратами.

В отечественной экономике показатель производительности ассоциируется прежде всего с производительностью живого труда.

В соответствии с нормативными документами Республики Беларусь под производительностью труда понимается показатель, характеризующий эффективность труда и определяющийся отношением объема произведенной продукции, товаров (работ, услуг) к затратам труда на ее производство или отношением затрат труда к объему произведенной продукции, товаров (работ, услуг).

В то же время в мировой практике понятие производительности гораздо шире и распространяется на производительность других факторов производства. Кроме того, производительным признается не только физический труд, но и умственный, что соответствует требованиям формирующегося постиндустриального общества. Таким образом, производительность является достаточно широкой экономической категорией.

Одним из видов умственного труда является управленческий труд, направленный на обеспечение скоординированной деятельности трудовых коллективов и достижение ими определенных результатов. К работникам управленческого труда относятся руководители и специалисты. Проблемы измерения, оценки и повышения производительности их труда ученые выдвигают в разряд приоритетных на современном этапе, поскольку главным источником производительности являются люди, обладающие знаниями. Методы измерения производительности работников умственного труда находятся в стадии поиска и апробации. В свою очередь, традиционные методы, разработанные для измерения производительности работников физического труда, приемлемы не всегда. В связи с этим поиск новых подходов

к измерению производительности работников умственного труда и, в частности, руководителей и специалистов, является своевременным и актуальным.

Метод и Методология. Анализ и синтез, логический, экономико-статистический

Основная часть. Руководитель – это работник, принимающий решения по важнейшим вопросам деятельности организации. К данной категории персонала относятся работники, занимающие должности руководителей организаций и их структурных подразделений, их заместители.

Специалист – это работник, умственный труд которого отличается профессиональной содержательностью, сложностью и интеллектуальностью, требует специального образования. К специалистам относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами: администраторы, бухгалтеры, диспетчеры, инженеры, ревизоры, экономисты и т.д.

Удельный вес руководителей и специалистов в общей численности работников системы потребительской кооперации составляет 13,5 % и является контролируемым показателем.

Итогом управленческой деятельности руководителей и специалистов являются результаты хозяйственно-финансовой деятельности организации.

При выборе показателей, характеризующих ключевые, основные результаты труда руководителей и специалистов, следует учитывать, что они:

- оказывают непосредственное и решающее влияние на результат всей деятельности организации;
- занимают значительную часть рабочего времени персонала;
- их сравнительно немного (4-6);
- составляют 80 % всех результатов;
- приводят к достижению целей организации.

Учитывая многоотраслевой характер деятельности системы потребительской кооперации, производительность труда руководителей и специалистов системы потребительской кооперации Республики Беларусь оценивается через показатель совокупного объема деятельности, в состав которого включают размер оборота розничной торговой сети и предприятий общественного питания, объем производства потребительских товаров, объем платных услуг населению и объем закупок сельскохозяйственной продукции и сырья у населения. Данные показатели являются прогнозными показателями экономического развития и отражают итоги деятельности основных отраслей. Их достижение регулируется посредством установления темпов роста в сопоставимых ценах к соответствующему периоду прошлого года и способствует реализации основной цели системы потребительской кооперации, заключающейся в удовлетворении материальных и иных потребностей населения.

Нагрузка на одного руководителя и специалиста устанавливается исходя из совокупного объема деятельности и штатной численности руководителей и специалистов на конец отчетного периода.

Результаты группировки потребительских обществ, проведенной по степени выполнения плана нагрузки в расчете на одного руководителя и специалиста за 2007-2011 гг., представлены в таблице № 1.

За последние пять лет план нагрузки в расчете на одного руководителя и специалиста в среднем по всем райпо не был выполнен только в 2009 г. Средний процент невыполнения

составил 5,1 %. 82 райпо из 118 (69,5 %) не достигло планового уровня нагрузки в среднем на 11,6 %. В то же время 36 райпо из 118 (30,5 %) доведенный план нагрузки перевыполнили на 7,6 %.

Таблица № 1

Сведения о плане нагрузки в расчете на одного руководителя и специалиста и степень его выполнения в системе потребительской кооперации Республики Беларусь за 2007-2011 гг.

Годы	План нагрузки на одного руководителя и специалиста, млн р.	Выполнение нагрузки		Невыполнение нагрузки		Средний процент выполнения плана нагрузки по всем райпо, %
		количество райпо	процент перевыполнения, %	количество райпо	процент невыполнения, %	
2007	35	59	12,1	59	11,8	101,1
2008	45	57	13,0	61	11,5	101,1
2009	55	36	7,6	82	11,6	94,9
2010	60	79	11,7	39	9,3	105,7
2011	100	87	12,6	26	6,9	108,3

Источник: собственная разработка на основе данных Белкоопсоюза

Наилучшие результаты были достигнуты в кризисном 2011 году, что связано с наличием инфляционных процессов в стране и резким ростом спроса на потребительские товары и услуги. Так, по результатам работы за год плановую нагрузку в размере 100 млн р. в расчете на одного руководителя и специалиста выполнили 87 из 113 райпо (77,0 %). Средний процент перевыполнения плана нагрузки составил 12,6 %. Только 26 райпо (23,0 %) не достигли планового размера нагрузки в среднем на 6,9 %. Средний процент перевыполнения плана нагрузки по всем райпо составил 8,3 %.

При оценке производительности труда руководителей и специалистов на основе описанного подхода следует выделить определенные недостатки. В частности, это несуммарность объемных показателей деятельности различных по экономическому содержанию отраслей, наличие повторного счета ранее произведенных товаров и услуг и использование показателя штатной численности на конец периода вместо среднесписочной численности.

В то же время данный подход оправдывает себя, так как создает необходимую описательную базу для дальнейших экономических исследований и разработки на их основе более совершенных методических подходов к измерению производительности труда руководителей и специалистов.

В качестве основных направлений совершенствования действующей практики измерения производительности труда руководителей и специалистов системы потребительской кооперации Республики Беларусь предлагается:

1. Применение системы показателей производительности, отражающих результаты труда в конкретных отраслях деятельности.
2. Преодоление несуммарности отдельных элементов совокупного объема деятельности посредством установления поправочных коэффициентов, исходя из вклада соответствующих отраслей в достижении целей системы потребительской кооперации.
3. Использование в качестве результата деятельности показателя валовой добавленной стоимости как разности между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением. Введение с 2011 г. Методики по ежемесячной оценке валового регионального продукта и постепенное формирование эмпирической базы будет способствовать реализации данного предложения, поскольку показатель валовой добавленной стоимости исключает повторный счет и является компонентом валового регионального и, соответственно, валового внутреннего продукта.
4. Использование в целях обеспечения сопоставимости данных в качестве затрат труда показателя среднесписочной численности руководителей и специалистов вместо их штатной численности на конец отчетного периода. Данный подход соответствует методологии системы национального счетоводства. В то же время он требует совершенствования национальной системы статистического учета и отчетности, поскольку в настоящее время показатель среднесписочной численности руководителей и специалистов в статистической отчетности отсутствует.
5. Разработка косвенных способов измерения производительности труда руководителей и специалистов на основе многокритериальных методов. В частности, использование матрицы целей на основе метода Риггса-Феликса, основанной на системе показателей, сводимых в дальнейшем на основе относительных весов значимости к одному показателю – интегральному.

Заключение:

Производительность является широкой экономической категорией и распространяется на производительность всех факторов производства. Кроме того, производительным признается не только физический труд, но и умственный труд, в частности, труд руководителей и специалистов. В современных условиях формирования постиндустриального общества умственный труд является определяющим фактором в формировании валового внутреннего продукта страны.

В системе потребительской кооперации для измерения производительности труда руководителей и специалистов используется показатель совокупного объема деятельности и штатной численности на конец отчетного периода.

В качестве направлений совершенствования действующей практики измерения производительности труда руководителей и специалистов предложены: разработка системы показателей производительности; использование поправочных коэффициентов к слагаемым совокупного объема деятельности; применение показателя валовой добавленной стоимости; использование показателя среднесписочной численности руководителей и специалистов, а также применение косвенных способов измерения. Данные предложения основаны на изучении мирового опыта, направлены на обеспечение сопоставимости данных, а также позволяют дать объективную оценку производительности труда руководителей и специалистов системы потребительской кооперации Республики Беларусь.

Литература:

1. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2005. – 272 с.
2. Методика по ежемесячной оценке валового регионального продукта: утв. постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь № 278 от 27 дек. 2010 г., <http://belstat.gov.by/>
3. О методике расчета производительности труда: письмо М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь, 28 дек. 2006 г., № 03-03-10/2147 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
4. Синк, Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк: пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
5. Riggs, J. L. Productivity by objectives / J. L. Riggs, G. H. Felix // Englewood Cliffs (N. J.): Prentice-Hall. 1983. — IX, 260 p.

MODELE ALTERNATIVE DE ORGANIZARE A ACTIVITĂȚII COOPERĂȚIEI DE CONSUM

*Maleca Tudor, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Consumer cooperatives in the Republic of Moldova is an important economic and social system of the national area. The cooperative consumer activity has a direct impact on the social situation, particularly in rural areas, and the national economy.

Key words: cooperative consumer activity.

Cooperăția de consum din Republica Moldova este un important sistem economico-social de arie națională [5]. Activitatea cooperăției de consum are impact direct asupra situației sociale, îndeosebi în mediul rural, și economiei naționale.

Apogeul dezvoltării cooperăția de consum din Moldova l-a atins la sfârșitul anilor '80 ai secolului douăzeci, când ponderea ei în volumul realizării mărfurilor cu amănuntul în republică constituia cca 45% sau peste 3300 mln dolari SUA. Poziții analogice deținea cooperăția de consum în acea perioadă și în domeniul producerii pîinii, și în domeniul colectării de la populație a surplusurilor de diferite produse și materii secundare.

Însă în ultimele două decenii, în perioada de tranziție la economia de piață, cooperăția de consum n-a rezistat concurenței și brusc a cedat pozițiile în toate domeniile de activitate.

În prezent, volumul realizărilor de mărfuri cu amănuntul, cu toate că persistă un nivel înalt al inflației dolarului SUA, abia atinge 65-70 mln \$ SUA, ceea ce înseamnă că e de peste 50 ori mai mic decît în anii înfloririi (în prețuri comparabile acești indici sunt cu mult mai scăzuți). Mai mult, ponderea în volumul realizărilor de mărfuri cu amănuntul în țară, inclusiv circulația tenebră, este mai mică de 1%. În alte domenii ale activității cooperăției de consum situația e și mai proastă.

În consecință au suferit și suferă membrii cooperatori și societatea.

Evident că sunt necesare măsuri urgente de redresare a situației, implimentarea în activitatea cooperăției de consum a modelelor alternative moderne, utilizate în practica mondială de activitate în domeniile respective.

Dintre domeniile activității cooperăției de consum cel mai important a fost și rămîne a fi **comerțul** care a și dat naștere cooperăției de consum avînd misiunea de a satisface necesitățile membrilor-cooperatori în mărfuri de consum la prețuri rezonabile, accesibile.

În condițiile actuale, cooperăția de consum își poate onora această misiune practicînd cît mai intens extinderea și intensificarea comercializării mărfurilor atît în mediul rural, cît și în mediul urban sporind totodată eficiența activității comerciale.

Extinderea activității comerciale poate fi realizată prin mărirea numărului de unități comerciale, prin deschiderea celor închise și înființarea, în caz de necesitate, a noi unități atît de comerț cu amănuntul, cît și de comerț miniangro.

Intensificarea activității comerciale se poate realiza pe diverse căi:

1. sporirea productivității și eficienței activității comerciale în baza racordării la normativele argumentate, aprobate în modul stabilit;

2. atragerea maselor largi ale populației și a comercianților mici și mijlocii în aria deservirii lor comerciale cu amănuntul și angro de către cooperația de consum;

3. reformarea structurii organizatorice și manageriale a rețelei de comerț angro și cu amănuntul a sistemului Molcoop;

4. modernizarea tehnologiei și logisticii comerțului;

5. diversificarea și implementarea în practică a diferitor metode de comercializare și deservire a cumpărătorilor (clienților);

6. sporirea considerabilă a calității culturii deservirii și comunicării comerciale;

7. promovarea extensivă și intensivă a imaginii și serviciilor comerciale acordate de cooperația de consum.

Majorarea volumului și sporirea eficienței realizării mărfurilor în cadrul cooperației de consum pot fi efectuate în baza următoarelor directive și modele de activitate comercială:

1. De asigurat deservirea comercială en-detail a populației în toate localitățile în care este solicitată și rațională această deservire, inclusiv prin redeschiderea unităților de comerț închise, efectuarea deservirii comerciale în baza comenzilor prelabile, comercializarea mărfurilor în credit și prin consignatie, dezvoltarea comerțului mobil, electronic etc.

2. De cucerit noi segmente ale pieței de consum în localitățile urbane, îndeosebi în municipiile și orașele Chișinău, Bălți, Soroca, Cahul, Orhei, Comrat, Ungheni etc.

3. Rețeaua de comerț en-detail a cooperației de consum să fie constituită din:

3.1. unități comerciale mari (centre comerciale, magazine universale, hipermarkete, supermarkete, universame) și magazine specializate amplasate preponderent în localități rurale și urbane cu populație peste 10 mii de locuitori;

3.2. unități comerciale mijlocii și mici cu sortiment mixt de mărfuri ce urmează a fi deslocate în localitățile cu populația până la 10 mii de locuitori;

3.3. unități comerciale mobile, inclusiv autoprăvălii, autotarabe etc. cu mărfuri de prima necesitate sau mărfuri comercializate conform comenzilor prelabile etc.

3.4. unități de comerț prin consignatie și cu bunuri colectate de la populație (fermieri, meșteșugari etc.).

4. În cadrul sistemului Moldcoop de creat 2-3 rețele naționale de magazine universale și specializate amplasate în localitățile rurale și urbane cu o populație peste 10 mii de locuitori. Aceste rețele vor fi constituite, organizate și dirijate identic rețelelor „Metro”, „La furșete”, „Green Hills” etc. Fondatori ai rețelelor de magazine vor fi organizațiile cooperatiste cointeresate, care vor participa binevol la formarea capitalului statutar în modul stabilit și crearea bazei material-tehnice prin transmiterea rețelei concrete în posesie și folosință în baza contractelor respective a unor magazine, depozite angro etc.

5. Rețeaua de comerț en-gros a cooperației de consum să fie constituită din:

5.1. Baze angro universale interraionale zonale:

- **în zona de nord** (baza din or. Cupcini) ce ar include raioanele: Briceni, Dondușeni, Drochia, Edineț, Ocnîța, Soroca;

- **în zona de nord-vest** (baza din or. Bălți – Alexandreni) ce ar cuprinde raioanele: Fălești, Florești, Glodeni, Rîșcani, Sîngerei, Telenești, Ungheni;

- în zona de centru (baza din mun. Chișinău) cu raioanele: Anenii-Noi, Călărași, Căușeni, Criuleni, Dubăsari, Hîncești, Ialoveni, Nisporeni, Orhei, Rezina, Șoldănești. Strășeni;
- în zona de sud (or. Comrat) ce ar cuprinde raioanele: Basarabeasca, Cahul, Cantemir, Cea-dîr-Lunga, Cimișlia, Comrat, Leova, Ștefan-Vodă, Taraclia, Vulcănești.

5.2. Depozite angro universale ale rețelelor naționale de magazine cooperatiste sau ale Consumcoop-urilor (Compoconsumcoop-urilor) [1,2,4], înființate doar în cazul argumentării eficienței economice și raționalității.

5.3. Baze(magazine) miniangro, care vor realiza mărfuri cu mica ridicată instituțiilor și organizațiilor, dar vor fi înființate în caz de necesitate și argumentare economică.

6. Baza angro zonală, cu unitățile de comerț (magazine), va constitui un **complex comercial angro-en-detail** unic cu un cont de decontări unic în bancă.

Complexul comercial angro-en-detail va fi constituit din baza angro cu magazinele de comerț en-detail, ce-i aparțin, și magazinele transmise bazei în posesie de către Consumcoop-uri (Compoconsumcoop-uri) în baza contractelor respective.

Încasările zilnice ale acestor magazine vor fi depuse la contul de decontări unic al complexului, iar baza angro săptămînal va calcula și va transfera Consumcoop-ului (Compoconsumcoop-ului) respectiv suma adaosului comercial la mărfurile realizate de magazinele Consumcoop-ului (Compoconsumcoop-ului) în cauză, calculată în modul stabilit. Consumcoop-ul (Compoconsumcoop-ul) nu va avea dreptul să retragă careva sume din încasările obținute de la realizarea mărfurilor de către magazinele sale transmise în modul stabilit în posesia complexului angro-en-detail unic.

Pe parcurs baza angro zonală va deveni pilonul de constituire și a cooperativei zonale (teritoriale) de consum, care va asocia mai multe Consumcoop-uri (Compoconsumcoop-uri) din raioanele arundate.

7. Pe lângă bazele angro zonale, în cazul argumentării eficienței economice, se vor crea (restabili, dezvolta) subdiviziuni de transport auto, menite să asigure integral aprovizionarea centralizată și transportarea mărfurilor de la baza angro respectivă în rețeaua de comerț cu amănuntul preponderent prin metoda inelară (circulară). Aceste subdiviziuni vor fi dotate respectiv pentru a acorda și servicii de reparare și testare tehnică a unităților de transport auto din tot sistemul Moldcoop. Pe măsura posibilităților unitățile de transport vor presta servicii respective și beneficiarilor din afara sistemului Molcoop;

Toate unitățile comerciale (magazinele) cooperației de consum trebuie să fie aprovizionate cu mărfuri doar prin canalul de distribuție cu un nivel (producător-magazin) sau cu două nivele (producător - baza (depozitul) angro cooperatistă – magazin). De interzis, în fond, aprovizionarea unităților comerciale ale cooperației de consum cu mărfuri procurate de la angrosiști sau alți intermediari din afara cooperației de consum.

Unitățile de comerț angro ale cooperației de consum vor întreprinde acțiuni masive pentru a extinde aria sa de activitate și vor deservi pe larg și comercianții cu amănuntul din afara cooperației de consum.

Aprovizionarea magazinelor (unităților de comerț) cu amănuntul de către bazele angro se va efectua preponderent centralizat prin metoda livrării inelare (circulare).

8. Se va încuraja promovarea vânzării prin diferite metode de comunicare (elaborarea și implimentarea unui stil unic al magazinelor, foi volante, praisuri etc.), atragere și stimulare a cumpărătorilor (implimentarea cardurilor de membru cooperatist, cumpărător permanent, suvenire, concursuri, consumuri pe loc etc.).

De asemenea, un important domeniu al activității cooperației de consum continuă să fie **achiziționarea și colectarea** produselor și materiilor prime agricole și zootehnice, materiilor secundare și plantelor medicinale-tehnice. Această activitate va contribui la onorarea de către cooperația de consum a principalei sale misiuni, care este benefică din mai multe considerente:

1. ajută membrii-cooperatori să-și realizeze surplusurile de produse și materii prime agricole și zootehnice, materiile secundare și plantele medicinal-tehnice acumulate (colectate);
2. îmbogățește sortimentul comercial al mărfurilor în rețeaua comercială a cooperăției de consum;
3. servește sursă de aprovizionare cu materie primă a întreprinderilor de producere ale cooperăției de consum.

Beneficiile enumerate predetermină necesitatea de a acorda acestui domeniu de activitate o deosebită atenție și de a realiza măsuri menite să asigure extinderea și intensificarea achiziționării și colectării produselor și materiilor prime agricole și zootehnice, materiilor secundare și plantelor (materiei prime) medicinal-tehnice atât în mediul rural, cât și în mediul urban, sporirea eficienței acestei activități.

Extinderea activității în cauză poate fi realizată doar prin apropierea serviciilor de achiziționare (colectare) de membrii-cooperatori, de solicitanții acestor servicii dezvoltând considerabil infrastructura în domeniu. Orientirul extinderii infrastructurii activității de achiziționare și colectare este asigurarea accesului populației în fiecare localitate rurală și urbană la serviciile date ale cooperăției de consum.

Acest obiectiv poate fi atins prin încadrarea în această activitate atât a infrastructurii specializate existente și care se va crea (fixa, mobilă), în caz de necesitate și argumentare a eficienței, cât și a întregii infrastructuri a comerțului en-detail și en-gros.

Intensificarea acestei activități de achiziționare (colectare) a produselor menționate poate fi realizată pe diverse căi:

1. lărgirea segmentului beneficiarilor de serviciile în domeniu ale cooperăției de consum;
2. extinderea nomenclatorului de produse achiziționate (colectate) de către întreprinderile cooperatiste;
3. prestarea serviciilor de achiziționare (colectare) tuturor posesorilor de materii prime și produse agricole și zootehnice destinate (prezentate) comercializării, tuturor colectorilor de materie primă medicinal-tehnică și secundară;
4. reformarea și modernizarea tehnologiei și logisticii activității de achiziționare (colectare), elaborarea și implimentarea în practică a schemelor tehnologice complexe de achiziționare (colectare) → procesare (păstrare, prelucrare) → comercializare a produselor achiziționate (colectate);
5. diversificarea largă și implimentarea în practică a diferitor metode de achiziționare (colectare) a produselor și de achitare cu ofertanții de produse;
6. asigurarea realizării preponderent integrale a ciclului de înaintare a produselor achiziționate (colectate) conform schemei: studiul pieței de desfacere, inclusiv externe, și determinarea volumului cererii → achiziționarea (colectarea) → procesarea (păstrarea, prelucrarea) → desfacerea (livrarea, comercializarea, inclusiv prin export) → consumarea (utilizarea);
7. reformarea structurii organizatorice și manageriale a rețelei unităților de achiziționare (colectare) a produselor în sistemul Molcoop;
8. perfecționarea metodologiei și mecanismului formării prețurilor la produsele achiziționate (colectate) și achitării cu statul și cu clienții;
9. promovarea extensivă și intensivă a imaginii și serviciilor în cauză ale cooperăției de consum.

Sporirea volumului și a eficienței activității de achiziționare (colectare) a cooperăției de consum pot fi asigurate în baza următoarelor directive (principii) și modele de reformare și perfecționare a acestei activități:

1. de asigurat achiziționarea (colectarea) produselor și materiei prime agricole și zootehnice, materiilor secundare și medicinal-tehnice de la ofertanți (persoane fizice și juridice) în toate localitățile țării prin rețeaua unităților de achiziție (colectare) existente sau care se vor crea (fixe sau mobile), precum și prin rețeaua unităților de comerț en-detail și en-gros ale cooperăției de consum;
2. de desfășurat colectarea producției menționate, îndeosebi a materiilor secundare în localitățile urbane ale țării;
3. în cadrul sistemului Molcoop de creat 2-3 rețele naționale de întreprinderi, puncte de achiziționare (colctare) și procesare (prelucrare, păstrare) a produselor și materiei prime agricole și zootehnice, materiei prime secundare și medicinal-tehnice. Aceste rețele vor fi fondate, constituite, organizate și dirijate identic rețelelor naționale de magazine en-detail în cadrul sistemului Molcoop;
4. producția achiziționată (colectată) preponderent de procesat și exportat sau inițial de procesat, prelucrat în cadrul cooperăției de consum și apoi de comercializat pe piața internă sau externă;
5. cooperăția de consum va realiza măsuri pe piața de consum în care operează, menite să substituie produsele agroalimentare de import cu produsele autohtone achiziționate în cadrul sistemului Molcoop.

O altă activitate importantă, practică de către cooperăția de consum pe parcursul evoluției sale, menită să contribuie la îmbogățirea sortimentului comercial al mărfurilor în rețeaua comercială și sporirea eficienței onorării misiunii cooperăției de consum continuă să fie **producerea mărfurilor** alimentare și nealimentare.

Această activitate de direcționat pe 2 filiere (direcții):

1. procesarea, prelucrarea produselor achiziționate (colectate) de cooperăția de consum și acordarea serviciilor de acest gen solicitanților;
2. fabricarea (producerea) mărfurilor solicitate de către populație pentru diversificarea sortimentului comercial de mărfuri propus de cooperăția de consum cu scopul sporirii nivelului de satisfacere a necesităților diferitor categorii de membri-cooperatori și de beneficiari de servicii comerciale ale cooperăției de consum.

Prima direcție este menită să eficientizeze activitatea de achiziționare (colectare) a cooperăției de consum și trebuie să devină prioritară, să cunoască o dezvoltare extensivă și intensivă pe măsura dezvoltării în cadrul sistemului Molcoop a activității de achiziționare (colectare) a materiei prime și produselor agricole și zootehnice, materiei prime secundare și medicinal-tehnice.

A doua direcție urmează a fi dezvoltată în strânsă corelație cu capacitatea de asigurare a eficienței economice și competitivității mărfurilor produse pe piața de consum internă sau externă.

Activitatea industrială a cooperăției de consum poate fi intensificată și eficientizată în baza următoarelor directive (principii) și modele:

1. de încurajat redeschiderea și crearea în localitățile rurale, în cazul argumentării economice, a noilor întreprinderi mici și mijlocii de procesare și prelucrare a produselor achiziționate (colectate) de cooperăția de consum și pentru prestarea serviciilor de acest gen solicitanților;
2. redeschiderea și înființarea întreprinderilor de producere a mărfurilor din altă materie primă decât cea achiziționată (colectată) de către cooperăția de consum de efectuat doar în cazul argumentării profunde a perspectivelor dezvoltării și eficienței economice, raționalității producerii și competitivității mărfurilor;

3. de restructurat, reprofilat, diversificat activitățile întreprinderilor de producere mari neviabile din sistemul Molcoop;
4. de reformat și perfecționat structura organizatorică și managerială a sectorului industrial al cooperăției de consum prin constituirea a 2-3 uniuni naționale de întreprinderi de producere a mărfurilor în sistemul Moldcoop. Aceste uniuni vor fi fondate, constituite, organizate și dirijate identic rețelelor naționale de magazine cooperatiste sau de întreprinderi de achiziție (colectare) și procesare (păstrare, prelucrare) a produselor achiziționate în cadrul sistemului Moldcoop;
5. de asigurat sporirea calității, lărgirea, aprofundarea și completarea sortimentului producției întreprinderilor industriale ale cooperăției de consum, accentuându-se competitivitatea mărfurilor produse pe piața internă și externă. Diversificarea și înnoirea sortimentului de producere, sporirea calității și competitivității mărfurilor fabricate în sectorul industrial al sistemului Moldcoop poate fi realizat prin:
 - 5.1. modernizarea bazei material-tehnice a întreprinderilor industriale;
 - 5.2. însușirea și implimentarea tehnologiilor noi și moderne de fabricare a mărfurilor;
 - 5.3. implimentarea la întreprinderile de producere a sistemelor de management al calității în baza standardelor internaționale din seria ISO 9000;
 - 5.4. supravegherea și controlul riguros a formării și menținerii calității la toate etapele de viață a produsului în sfera producerii, asigurarea corespunderii calității actelor normativ-tehnice;
 - 5.5. promovarea extensivă și intensivă pe piața internă și externă a produselor fabricate în cooperativa de consum, implimentarea tehnologiilor de promovare informaționale și de comunicare moderne, promovarea propriei mărci a cooperăției de consum etc.;
 - 5.6. restabilirea fabricării preponderent în întreprinderile mini-industriei (mini-mori, olonițe, mini-brutării, secții de mezeluri și de prelucrare a fructelor și legumelor, abatoare, ateliere etc.) în orașe, centrele raionale, localitățile mari rurale a produselor agroalimentare ca: băuturi nealcoolice, slabalcoolice și alcoolice; diferite tipuri de produse de cofetărie zaharoase și făinoase; mezeluri, făină și crupe, produse de panificație și patiserie, precum și a obiectelor de meșteșugărie, articolelor de artizanat, articolelor vestimentare confecționate la comanda individuală etc.

Un domeniu de perspectivă pentru desfășurarea activității cooperăției de consum în condițiile actuale devine **prestarea diferitor servicii** membrilor cooperatori și populației, persoanelor juridice. Prestarea serviciilor este un important factor al sporirii imaginii și rolului economico-social al cooperăției de consum în societate și economia națională.

În condițiile lipsei unui sistem organizat de prestări a serviciilor sociale populației acest rol trebuie să revină sistemului cooperăției de consum. Prin umare, segmentul de prestări servicii al cooperăției de consum trebuie să evalueze prin extindere și diversificare, sporirea volumului și calității, intensificarea și eficientizarea activității.

Aceste obiective pot fi realizate prin diverse mijloace/căi:

1. dezvoltarea extensivă și intensivă a alimentației publice prin redeschiderea unităților închise și înființarea a noi entități de alimentație publică atât în mediul rural, cât și în mediul urban, de-a lungul arterelor intensive de transport pentru a cuprinde cu acest serviciu un număr cât mai mare de populație;
2. diversificarea sortimentului și sporirea calității producției unităților de alimentație publică;
3. diversificarea metodelor și sporirea considerabilă a culturii deservirii clienților alimentației publice;

4. sporirea numerică, modernizarea și dotarea piețelor comerciale ale cooperăției de consum, sporirea numerică a tipurilor de servicii prestate clienților de către acestea, inclusiv realizarea de către angajații piețelor a producției clienților, sporirea calității și culturii deservirii în piețe;
5. însușirea și prestarea populației a diferitor noi servicii sociale (de frezare, reparație a încălțăminte și îmbrăcăminte, reparație a aparatelor electronice și ceasurilor, instrumentelor și inventarului, servicii funeralii etc.), informaționale, asistență socială, de divertisment, turistice și hoteliere, poligrafice, lucrări agricole și casnice etc.;
6. diversificarea și eficientizarea serviciilor educaționale, sporirea calității și integrării în spațiul european al învățământului profesional superior, mediu de specialitate și cel de meserii;
7. crearea cooperativelor de credit, de ajutor financiar reciproc și inițierea prestării serviciilor financiar-creditate;
8. crearea în sistemul Moldcoop a rețelelor naționale de întreprinderi prestătoare de servicii:
 - rețeaua restaurantelor cooperatiste;
 - rețeaua combinatelor cooperatiste de servicii sociale;
 - rețeaua agențiilor și bazelor turistice cooperatiste etc.

Aceste rețele vor fi fondate, organizate și dirijate ca și rețelele naționale de magazine ale cooperăției de consum.

Menționat însă, că realizările cooperăției de consum în domeniile economiei reale depind în cea mai mare măsură de **activitatea organizatorică** efectuată în cadrul acesteia (1-5).

Obiectivul fundamental al activității organizatorice în cooperăția de consum este consolidarea bazei sociale, sporirea numerică a membrilor-cooperatori, activizarea intensivă și asigurarea participării lor masive în activitatea cooperăției de consum.

Acest obiectiv ar putea fi atins prin următoarele tipuri de activități:

1. cointeresarea economică, socială și morală a participării membrilor societății în activitatea cooperăției de consum;
2. extinderea ariei de activitate a cooperăției de consum, asigurarea prestației de servicii cooperatiste în toate localitățile rurale și urbane, sporirea considerabilă a culturii prestării serviciilor;
3. actualizarea, dedogmatizarea și promovarea intensivă și masivă a principiilor cooperăției de consum;
4. restabilirea, înnoibilarea, evidențierea și promovarea intensivă și extensivă a imaginii pozitive a cooperăției de consum;
5. aprofundarea și extinderea ariei aplicării principiilor democratice în activitatea cooperăției de consum în combinare rezonabilă cu principiul democratismului centralizat;
6. eliberarea organelor de conducere electivă de funcțiile executive în organizarea și dirijarea activității multilaterale a cooperăției de consum;
7. asigurarea transparenței și mediatizării largi în cercul membrilor-cooperatori a activității cooperăției de consum;
8. cuprinderea cu acțiunile organizatorice și de propagare în masă a tuturor și fiecărui în parte membru-cooperator;
9. actualizarea, respectarea strictă a prevederilor și intensificarea activității statutare;
10. reformarea radicală a structurii organizatorice a sistemului cooperatist;
11. asigurarea echității sociale pentru membrii-cooperatori și formațiunile economice din cadrul cooperăției de consum, a accesului lor echitabil la bunurile economice și sociale;
12. informatizarea la timp și calitativă a activității cooperăției de consum, extinderea posibilităților de comunicare.

Pentru a realiza obiectivele fundamentale semnalate, este necesar ca liderii, managerii cooperatori să se apropie cât mai mult de membrii-cooperatori, să se intensifice organizarea și efectuarea evidenței și analiza activității organizatorice în masă și statutare în cooperăția de consum. Este, de asemenea, necesar ca în fiecare localitate de evidențiat și împuternicit în modul stabilit liderii cooperatori cu viziuni constructive, de restabilit (revenit la) institutul de organizatori - manageri ai muncii cu membrii-cooperatori ai cooperativelor și uniunilor lor.

Reformarea structurii organizatorice a sistemului cooperatist de efectuat în baza următoarelor directive și modele organizatorice:

1. cooperativa de consum este societate binevolă comercială a cetățenilor în baza intereselor economico-sociale;
2. cooperativele de consum pot fi de gradele I și II (1,5);
3. cooperativa de consum de gradul I („Consumcoop”) este **societate comercială** primară, care asociază membrii-cooperatori dintr-o localitate sau din 2-3 localități cu o populație de circa cinci mii de persoane și are un volum (o cifră) de afaceri care nu asigură întreținerea aparatului managerial. Este condusă de biroul cooperativei din 3-5 membri cooperatori în frunte cu președintele biroului, care, în fond, activează pe bază de voluntariat sau cu o stimulare simbolică.

Orientativ numărul de membri cooperatori ai cooperativei de gradul I trebuie să fie de circa 300 membri cooperatori.

În caz de necesitate în cadrul Consumcoop-ului se conturează sectoare cooperatiste în frunte cu un lider voluntar ales din rîndul membrilor-cooperatori ai sectorului.

Activitatea organozatorică în masă și cea statutară a cooperăției de consum este desfășurată, în fond, în cooperativele de gradul I și această activitate este efectuată de managerul-organizator al „Consumcoop”, angajat și remunerat în modul stabilit.

Cooperativa de consum de gradul I dispune cu drept de proprietate de patrimoniul cooperatist atribuit și înregistrat în modul stabilit și de capitalul social depus (vărsat) de către membrii săi cooperatori. Membrul-cooperator poate depune în capitalul social mai multe cote obligatorii, dar nu mai multe de 20% din totalul numărului de cote ale cooperativei. Organele de conducere și control ale Consumcoop-ului sunt: 1) adunarea generală a membrilor-cooperatori, 2) biroul executiv și 3) comisia de cenzori (cenzorul) ale cooperativei.

Adunarea generală a membrilor-cooperatori ai cooperativei de consum de gradul I (Consumcoop) se convoacă și se desfășoară conform prevederilor statutare.

Membrul-cooperator, absent la adunare, poate încredința reprezentarea cotelor sale în capitalul social altui membru-cooperator prezent la adunare în baza procurii omologate în modul stabilit.

Deciziile (hotărârile) pe chestiunile examinate la adunare, cu excepția chestiunilor privind patrimoniul cooperatist și chestiunilor financiare sau cu consecințe financiare, se adoptă (aprobă) cu votul majorității membrilor-cooperatori prezenți la adunare în baza principiului „un membru – un vot”, iar deciziile (hotărârile) privind patrimoniul și chestiunile financiare sau cu consecințe financiare – prin votul membrilor-cooperatori care prezintă cel puțin 2/3 din cotele în capitalul social reprezentate la adunare.

Cooperativa de consum de gradul I activează la autogestiune internă fiind afiliată la alegerea sa binevolă la o cooperativă de gradul II cu dreptul de filială. În acest caz patrimoniul și capitalul social al cooperativei de gradul I este transmis în modul și prin actele stabilite în posesie și folosință cooperativei de consum de gradul II, la care s-a efectuat afilierea.

4. Cooperativa de consum de gradul II este **societatea comercială** care asociază membrii-cooperatori dintr-o localitate sau câteva localități cu o populație sumativă de peste cinci mii persoane și are un volum (o cifră) de afaceri, care îi asigură întreținerea aparatului managerial calitativ.

Orientirul numărului de membri-cooperatori ai cooperativei de consum de gradul II este de peste 300 membri-cooperatori.

Cooperativa de consum de gradul II poate fi unitară „Uniconsumcoop”, când asociază doar persoane fizice, și componentară „Compoconsumcoop” (1,2,4), când asociază atât persoane fizice, cât și cooperative de gradul I. Compoconsumcoop-ul poate asocia și persoane juridice necooperatiste cu diferite direcții și tipuri de activitate.

Formarea capitalului social, activitatea organizatorică în masă și statutară în Uniconsumcoop sunt desfășurate conform aceluiași principii și cerințe ca și în Consumcoop.

În Compoconsumcoop capitalul social este constituit din 3 componente:

- capitalul social al membrilor-cooperatori - persoane fizice, care este format conform aceluiași principii și cerințe ca și în Consumcoop;
- capitalul social format de către Consumcoop-urile afiliate;
- capitalul social format de către persoanele juridice necooperatiste, care în sumă nu va depăși 35% din totalul capitalului social stabilit al Compoconsumcoop (3), iar cota depusă de o singură persoană juridică nu va depăși 15% din totalul capitalului social al Compoconsumcoop-ului.

Cooperativele de consum de gradul II sunt persoane juridice, cu autogestiune deplină. Organele de conducere și control ale cooperativei de consum de gradul II sunt: ¹)adunarea generală a reprezentanților fiecărei din componentele constituante, ²)consiliul de administrație, ³)comisia de cenzori și ⁴)biroul executiv. Consiliul de administrație și comisia de cenzori ale cooperativelor de gradul II sunt organe electivă, iar biroul executiv este organ desemnat (confirmat). Membrii organelor electivă nu pot fi desemnați ca membri ai biroului executiv. Constituirea și desemnarea (confirmarea), modificarea componenței nominale a biroului executiv sunt efectuate de către Consiliul de Administrație.

Numărul reprezentanților în organele de conducere și control ale cooperativei de consum de gradul II (Uniconsumcoop sau Compoconsumcoop) se stabilește în dependență de numărul total al membrilor-cooperatori ai cooperativei, însă în toate cazurile aceștia vor reprezenta toate cotele în capitalul social al cooperativei în baza împuternicirilor nominale omologate prin procure și procese-verbale în modul stabilit.

Adunarea reprezentanților și ședințele (adunările) organelor de conducere și control ale cooperativei de consum de gradul II se convoacă și se desfășoară conform prevederilor statutare.

Reprezentantul în Adunarea generală, membrul Consiliului de Administrație, Biroului Executiv absent la adunare (ședință) poate reîncredința reprezentarea cotelor în capitalul social al cooperativei care-i aparțin și a celor încredințate lui în modul stabilit altui membru (membru supliant) al organului de conducere respectiv prezent la adunarea (ședința) respectivă în baza procurei omologate în modul stabilit.

Deciziile (hotărârile) Adunării generale, adunării (ședinței) Consiliului de Administrație, Biroului Executiv ale cooperativei de consum de gradul II se adoptă conform aceluiași principii și în același mod ca și deciziile (hotărârile) adunării „Consumcoop”, iar deciziile (hotărârile) comisiei de cenzori – conform principiului „un membru – un vot” în toate cazurile.

5. Cooperativele de gradul II, de regulă, se asociază binevol în Uniunea Centrală a cooperativelor de consum din Republica Moldova (MOLDCOOP), realizându-se astfel strategia de reducere a nivelelor manageriale și constituirea organigramei manageriale din 2 niveluri:

- Cooperativa de consum de gradul II
- Moldcoop.

Organele de conducere și control ale Moldcoop sunt:

- Congresul membrilor-cooperatori ai cooperăției de consum din Moldova (Moldcoop);
- Consiliul de Administrație;
- Comisia de cenzori;
- Biroul Executiv.

Consiliul de Administrație și Comisia de cenzori ale Moldcoop sunt organe electivă, iar biroul executiv este organ desemnat (confirmat). Membrii organelor electivă nu pot fi desemnați ca membri ai biroului executiv.

Constituirea și desemnarea (confirmarea), modificarea componenței nominale a biroului executiv sunt efectuate de către Consiliul de Administrație.

Numărul delegaților (reprezentanților) cooperativelor de gradul II în organele de conducere și control ale Moldcoop se stabilește ca și în cazul acestor cooperative, însă în toate cazurile ei vor reprezenta toate cotele în capitalul social al cooperăției de consum din Moldova în baza împuternicirilor nominale obținute de la cooperativele de gradul II, omologate prin procură și procese-verbale în modul stabilit.

Congresul Moldcoop, adunările (ședințele) Consiliului de Administrație, Biroului Executiv și Comisiei de cenzori ale Moldcoop sunt convocate și se desfășoară conform prevederilor statutare. Delegatul (membrul) organului de conducere absent la adunarea, ședința respectivă a organului de conducere poate, cu acordul în scris al Biroului Executiv al cooperativei de gradul II, încredința prin procură omologată în modul stabilit, prezentarea cotelor încredințate lui în capitalul social al cooperativei respective unui membru activ sau membru supliant al organului de conducere respectiv prezent la adunarea (ședința) respectivă.

Deciziile (hotărârile) organelor de conducere ale Moldcoop se adoptă (aproba) în baza aceluiași principii și în același mod ca și în cooperativele de consum de gradul II, iar deciziile (hotărârile) Comisiei de cenzori – în baza principiului „un membru-un vot” în toate cazurile.

Competențele, funcțiile, împuternicirile, obligațiunile și drepturile organelor de conducere și control ale cooperativelor de consum și ale Moldcoop sunt stabilite în statutele lor conform legislației și actelor normative în vigoare.

6. Cooperativele de consum (Consumcoop, Uniconsumcoop, Compoconsumcoop) și Molcoop dispun de patrimoniul infrastructurii și întreprinderilor (unităților economice) proprii existente la momentul dat înregistrat în modul stabilit și vor dispune de patrimoniul infrastructurii și întreprinderilor (unităților economice) proprii, care vor fi create în viitor, precum și de cota de participare în patrimoniul infrastructurii și întreprinderilor (unităților economice) comunitare, care vor fi create în viitor în cadrul Compoconsumcoop-ului respectiv și Moldcoop-ului și înregistrate în modul stabilit în comun cu membrii-cooperatori – componente constituante ale Compoconsumcoop-ului respectiv și Molcoop-ului sau cu alte persoane fizice și juridice.

De rînd cu activitatea și structura organizatorică o influență deosebit de puternică asupra eficienței economice și sociale a cooperăției de consum o exercită **relațiile de proprietate și economice** în cadrul acesteia.

Problema-cheie și imboldul fundamental al intensificării activității și dezvoltării ascendente a cooperăției de consum din Moldova este reformarea și perfecționarea relațiilor de proprietate și economice în cadrul acesteia, concordarea lor cu cerințele economice de piață și concurențiale, cu cointeresarea palpabilă materială și spirituală a tuturor părților participante (membrilor-cooperatori, angajaților, beneficiarilor etc.).

Reforma relațiilor patrimoniale în cooperăția de consum orientată spre sporirea atractivității acesteia și spre consolidarea, extinderea bazei ei sociale, spre sporirea interesului participării, inclusiv financiar, în activitatea ei a angajaților, membrilor-cooperatori și beneficiarilor cooperăției de consum poate fi efectuată în baza următoarelor directive și modele:

1. Patrimoniul cooperăției de consum este constituit din două componente:

1.1. partea indivizibilă

1.2. partea divizibilă

Partea indivizibilă este prezentată de patrimoniul cooperăției de consum (Consumcoop-urilor, Compoconsumcoop-urilor și Moldcoop-ului) acumulat (acumulat) de-a lungul deceniilor anterioare de generațiile de cooperatori precedente și fixat documentar la data determinată, cu excepția capitalului social, iar partea divizibilă este prezentată de capitalul social al cooperativelor de consum constituit din cotele obligatorii și suplimentare depuse (vărsate) de către membrii cooperatori (persoane fizice și juridice) și fixat în modul stabilit la aceeași dată determinată.

Patrimoniul divizibil este proprietatea membrilor-cooperatori personificată în mărimea sumei depuse (vărsate) de fiecare în capitalul social.

2. Membrul cooperator (persoană fizică sau juridică) este în drept să-și retragă integral sau parțial sau să transfere (transmită) altei persoane în modul stabilit o parte din capitalul său social depus (acumulat), dar deminuând-ul doar până la mărimea unei cote obligatorii, dacă dorește să fie membru cooperator în continuare.

3. Potențialul economic, capacitatea desfășurării și extinderii activității economico-sociale a cooperăției de consum sunt în dependență directă de cantitatea și calitatea patrimoniului, pe de o parte, iar pe de altă parte – de potențialul uman, de intensitatea și calitatea participării angajaților și membrilor-cooperatori în activitatea cooperăției de consum.

Activizarea și intensificarea participării angajaților și membrilor-cooperatori în activitatea multilaterală a cooperăției de consum, sporirea interesului și griji lor de rezultatele activității acesteia în condițiile economiei concurențiale este posibilă doar prin cointeresarea nemijlocită economică (materială, financiară etc.) și spirituală (morală) a fiecărui angajat, membru-cooperator în concordanță cu aportul fiecărui în rezultatele obținute de cooperăția de consum, determinat în baza evidenței stricte, oportune și obiective.

Cel mai important indice totalizator al rezultatului activității cooperăției de consum, în condițiile economiei de piață, care sporește potențialul ei economic, este sporirea cantitativă a patrimoniului cooperăției de consum, formarea patrimoniului nou. Evident că la formarea patrimoniului nou contribuie și angajații cooperăției de consum și membrii-cooperatori. Aceste realități predetermină și motivează necesitatea, îndreptățește și justifică revizuirea conceptului și reformarea relațiilor patrimoniale în cooperăția de consum în ceea ce privește patrimoniul nou format (creat).

4. Începând cu o dată determinată, se stabilește că tot patrimoniul cooperăției de consum nou format în rezultatul activității sistemului Moldcoop este divizibil. Mărimea acestuia se determină anual la încheierea anului financiar (calendaristic) în modul stabilit de legislația în vigoare și include: 1) sporul capitalului social, care prin definiție este divizibil și aparține depunătorilor, și 2) patrimoniul nou format (creat) în rezultatul activității de producere (comercială, financiară etc.).

5. Patrimoniul nou, format (creat) în rezultatul activității cooperăției de consum, este repartizat anual prin hotărârile (deciziile) organelor de conducere ale organizațiilor cooperatiste (Consiliul de administrație al Moldcoop, Adunarea reprezentanților Compoconsumcoop, Adunarea generală a Consumcoop) în modul următor:

- 5.1. cota de 40% - angajaților cooperăției de consum, care va fi folosit la discreția lor, inclusiv pentru majorarea capitalului social;
- 5.2. cota de 50% este repartizată ca dobândă la capitalul uzual, devizată în:
 - a) cotă calculată, ce revine patrimoniului indivizibil, care automat va spori mărimea acestuia;
 - b) cota calculată, ce revine capitalului social, care va fi folosită la discreția fiecărui membru-cooperator, inclusiv pentru majorarea capitalului social;
- 5.3. cota de 10% este destinată pentru stimularea aportului deosebit al unor angajați și membri-cooperatori în crearea patrimoniului nou.

6. La determinarea mărimii capitalului nou format (creat) în rezultatul activității Compoconsumcoop-ului, ce revine cooperativei de consum afiliate (Consumcoop) concrete, se va lua în calcul mărimea capitalului social al acesteia, integritatea patrimoniului și aportul, eficiența activității unităților de producere de care aceasta dispune, determinată în baza gestiunii interne. Tot în același mod se determină și mărimea capitalului nou, format în rezultatul activității Compoconsumcoop-ului, ce revine persoanelor juridice – membri-cooperatori colectivi ai Compoconsumcoop-ului.

La determinarea mărimii capitalului nou, format (creat) în rezultatul activității întreprinderilor proprii ale Compoconsumcoop-ului și a întreprinderilor comune ale componentelor Compoconsumcoop-ului, ce revine fiecărei din componente, se va lua în calcul mărimea capitalului social depus (acumulat) al componentei în cauză și gradul de participare a acesteia în activitatea (prin procurări, livrări, alocări financiare etc.) întreprinderilor menționate.

7. La determinarea mărimii capitalului nou, format (creat) în rezultatul activității întreprinderilor proprii ale Moldcoop și a întreprinderilor Moldcoop, ce revine cooperativei concrete de gradul II, se va lua în calcul mărimea capitalului social al acesteia și participarea, inclusiv prin procurarea mărfurilor și serviciilor, alocări financiare etc. în activitatea întreprinderilor Moldcoop.

8. În cazul retragerii din diferite motive a calității de membru-cooperator, persoana (fizică, juridică) în cauză își retrage sau transferă (transmite) altei persoane în modul stabilit și capitalul său social depus (acumulat), echivalent în bani.

9. Cointeresarea în rezultatele activității și stimularea participării angajaților, membrilor-cooperatori și beneficiarilor în activitatea cooperăției de consum se va realiza și prin:

- acordarea membrilor-cooperatori a reducerilor la prețurile mărfurilor și serviciilor procurate de ei;
- deservirea și satisfacerea prioritară a necesităților angajaților și membrilor-cooperatori de către întreprinderile și instituțiile cooperăției de consum;
- realizarea mărfurilor și serviciilor în credit, acordarea serviciilor ipotecare;
- implimentarea cardurilor de evidență a procurărilor și acordare a discaunțelor cumpărătorilor de mărfuri și servicii ale cooperăției de consum;
- acordarea primelor cumpărătorilor (beneficiarilor) permanenți de mărfuri și servicii ale cooperăției de consum;
- stimularea imediată materială și morală în fiecare caz a angajaților, membrilor-cooperatori pentru rezultatele remarcabile, beneficiu considerabil adus cooperăției de consum;
- corelarea sistemului și mărimii remunerării muncii angajaților cu rezultatele și eficiența activității lor;
- desfășurarea concursurilor membrilor cooperatori privind volumul procurărilor mărfurilor și serviciilor cooperăției de consum, privind participarea și aportul în activitatea cooperăției de consum, sporirea imaginii pozitive a cooperăției de consum etc.

Bibliografie:

1. Dubalari P., Maleca T. Cooperația de consum în condițiile tranziției la economia de piață: direcțiile dezvoltării și perfecționării activității // Cooperația de consum din Republica Moldova -130 ani (aspectele istorice, social-economice) [cap.III].-Ch.: Moldcoop, 1998.-P.87-100.
2. Дубаларь П. Г., Малека Ф. Х. Потребительская кооперация Молдовы в условиях формирования рыночных отношений: направления развития и совершенствования деятельности // Проблеми розвитку споживчої кооперації України в ринковому середовищі: Міжн. наук.-прак.конф., 19-20 листопада 1998 р.; Київ, Україна: Збірник наук. праці, участ. конф.ч.1/ УКООПСПіЛКА, Нац.Акад.Наук України, ЛКА.-Львів: Коопосвіта, 1998.- С.50-53.
3. Dubalari P., Maleca T. Căile sporirii eficienței utilizării proprietății și atragerii mijloacelor financiare în cooperația de consum din Moldova // Dezvoltarea cooperației de consum: teorie și practică: Simp. șt. internaț., 9-10 aprilie 1998, Chișinău / Moldcoop, UCCM. – Ch.: UCCM, 1998.- P. 3-5.
4. Maleca T. Despre perfecționarea structurii organizatorice și dirijării cooperației de consum // Dezvoltarea cooperației de consum: teorie și practică: Simp.șt.internaț., 9-10 aprilie 1998, Chișinău / Moldcoop, UCCM. –Ch.: UCCM, 1998.- P.29-33.
5. Șavga L. Obiectivele de dezvoltare a cooperației de consum prin optica politicilor europene//Analele științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova, vol.IX, partea 1/ Moldcoop.-Ch.:UCCM, 2011.-P.3-10.

CONDUCERE EFICIENTĂ PRIN STABILIREA ȘI CONTROLUL PUNERII ÎN APLICARE OBIECTIVELOR ORGANIZAȚIEI

*Jerebnii Andrei, asist.univ.,
Ivanov Alexandru, asist.univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

One of the most important tasks of the manager is to formulate objectives and tasks for each new employee. How the executor will be involved in decision-making process and how he will meet various provisions, indirectly influences his motivation.

Key words: *general purpose, individual tasks, indications, management control, motivation.*

Una dintre cele mai importante sarcini ale managerului constă în formularea obiectivelor generale și personale pentru fiecare angajat în parte. Putem distinge trei metode de rezolvare a problemelor de elaborare al obiectivelor:

1. Managerul singur trasează scopul general pentru tot colectivul, în baza căruia stabilește sarcinile individuale a fiecărui angajat, apoi dă indicații personale.
2. Managerul stabilește scopul general pentru tot colectivul și sarcinile individuale a fiecărui în parte, apoi organizează discutarea acestora și în baza discuțiilor, singur corectează sarcinile, formulează și dă indicații.
3. Managerul elaborează proiectul scopului principal. Împreună cu colaboratorii îl discută și-l corectează. În baza propunerilor lui, colaboratorii singuri își elaborează sarcinile, iar managerul discută cu fiecare în parte propunerile lor. Numai după aceasta el discută cu toți colaboratorii toate sarcinile individuale și le întărește.

În diferite situații poate fi corectă și efectivă oricare din metodele menționate mai sus. Însă gradul de implicare a executorului în procesul de elaborare a sarcinilor, distribuirea activităților și modalitatea în care primește indicațiile, direct influențează motivația acestuia. În baza metodelor enumerate mai sus, putem deosebi ușor diferența în conlucrarea managerului cu subalternii săi. Prima modalitate ține indiscutabil de stilul autoritar de conducere. Managerul - „locomotivă” stabilește traseul pentru cei ce merg în spatele lui, se limitează la faptul cunoașterii scopului general numai de sine, iar ceilalți lucrează în baza indicațiilor. Însă el nu poate garanta că angajații lui vor obține spre rezultate înalte.

Managerul care activează în conformitate cu ce-a de-a doua metodă, face câte ceva pentru angajații săi: scopul principal este cunoscut de toți, fiecare a primit indicații clare și accesibile de executat. Aceste momente deloc nu sunt de ordin formal, ba din contra – sunt foarte importante din punct de vedere motivațional. De aceea, putem observa că folosind în baza acestei metode, managerul are posibilitatea de a-i intriga pe angajați în lucrul efectuat zi de zi.

Cel mai înalt nivel de motivare poate fi obținut prin metoda inclusă a treia. Ea are și câteva neajunsuri: volumul de lucru este mult mai mare decât în utilizarea metodelor anterioare, managerul trebuie să posede capacități de a organiza discutarea colectivă a deciziilor, este nevoie de

mai mult timp pentru utilizarea acestei metode. De aceea, în regimul de lucru operativ utilizarea acestei metode este greu de efectuat. Însă pentru stabilirea scopurilor strategice, această metodă este de neînlocuit, deoarece poate asigura o motivare înaltă a personalului. În activitatea operativă managerul trebuie să ofere minimumul de motivare și să aibă grijă ca toți colaboratorii să înțeleagă clar ce se cere de la ei, având posibilitatea să se expună sau să facă observații asupra indicațiilor, dacă ceva nu le convine. Anume în așa colaborare și corectare, orice colaborator va fi capabil să aprecieze mult mai adecvat toate momentele importante pentru îndeplinirea scopului principal. Este cunoscut faptul că, cu cât este mai puțin înțeles rezultatul final și importanța lui, cu atât mai greu și mai subiectiv el este primit de colaboratori, se supraapreciază eforturile necesare și scade autoaprecierea.

Așadar, pentru o procedură corectă de elaborare a scopurilor și sarcinilor este nevoie:

- de determinat scopul principal și sarcinile individuale concrete;
- de asigurat înțelegerea indicațiilor de către executori;
- de asigurat recepționarea indicațiilor de către executori (voința de a le îndeplini);
- de asigurat legăturile (interne și externe), care trebuie coordonate și controlate;
- de elaborat sarcinile de o așa manieră, în care rezultatul final să fie maxim aproape de rezultatul dorit sau realizabil.

Anume fixarea legăturii între scopurile generale și sarcinile individuale în procesul de elaborare a scopurilor poate fi considerată ca principal factor motivațional. De altfel, procedura de stabilire a scopurilor trebuie să fie abordată ca una de conlucrare între manager și angajați.

Dacă managerul dorește ca scopurile să fie nu doar înțelese, dar și acceptate de către angajați, este nevoie să se țină cont de următoarele reguli:

- executorii trebuie să participe la elaborarea scopurilor și sarcinilor;
- scopurile cu caracter general: cu cât este mai concret scopul, cu atât acesta mobilizează mai bine angajatul;
- sarcinile prea ușoare privind atingerea scopurilor, mai degrabă demotivează executorii;
- omul este mult mai motivat și depune eforturi considerabile în atingerea scopurilor personale, pe care el și le pune în față singur. Este necesar ca angajații să-și stabilească singuri scopurile și sarcinile proprii, cu condiția că acestea trebuie discutate numaidecât cu managerul;
- dacă executorul are dubii în privința reușitei executării indicațiilor în termenul stabilit, managerul nu-l va pedepsi, ci este nevoie de a înțelege sursa întârzierii;
- în procesul de discutare a sarcinilor individuale este nevoie de o coordonare prealabilă a legăturilor, a activităților ce urmează a fi desfășurate.

Realizarea scopurilor stabilite, se efectuează în baza controlului activității desfășurate. Controlul este o funcție necesară, dar care, de obicei, trezește sentimente neplăcute la cei ce sunt controlați. Atât modalitățile de stabilire a scopurilor, cât și cele de control sunt diferite și variază în dependență de stilul de conducere.

Dacă managerul are anumite dubii în privința calificării și responsabilității unora dintre angajați, el recurge la un control mai drastic. Dacă angajatul este calificat și responsabil, controlul respectiv se evită. Controlul poate fi redus la trei variante.

Primul tip de control, constă în aceea că managerul controlează lucrul angajaților sporadic, pe neașteptate. Angajații știu că pot fi controlați în orice moment. Prin astfel de control, managerul caută necorespunderi în executarea indicațiilor și, depistându-le îi mustră verbal, aplicând măsuri mai severe.

El nu discută cu subordonații cum vor fi înlăturate abaterile depistate, considerând, că acestea sunt problemele lor. Managerul stabilește numai perioada, în care trebuie de înlăturat abaterile. *A doua metodă* constă în faptul că managerul efectuează destul de rar controlul activității angajaților. Acest tip de control se referă la persoanele care se descurcă excelent cu obligațiunile sale. *A treia metodă* presupune că managerul controlează sistematic activitatea subalternilor. Înainte de fiecare control, angajații sunt anunțați și chiar rugați să se pregătească din timp de el. Managerul se interesează concomitent și de rezultate pozitive, dar și de posibilele probleme apărute. Greșelile angajaților nu sunt tratate ca o lipsă de răspundere. După controlul efectuat, managerul discută cu angajații cum și în ce termeni trebuie lichidate abaterile și neregularitățile înregistrate.

Prima modalitate de control poate fi considerată destul de severă. Ea, de regulă, limitează și înjosește colaboratorii disciplinați. Mai mult, aceasta poate avea efect de demotivare, deoarece creează o impresie de neîncredere din partea managerului. Această metodă poate fi utilizată doar la angajații, față de care managerul are motive întemeiate de a nu avea încredere.

A doua modalitate prezintă o altă extremă. Spre deosebire de prima metodă, ea lipsește procesul de conducere de componenta necesară – feedback-ul. Astfel, angajații în situații delicate când li se subestimează capacitățile sale. Înregistrarea abaterilor în așa situații este inevitabilă.

Cea mai rațională metodă de control este cea de-a treia.

În general, pentru a face controlul mai efektiv, propunem câteva reguli, care au fost utilizate de mai mulți manageri, aducându-le succese considerabile:

1. Controlul trebuie să fie sistematic și pe neașteptate. El nu trebuie să fie limitat numai cu cazuri excepționale.
2. Controlul trebuie să se axeze pe momentele cele mai importante.
3. Nu se recomandă de utilizat controlul ascuns. Vom înregistra doar ofense și tensiune în relațiile cu angajații.
4. În procesul de control este necesar de evidențiat nu numai abaterile, dar și succesele.
5. Nu trebuie să existe părți necontrolabile ale activității întreprinderii.
6. Rezultatele controlului trebuie aduse la cunoștință subalternului. Numai așa pot fi evitate abaterile în viitor.
7. Discuțiile, în urma controlului, trebuie să fie constructive.
8. Este necesar ca subalternul să-și tragă concluziile necesare și nu pur formal.

După cum vedem, conducerea unei organizații este un proces complex, care poate fi efectuat utilizând diferite metode și combinații ale acestora. Ca și în cazul stabilirii scopurilor generale ale întreprinderii și sarcinilor individuale ale subalternilor, controlul executării acestor sarcini presupune o legătură strânsă cu personalul. Astfel, acesta din urmă să-și efectueze cu responsabilitate activitatea sa și fiind controlat să nu simtă neliniște, ci din contra, să privească acest lucru ca ceva firesc.

În cele din urmă, rămâne la alegerea managerului cum să se comporte cu subalternii săi, astfel ca activitatea organizației sale să aducă rezultate cât mai înalte.

Bibliografie:

1. http://www.elitarium.ru/management/upravlenie_personalom_hr/
2. <http://www.slaidier.md/blogs/slaiderservice?page=1>
3. <http://www.vuzlib.net/spou/6.htm>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

*Шатовицкая Ю., аспирант,
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации*

The study is describing the directions of management perfection of organizations' labour resources. The appropriate conceptual and categorical apparatus is being considered, in particular: «labour resources», «management of the personnel», «system of management of the personnel», «logistics» and «personnel logistics». The peculiarities of the logistical system approach in management of labour resources of the organizations are revealed.

Key words: *labour resources, management of the personnel, logistics, personnel logistics.*

В условиях роста конкуренции на рынке труда особое значение приобретает система управления трудовыми ресурсами, которая позволяет существенно увеличить эффективность труда, что ведет к повышению результативности деятельности организаций и улучшению положения на рынке.

Следует отметить, что логистика – это пример системного подхода к проблемам субъекта хозяйствования.

Современная ситуация в управлении персоналом характеризуется следующими тенденциями: во-первых, многочисленными проблемами и деформациями процессов воспроизводства кадрового потенциала, проявившегося в оттоке квалифицированных кадров за рубеж, снижением престижа наиболее необходимых обществу видов деятельности и профессий, ослаблением стимулов к созидательному труду.

Во-вторых, обострилась необходимость придания системного характера работе по управлению трудовыми ресурсами организации, что и представляет собой необходимость дальнейшего исследования данной проблемы.

Классические методы управления кадрами, основанные на технократических подходах, исчерпывают свои возможности в условиях кардинальных изменений техники, технологии и качественных изменений персонала.

Теоретической и методологической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов в области:

- управления персоналом (Н.П. Беляцкий, Н.И. Кабушкин, А.П. Егоршин, А.Я. Кибанов, Р.С. Седегов, А.А. Брасс, С.Д. Резник, В.Р. Весник, А.А. Тебекин, Б.С. Касаев, Г. Десслер, И. Ансофф, М. Мескон, М. Альберт, А.Е. Рофе, И.Н. Герчикова, Б.Л. Еремина, В.А. Спивак, Н.А. Банько, В.И. Маслов, Б.А. Карташов, Г.А. Короленок, Т.Ю. Базарова и ряд других исследователей);

- формирования и использования трудовых ресурсов (Б.М. Генкин, В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина, Н.А. Волгин, Ю.Г. Одегов, В.В. Акулич, Л. Горшкова);

- экономики труда (С.Н. Лебедева, Л.В. Мисникова, Ю.М. Остапенко, Л.П. Владимирова, Л.И. Жуков, Г.Р. Погосян, В.И. Сивцов и др.);

- логистики (Б.А. Аникин, В.И. Сергеев, Л.Б. Миротин, А.М. Гаджинский, А.П. Тяпухин, Ю.М. Неруш, О.А. Новиков, Дж. Р. Сток, Д.М. Ламберт, И.И. Полещук, Р.Б. Ивуть, И.М. Баско, Н.К. Моисеева, В.Е. Николайчук, В.А. Бороденя, А.В. Черновалов, А.А. Илюкович, П.П. Логинов, В.И. Хабаров, С.В. Саркисов, Л.С. Федоров, М.В. Кравченко, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др.).

При проведении исследования и изложения материала были применены общенаучный системный подход и методы научного познания: анализ и синтез, индукция и дедукция, научная абстракция.

Полученные результаты исследований по данной проблематике позволяют провести всесторонний анализ подходов к сущности трудовых ресурсов, управления персоналом, логистики в современных условиях хозяйствования.

Важнейшей производительной силой общества и составной частью его экономического, интеллектуального потенциала являются трудовые ресурсы.

Исследуя трудовые ресурсы, Ю.М. Остапенко отмечает, что это «трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной трудовой деятельности в народном хозяйстве» [8, с. 31].

Некоторые авторы (Н.А. Банько, Б.А. Карташов, Н.С. Яшин) под трудовыми ресурсами понимают «население обоих полов в трудоспособном возрасте (для мужчин в возрасте от 16 до 59 лет, для женщин – от 16 до 54 лет включительно), за исключением неработающих инвалидов войны и труда I и II групп и лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях, а также лиц в нетрудоспособном возрасте (подростки и население старше трудоспособного возраста), занятых в экономике» [1, с. 7].

Аналогичную позицию занимают Р.П. Валевиц и Г.А. Давыдова. Мы солидарны с ними в том, что трудовые ресурсы представляют собой население в трудоспособном возрасте, обладающее специальными знаниями (общеобразовательными и профессиональными), умениями, навыками, физическими и духовными способностями для работы в народном хозяйстве, отдельных его отраслях и организациях [3, с. 342].

В связи с кардинальными изменениями техники, технологий, ценностных ориентаций самого человека, а также учитывая влияние качественного и количественного состава работников на конечные результаты хозяйственной деятельности, актуализировались вопросы в области управления трудовыми ресурсами, в первую очередь – создание такой системы, которая позволила бы максимально стимулировать повышение вклада работников, их трудовую активность, реализовать их способности к эффективному труду в полной мере.

Белорусские ученые, в частности Н.П. Беляцкий, рассматривают управление персоналом как «систему видов деятельности, прежде всего управленческую, как отдельных менеджеров, так и всего аппарата управления». Помимо этого он отмечает, что в отечественной литературе являются синонимами такие понятия, как управление персоналом, кадровый менеджмент, система работы с кадрами, менеджмент персонала [2, с. 6, 19].

Н.И. Кабушкин определяет управление персоналом как «комплексное, целенаправленное воздействие на коллективы и отдельных работников в направлении обеспечения оптимальных условий для творческого, инициативного, созидательного труда» [4, с. 113]. В.А. Спивак расширяет определение, характеризуя управление персоналом как прикладную науку о факторах: организационно-экономических, технологических, административно-управленческих, правовых, групповых и личностных, а также способах и методах воздействия на персонал организации.

А.А. Тебекин под управлением понимает «вид профессиональной деятельности, направленной на достижение намеченных целей в рыночных условиях путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма» [6, с. 33].

Следует отметить, что спецификой управления трудовыми ресурсами является то, что в качестве как объекта, так и субъекта экономических отношений выступают люди, которые требуют особенных методов управления. В данном случае объект управления (operating subsystem) – это отдельный человек, различные группы сотрудников, совокупность работников. Субъектом управления (operated subsystem) является группа специалистов, выполняющая соответствующие функции (руководители высшего, среднего и низшего уровней управления). Предмет управления – это трудовой потенциал, потребности, способности, мотивы и стимулы отдельного работника. Совокупность объектов (кем управляют), субъектов (кто управляет) и методов (инструментов) управления образует систему управления персоналом.

По нашему мнению, управление персоналом целесообразно рассматривать с точки зрения того, что любая организация – это открытая система и, следовательно, она имеет субъекты и объекты управления, динамично взаимодействующие с внешней средой. Считаем, что **управление персоналом** – это системное, планомерное воздействие управляющего субъекта (управляющей подсистемы), который, координируя деятельность объекта управления (управляемой подсистемы) и применяя соответствующие методы управления, эффективно воздействует на процессы формирования, преобразования, развития, перемещения его трудового потенциала для реализации общих целей организации.

Следовательно, можно говорить о системе управления персоналом. В переводе с греческого «systema» – (целое) составленное из частей, соединение.

Некоторые авторы (М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури) под системой понимают «единство, состоящее из взаимозависимых частей, каждая из которых привносит что-то конкретное в уникальные характеристики целого» [7, с. 767].

Полагаем, что **система управления персоналом** – это комплексное управленческое воздействие на процесс труда с помощью организационно-экономических и социальных мер, совокупность методов, процедур и приемов, реализуя и совершенствуя которые, субъект хозяйствования (учитывая взаимосвязи внутри системы управления персоналом, между ее подсистемами, элементами и внешней средой) обеспечивает достижение требуемого уровня эффективности и конкурентоспособности.

Одним из направлений совершенствования управления трудовыми ресурсами, на наш взгляд, может служить логистика персонала.

Логистика является относительно молодой и бурно развивающейся наукой и сферой бизнеса. Многие вопросы, относящиеся к ее понятийному аппарату и терминологии, по мере развития рыночных отношений постоянно уточняются и изменяются, наполняясь новым содержанием.

Логистика – один из популярных сегодня инструментов бизнеса. В то же время в сфере управления персоналом этот инструмент используется мало.

В современной литературе можно встретить и термины «банковская логистика», «информационная логистика», «финансовая логистика». Используется и такое понятие, как «трудовая логистика».

Логистика происходит от греческого слова «logistike», что означает «искусство вычислять, рассуждать».

Белорусские ученые, в частности И.И. Полещук, рассматривают логистику как современную систему управления материальными, информационными и финансовыми потоками. Б.А. Аникин расширяет определение, характеризуя логистику и как «науку о планировании, организации, управлении и контроле движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя» [5, с. 7].

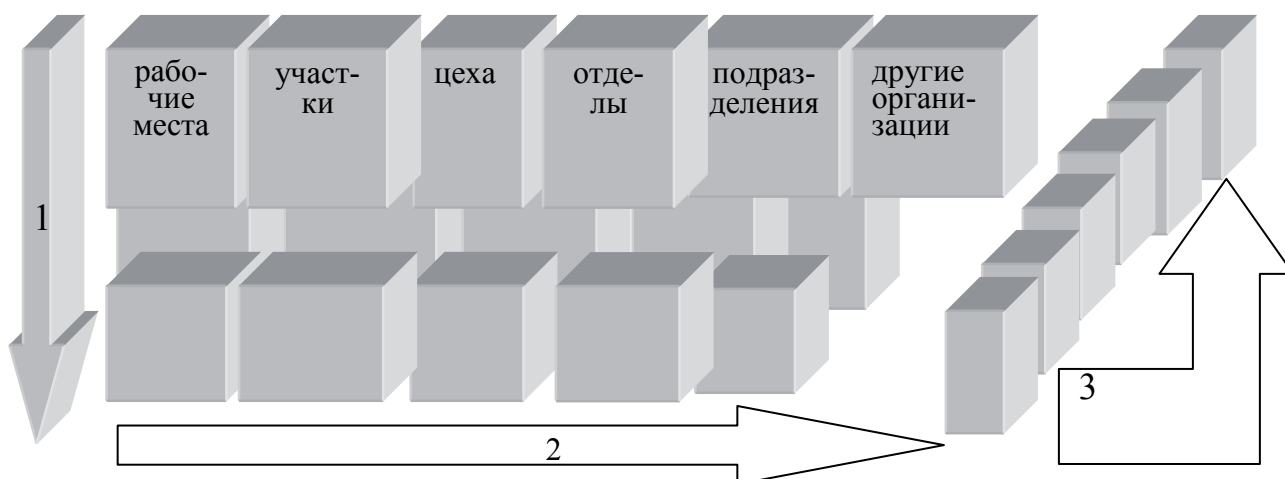
Следует отметить, что специфика логистического подхода (системность, комплексность), по сравнению с традиционным (достижение частных целей каждым подразделением), заключается в интеграции (технической, технологической, информационной, методологической и экономической) отдельных подсистем в единую систему, обеспечивающую сквозное управление всеми видами потоков (материальными, финансовыми, информационными, сервисными, энергетическими, трудовыми и т.д.) в экономических системах.

Большинство современных специалистов, таких как В.И. Сергеев, А.М. Гаджинский исследуют логистику в рамках изучения только материальных и сопутствующих им потоков (информационных, финансовых, сервисных). В то же время обслуживают данные потоки люди, работающие в организации. Таким образом, трудовой поток (поток человеческих ресурсов) также требует анализа, оптимизации и управления.

Как любой другой вид ресурсов, кадры должны поступать в логистическую систему (прием на работу), развиваться и использоваться в ней (выполнение своих должностных обязанностей, обучение, перемещение на другие должности) и выходить из системы (высвобождение, увольнение). При таком подходе логистика должна обеспечить оптимизацию входных (поступающих) и выходных (покидающих) трудовых потоков.

На наш взгляд, **логистику персонала** (Personnel Logistic) целесообразно рассматривать как систему мероприятий по совершенствованию управления трудовыми ресурсами (планирование, организация, мотивация, контроль) в рамках движения (перемещения) трудового потенциала в пространствах: функционально-управленческом (общие и специальные функции управления), территориальном (распределение и перераспределение работников по рабочим местам, участкам, цехам, отделам, подразделениям, между организациями), профессионально-квалификационном (самообразование, развитие, образование) и во временном интервале для повышения эффективности деятельности, оптимизации расходов организации в условиях жесткой конкуренции, являющейся неотъемлемым атрибутом рыночной экономики.

Данный подход к определению логистики персонала схематично отражён нами на рисунке 1.



- 1- Функционально-управленческое пространство
- 2- Территориальное пространство
- 3- Профессионально-квалификационное пространство

Рисунок 1 – Трехмерное движение (перемещение) трудовых ресурсов в логистической системе

Такой подход позволяет выделить трудовые потоки из всей совокупности других ресурсов и подчеркнуть значимость изучения их движения в трех измерениях, а также отражает динамичность, непрерывность, изменяемость их существования во времени и пространстве.

Итак, недостаточная освещенность в экономической литературе в настоящее время вопросов системного управления кадровым потенциалом организаций на основе применения логистики персонала обуславливается отсутствием общепринятых методик, форм и процедур её применения.

Следовательно, значительное внимание должно быть уделено детальной проработке проблем формирования, методического обеспечения и практического использования в различных отраслях национальной экономики и системы управления персоналом организации на основе применения логистического подхода.

Таким образом, в условиях динамично развивающегося рынка труда, а также учитывая глобализацию экономических процессов, становятся актуальными вопросы совершенствования управления трудовыми ресурсами организаций, а важной составляющей, на наш взгляд, является логистика персонала.

Литература:

1. Банько, Н.А. Управление персоналом: учеб. пособие / Н.А. Банько, Б.А. Карташов, Яшин Н.С. – 1-я ч. – Волгоград : ВолгГТУ, 2006. – 96 с.
2. Беляцкий, Н.П. Управление персоналом : учеб. пособие / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш. – Минск : Интерпрессервис, Экоперспектива, 2003. – 320 с.
3. Валевич, Р.П. Экономика организаций торговли: учеб. пособие / Р.П. Валевич, Г.А. Давыдова. – Минск : БГЭУ, 2010. – 671 с.
4. Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента : учеб. пособие для вузов / Н.И. Кабушкин. - М. : Новое знание, 2006. – 336 с.
5. Логистика: учеб. для вузов / Б.А. Аникин [и др.]; под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 368 с.
6. Менеджмент организации [Электронный ресурс] : электрон. учеб. курс / А.А. Тебекин, Б.С. Касаев. – Электрон., текстовые дан. и прогр. – М. : КноРус, 2008. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
7. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – пер. с англ. – М. : Дело, 1998. – 800 с.
8. Остапенко, Ю.М. Экономика труда: учеб. пособие / Ю.М. Остапенко. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*Шевцова Н.В., аспирант,
Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия*

The article stated the importance of economic consumer cooperatives solvency management and on it's specified location in the strategy to restore and maintain the economic viability there. Conceptual basis for training and implementation strategy to restore and maintain the economic viability of consumer cooperatives to support their development.

Key words: *economic viability, insolvency, management of economic viability.*

Рыночные условия хозяйствования изначально определяют реальную возможность наступления кризисной ситуации у любого хозяйствующего субъекта, в том числе и у организаций потребительской кооперации. Наличие кризисных явлений в экономическом состоянии вызывает постоянное, регулярное функционирование кооперативной организации в режиме несостоятельности.

Неспособность поддерживать достигнутый конкурентный статус и выполнять контрактные обязательства влечет в свою очередь банкротство хозяйствующего субъекта, т.е. его фактическую ликвидацию. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ только за 2011 г. было ликвидировано 438 организаций потребительской кооперации при 178 зарегистрированных [4].

Это обстоятельство обуславливает необходимость совершенствования антикризисного управления несостоятельными организациями посредством формирования и реализации механизма управления их экономической состоятельностью.

Под экономической состоятельностью кооперативной организации, функционирующей в рыночных условиях, нами понимается такое ее экономическое состояние, при котором организация, функционирующая на принципах хозяйственного (коммерческого) расчета, на всех этапах жизненного цикла имеет возможность конкурировать на рынке; своевременно и в полном объеме отвечать по своим долговым обязательствам перед различными контрагентами; решать производственные, инвестиционные, социальные и иные задачи с учетом экономических интересов пайщиков, наемных работников и органов государственной власти. Она включает рыночную, производственную, финансовую, инвестиционную, социальную, экологическую и информационную функциональные составляющие элементы, уровень которых определяет абсолютное экономическое равновесие организации.

Наличие экономической состоятельности выступает предопределяющим условием устойчивого развития организаций потребительской кооперации, формирующим их потенциал экономического роста. В свою очередь, утрата экономической состоятельности грозит кооперативным организациям несостоятельностью, потерей потенциала

экономического роста и возможным банкротством. Эти обстоятельства определяют необходимость развития и внедрения механизма управления экономической состоятельностью в организациях потребительской кооперации, функционирующих в условиях рыночных отношений.

Под управлением экономической состоятельностью организации следует понимать систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на обеспечение устойчивой жизнеспособности, предупреждение и преодоление кризисных явлений в финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта.

Главной целью управления экономической состоятельностью является поддержание абсолютно устойчивого уровня экономического состояния по всем функциональным составляющим элементам.

Процесс управления экономической состоятельностью должен базироваться на определенном механизме и последовательности действий, представленных на рис. 1.

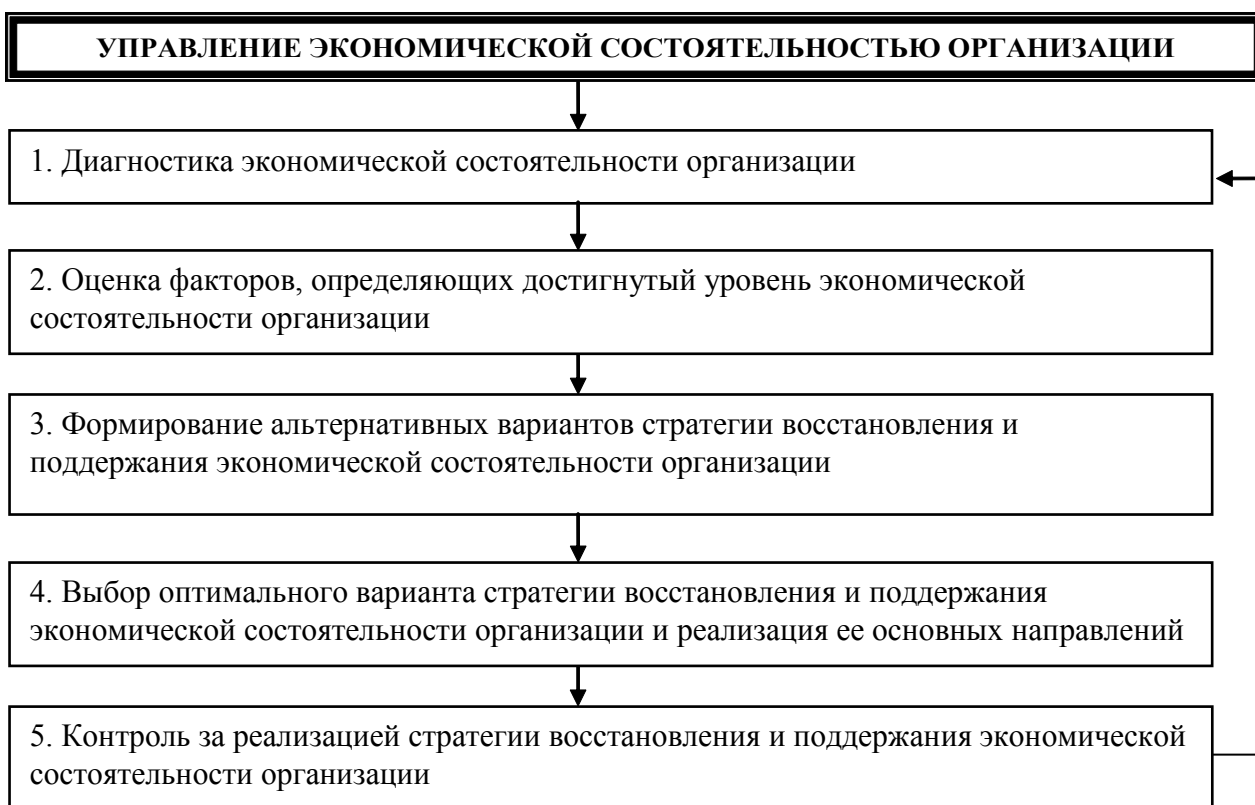


Рис. 1. Управление экономической состоятельностью организации

Формирование механизма управления экономической состоятельностью в организации должно базироваться на использовании системного подхода и ситуационном анализе причин потери состоятельности и отражать содержание, взаимосвязи и последовательность этапов формирования и реализации стратегии восстановления и поддержания экономической состоятельности организации [3].

Процесс управления экономической состоятельностью в организации, в том числе и в системе потребительской кооперации, должен начинаться и заканчиваться диагностикой уровня экономической состоятельности, целью которой является оценка уровня экономической состоятельности для своевременного распознавания признаков и причин несостоятельности (по функциональным составляющим и критериям оценки).

Оценив исходное состояние экономической состоятельности, необходимо определить и проанализировать факторы, оказавшие наиболее существенное влияние на формирование достигнутого уровня экономического состояния. К ним относятся:

- уровень компетенций организации – навыков и умений в использовании основных производственных фондов, оборотных средств, производственных возможностей, трудовых ресурсов, финансов и т.д.
- рыночные условия – спрос на выпускаемую продукцию, выполняемые работы, оказываемые услуги, конкуренция на соответствующих рынках, влияние поставщиков, потребителей (клиентская база) и пр. [2].

Всем ключевым параметрам должны соответствовать определенные показатели, что предполагает оценку уровня компетенций с позиции их соответствия (несоответствия) необходимым требованиям и в конечном итоге – отнесению их к состоятельности (несостоятельности).

Успешное развитие предприятия зависит от тщательности обоснования его стратегии.

Под стратегией восстановления и поддержания экономической состоятельности организации потребительской кооперации следует понимать комплекс мероприятий долгосрочного характера, направленных на обеспечение необходимых для ее выживания темпов экономического развития при одновременном нивелировании кризисных явлений и снижении угрозы экономической несостоятельности в предстоящем периоде.

При разработке целевых программ необходимо учесть, что стратегия, принятая за основу в целевой антикризисной программе, формируется под влиянием изменений в окружающей среде, имеющих отношение к данной функциональной сфере. Изменения окружающей среды могут быть уже наступившими или еще только ожидаемыми.

Формирование функциональных стратегий должно отвечать определенным требованиям, основными из которых являются: подчиненность главной цели управления экономической состоятельностью, ориентация на восстановление и поддержание экономической состоятельности, реальность (достижимость), измеримость, однозначность трактовки, научная обоснованность, поддержка и гибкость [1].

Кроме того, обязательным требованием к разработке функциональных стратегий должно быть наличие альтернативных стратегий, включающих различные подходы к достижению намеченной цели. Целевой портфель стратегий необходимо дополнить оперативными планами (проектами) с указанием целей, мероприятий, ресурсов, сроков и ответственных исполнителей.

Этап обоснования стратегии в каждом случае завершается оценкой вероятности реализации стратегии на основе финансово-экономических показателей.

Критериями эффективности реализации стратегии восстановления и поддержания экономической состоятельности организации является абсолютная экономическая состоятельность [2].

Процесс реализации стратегии должен осуществляться поэтапно. Каждому этапу соответствуют определенные механизмы, которые в практике управления принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический.

Первый этап - устранение неплатежеспособности. На данном этапе используется оперативный механизм, который представляет собой защитную реакцию предприятия на неблагоприятное финансовое развитие и лишен каких либо наступательных управленческих

решений. Принцип «отсечения лишнего», лежащий в основе этого механизма, определяет необходимость сокращения размеров как текущих потребностей, вызывающих соответствующие финансовые обязательства, так и отдельных ликвидных активов, с целью их срочного перевода в денежную форму. Цель этого этапа считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность. Это означает, что угроза банкротства в текущем периоде ликвидирована.

Второй этап - восстановление финансовой устойчивости предприятия. На данном этапе стабилизации используется тактический механизм, представляющий собой систему мер, основанную на использовании моделей финансового равновесия в долгосрочном периоде. Восстановление финансовой устойчивости предприятия будет достигнуто в случае, когда уровень генерирования собственных финансовых ресурсов (положительного денежного потока) будет не меньше уровня потребления финансовых ресурсов (отрицательного денежного потока) в процессе его жизнедеятельности.

Третий этап – восстановление экономической состоятельности и формирование экономического иммунитета.

Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда предприятие обеспечивает стабильное снижение стоимости используемого капитала и постоянный рост своей рыночной стоимости.

Стратегический механизм, используемый на данном этапе, представляет собой исключительно наступательную стратегию экономического развития, основанную на использовании моделей финансовой поддержки ускоренного экономического роста предприятия и достижения на этой основе экономической состоятельности всех функциональных составляющих.

Модель ускоренного экономического роста базируется на увеличении темпов прироста объема реализации продукции в предстоящем периоде. С учетом задаваемого темпа экономического роста вносятся соответствующие коррективы в финансовую стратегию и целевые финансовые показатели предприятия по ее вышерассмотренным направлениям.

Цель этого этапа экономического оздоровления считается достигнутой, если в результате ускорения темпов экономического развития предприятия восстановлена экономическая состоятельность организации и сформировался экономический иммунитет, позволяющий ей адаптироваться к изменяющейся внешней среде и своевременно реагировать на ее угрозы.

Следует отметить, что было бы неправильным утверждать, что реализация механизма управления экономической состоятельностью предотвратит факт возможной несостоятельности организаций потребительской кооперации. Экономические законы развития экономических систем определяют возможность развития только посредством преодоления кризиса. Результатом последнего может быть либо сохранение экономической системы и ее развитие на более высоком уровне, либо ее ликвидация в исходном состоянии, распад на составляющие элементы, либо создание принципиально новой жизнеспособной системы. Однако, на наш взгляд, внедрение в деятельность организаций потребительской кооперации элементов механизма управления их экономической состоятельностью позволит предотвратить наступление кризисных явлений и избежать возможной несостоятельности, грозящей им банкротством.

Литература:

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. [Демография организаций в декабре 2011 года](#) // Оперативная информация. -www.gks.ru.
3. Мерзликина Г.С. Экономическая состоятельность: оценка и управление / Г.С. Мерзликина // Вестник АГТУ. – 2011. - №1. – С. 40-44.
4. Смелова Т.А., Карташов Б.А. Формирование стратегии восстановления и поддержания экономической состоятельности предприятий / Т.А. Смелова, Б.А. Карташов // Прогрессивные технологии в обучении и производстве: Материалы IV Всероссийской конференции / КТИ ВолгГТУ. – г. Камышин, 2006. – С. 163-167.

PROBLEMELE EXISTENTE ÎN FINANȚAREA IMM-URILOR

Pănuță Svetlana, lect. sup.,

Hacina Ludmila, lect. sup.,

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

For the Republic of Moldova as for any other economy Small and Medium Enterprises (SMEs) sector is the vector of competitive and sustainable development of economy, ensuring uniform expansion by creating jobs, providing a vast series of goods and services, diversification of economic opportunities of population. Also, SMEs are characterized by greater flexibility and responsiveness to new being a remarkable force of economic progress. Nevertheless, however benefit SMEs sector remains a diminished attention from the authorities. One of the problems that stop the development of this sector in Moldova is limited access to sources of funding.

Key words: *Small and Medium Enterprises, sustainable development, economic progress.*

Sectorul IMM-urilor în întreaga lume este considerat cel mai important vector al economiei concurențiale, principala sursă a creșterii economice și de creare a noilor locuri de muncă. În Moldova activitatea sectorului IMM a început să prindă contur ca fenomen al dezvoltării social-economice a țării aproximativ cu 15-17 ani în urmă, după finalizarea privatizării în masă și conturarea proprietarilor reali. Acest sector s-a format și dezvoltat în condiții economice nefavorabile și incerte ale perioadei de tranziție. Deși condițiile de finanțare s-au îmbunătățit în ultimii ani, accesul la finanțare constituie încă o problemă majoră pentru majoritatea întreprinderilor din acest sector.

Accesul la finanțare rămâne o problemă majoră nu numai pentru IMM-urile din Republica Moldova, acesta este vădită în majoritatea țărilor în tranziție și în curs de dezvoltare.

Comportamentul instituțiilor financiare și factorii instituționali nu sunt unicele impedimente în calea accesului mai bun al IMM-urilor la finanțare. Există bariere și pe partea de „cerere” a finanțării. Din cercetările și analizele efectuate am observat că instituțiile bancare și investitorii din întreaga lume menționează 3 bariere principale în acest context:

- a) Calitatea joasă a proiectelor propuse spre finanțare;
- b) Lipsa de abilitate a IMM-urilor de a utiliza cu maximă eficiență resursele financiare disponibile;
- c) Atitudinea adversă a IMM-urilor față de investițiile în capital.

Unul dintre cele mai des invocate motive legate de finanțarea insuficientă a sectorului real al economiei și a IMM-urilor, în particular, sunt dobânzile înalte și volatilitatea excesivă a acestora. Așa cum creditele bancare reprezintă sursa principală de împrumuturi pentru business-ul din Moldova, precum și pentru alți operatori ai pieței de împrumut, evoluția ratei dobânzilor la credite determină nu numai prețul pe care IMM-urile îl plătesc pentru aceste credite, ci și influențează dobânzile la alte tipuri de împrumuturi, așa ca, cele ale organizațiilor de microfinanțare (OMF), Asociațiilor de Economii și Împrumut (AEÎ) și la operațiunile de leasing. Cu toate că în anul curent dobânzile la creditele bancare au scăzut până la un nivel record, în comparație cu țările cu un

nivel mai avansat de dezvoltare, și chiar cu multe țări din regiune, acestea continuă să rămână la un nivel înalt. Ratele înalte ale dobânzilor la credite creează un cerc vicios: acestea limitează numărul potențialilor clienți eligibili, ceea ce limitează, la rândul său, posibilitatea reducerii cheltuielilor de administrare a creditelor din contul economiilor de volum, care în replică, nu permite reducerea ratei dobânzilor la credite.

În Figura 1 se evidențiază evoluția ratelor dobânzii la creditele bancare acordate persoanelor juridice în lei și valută străină pe parcursul ultimilor 5 ani.

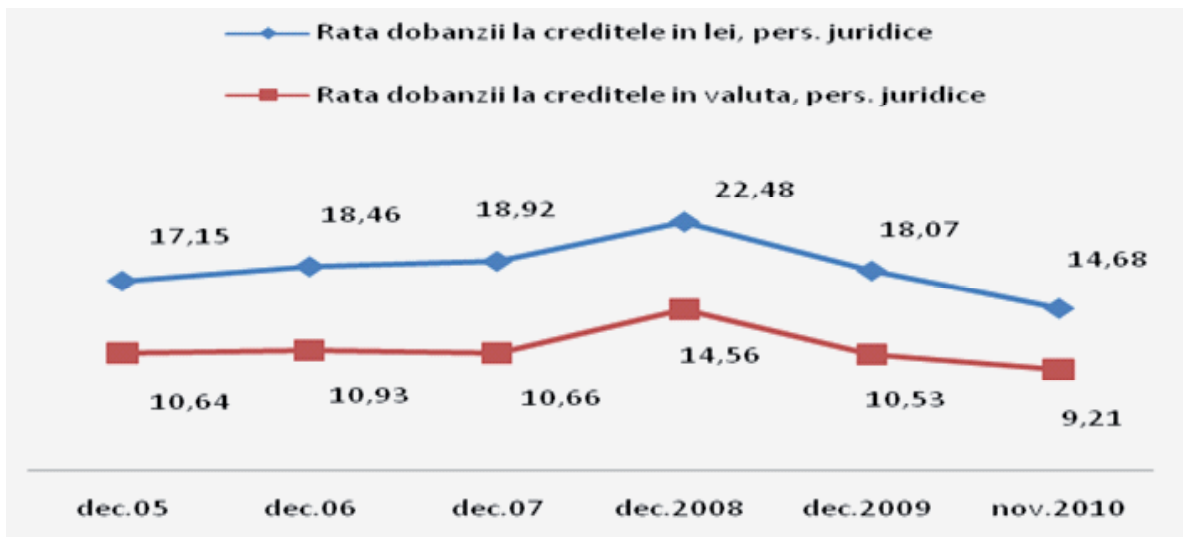


Figura 1 Evoluția ratelor dobânzii la creditele bancare

Sursa: Alcătuit în baza datelor BNM

În același timp, ratele dobânzilor la depozitele la termen atrase s-au redus în aceeași perioadă într-o măsură mult mai mare (Figura 2). Astfel, marja bancară a crescut de la 2,5% – 4% în 2007 și 2008, până la 7% – 9% în 2009-2010.

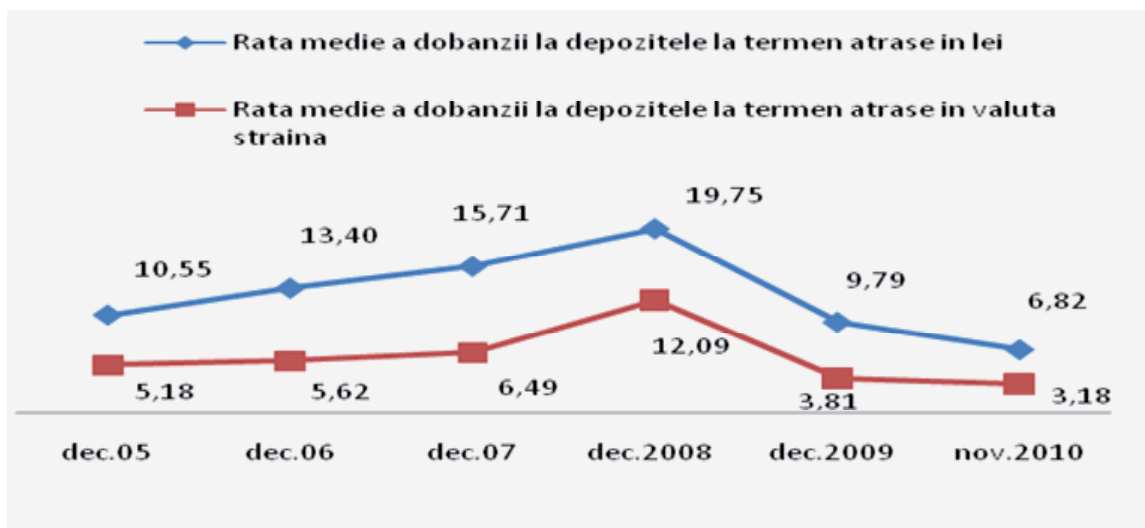


Figura 2 Evoluția ratelor medii ale dobânzii la depozitele la termen atrase

Sursa: Alcătuit în baza datelor BNM

Putem observa și cauzele ce au contribuit la menținerea dobânzilor la credite la un nivel relativ înalt:

a) Inflația mare și riscul înalt al ratei dobânzii, care constituie elemente majore de influențare a evoluției ratelor dobânzilor la depozitele și creditele bancare.

b) Lipsa competiției reale în sectorul bancar. Sectorul bancar din Moldova este un sector cu o concentrație înaltă, ceea ce limitează concurența și stimulează comportamentul monopolist. Lupta concurențială între bănci se dă în mare parte pentru un număr limitat de clienți buni, în cea mai mare parte companii medii și mari. Ponderea activelor celor mai mari 5 bănci în sistemul bancar moldovenesc se apropie la moment de 70%. Acesta este un nivel înalt chiar și în comparație cu multe țări din regiune. La sfârșitul anului 2009 acest indicator pentru România constituia 40%, Polonia – 51%, Ucraina – 32%, Rusia - 44%, Serbia – 42%. Concentrații mai mari aveau doar Belarus – 90%, Bosnia și Herzegovina – 77%, Croația – 75% și Albania – 73%¹¹.

c) Ponderea mare a creditelor nefavorabile în totalul portofoliilor de credite ale băncilor. Creditele nefavorabile au crescut mai ales pe parcursul crizei. Dacă la sfârșitul lunii septembrie, 2008 acestea constituiau 4,58% din totalul creditelor bancare, către sfârșitul trimestrului 2, 2010 ponderea lor a crescut până la 17,47%. Pentru a-și menține nivelul de profitabilitate, în condițiile în care reducerile pentru pierderile la credite s-au majorat proporțional, băncile au redus dobânzile la credite într-o măsură mult mai mică decât s-au redus dobânzile la depozite.

d) Riscul înalt al derulării afacerilor în Moldova. Condițiile derulării afacerilor în Moldova creează încă riscuri destul de înalte pentru business. Aceasta se referă atât la instabilitatea politică, cea macroeconomică, mediul de afaceri incert, barierele de ordin regulator și birocrăția organelor de stat excesive, imixiunea statului în afaceri, corupția, sistemul judecătoresc dependent de diferite influențe, etc. Riscurile respective se reflectă până la urmă și în marje mai mari de risc incluse în prețul creditelor și a împrumuturilor.

O altă barieră în finanțarea IMM-urilor ar fi lipsa resurselor financiare pentru creditare pe termen lung. Cu toate că majoritatea creditelor acordate de către bănci (circa 63%) sunt pe termen mai mare de 12 luni, valoarea creditelor acordate pe termen mai mare de 3 ani este destul de redusă. Majoritatea creditelor acordate pe termen mai mare de 3 ani provin din resursele puse la dispoziția băncilor de către instituțiile financiare internaționale și organizațiile internaționale pentru dezvoltare. Statistica BNM nu prezintă situația creditelor lor cu termen mai mare de 12 luni, de aceea nu este posibil de apreciat care este ponderea creditelor pe termen lung în totalul creditelor. Majoritatea absolută a depozitelor atrase de către sistemul bancar (92-93%) sunt depozite pe termen de până la un an. Deficitul de resurse financiare pe termen lung, discrepanța dintre termenele resurselor atrase și a creditelor acordate, duc la faptul că rata dobânzii pentru creditele respective să fie destul de înaltă.

Încă un impediment am putea considera ponderea mică a investitorilor străini strategici în sistemul bancar din Moldova. Cu toate că ponderea investițiilor străine în capitalul sistemului bancar este de circa 78%, majoritatea acestora este reprezentată de către investitorii de portofoliu, și nu cei strategici, care participă direct la administrarea business-ului, intervin în politica băncii, aduc cu ei tehnologii bancare moderne, sisteme de management, produse noi bancare. Conform raportului FMI „Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment”, în anul 2005 șapte din cele 16 bănci existente la acel moment aveau acționari majoritari din zone off-shore sau erau controlate de mai mulți acționari minoritari din zone off-shore, unii din care, conform presupunerilor, cu proveniență din Republica Moldova. Șase bănci erau autohtone și doar 3 erau 100% cu capital străin, dintre care nici una nu avea bănci de prim rang printre acționari. Între timp, pe piața bancară

din Moldova au apărut câteva bănci străine, majoritatea din ele par, însă, că s-au adaptat „regulilor de joc” locale, din care cauză nu am asistat, deocamdată, nici la o reducere substanțială a ratelor dobânzilor, nici la o eficientizare majoră a sistemului bancar. Venirea altor investitori strategici bancari este îngreunată, însă, de inatractivitatea economiei moldovenești, din cauza dimensiunilor sale mici, și de netransparența sistemului bancar. După nivelul investițiilor străine directe în sectorul bancar, Moldova se situa în anul 2008 pe unul din ultimele locuri printre țările din regiune, cu doar 31,6% (pentru comparație, indicatorul respectiv în Ucraina era de 51,1%, România – 87,7%, Lituania – 92,1%, Estonia – 98,2%, Slovacia – 99,2%).

Lipsa unei piețe secundare suficient de dezvoltată pentru o mare parte din echipamentele, imobilele și terenurile oferite în gaj de către companii, am putea-o menționa drept o problemă stringentă. Aceasta se referă în special la echipamentul și tehnica agricolă, loturile de pământ din afara orașelor mari și cu cele destinație agricolă, pentru care nu există o piață sigură și suficient de lichidă formată. Din această cauză multe din cererile de creditare sunt respinse sau gajul este evaluat la prețuri foarte mici. Tot din această cauză întârzie apariția pe piața din Moldova a leasingului operațional, care ar constitui o alternativă bună de finanțare în condițiile problemelor de insuficiență a gajului.

Încă o barieră vădită este infrastructura de afaceri slab dezvoltată, ceea ce face ca informarea și comunicare cu sectorul IMM să fie inefficientă. Prezența unui sistem adecvat de servicii de suport pentru business este o precondiție pentru funcționarea unui sistem de finanțare eficient. Acesta determină instituțiile financiare să nu evite și să se implice mai activ în finanțarea business-ului. Infrastructura financiară și non-financiară necesară include serviciile de dezvoltare a business-ului pentru IMM-uri, precum și asistența tehnică și training-ul pentru furnizorii respectivei finanțări (bănci, OMF-uri, AEÎ etc.). Disponibilitatea unor servicii de business (consultații de business, servicii de extensiune, management, servicii de marketing, incubatoare business etc.) sunt de o importanță majoră nu numai deoarece contribuie la creșterea veniturilor, dar și din cauză că acestea întăresc încrederea în ochii instituțiilor financiare.

Organizațiile de microfinanțare nu pot colecta depozite de la persoanele fizice și juridice, fiind astfel, dependente de împrumuturile contractate de la bănci și fondurile oferite de către investitorii sociali străini. Astfel, una dintre principalele provocări pentru OMF-uri o constituie posibilitatea de a contracta fonduri suficiente din străinătate la condiții favorabile, ceea ce nu întotdeauna este posibil. Deficitul de resurse este suplinit, de obicei, prin împrumuturi de la bănci. Chiar și resursele primite din exterior, sunt de obicei plasate în bănci pentru a servi ca garanție în schimbul resurselor în lei. În acest fel OMF-urile se asigură împotriva riscului valutar, rezultat din faptul că resursele obținute de la investitorii străini sunt în valută, iar împrumuturile acordate – în lei. Însă acest fapt conduce inevitabil la costuri mai mari ale resurselor, din care cauză și prețul împrumuturilor acestor instituții de microcreditare este mai mare decât prețul creditelor bancare, ceea ce în mare măsură limitează expansiunea OMF-urilor și a serviciilor oferite de către acestea etc.

Pentru a elimina constrângerile existente și a asigura un acces mai bun la finanțare pentru IMM ar fi benefic în primul rând să se promoveze de către autoritățile statului o politică monetară îndreptată spre o inflație redusă și stabilă, să se asigure un curs de schimb relativ stabil/cu fluctuații mici, pentru sporirea încrederii și atragerea de depuneri pe termene îndelungate, precum și pentru dezvoltarea unor instrumente de economisire de alternativă, așa ca fondurile de pensii și produsele de asigurare.

În al doilea rând, să se îmbunătățească mediul de afaceri, pentru diminuarea riscurilor derulării afacerilor, îmbunătățirea calității portofoliilor de credite și diminuarea marjelor de risc incluse în ratele dobânzilor. Printre măsurile ce ar trebui întreprinse în acest sens, se numără:

- ❖ reformarea sistemului judecătoresc în scopul măririi eficienței acestuia, eliminării corupției;
- ❖ limitarea libertății de decizie a judecătorilor și a termenelor de examinare/intrare în posesie efectivă a gajului de către creditori în cauzele de executare silită a gajului și cele de insolvabilitate.

În al treilea rând, să se implementeze strategii de atragere a investițiilor străine în sectorul financiar, în primul rând din partea investitorilor strategici și cu interes în domeniul IMM-urilor. Acest lucru ar spori concurența în sectorul bancar și cel financiar, ar aduce tehnologiile și inovațiile bancare necesare pentru creditarea sectorului IMM și mai multe resurse financiare pe termen lung.

În al patrulea rând, să se asigure un acces mai bun pentru IMM-uri la tenderele/comenzile de stat, precum și să se implementeze unele programe de stat și/ sau cu suportul donatorilor internaționali referitoare la îmbunătățirea calității rapoartelor financiare întocmite de către IMM, perfecționarea cunoștințelor de business, planificare, management și marketing din cadrul IMM (cercetarea necesităților de instruire, organizarea de training-uri, instruire continuă etc.).

Bibliografie:

1. Activitatea întreprinderilor mici și mijlocii în anul 2009, BNS.
3. Activitatea companiilor de leasing în anul 2009, BNS.
4. Analiza pieței serviciilor de microfinanțare din Moldova în anul 2008, Business Intelligent Services, martie 2009.
5. Financial access 2010, CGAP, the World Bank Group.
6. Monitorul Economic: analize și prognoze trimestriale. Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale „Viitorul”. Numărul 21, anul 2010.
7. Iulia Iabanji, Oportunități de finanțare pentru IMM, prezentare de la forumul moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010.
8. Viorica Mârzac, Particularitățile implementării mecanismelor financiare în instituțiile de microfinanțare din Republica Moldova, 2010.

Publicații electronice:

1. www.bnm.md
2. www.statistica.md
3. www.cnpm.md

SECȚIUNEA III COOPERATIVELE ȘI DEZVOLTAREA RURALĂ

SPECIFICUL FORMĂRII PREȚURILOR LA PRODUSELE ȘI SERVICIILE ÎNTRINDERILOR ALIMENTAȚIEI PUBLICE ÎN COOPERAȚIA DE CONSUM

*Petrovici Sergiu, dr. hab., prof.univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The author mentions that the following elements should be taken into consideration for a realistic determination of prices: break-even point analysis, typification of public catering companies according to different criteria, location of public catering companies, estimation of demand for goods and services in public catering, determination of interconnection between demand and offer for goods and services in public catering, identification of potential consumers and segments of market, level of correlation between the price and marketing mix components (product, place, promotion).

Key words: *break-even point analysis, public catering companies, marketing mix, segments of market.*

Prețul este un element hotărâtor al deciziei de cumpărare și reprezintă valoarea unui produs, care cuprinde atât munca încorporată în produs, cât și utilitatea acestuia. Conform teoriei obiective utilitatea reprezintă nivelul de satisfacție pe care îl poate obține consumatorul, având în vedere atât însușirile produsului ca valoare de întrebuințare necesare pentru a asigura satisfacția, cât și cantitatea necesară pentru acoperirea nevoii [6, p.22-24]. De obicei se apelează la valoarea estimativă pe care consumatorul o atribuie diferitor bunuri și servicii, în dependență de aptitudinile acestora de a satisface nevoile de consum, de calitatea serviciilor acordate și de dificultățile de procurare de către consumator. În procesul schimbului valoarea estimativă medie se transformă în valoarea de schimb ca mărime aplicată de cei doi parteneri în actul de vânzare – cumpărare, dar exprimată în mărime fixă ca prețul pieței. Un preț stabilit corect poate activa vânzările și contribui la creșterea cotei de piață a întreprinderilor.

În viziunea marketingului prețul în prezent a depășit semnificația sa strict economică din motivul că la formarea prețului se adaugă componente psihologice, sociale, psihografice ș.a. în activitățile agenților economici pe piață. Cunoașterea pragului de rentabilitate nu este suficientă pentru formarea prețurilor. În opinia unor specialiști este necesară determinarea efectivă (reală) a prețurilor, care în economia de piață, trebuie să fie proiectate în așa mod, ca să fie luate în considerație cele mai importante elemente: introducerea profitului în ecuația prețului; identificarea consumatorilor potențiali; estimarea cererii; anticiparea reacției competiției; stabilirea cotei de piață; selectarea strategiei de preț, potrivit segmentului de piață vizat; corelarea politicii de produs, a canalelor de distribuție și promovării cu strategia de preț [5, p.382-387].

În mod analog aceste elemente importante pot fi luate în considerație în formarea prețurilor de bază la produsele și serviciile alimentației publice unde există o mare diferențiere în prețuri (Tabelul 1).

E necesar ca suplimentar să fie determinate prețurile care rezultă din politica de prețuri practică la întreprinderile alimentației publice unde vor fi incluse adaosurile aplicate la prețurile preparatelor culinare și a produselor etc. [2].

Pentru determinarea reală a prețurilor în alimentația publică se pornește de la analiza particularităților ramurii date, care vor fi luate în considerație cu elemente importante.

1) Analiza pragului de rentabilitate va include introducerea profitului în componența prețului în formă de următoarea ecuație [5, p.383]:

$$Pa = Cv + \frac{Cf}{Q} + \frac{Pr}{Q}, \text{ unde:}$$

Pa – prețul aferent al gradului de rentabilitate;

Cv – costurile variabile;

Cf – costurile fixe;

Q - cantitatea de produse.

Raportul $\frac{Cf}{Q}$ este o marjă absolută adăugată pentru menținerea activității întreprinderii:

- Raportul $\frac{Pr}{Q}$ este o marjă absolută pentru realizare profitului
- Costul total este alcătuit din suma $Cv + \frac{Cf}{Q}$.
- Adaosul comercial reprezintă suma celor două marje: $\frac{Cf}{Q} + \frac{Pr}{Q}$, care de obicei sunt exprimate în valori relative (în procente).

Însă ținând cont de principalele particularități caracteristice unităților de alimentație publică prețurile la produse și servicii se deosebesc de prețurile unităților de comerț cu amănuntul prin determinarea și mărirea adaosului aplicat la prețurile preparatelor culinare și a produselor.

În practică ca bază de calcul se folosesc prețurile medii ponderate, prețurile standard sau prețurile calculate. Normele de ieșire a materiilor prime și produselor necesare pentru a fi luate în calcul se conțin în „Culegerea de rețete” (Сборник рецептурных блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания №310 от 12 декабря 1981г.). Norma de ieșire neto a materiilor prime este stabilită în mărime relativă, la masa bruto a fiecărui produs.

Datele din tabelul 1 indică că există o diferențiere esențială în dinamica prețurilor: ritmuri mari de creștere se observă la pâine – de la 4,7% până la 6,2%, fructe – respectiv de la 4,8% până la 8,9%, la carne și produse din carne – de la -0,3% până la 5,6%. Creșterea intensivă a prețurilor este cauzată din motivul creșterii cheltuielilor la servicii: comunale – de la 13% până la 22,7%, gaz natural – de la 20,9% până la 40,1%, încălzire centralizată – de la 20,5% până la 42,7% sau de 2,08 ori. Aceste mari cheltuieli au influențat asupra alimentației publice, unde indicele prețurilor a crescut de la 7,7% până la 10,7%.

Motivul reducerii prețurilor la produse alimentare de la 6,3% în ianuarie 2011 până la 5,1% în ianuarie 2012 (Tabelul1) este consumul acestora de către populația cu capacitatea de cumpărare mai scăzută, în caz contrar dacă prețurile vor crește esențial atunci cererea la aceste produse va scădea corespunzător. Totodată, creșterea prețurilor la ouă de la 11,6% până la 13% se explică prin dezvoltarea redusă a gospodăriilor individuale țărănești și nivelul redus de autoasigurare a populației rurale cu produse alimentare.

Creșterea prețurilor pe piața pâinii și produselor de panificație de la 4,7% până la 6,2% se explică prin faptul că aceste prețuri se rețineau la nivel mai jos de către Stat ca produs strategic în țară, iar în rezultatul liberalizării prețurilor pe piață s-a petrecut un salt al acestora.

Creșterea prețurilor la serviciile alimentației publice de la 7,7% până la 10,7% este influențată de creșterea veniturilor bănești ale populației. Dacă indicele prețurilor la produsele alimentare în ianuarie 2012 față de ianuarie 2011 a crescut cu 5,1%, atunci indicele respectiv la serviciile alimentației publice a crescut de 2 ori sau cu 10,7%, ceea ce a influențat esențial cererea populației la produse și servicii.

Tabelul 1

**Indicii prețurilor de consum la principalele grupe de produse și servicii în a.a.2010-2011
(în procente către anul precedent, pentru lunile ianuarie-decembrie)**

Nr. d/o	Produse și servicii	Ponderea grupelor în decimele	Ianuarie 2011 în % către ianuarie 2010	Ianuarie 2012 în % către ianuarie 2011
	Total	10000	6,7	7,0
1.	Produse alimentare	3405	6,3	5,1
	Pâine	271	4,7	6,2
	Legume	278	-0,9	-1,0
	Fructe	119	4,8	8,9
	Carne și produse din carne	705	-0,3	5,6
	Lapte și produse lactate	405	9,4	10,4
	Zahăr	106	8,4	18,3
	Ouă	54	11,6	13,0
	Ulei vegetal	94	41,3	3,6
2.	Produse nealimentare	3709	6,6	5,0
3.	Servicii	2886	7,1	11,8
	Comunale	1296	13,0	22,7
	Apă și canalizare	106	1,7	13,8
	Energia electrică	461	10,6	10,3
	Gaz natural	337	20,9	10,1
	Încălzire centralizată	188	20,5	42,1
	Transportarea pasagerilor	272	3,2	1,0
	Alimentația publică	253	7,7	10,7

Sursa: Datele Biroului Național de Statistică a RM în a.a. 2011-2012

2) Determinarea realistă a prețurilor pe lângă baza de calcul schițată mai sus este puternic influențată și de tipizarea întreprinderilor alimentației publice după diverse criterii. Astfel pot fi evidențiate următoarele criterii de clasificare:

- a) din poziția produsului propus de întreprindere – cu nivel înalt de diferențiere a sortimentului pentru o distincție unică;
- b) din poziția structurii pieței – există multiple întreprinderi mici, care propun diverse feluri de mâncare în condițiile concurenței;
- c) din poziția formării prețurilor - există o mare diferențiere în prețuri, care nu sunt reglementate de Stat;
- d) din poziția cheltuielilor și veniturilor în legătură cu specificul funcționării întreprinderilor există un nivel înalt de cheltuieli și de acumulare a veniturilor;
- e) din poziția integrării proceselor de pregătire a bucatelor - există un nivel înalt de concentrare a operațiunilor de pregătire a bucatelor în legătură cu nedespărțirea serviciului de la furnizorul acesteia.

Conform Regulamentului de clasificare a unităților de alimentație publică pe categorii (anexa 3 a Hotărârii Guvernului din 8 noiembrie 2007 nr. 1209) [1] sunt evidențiate 5 categorii în funcție de nivelul de servire a clienților: lux, superioară, I, II și III. Considerăm că clasificarea întreprinderilor de alimentație publică trebuie realizată în dependență de criteriile susținute în baza abordării sistemice.

3) La determinarea prețului se i-au în considerație mișcarea rețelei și amplasarea întreprinderilor în teritoriu.

În Republica Moldova lipsește o schemă generală de reglementare a procesului de amplasare a întreprinderilor în teritoriu, unde pot fi luate în considerație prețurile practicate de concurenții direcți.

Există un ritm înalt de mișcare a rețelei privind închiderea unui număr mare de întreprinderi după deschiderea acestora, ceea ce nu permite satisfacerea cererii populației cu hrană calitativă și ieftină. Deseori inițiativa dezvoltării rețelei alimentației publice trece în mâinile antreprenorilor. Agenții economici deschid și închid în mod haotic diferite tipuri de întreprinderi în teritoriu, iar administrația locală numai fixează apariția și închiderea întreprinderilor.

Relațiile dintre agenții economici și consumatori cu privire la prestarea serviciilor în alimentația publică nu conduc la scăderea prețurilor ca principala garanție pentru cumpărător, dar chiar la creșterea acestora ceea ce nu corespund cerințelor Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.1209 din 08.11.2007 „Cu privire la prestarea serviciilor de alimentație publică” indiferent de formă de proprietate și subordine [1]. Este necesară studierea aprofundată a problemei amplasării rețelei alimentației publice în teritoriu pe un termen îndelungat deoarece competiția existentă și potențială este resimțită de fiecare întreprindere, iar întreprinderile concurente trebuie să-și argumenteze deciziile de formare a prețurilor la produse și servicii similare în alimentația publică.

Diferențierea înaltă a întreprinderilor de diverse tipuri determină și specificul apariției concurenței pe piața alimentației publice, care depinde de sortimentul felurilor de mâncare și de prețuri al acestor produse și servicii .

4) Pentru determinarea prețurilor este utilă crearea condițiilor în organizarea alimentației publice cu produse calitative și ieftine.

E necesară reglementarea acestui proces de către organele locale în teritoriu concomitent cu păstrarea independenței întreprinderilor în activitatea economico-financiară. Activitatea organelor de Stat și locale nu trebuie să se transforme în indicații și directive, dar trebuie să servească ca un mijloc de orientare pentru proprietari și manageri a întreprinderilor. Inițiativa organizatorilor de Stat și locale trebuie să poarte un caracter de recomandare, ci nu de directivă.

5) Un alt aspect al determinării prețurilor este estimarea cererii la produsele și serviciile alimentației publice. Acesta este cea mai importantă problemă de marketing, care se cere a fi soluționată. Activitatea întreprinderilor trebuie să fie organizată în baza integrării procesului de estimare a cererii în determinarea prețului deoarece prețurile scăzute nu întotdeauna conduc la creșterea desfacerii. Totodată utilizarea coeficienților de elasticitate a cererii permite estimarea vânzărilor la diferite niveluri de preț și reprezintă o măsură convenabilă de testare a diferitor nivele de prețuri posibile în viitor.

Cererea reflectă cantitatea de produse sau servicii de care au nevoie consumatorii și pe care ei pot și vor să cumpere la un preț dat. Criteriul principal de formare a produsului la întreprinderile alimentației publice este cererea consumatorilor.

6) O particularitate deosebită în determinarea prețurilor este studierea componentelor produsului în alimentația publică. În literatura de specialitate acest produs este prezentat ca un serviciu de producere, realizare și organizare a consumului care este compus din următoarele elemente [7].

a) Produsul alimentației publice – reprezintă totalitatea felurilor preparate și realizate, articolelor de culinarie și patiserie, semifabricatelor, mărfurilor cumpărate.

b) Servicii pentru organizarea consumului – reprezintă totalitatea acțiunilor și eforturilor personalului de a duce producția până la consumator. Serviciul se caracterizează printr-un indicator intangibil (imperceptibil) ce permite să evalueze nivelul pregătirii personalului în calitatea servirii (amabilitatea, politețea, atenția și operativitatea servirii clienților), precum și indicatorii materiali (aspectul exterior al personalului, prezentarea reușită a interiorului, aranjarea tacâmurilor pe masă).

c) Servicii suplimentare – pregătirea produselor de culinarie și cofetărie la comenzile consumatorilor, pregătirea bucatelor din materia primă a comandatorilor, serviciile chelnerilor la domiciliu, organizarea punerii mesei pentru familie și diferite festivități, organizarea servirii participanților la conferințe și simpozioane științific, bronarea locurilor în cadrul întreprinderilor alimentației publice etc.

Serviciul în alimentația publică poate fi studiat la trei nivele: îmbinat, concret și lărgit. Serviciul îmbinat (sintetizat) reprezintă câștigul sau folosul pe care îl primește consumatorul de la vizitarea întreprinderii alimentației publice. Serviciul concret cuprind serviciul real care există și conține caracteristici concrete ale produsului: calitatea, gustul, sortimentul felurilor de mâncare, aspectul exterior a felului de mâncare, prețul, volumul porției etc. Serviciul lărgit prevede acordarea serviciului combinat cu alte servicii ce țin de nivelul servirii, prezentarea estetică a sălii etc.

Analiza profundă a structurii serviciului în alimentația publică pe diferite niveluri servește ca bază pentru elaborarea conceptului de formare a prețurilor în corespundere cu căutarea serviciilor de către consumatori în condițiile mediului concurențial. Prin urmare determinarea prețului pentru același produs sau serviciu în alimentația publică trebuie realizată: a) în complexul elementelor marketingului – mix (produs, preț, plasament, promovare); b) în baza diferențierii sortimentului felurilor de mâncare; c) în baza evidențierii tipurilor de întreprinderi (restaurante, baruri, cafenele etc.).

Considerăm că cercetarea serviciului în baza conceptului de marketing reprezintă obiectul principal de determinare a prețurilor în alimentația publică.

7) Pentru determinarea prețurilor este utilă stabilirea legăturii reciproce dintre cerere și ofertă. Specificul pieței produselor și serviciilor în alimentația publică constă în faptul că această subramură nu are nevoie de speciale canale de distribuție a produselor deoarece toate operațiunile de realizare și mișcare a serviciilor sunt nedespărțite de producător. Din punctul de vedere a conceptului de marketing managerul întreprinderii este cointerestat în alegerea corectă a locului de amplasare a întreprinderii și crearea unui sistem eficient de legături reciproce cu consumatorii pentru a aduce la cunoștință despre serviciile acordate și a crea necesități în servicii noi. Astfel apare o nouă particularitate a pieței alimentației publice – asigurarea legăturii reciproce dintre cerere și ofertă. Volumul ofertei în alimentația publică depinde în mare măsură de numărul și tipul întreprinderilor, numărul de locuri, capacitatea de producție, viteza de circulație a fiecărui loc la întreprindere. De aceea o direcție principală în cercetările de marketing este analiza și evaluarea rețelei alimentației publice prin studierea indicatorilor despre dinamica numărului de întreprinderi, structura lor și alți indicatori pentru evaluarea ofertei pe piață.

8) Identificarea consumatorilor potențiali influențează esențial determinarea prețului. În acest aspect e necesar de evidențiat segmentele de consumatori care vor cumpăra produse sau servicii la nivelul dat de prețuri pentru obținerea unui profit. În viziunea marketingului trebuie să prevaleze necesitățile individuale ale consumatorului asupra întregului proces de producere și realizare a produsului și serviciilor în alimentația publică. Trebuie de cercetat problematica prețului

pentru atragerea clienților și satisfacerea necesităților acestora în produse și servicii. Prin testarea diferitor prețuri ale aceluiași produs se poate de determinat concret ce dorește clientul și ce trebuie de organizat pentru a satisface necesitățile consumatorilor. În acest aspect J. J. Lamben menționează ca satisfacerea necesităților cumpărătorilor reprezintă miezul marketingului în economia de piață [4]. Însăși necesitatea conține elemente de caracter subiectiv, bazate pe stare morală sau ideologică. Necesitatea în alimentația publică este influențată de factori ce țin de apariția pe piața alimentației publice, noilor feluri de produse și servicii, de influența publicității care se schimbă în continuu și de nivelul satisfacerii cererii consumatorului. Necesitatea apare din nevoie, care la rândul său este determinată de senzația consumatorului în lipsa de hrană, căldură etc.

Savantul Filiph Kotler analizează lanțul nevoie-necesitate-cerere și trage concluzia, că necesitatea este nevoia într-o formă specifică în corespundere cu nivelul cultural și personalitatea individului, iar individul la rândul său obține ceea ce îi este necesar și dorește prin crearea, oferirea și schimbul de produse având o anumită valoare [3, p.35,67]. Necesitatea întărită prin capacitatea de cumpărare a populației reprezintă cererea. Astfel cererea reprezintă necesitatea, care poate fi satisfăcută.

Referitor la alimentația publică toate întreprinderile trebuie să determine destul de argumentat necesitățile cumpărătorilor potențiali în produse și servicii. Un moment important revine studierii pieței alimentației publice care va include și determinarea prețului în planul de cercetare. Însă pentru efectuarea cumpărăturilor în alimentația publică necesitățile trebuie să fie acoperite cu venituri bănești care reflectă puterea de cumpărare pentru achiziționarea produsului sau serviciului. Posibilitatea satisfacerii necesității în produse și servicii depinde în mare măsură și de oferta de produs, de volumul și structura acesteia, nivelul prețurilor la produse și servicii care trebuie să se bazeze pe gusturile, preferințele, puterea și voința de cumpărare a populației. Necesitatea în produsul concret și într-un anumit serviciu, care este limitată de sursele bănești, se echivalează cu cererea populației.

9) Determinarea prețurilor, de asemenea este influențată de cantitatea fizică a produselor propuse pentru vânzare pe piața alimentației publice și de mărimea cotei de piață a întreprinderii. Decizia în determinarea prețului poate fi argumentată în baza corelării relației dintre preț și cota de piață. Astfel, se poate stabili un preț redus, dar bine calculat în baza cunoașterii concurenței pentru a spori cota de piață a întreprinderii. În dependență de nivelul stabilit pentru creșterea volumului vânzărilor și a cotei de piață se poate determina o tactică de reducere sau creștere a prețului. Însă noua cotă de piață trebuie să fie bine argumentată în baza planificării volumului anticipat al vânzărilor și cunoașterii profunde a potențialului întreprinderilor concurente pentru a nu admite erori în formarea prețurilor.

10) Pentru formarea prețurilor cât mai reale în alimentația publică este necesară stabilirea tipurilor de consumatori, care vor achiziționa produsele și serviciile în cauză la un nivel de preț dat. Astfel, există diferite tipuri de consumatori:

- a) economicoși (strângători) – își orientează cumpărăturile numai în dependență de nivelul prețurilor;
- b) raționali – evaluează cumpărătura în dependență de nivelul corespunderii cererii calității serviciilor;
- c) apatiți – se găsesc în stare de apatie și pentru ei nu este important prețul, dar principalul este prestigiul sau comoditatea.

11) Procesul formării prețurilor este influențat de nivelul corelării prețului cu elementele marketingului – mix (produs, plasament, promovare). Astfel pentru formarea prețului în corelare cu produsul și serviciul acordat trebuie luată în considerație noutatea sau vechimea produsului,

specificul produselor ușor alterabile, însemnătatea materiei prime inclusă în pregătirea felurilor de mâncare și în costul acesteia. În alimentația publică prețurile la producția proprie vor fi diferențiate în dependență de nivelul perfecționării tehnologiei fabricării produselor de culinărie și a semifabricatelor, orientate spre pregătirea noilor feluri de mâncare. Prețurile la producția proprie mai sunt influențate de nivelul lărgirii sortimentului producției fabricate, de gradul implementării noilor tipuri de produse și servicii.

Referitor la plasament (distribuție) prețul este influențat de nivelul canalelor de distribuție ales și de tipurile de intermediari, cărora sunt acordate rabaturi pentru distribuție în dependență de amplasarea geografică a clienților.

În mod analog, prețurile la produse și servicii vor fi corelate cu politica de promovare a produselor și serviciilor, inclusiv: sporirea nivelului de informatizare și convingere a publicității, schimbarea înfățișării exterioare a întreprinderii și a interiorului clădirii, utilizarea semnelor comerciale etc. Specificul utilizării publicității în alimentația publică constă în faptul, că ea este orientată spre sporirea imaginii întreprinderii și lărgirea sortimentului de produse și servicii. Publicitatea ca element al marketingului stimulează cererea consumatorilor și are scopul de a promova produsele și serviciile la prețurile stabilite. În stabilirea prețului trebuie luată în considerație nu numai publicitatea creării imaginii produsului concret, dar și imaginii întregii activități a întreprinderii alimentației publice: reducerea cheltuielilor de timp pentru achiziționarea, prelucrarea și organizarea consumului diferitor feluri de mâncare în condiții casnice; organizarea alimentării la locul de muncă și studii; posibilitățile de odihnă, de întâlnire în cercuri de afaceri, întâlniri de serbători și festivități.

În formarea prețurilor trebuie luată în considerație activitatea comercială a întreprinderilor alimentației publice vizând acordarea serviciilor spre formarea opiniei consumatorului despre întreprindere ca persoană juridică, care se deosebește de alte firme în cadrul mediului concurențial. În acest scop se utilizează diverse forme de publicitate: tablouri, semne comerciale, logotipuri etc. pentru a evidenția felurile de produse fabricate de întreprinderi, semifabricatele, produsele de cofetărie și culinărie, felurile de mâncare a întreprinderilor de firmă și alte servicii, care dau posibilitate consumatorilor mai bine să se orienteze în alegerea tipurilor de întreprinderi. Designul clădirii bine întocmit este un motiv principal de satisfacere a cerințelor consumatorilor, de reducere a cheltuielilor și a prețurilor. Amplasarea reușită a utilajului la bucătărie, sistemul de ventilare și de asigurare cu apă, posibilitățile de parcare a transportului și alte atribute tehnice vor permite evitarea cheltuielilor iraționale și reducerea respectivă a prețurilor.

În formarea prețurilor trebuie de luat în considerație serviciile suplimentare pentru realizarea producției proprii la întreprinderile cooperăției de consum: fabricarea produselor de panificare și de cofetărie etc. Un loc deosebit îi aparține mercandaisingului la întreprinderi, care este compus din elemente: execuția felurilor de mâncare și a băuturilor, expoziția produselor de culinărie, propunerea felurilor de mâncare în diferite grupe de prețuri. Prezintă interes serviciile de catering, legate cu plecarea la întreprinderi pentru deservirea clienților în baza meniului coordonat preventiv cu beneficiarul.

În cooperăția de consum a republicii este necesar de luat în considerare elementele și condițiile susținute pentru formarea prețurilor la produsele și serviciile alimentației publice. Cele mai multe variante de prețuri vor depinde de lărgimea gamei de prețuri în care întreprinderea alimentației publice poate fi competitivă pe piață și de nivelul elasticității cererii clienților în dependență de preț. Cu cât este mai mare gama de prețuri la întreprindere și mai înalt coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț, cu atât se vor ivi mai multe variante ale prețurilor de bază care trebuie luate în considerație.

Caracterul multilateral al cooperăției de consum necesită studierea profundă a prețurilor și perfecționarea procesului formării acestora. Schimbările esențiale care se petrec în structura organizatorică și activitatea economică a cooperativelor de consum determină necesitatea elaborării noilor abordări în procesul formării prețurilor.

Totodată populația rurală nu dispune de mijloace bănești pentru a frecventa restaurantele și barurile din motivul că prețurile sunt prea înalte. E necesară o reprofilare a restaurantelor și barurilor în cafenele de categorii mai joase.

În cooperăția de consum e rațional de implementat politica diferențiată a prețurilor pentru a satisface necesitățile clienților în produse și servicii. Astfel, ieșirea pe piață cu produse și servicii noi în alimentația publică poate asigura stabilirea temporară a prețurilor înalte de monopol cea ce înseamnă stabilirea prețului înalt, care va asigura un beneficiu și va depăși prețul mediu a întreprinderilor concurente de aceeași categorie. În această situație este important de prins momentul când e necesar de redus prețurile pentru ai ocoli pe concurenți și a cuceri segmente noi de consumatori pe piață. În caz că întreprinderile alimentației publice își orientează activitatea spre compensarea operativă a cheltuielilor, atunci e posibilă stabilirea inițială a politicii prețurilor accesibile sau scăzute. Această politică a prețurilor accesibile este orientată spre vânzarea intensivă a unui volum mare de produse și servicii. În mod analog, poate fi folosită politica „prețurilor de scop” când într-o anumită perioadă se asigură o încărcare optimală a procesului de producție și a sălii de deservire pentru a asigura compensarea cheltuielilor și acumularea profitului la capitalul investit.

În procesul formării prețurilor este important de a scoate la iveală nivelul corespunderii prețurilor cerințelor consumatorilor, care poate fi estimat prin determinarea prețurilor medii ponderate pe grupe comasate de produse la acele întreprinderi care apar ca concurenți reali pe piața produselor și serviciilor alimentației publice.

Pentru definirea reală a prețurilor este necesar de luat în considerație următoarele măsuri concrete: reducerea cheltuielilor de producție în baza: sporirii ponderii fabricării producției proprii; organizării achiziției materiei prime în mod centralizat; sporirii complexului de prelucrare a produselor; creării bazei proprii de materie primă prin formarea gospodăriilor proprii; creșterii volumului de vânzări ale produselor; aducerii în concordanță a prețurilor la produse și servicii cu capacitatea (puterea) de cumpărare a populației.

Perfecționarea procesului de formare a prețurilor la întreprinderi va permite sporirea nivelului de utilizare a resurselor și va asigura stabilitatea financiară a tuturor întreprinderilor în alimentația publică.

Bibliografie:

1. Hotărârea Guvernului RM nr.1209 din 8 noiembrie 2007 „Cu privire la prestarea serviciilor de alimentație publică”. Monitorul oficial, noiembrie 2007.
2. Instrucțiunea privind formarea prețurilor la întreprinderile de alimentație publică ale tuturor agenților economici din RM nr.12 din 1996, Monitorul oficial al RM nr.34-35 din 6 iunie 1996.
3. Kotler Ph. Managementul marketingului. – București, Ed.Teora, 1997.
4. Lambin J.J. Marketing strategic. Ediția a 3-a Mc.Grawhile, Madrid,1995.
5. Marketing./ Virgil Balaure, s.a. –București, : Uranus, 2003.
6. Moșteanu Tatiana. Prețuri, echilibru concurențial și bunăstare socială. – București, Editura „Economica”, 2001.
7. Батраева Э.А. Изучение спроса в общественном питании: - Красноярск, Из-во Торгово-экономического университета, 2003.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Наплёкова Ю.А., к.э.н., доцент

Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия

The article considers the problems of a market infrastructure formation of Russia's trade, problems preventing, development of domestic trade in Russia, the main objectives and directions of the retail consumer cooperative infrastructure development.

Key words: *market infrastructure, domestic trade, objectives, retail consumer cooperative.*

Розничная торговля в своем развитии проходит через несколько этапов, каждый из которых имеет свои особенности и факторы успеха, характеризуется различными темпами роста, характером и степенью конкуренции, качеством и ассортиментом предоставляемых услуг.

Проблема формирования рыночной инфраструктуры розничной торговли актуальна, т.к. потребность в инфраструктуре рыночного типа вне рыночной экономики не может не только реализоваться, но и вообще существовать.

Торговая отрасль на протяжении последних лет является динамично развивающейся отраслью экономики России, опережающей по темпам роста многие отрасли. По данным Федеральной службы государственной статистики оборот розничной торговли в России за 2011 год составил 19 трлн. 75 млрд. рублей, что в товарной массе на 7,2% больше результата 2010 года.

Уровень развития торговли очень неоднороден по регионам Российской Федерации, что выражается как в уровне цен, в обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов, товарным ассортиментом, т.е. в показателях, которые непосредственно относятся к отрасли торговли, так и в уровне развития транспортно-логистической инфраструктуры, наличии местных производителей и др., то есть параметров, оказывающих влияние на развитие торговли в регионе. Для многих регионов России торговля является основой экономики. Торговля в большей степени развивается в крупных городах, являющихся региональными центрами. Это объясняется высокой привлекательностью отрасли ввиду высокого спроса и концентрации товаропотоков в региональных центрах.

Одной из наиболее острых проблем, препятствующих развитию сектора внутренней торговли в России, является недостаточный уровень развития инфраструктуры, а именно неразвитость торговой инфраструктуры по сравнению с зарубежной, неприспособленность инфраструктуры для развития современных форм торговли, недостаточные темпы и объемы строительства новых торговых площадей. Инфраструктура – это не только базовые инфраструктурные объекты, такие как дороги, порты, склады, торговые объекты, сети электроснабжения, но и инфраструктура услуг для сектора торговли, включающая наличие

необходимого количества высокоразвитых логистических компаний, дистрибуторов и оптовых поставщиков, сертифицирующих и лицензирующих организаций, компаний, работающих на рекламном рынке, образовательных учреждений.

К проблемам в области инфраструктуры розничной торговли относятся и слабые хозяйственные связи между производителями и организациями торговли; недостаточный уровень развития кооперации; наличие большого числа посредников между небольшими производителями и небольшими торговыми организациями. Одним из последствий финансового кризиса, как в России, так и в потребительской кооперации, стало замедление прироста продажи непродовольственных товаров под влиянием удорожания потребительских кредитов и снижение роста оборота розничной торговли в целом.

Потребительская кооперация России – важная социальная структура, обеспечивающая в основном сельское население товарами, закупающая излишки сельхозпродукции у владельцев подворий, развивающая производство, переработку, бытовые услуги.

Основным и традиционным направлением деятельности потребительской кооперации является торговля, которая играет важную социальную и экономическую роль не только на уровне страны в целом, но и на уровне каждого региона [3].

Согласно Концепции развития потребительской кооперации на период до 2015 года одной из целей **развития торговой деятельности потребительской кооперации является создание мощной единой торговой системы на базе торговых предприятий и инфраструктуры потребительской кооперации, способной конкурировать с существующими сетями и объединениями (союзами) сетей, в том числе в городских поселениях, для максимального обеспечения населения продовольственными и непродовольственными товарами при высокой эффективности деятельности. Динамично развивающаяся эффективная торговая система может стать локомотивом развития для других отраслей потребительской кооперации.**

Основной социальной целью развития розничной торговли потребительской кооперации является предоставление потребителям широкого ассортимента качественной продукции по доступным ценам. Вследствие глобализации и интернационализации экономики, а также роста доходов населения повышаются требования потребителей к качеству предоставляемых услуг, ассортименту и качеству реализуемой продукции.

Розничная торговля является важным источником пополнения бюджетов всех уровней. Эффективное развитие инфраструктуры розничной торговли потребительской кооперации невозможно без модернизации торгового процесса и внедрения современных форматов торговли.

Формат розничной торговли – это совокупность параметров, по которой определяется принадлежность торгового предприятия (как сетевого, так и независимого) к одному из распространенных в мировой практике видов. Как правило, каждый из форматов имеет устоявшееся наименование. На практике для определения формата достаточно оценить предприятие по количеству основных критериев, таких как:

- площадь торгового зала;
- количество расчетно-кассовых узлов;
- площадь складских, вспомогательных, административных помещений;
- присутствующие в ассортименте категории товара, ширина ассортимента;
- количество позиций в категориях, глубина ассортимента;
- доля товара, производимого специально для данного предприятия («марки продавца»);
- наличие собственного производства продукции (для продовольственного сектора);

- форма обслуживания (для предприятий самообслуживания отдельно оценивается и доля традиционной торговли «через прилавок»);
- предоставляемый сервис;
- режим работы;
- списочное количество персонала;
- оборот за день, месяц, год;
- оборот на 1 м.кв. торговой площади;
- среднее количество покупок в день;
- уровень цен на базовые позиции ассортимента [2].

В мировой практике к современным форматам относят: гипермаркеты, супермаркеты, магазины «Кэш & Керри», дискаунтеры [4].

В потребительской кооперации только 30 магазинов в настоящее время можно отнести к современным форматам (3% от общего количества). Работу по переводу магазинов на систему самообслуживания необходимо продолжать, особенно в районных центрах, ее экономическая эффективность очевидна, это позволяет повысить эффективность использования торговых площадей в 1,5 - 2 раза. Организации потребительской кооперации имеют реальные возможности для увеличения объемов оборота розничной торговли.

Торговые предприятия организаций, входящие в систему потребительской кооперации Российской Федерации, обладают огромным потенциалом развития. Вместе с тем они отличаются существенными особенностями, которые должны учитываться при определении направлений развития торговли в потребительской кооперации.

Преимущества, отличающие торговые предприятия потребительской кооперации, заключаются в следующем:

- в системе имеется более 47 тысяч действующих магазинов совокупной площадью 3,2 миллиона квадратных метров;
- торговля обслуживает до 60 процентов сельского населения;
- имеются свои оптово-распределительные центры практически в каждом регионе (более 100 действующих торговых баз и 3,5 тысячи складов);
- имеются возможности для частичного обеспечения потребностей торговли за счёт производства организаций потребительской кооперации;
- магазины потребительской кооперации в сельской местности являются центрами общественной жизни для многих населённых пунктов [1].

Вместе с тем имеются особенности, которые определяют специфику кооперативной торговли, и должны учитываться в разработке планов развития торговой сети потребительской кооперации. В потребительской кооперации в большинстве регионов магазины либо не интегрированы вообще, либо объединены на уровне административных районов, практически отсутствуют торговые сети; большинство магазинов имеет небольшие площади. В населённых пунктах с численностью населения менее 100 человек имеется значительное количество убыточных магазинов, которые зачастую имеют исключительно социальный характер и не являются коммерчески эффективными. Большинство торговых точек находится на значительном удалении от возможных логистических распределительных центров.

В условиях бурного развития торговых сетей на территории Российской Федерации в ближайшее время может произойти вытеснение кооперативной торговли с наиболее коммерчески эффективных площадок на уровень, где существование экономически обоснованной торговли будет невозможным. Среди факторов, препятствующих

формированию торговой сети потребительской кооперации, можно назвать недостаток оборотных средств, высокую конкуренцию на рынке и недостаточную степень интеграции управления торговлей в потребительской кооперации, не достаточно развитую материально-техническую базу, низкий уровень информатизации и компьютеризации торгово-технологических процессов, применение традиционных методов продажи и невысокую долю самообслуживания.

Исходя из этого, основными направлениями повышения эффективности работы розничных торговых предприятий потребительской кооперации являются объединение торговых сетей, создание централизованной системы управления, формирование единых ассортиментных матриц на основные группы товаров с учетом региональных особенностей. В торговую сеть потребительской кооперации входят торговые объекты, использующие разные торговые форматы. Для создания единой сети в потребительской кооперации, прежде всего, следует четко определить сами принципы классификации торговых форматов.

Так как основную долю розничной торговли занимают магазины «Товары повседневного спроса» и «Продукты», то наиболее приемлемым и будут именно такие форматы, а также универсамы и предприятия мелкорозничной торговли (киоски, павильоны). К ним можно добавить развозную торговлю с использованием транспортных средств с фирменной символикой. Кроме того, в потребительской кооперации могут и должны сохраняться успешные торговые предприятия, не входящие в торговые сети, которые могут развиваться на региональном и местном уровнях при наличии экономической целесообразности. Оптимизация торговой деятельности за счёт внедрения сетевой торговли при предоставлении особых условий для несетевых кооперативных магазинов будет способствовать расширению географии их безубыточности. Такой подход позволит обеспечивать поддержку и развитие менее эффективных торговых предприятий, имеющих большое социальное значение для небольших населённых пунктов, развивать развозную торговлю. Кроме того, могут осваиваться новые направления торговли – электронная торговля, заказ товаров через Интернет и другие направления.

Обобщая вышеизложенное, констатируем, что основными задачами развития инфраструктуры розничной торговли потребительской кооперации должны стать: формирование единой системы сетевой торговли, финансовое и управленческое обеспечение создания торговых сетей и обеспечение маркетинговых решений при создании единой сетевой торговли потребительской кооперации.

Литература:

1. Концепция развития потребительской кооперации РФ на период до 2015 года.
2. [Ковалев К.](#), [Щеглов П.](#), [Уваров С.](#) Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть. – СПб.: Питер, 2011. – 480с.
3. Организация и технология торговли: учебное пособие / З.В. Отскочная, Ю.А. Наплёкова, И.И. Чуева, О.Н. Дегтярь. – М.: Издательский центр «Академия», 2010. – 192с.
4. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года. Утверждена Приказом Минпромторга России от 31 марта 2011 г. №422.

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ КООПЕРАТИВОВ В АПК УКРАИНЫ

*Мищук И.Ф., к. э. н., доцент,
Львовская Коммерческая Академия, Украина*

The innovative logistic approach to management of material, financial and information flows in the field of agriculture requires the involvement of consumer cooperatives and apply the ideas of cooperation to the processes of makrologistics formation of agro-industrial complex of Ukraine.

Key words: *makrologistics formation, financial and information flow, innovative logistic approach.*

Необходимым условием решения проблемы сокращения роли отечественных товаропроизводителей в обеспечении населения Украины продовольствием является повышение уровня организации сельскохозяйственного производства и управления субъектов хозяйствования в аграрном секторе экономики, в частности, благодаря созданию принципиально нового механизма сотрудничества и системы отношений рыночного типа всех составляющих АПК – механизма логистико-ориентированного управления материальными, информационными и сопутствующими потоками в сквозной цепи создания и наращивания стоимости сельскохозяйственной продукции.

Необходимо отметить, что вопросы применения логистики как эффективного инструмента управления АПК и отдельными предприятиями аграрного сектора экономики Украины рассматривались в работах Т.Косаревой [1], В.Лимарева [2], В.Перебийниса [3], Н.Струк [4]. В то же время, ни в одном из известных нам исследований не изучались перспективы построения цепей поставок материальных ресурсов и продукции АПК на основе межотраслевой интеграции сельхозпредприятий и кооперативного сектора экономики, в частности, потребительской кооперации Украины, что и обусловило актуальность данного исследования.

Целью исследования является определение возможностей и направлений вовлечения кооперативов, в частности, предприятий потребительской кооперации Украины, к созданию логистических формирований в сфере поставок материальных ресурсов для нужд сельскохозяйственного производства и продвижения к потребителям продукции аграрного сектора в соответствии с концепцией логистики.

Концепция логистики в приложении к управлению деятельностью предприятий АПК предусматривает изменение приоритетов в хозяйственной деятельности предприятий АПК в интересах управления материальным потоком как центрального объекта управления в экономической системе, комплексный подход к управлению материальным потоком на основе согласования процессов, связанных с материальным потоком, с деятельностью в сфере производства, маркетинга, материального обеспечения и т. п., а также использование теории компромиссов и управления расходами в деятельности субъектов хозяйствования АПК.

С методологических позиций системного подхода модель АПК как логистической системы можно представить как процессор, который обеспечивает трансформацию возможностей сельхозпроизводства и его продукции в товары, которые отвечают запросам потребителя и обеспечивают условия формы, места, времени и владения. При этом традиционная деятельность отдельного предприятия дополняется целями обеспечения доставки продукции АПК к конечным потребителям по принципу „точно в срок” с минимальными расходами путем создания адекватной системы материального обеспечения производства сельхозпродукции и ее дальнейшего товародвижения. Физическую основу такой логистической системы образуют потребители, сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, каналы сбыта и информационные подсистемы; потребителями являются отдельные граждане и предприятия, которые используют продукцию АПК для последующей переработки.

Внутри системы АПК образуются цепочки подсистем „вход – процессор – выход”, которые трансформируют состояние и место начальной продукции. Аграрные предприятия превращают факторы производства в сельскохозяйственную продукцию; предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья и предприятия ресторанного бизнеса в этой системе обеспечивают необходимую форму товара от простейшей упаковки до получения высокотехнологической продукции; подсистема дистрибуции включает транспортные и складские подсистемы сети оптовых и розничных торговцев, которые выравнивают сезонную специфику производства сельскохозяйственной продукции, обеспечивают баланс спроса и предложения, а также условия места и времени приобретения товара потребителем, а информационные подсистемы обеспечивают сбор, компьютерную обработку и передачу соответствующей информации участникам этой системы.

В связи с этим одним из общих заданий владельцев и руководителей предприятий АПК является создание эффективной интегрированной системы организации, планирования, реализации (физического осуществления), контроля материальных и информационных потоков и регуляции их параметров, которая обеспечивала бы высокое качество снабжения продукции сельскохозяйственного происхождения, а также необходимых для ее производства материальных ресурсов и средств производства.

Повышение эффективности взаимодействия аграрных предприятий в создаваемых при их участии логистических цепях может достигаться за счет использования механизмов кооперирования и интеграции с предприятиями других отраслей (межотраслевая кооперация) или предприятиями аналогичного профиля (внутриотраслевая интеграция). Примером последней является формирование общих логистических каналов закупок или каналов сбыта путем организации сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, каждый из которых может быть создан несколькими аграрными товаропроизводителями [5].

Деятельность каждого такого кооператива с учетом конкретных условий деятельности аграрных предприятий-основателей должна быть направлена на предоставление услуг по обеспечению надлежащих условий для обращения товарной сельскохозяйственной продукции, формирования оптовых партий сельхозпродукции для реализации на внутреннем и внешних рынках, обеспечение формирования рыночной инфраструктуры технического сервиса, осуществления закупок, необходимых аграрным товаропроизводителям материально-технических ресурсов, реализации функций по координации взаимодействия аграрных товаропроизводителей с аграрными биржами, другими субъектами аграрного рынка, проведения торгово-посреднической, организационно-производственной, информационно-

координационной, аналитически-консультационной или другой деятельности в сфере обращения сельхозпродукции и продуктов ее переработки.

В этом плане стоит обратить внимание на необходимость привлечения к процессам закупок сельскохозяйственной продукции и последующей ее промышленной переработке предприятий системы потребительской кооперации Украины, которые может обеспечить альтернативу невыгодным для сельхозпроизводителей посредническим коммерческим каналам благодаря формированию кооперативных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции как основы создания благоприятной конкурентной среды в сфере отношений распределения продукции АПК.

Специфика потребительской кооперации Украины, как потенциального организатора интегрированных производственно-торгово-транспортных систем продвижения материальных потоков, связана с возможностью обеспечения относительно высокого уровня управляемости процессами формирования технологических, организационных, информационных и других связей, благодаря пребыванию в единых организационных рамках Укоопсоюза значительного количества хозяйствующих субъектов (Крымпотребсоюз, 21 ОПС, 219 РПС, 198 райПО, 1721 сельПО, 192 горПО, а также отдельных кооперативных предприятий отраслей оптовой и розничной торговли, ресторанного бизнеса, промышленности, транспорта и др.), в собственности которых находится 10,5 тыс. магазинов, 3,3 тыс. ресторанов, кафе, магазинов кулинарии, более 400 рынков, 150 торгово-закупочных пунктов, около 100 оптовых торговых баз и складов, 265 предприятий и цехов производственной сферы и др., которые в логистической цепи могут выступать как объекты, осуществляющие количественные и качественные преобразования (производственное и промежуточное потребление материальных и товарных ресурсов, трансформации товарных партий, генерирования потоков готовой продукции /товаров) материального потока, доводимого путем выполнения различных логистических операций до потребителей, обслуживаемых системой потребительской кооперации [6].

В контексте данной работы особое внимание следует уделить использованию возможностей заготовительных и производственных предприятий потребительской кооперации Украины, которые должны активно привлекаться в качестве посредников между производителями и потребителями сельскохозяйственной продукции. Развитие заготовительно-перерабатывающего комплекса потребительской кооперации, как надежного и перспективного партнера аграрных предприятий в пределах логистических цепей сферы АПК, имеет значительные потенциальные возможности и конкурентные преимущества. Перспективы его развития связаны, в первую очередь, с наличием и близостью сырьевой базы и ориентацией на частный сектор в сельском хозяйстве. Развитию заготовительно-перерабатывающей деятельности потребительской кооперации будет способствовать наличие развитой материально-технической базы заготовок и хранения сельхозпродукции, которая позволяет осуществлять длительное хранение и первичную переработку продукции для обеспечения потребностей населения в межсезонный период; система имеет свои преимущества и в сбытовой сфере: ее розничная торговля и общественное питание является гарантированным рынком сбыта выработанной продукции.

Вместе с тем, создание в АПК условий для формирования прозрачных каналов продвижения продукции от сельхозпроизводителей к потребителям требует государственной поддержки в вопросах:

- реалізації проектів створення сільськогосподарськими товаровиробниками мережі кооперативних елеваторів, включаючи портові, при участі зернових трейдерів і держави на принципах асоційованого членства;

- содействия процесам кооперування, особливо при участі малих сільськогосподарських товаровиробників, з боку державних органів управління аграрним сектором шляхом виділення в їх структурі спеціальних підрозділів з функціями координації розвитку виробничої і обслуговуючої кооперації і інспекції ідентичності сільськогосподарських кооперативів, їх об'єднань, з урахуванням кооперативних принципів і в відповідності з законодавством;

- удосконалення матеріально-технічної бази обслуговуючих кооперативів;

- участі несільськогосподарських підприємств аграрного сектора і споживчих товариств у формуванні сільськогосподарських побутових кооперативів на принципах асоційованого членства;

- надання обслуговуючим кооперативам пільгових кредитів за схемами, застосовуваними для сільськогосподарських товаровиробників;

- ознайомлення сільськогосподарських товаровиробників з перевагами кооперативних і інших видів реалізації сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки [7].

Таким чином, інноваційний логістичний підхід до управління матеріальними, фінансовими, інформаційними потоками в сфері АПК потребує залучення системи споживчої кооперації (Укоопсоюз) і застосування ідей кооперації до процесів формування макрологістичної системи агропромислового комплексу України.

Література:

1. Косарева, Т.В. Аграрна логістика: сутність і багатоаспектність / Т.В.Косарева // Економіка АПК. - 2008.- № 10.- С. 37-43.
2. Лимарев, В.Я. Економічні проблеми організації логістичних процесів і маркетингу в системі ресурсного забезпечення АПК / В.Я.Лимарев, В.П.Алферьев. – М.: Агри Пресс, 2000.- 266 с.
3. Перебийніс, В.І. Агропродовольчий комплекс: логістичні засади формування та функціонування / В.І.Перебийніс, О.В.Перебийніс // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України.-2006.-№ 1.-С.7-12.
4. Струк, Н. Напрями застосування логістики у підприємствах аграрного сектора економіки / Н. Струк // Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК. - 2009. - №16 (2). – С. 159-163.
5. Ушкаренко, Ю.В. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації у Південному регіоні України.- / Ю.В. Ушкаренко // Економіка АПК. - 2008.- № 10.- С. 31-37.
6. Укоопспілка. Про нас. Режим доступу: <http://coop.com.ua/uk/2011-12-06-11-51-13>.
7. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова КМУ від 19 вересня 2007 р. № 1158.

CONOTAȚII PRIVIND CONTROLUL PERFORMANȚELOR ÎNTRERINDERILOR COOPERAȚIEI DE CONSUM AUTOHTONE LA ETAPA ACTUALĂ

*Sanduța Tatiana, lect. sup.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Performance is achieved by balancing business and merging the four forces: the efficiency of production processes, satisfy shareholders, customers and ability to meet business growth and development. Performance Measurement is a system control techniques designed to ensure that the achievements of the various responsibility centers of the enterprise meets the standards established for each of them and to impose sanctions if the positive and negative achievements deviate from the rules chosen. A performance measurement system has the following functions: to motivate members of an organization to attain objectives they have been fixed and it put the organization in a position to achieve its objective, to improve enterprise performance, to improve performance by changing the measurement incorrect standards and warn drivers of the need to change plans. Over time, performance was measured by firm size, profitability and profits earned by or through the treasury. Developing financial markets and financial communication requirements on predicting future performance of companies required by investors in measuring performance requires a dynamic measure. This dual approach aims to provide users with the outcome of response to two categories of needs: to measure performance and to measure the enrichment activities. The concept refers to performance results and the manner in which this is achieved. Measuring performance goes beyond mere observation, it aims to enable better decision-making performance conditions. Therefore management control must highlight indicators of performance measurement and steering.

Key words: *Performance Measurement, efficiency of production processes, decision-making performance.*

Actualmente, în accepțiunea generală, măsurarea performanțelor întreprinderii este privită ca o evaluare ulterioară a rezultatelor obținute. Dar, pentru a măsura performanța unui agent economic, este necesar să nu se recurgă doar la rezultatele financiare, ci la o viziune globală a interdependențelor dintre parametrii interni și externi, cantitativi și calitativi, tehnici și umani, fizici și financiari ai gestiunii. Performanța întreprinderii se realizează prin implicarea a patru forțe: eficiența proceselor de producție, satisfacerea asociaților, acționarilor, fondatorilor, satisfacerea clienților și capacitatea întreprinderii de a crește și de a se dezvolta.

Măsurarea performanțelor reprezintă un sistem de tehnici de control, destinat să asigure că realizările din diverse centre de responsabilitate din întreprindere să corespundă normelor stabilite pentru fiecare dintre ele și să aplice activități/măsurii pozitive sau negative dacă rezultatele nu corespund normelor alese. Un sistem de măsurare a performanței are următoarele funcții: să motiveze membrii unei organizații să atingă obiectivele care le-au fost fixate și prin aceasta să pună organizația în situația de a realiza obiectivul său; să sporească performanța întreprinderii; să asigure ca-

litatea măsurării performanței prin modificarea standardelor incorecte și să avertizeze conducătorii de necesitatea schimbării planurilor.

În decursul anilor, performanța s-a măsurat prin dimensiunea firmei, prin rentabilitatea și profitul obținut sau prin trezorerie. Dezvoltarea piețelor financiare și exigențelor de comunicare financiară privind depistarea performanțelor viitoare ale companiilor impuse de către investitori necesită măsurarea performanței sistematic. Această abordare duală a rezultatului își propune să ofere utilizatorilor un răspuns explicit la două categorii de nevoi: aceea de a măsura performanța activităților și de a măsura îmbogățirea.

Așadar, performanța întreprinderii nu se rezumă în mod simplist doar la rezultatele financiar-contabile superioare, respectiv profitabilitatea maximă, echilibrul financiar stabil, capacitatea de a genera cash necesar funcționării și extinderii în perspectivă, ci vizează toate aspectele non-financiare și financiare ale activității sale. Conceptul de performanță este axat pe rezultat și pe maniera în care acesta este atins. Măsurarea performanței depășește simpla constatare, ea are obiectivul adopțării unor decizii corecte care permit ameliorarea condițiilor performanței. Prin urmare, controlul de gestiune trebuie să pună în evidență indicatori de măsurare și de pilotaj ai performanței.

Măsurarea performanței are ca scop:

- reducerea incertitudinii;
- stabilizarea informației;
- facilitarea comunicării;
- dinamizarea reflexei;
- contribuie la cel mai bun control al riscului.

Performanța – exprimând atingerea obiectivelor stabilite de către agentul economic – constituie un element-cheie al succesului organizațional. Ea se măsoară și se evaluează cu ajutorul criteriilor sau indicatorilor de performanță. Criteriile date sunt mărimile tehnico-economice de referință pentru cuantificarea sau calificarea performanței economice/industriale (calitate, cost, productivitate, flexibilitate). Indicatorul de performanță este definit ca oentitate care permite verificarea schimbărilor intervenite în procesul de dezvoltare în raport cu evoluția planificată și constituie etalonul de măsură, care permite să se examineze și să se evidențieze viabilitatea strategiilor pentru atingerea obiectivelor propuse. Un indicator de performanță joacă și rolul unui termometru care furnizează o informație specifică măsurată la un moment precizat, precum și de barometru, care prezintă evoluția performanței întreprinderii.

Pentru a alege un indicator de performanță pertinent, trebuie luate în considerație următoarele lucruri:

- este asociat unui obiectiv precis;
- antrenează o decizie;
- precizia indicatorului este relativă;
- aparține celui care îl utilizează.

Printre calitățile recomandate la alegerea unui indicator de performanță sunt următoarele:

- să fie precis și de calitate;
- să fie ușor de înțeles, simplu și clar;
- să fie realizabil într-un orizont de timp rezonabil;
- să fie valid și fidel față de realitatea măsurată.

În ceea ce privește evaluarea performanțelor în cadrul întreprinderilor cooperației de consum, aceasta poate fi identificată în 5 categorii:

- 1) evaluarea concurențială (comparații cu companii lider din cadrul aceluiași domeniu de activitate);
- 2) evaluarea generică (compararea proceselor activităților asemănătoare, indiferent de sectorul de activitate);
- 3) evaluarea internă (compararea operațiunilor interne în cadrul întreprinderii);
- 4) evaluarea funcțională (compararea funcțiunilor asemănătoare în cadrul aceleiași activități);
- 5) evaluarea „client” (compararea gradului de satisfacție privind așteptările clienților).

Ca urmare a realizării studiului, putem identifica mai multe etape ce vizează: identificarea, definirea și înțelegerea procesului cheie care face obiectul studiului de benchmarking; cercetarea partenerului adecvat; definirea și strângerea datelor în cadrul celor două instituții; analiza datelor; recomandările privind schimbarea; controlul periodic al schimbărilor.

Performanțele fiecărei activități sunt evaluate prin indicatori ai căror niveluri și evoluții vor fi comparate cu obiectivele, cu normele sau cu rezultatele anterioare. La fiecare dintre aceste niveluri, activitatea poate fi reținută ca fiind reprezentativă. Adesea, este util să regrupăm activitățile în procese. Se face atunci asocierea fiecăruia dintre cele două niveluri de indicatori specifici. Ținând cont de nivelul la care se situează, metoda ABC deosebește două mari categorii de indicatori: indicatori ai proceselor și indicatori ai activităților. Indicatorul activității urmărește performanțele unei activități, iar indicatorul de procese măsoară performanțele unui ansamblu de activități legate între ele printr-un rezultat identificabil.

Condițiile pe care trebuie să le îndeplinească indicatorii sunt următoarele:

1. Indicatorii introduși în componența analizei trebuie să fie simpli și în număr mic (3 – 5 pe activitate).
2. Indicatorii trebuie să fie clari, concisi și perfect înțeleși de către persoanele implicate.
3. Indicatorii selectați trebuie să urmeze o anumită strategie (indicatorii declină strategia pentru diferite centre de decizie).
4. Indicatorii utilizați trebuie să prezinte o anumită tendință evolutivă (se adaptează în funcție de evoluțiile strategice).

La rândul său, indicatorii de pilotaj îndeplinesc următoarele funcții: identifică și previn abaterile negative; măsoară performanțele proceselor și activităților, datorită faptului că sunt legați de declinarea planurilor operaționale; urmăresc realizarea obiectivelor; țin în vizor mediul concurențial; sprijină responsabilii în îndeplinirea misiunii lor.

Indicatorii de pilotaj constituie, deci, o sursă de date utile pentru toate nivelurile ierarhice. Fiecare dintre tipurile de pilotaj se ramifică în indicatori specifici, care se prezintă astfel:

- indicatori de pilotaj ai activităților și proceselor care măsoară acțiunile desfășurate în interiorul serviciilor funcționale pentru realizarea strategiei definite;
- indicatori de pilotaj strategic care măsoară acțiunea în raport de concurenți și mediul concurențial;
- indicatori ai rezultatelor care măsoară gradul de îndeplinire al obiectivelor exploatare.

Cunoașterea permanentă a stării și evoluției indicatorilor prevăzuți în cadrul analizei orientată către obiectivele stabilite permite conducerii să contribuie la îmbunătățirea performanțelor întreprinderii. Periodic, în cadrul reuniunilor sau ședințelor de la nivelul departamentelor sau la nivelul de conducere al întreprinderii trebuie efectuată o analiză foarte atentă a fiecărui indicator prin care se identifică acțiunile ce permit ameliorarea performanțelor activității măsurate. Prin această analiză se încearcă identificarea și comentarea implicațiilor pe care le au aceștia asupra diverselor obiective propuse de către întreprindere, colectându-se în acest fel și propunerile de acțiuni viitoare.

Controlul performanțelor prin buget este o altă dimensiune a gestiunii unei întreprinderi. Gestiunea bugetară este procesul prin care întreprinderea își definește atât obiectivele pe termen scurt, cât și mijloacele pentru obținerea acestora și care se realizează prin intermediul bugetelor.

Gestiunea bugetară vizează elaborarea unui model de gestiune care să permită coerența, descentralizarea și controlul diferitelor subsisteme ale întreprinderii.

- Coerența: prin intermediul bugetului, care este o previziune cifrică, se asigură coerența între diferitele componente ale întreprinderii (de exemplu, bugetarea vânzărilor se corelează cu programul de aprovizionări și cu bugetul de fabricație, toate formând un ansamblu coerent).

- Descentralizarea: bugetul general reflectă opțiunile și obiectivele direcției generale. Însă, elaborarea și execuția lui necesită o descentralizare la nivelul diferitelor centre de responsabilitate din întreprindere, devenind astfel un instrument al conducerii prin obiective.

- Controlul: descentralizarea (sau delegarea autorității și a responsabilităților) se face în cadrul și în limita obiectivelor prestabilite, fixate prin bugete. Bugetele și controlul bugetar nu suprimă structura ierarhică, ci o formalizează într-un sistem de obiective de realizat și abateri de la acestea.

Din punct de vedere practic, gestiunea bugetară se realizează în trei faze: o fază de previziune strategică, care corespunde stabilirii de previziuni privind diferite obiective sau performanțe ale întreprinderii, pe diferite orizonturi de timp, de regulă pe termen mediu, până la 3-5 ani; rezultatul acestei etape este întocmirea unui plan strategic al întreprinderii; o fază de bugetare, care constă în elaborarea bugetelor ținând cont de previziuni; o fază de control al execuției bugetelor.

În contextul controlului de gestiune, bugetul este un plan pe termen scurt, de regulă până la un an, care prezintă alocarea resurselor și asumarea responsabilităților de către diferiți decidenți din cadrul unei organizații.

Pentru o urmărire mai bună a realizării obiectivelor prevăzute, bugetul anual poate fi decupat pe intervale mai mici de timp, cum ar fi trimestre, luni, decade și, pe măsura execuției, chiar pe zile. Prin intermediul bugetelor se realizează controlul bugetar, care constă în compararea permanentă a rezultatelor obținute cu previziunile bugetare, cu scopul:

- de a identifica cauza (sau cauzele) abaterilor de la bugete;
- de a informa diferite niveluri ierarhice;
- de a lua eventuale măsuri corective;
- de a aprecia activitatea diferiților responsabili de bugete.

Bugetul este elaborat de controlorul de gestiune și este un plan care prezintă modul cum vor fi realizate obiectivele strategice ale întreprinderii (cum ar fi creșterea cifrei de afaceri cu un anumit procent, dezvoltarea internațională, reducerea costurilor, ocuparea unui anumit loc pe piața etc.).

Nevoia bugetării diferitelor componente ale unei întreprinderi este impusă de obținerea performanței într-un mediu concurențial și în condițiile utilizării de resurse limitate (materiale, financiare, umane etc.). În acest sens, bugetul trebuie perceput ca un plan de acțiune voluntar și un instrument de coordonare a diferitelor entități ale unei organizații economice (secții, departamente, activități, filiale etc.) pentru realizarea obiectivelor strategice. Construirea unui buget rezultă din arbitrajul între obiectivele uneori divergente ale diferitelor entități dintr-o organizație, motiv pentru care un buget poate fi considerat și ca un instrument de reglementare a comportamentelor din interiorul unei organizații.

Elaborarea sistemului bugetar al unei organizații se face având în vedere următoarele principii:

- principiul integralității sistemului bugetar: presupune ca bugetarea să ia în calcul toate aspectele activității întreprinderii. Dacă există situații particulare care nu pot fi bugetate (datorită lipsei de informații, costuri cu bugetarea ridicate și care nu se justifică în raport cu efectele acesteia etc.), procedura bugetară se va limita la un sistem parțial de bugete.
- principiul suprapunerii sistemului bugetar cu sistemul de autoritate din cadrul firmei: conform acestei convenții, delimitarea diferitelor bugete se face în funcție de repartizarea autorității între diferiții decidenți din cadrul unei organizații. Altfel spus, sistemul bugetar se construiește pe organigrama și funcțiile definite în cadrul întreprinderii, precizând obiectivele și mijloacele fiecărui centru de responsabilitate. Dacă partajul autorității se face pe servicii funcționale (vânzări, cumpărări, fabricație, administrație generală etc.), pe produse, pe zone geografice sau pe proiecte (de cercetare, organizarea pe șantier în construcții etc.), sistemul bugetar se va proiecta pe aceasta schema de distribuire a autorității, deoarece „un buget este o persoană responsabilă, plus descrierea contabilă a autorității sale”. În consecință, fiecare buget trebuie să includă doar elementele controlabile prin deciziile responsabilului acelui buget (de exemplu, șeful unei secții de producție este responsabilul bugetului de fabricație a unui produs, elemente controlabile fiind randamentul mașinilor, productivitatea muncii, cheltuielile indirecte de fabricație etc., însă acesta nu poate controla costul de achiziție al materiilor prime, atâta timp cât cumpărările sunt un atribut al compartimentului de aprovizionări). Delimitarea bugetelor pe baza acestui principiu permite evaluarea și controlul performanțelor fiecărui responsabil din cadrul unei organizații.
- principiul menținerii solidarității între diferite structuri organizatorice: identificarea clară a responsabilităților nu trebuie să altereze spiritul de echipă și solidaritatea interdepartamentală necesară. Dacă responsabilul unui buget va urmări doar realizarea obiectivelor prevăzute de acesta, fără să țină cont de efectele acțiunilor sale asupra altor departamente, se ajunge ca suma diferitelor „optime” locale să nu conducă la un „optim” global. Mai mult, la un nivel inferior al ierarhiei, nu este întotdeauna ușor de delimitat responsabilitățile, de unde necesitatea unei responsabilități colective. Pentru a funcționa această solidaritate, responsabilitatea pentru anumite obiective, cum sunt respectarea termenelor de livrare, calitatea produselor vândute, ameliorarea continuă a fabricației etc., va fi partajată între toți cei implicați, indiferent de structura funcțională în care sunt plasați, asigurându-se astfel un echilibru între gestiunea ierarhică și solidaritatea orizontală din cadrul unei organizații.
- principiul înscrierii sistemului bugetar în cadrul politicii generale a întreprinderii: sistemul bugetar, care este o proiecție a obiectivelor pe termen scurt, nu trebuie să contravină obiectivelor pe termen lung ale întreprinderii, indiferent dacă sunt sau nu formalizate.
- principiul cuplării sistemului bugetar cu politica de personal a întreprinderii: politica de personal trebuie să fie conformă cu logica bugetară deoarece reușita sau eșecul activității de bugetare depinde, în mare parte, de modul cum sunt abordate aspectele umane în construirea și execuția bugetelor. Identificarea responsabilului de buget și a personalului corespunzător este foarte importantă pentru eficiența sistemului bugetar. Un responsabil de buget trebuie să asigure comunicarea cu diferite niveluri decizionale și să coordoneze realizarea obiectivelor bugetare. Elaborarea bugetelor trebuie făcută cu implicarea personalului responsabil de prevederile bugetare, prin aplicarea tehnicilor de bugetare participativă. Succesul gestiunii depinde și de motivația personalului.
- principiul actualizării previziunilor bugetare: bugetele trebuie privite ca instrumente orientative pentru acțiunile managerilor și nu ca adevăruri „absolute”. De aceea, un buget trebuie actualizat

atunci când circumstanțele avute în vedere la elaborarea lui s-au modificat de o manieră semnificativă. Actualizarea unui buget este subordonată gradului de incertitudine a mediului aferent. În cazul întreprinderilor cu o structură organizatorică descentralizată, ideea revizuirii unor bugete aflate în curs de execuție este mai puțin agreată deoarece bugetele corespund unor planuri de acțiune aprobate de conducere și sunt, în același timp, angajamente ale responsabililor de a realiza anumite obiective.

Drept urmare, orice revizuire a previziunilor va fi percepută ca o „rupere” de contract între diferitele niveluri de responsabilitate. În schimb, dacă bugetele sunt actualizate ca urmare a modificării uneia sau mai multor variabile exogene (modificarea legislației fiscale sau a celei care reglementează domeniul de activitate, evoluția inflației etc.) revizuirea bugetelor se face automat, fără „renegocierea” obiectivelor și a mijloacelor pentru realizarea lor și fără să fie pus în discuție aspectul contractual al procedurii.

Un buget este o previziune cifrică a obiectivelor și mijloacelor pentru realizarea lor. Datele previzionate pot fi exprimate monetar, ceea ce conferă o omogenitate sistemului bugetar, dar pot fi exprimate și în etalon natural (ca de exemplu: cantitățile de vândut, timpul de lucru pentru obținerea unei producții etc.) sau o combinație între acestea două. Orice buget trebuie să fie o previziune realistă, care să țină cont de constrângerile la care este supusă întreprinderea, atât de natură internă (cum ar fi capacitatea de producție disponibilă, calificarea personalului, sursele de finanțare accesibile), cât și de natură externă (situația concurențială, conjunctura). Elaborarea bugetului trebuie să înceapă prin luarea în calcul a constrângerilor cele mai importante pe care trebuie să le suporte întreprinderea.

O procedură bugetară în cadrul întreprinderilor cooperăției de consum poate fi etapizată astfel:

- stabilirea obiectivelor întreprinderii pentru anul următor (adică a planului operațional) de către direcția generală și transmiterea acestora și a informațiilor privind mediul de afaceri către responsabilii centrelor de gestiune (se comunică informații cum sunt: evoluția pieței, inflația așteptată, politica socială, cursul valutar, politica de preț);

- elaborarea unor bugete provizorii (pre-bugete) de către fiecare responsabil al centrelor delimitate în cadrul întreprinderii și alegerea unei variante considerată dezirabilă;

- verificarea coerenței bugetare: în această fază, bugetele provizorii elaborate pentru fiecare centru de responsabilitate sunt regrupate la nivelul conducerii generale pentru testarea coerenței dintre diferitele componente ale ansamblului bugetar; responsabilii centrelor de gestiune (de fapt, responsabilii de bugete) și comitetul bugetar (controlorul de gestiune și managerii generali) dezbate obiectivele și mijloacele alocate pentru realizarea acestora, realizându-se o adevărată „negociere” a obiectivelor și mijloacelor aferente fiecărui buget. Controlorul de gestiune are un rol foarte important în această fază, deoarece el verifică realismul ipotezelor și obiectivelor inițiale, evaluează sensibilitatea rezultatelor la variabilele cele mai incerte și se asigură de existența unei „rezerve” la nivelul direcției generale, utilizabilă în cursul execuției bugetare în cazul unei conjuncturi nefavorabile sau a unei situații de gestiune neprevăzută la nivelul entităților bugetate;

- elaborarea bugetelor definitive și transmiterea acestora către centrele de responsabilitate (bugetele sunt detaliate în funcție de gestionarea lor în timp și în spațiul organizațional);

- urmărirea execuției bugetelor și actualizarea lor în funcție de evoluția mediului de afaceri și a realizării obiectivelor.

La nivelul unei întreprinderi, putem distinge patru categorii de bugete. Bugetele de exploatare, legate de funcția de exploatare a întreprinderii, sunt proiectate în funcție de volumul activității

agentului economic. În această categorie se includ bugetul de vânzări (detaliat, la rândul său, în bugetul cifrei de afaceri și bugetul cheltuielilor de distribuție), bugetul de producție și bugetul de aprovizionări. Bugetul de vânzări este considerat, în general, ca un buget-țintă (sau determinant), deoarece, plecând de la previziunea vânzărilor, se stabilesc cantitățile de produs și, apoi, necesarul de aprovizionat. Considerarea bugetului de vânzări ca o „țintă” în elaborarea sistemului bugetar se explică prin faptul că gestiunea oricărei întreprinderi trebuie centrată pe funcția de vânzare, care generează performanța măsurată în termeni de profitabilitate și lichiditate.

Bugetul de investiții prezintă angajamentele pe termen scurt privind proiectele de investiții ale întreprinderii. Aceste angajamente sunt autonome față de bugetele de exploatare, dar au un impact asupra bugetului de trezorerie și situațiilor financiare previzionale (contul de rezultate și bilanțul previzionale).

Bugetul cheltuielilor generale cuprinde, de regulă, cheltuieli fixe, care nu depind de nivelul de activitate al întreprinderii. Acest buget regrupează cheltuieli legate de administrarea generală a întreprinderii (cum sunt cele cu gestiunea financiară, cu gestiunea personalului, cu gestiunea echipamentelor informatice etc.). Bugetarea acestor cheltuieli este mai dificil de realizat și se face, adesea, de o manieră arbitrară.

Sintezele bugetare cuprind bugetul de trezorerie și situațiile financiare previzionale: contul de rezultate și bilanțul previzionale. Se mai numesc și bugete generale și constituie o sinteză a celorlalte bugete. Bugetul de trezorerie prezintă previziunea fluxurilor de lichidități, iar întocmirea situațiilor financiare previzionale (bilanț și cont de rezultate previzionale) constituie ultima etapă a construcției bugetare.

Diferitele bugete care formează sistemul bugetar al întreprinderii sunt interdependente, coerența ansamblului fiind un aspect esențial urmărit de controlorul de gestiune și de managerii firmei în actul de gestiune bugetară. De aceea, construirea bugetelor este un proces interactiv, care trebuie să asigure articularea tuturor bugetelor într-un ansamblu coerent.

ANALIZA SITUAȚIEI PIETEI PÂINII ȘI PRODUSELOR DE PANIFICAȚIE ÎN REPUBLICĂ ȘI COOPERAȚIA DE CONSUM

*Petrovici Sergiu, dr. hab., prof. univ.,
Dumbrava Doina, asist. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Bread is an essential product to consumers and one of the many products that has a permanent application in territory. Competition between manufacturers of bread and bakery products takes place on the district level because of it's easily alterable product and has a relatively small cost. The State should subsidize all enterprises, but not limitate by large enterprises.

Key words: *bread, bakery products, consumers, manufacturers.*

Pâinea este un produs de primă necesitate pentru consumatori și unul din multele produse care are o cerere nesfârșită în teritoriu. Concurența dintre producătorii de pâine și produse de panificație are loc la nivel raional, deoarece este un produs ușor alterabil și are un cost relativ mic. Statul trebuie să subvenționeze toate întreprinderile, dar nu numai întreprinderile mari.

Piața pâinii este, de aproape 20 de ani, una convulsivă și pare scapată, intenționat sau nu, de sub control. Ca în multe alte domenii, marii producători au dat și mai dau încă tonul în materie de prețuri și vânzări.. Datorită ciclului foarte scurt de fabricație al acestor produse și a cererii relativ stabile, întreprinzătorii privați au preferat să investească în domeniu, astfel încât, în prezent, există în republică circa 311 întreprinderi de panificație. Majoritatea dintre ele, cele mari, susțin că sînt așii evaziunii fiscale și aduc prejudicii bugetului de Stat de sute de milioane de lei.

Actualmente, când a fost introdus din nou impozitul pe venit și alte impozite sociale Statul trebuie să subvenționeze și întreprinderile private ca prețurile la unele categorii de pâine să nu fie majorate. Presiunea fiscală va duce la mărirea prețurilor la pâine sau va falimenta producătorii de pâine.

Statul dispune de pârghii de control, în primul rînd asupra adaosului comercial la comercializarea pâinii și a produselor de patiserie. Conform Hotărârii Guvernului nr. 547 din 04.08.1995 cu privire la măsurile de coordonare și de reglementare de către Stat a prețurilor (tarifelor), mărfurile de producție autohtonă (pâinea și produsele de patiserie) se comercializează pe teritoriul Republicii Moldova de către unitățile comerciale la prețuri de livrare, cu aplicarea adaosului comercial de 10%. În al doilea rînd, Guvernul trebuie să renunțe la subvenționarea obscură a marilor producători de pâine (în primul rînd, S.A. Franzeluța) și să inițieze un proces de asanare economică a acestora. În anii 2004-2006, Guvernul a impus condiții pentru realizarea exporturilor de cereale prin intermediul Bursei Universale de mărfuri. În acea perioadă, fondatorii și membrii bursei erau tocmai cei mai mari actori pe piața locală a cerealielor și a produselor de panificație (S.A. Franzeluța, Trans-Oil LTD, ÎS Moldresurse, S.A. Produse Cerealiere, S.A. „Floarea Soarelui”). Anume aces-

tor agenți economici, împreună cu autoritățile administrației publice locale, Uniunea Centrală “MOLDCOOP”, în mod expres prin dispozițiile Hotărârii Guvernului nr. 834 din 26.07.2004 li se recomandă să întreprindă măsurile necesare întru crearea rezervelor de grâu alimentară pentru asigurarea stabilă a populației cu pâine și produse de panificație. În anul 2008, s-a acordat, cu titlu gratuit, Combinatului de Panificație din Chișinău “Franzeluța” S.A. 1500 tone, iar apoi 7500 tone, iar S.A. “Combinatul de pâine din Bălți” - 2000 tone de grâu alimentară din ajutoarele umanitare acordate statului. În anii următori au fost emise mai multe hotărâri de Guvern, prin care au fost eliberate importante cantități de grâu întreprinderilor de panificație.

Industria panificației este foarte sensibilă la orice schimbare de prețuri la produsele de panificație și la serviciile necesare pentru fabricarea pâinii. Asupra acestei ramuri influențiază un set de factori: prețul la făină, gaz, combustibil, energie electrică, servicii de transport, distribuție, tehnologiile liniilor de producere etc. Nivelul prețurilor la produsele de panificație este determinat de factorii economici, organizatorici și sociali, inclusiv: accesul la alte produse de hrană, stabilitatea economică din țară, capacitatea de cumpărare a populației. Producătorul nu-și poate permite servicii costisitoare de distribuție a produselor de panificație, deoarece prețurile la pâine trebuie să fie accesibile pentru diferite categorii ale populației.

În prezent, din motivul instabilității prețurilor la grâu, producătorii agricoli nu doresc să realizeze la timp acest produs, care servește ca materie primă pentru fabricarea pâinii și ei se străduie să mențină realizarea grâului pînă la momentul creșterii prețurilor. Biroul Național de Statistică informează că prețurile producătorului (prețurile medii de vânzare de către întreprinderile agricole) la produsele agricole în anul 2011 în comparație cu anul 2010 au crescut cu 10,0%¹. Creșterea mai accentuată a prețurilor producătorului a fost înregistrată la culturile cerealiere și leguminoase – cu 19,8% (în special la grâu – cu 18,9%). Deficitul de materie primă are consecințe negative: destabilizarea lucrului morilor de prelucrare, iar mai apoi a întreprinderilor de panificație și comerț. De obicei, reducerea prețurilor se menține la etapele coacerii și vânzării pâinii, dar nu la etapele de creștere a grâului și prelucrarea acestuia. Ca rezultat, nu se utilizează eficient potențialul întreprinderilor și se observă o reducere a profitului. Tendința de a reduce prețul îi constrânge pe producători să achiziționeze materie primă în volum mare, ceea ce duce la reducerea rotației fondurilor circulante.

De exemplu, capacitatea de coacere a pâinii la S.A. „Franzeluța” (compusă din 4 fabrici) constituie peste 300 tone în 24 ore, iar în realitate constituie 160 tone în 24 ore. Din volumul total al producției S.A. „Franzeluța” alcătuit din peste 300 de denumiri – 73% se realizează în municipiul Chișinău, 22% se realizează pe republică și 5% se realizează prin operațiunile de export (covrigi, biscuiți, gofre, turte dulci etc.)

Fabricarea pâinii la S.A. „Franzeluța” este în stare de faliment. Întreprinderea supravețuiește datorită însușirii tehnologiilor noi de coacere a pâinii cu calități de elită, inclusiv: pâine cu prune, nuci, vitamine, cu cereale etc. O cale reușită poate fi creșterea calității, reducerea greutateii produselor de panificație fabricate, schimbarea sortimentului în baza utilizării materiei prime mai ieftine.

De obicei, pentru fabricarea pâinii negre și sure întreprinderea S.A. „Franzeluța” folosește făină din interiorul republicii. Însă caracteristicile calității făinii din republică nu sunt înalte pentru fabricarea biscuiților, produselor de cofetărie, pastelor făinoase. În Moldova lipsește făina de grâu de calitate tare, care conține un nivel de cleioasă sau lipicioasă de 27-28%. Din aceste motive întreprinderea S.A. Franzeluța cheltuie în 24 ore peste 100 tone făină din care ea este nevoită să importe materie primă în mărime de 35%.

Deja avem legi exotice, precum “Legea viei și vinului”, “Legea nucului”, dar nu există o lege “Cu privire la cereale și piața cerealelor”. Cu toate acestea, anume o astfel de lege, după experiența Rusiei, Kazahstanului, Ucrainei, României și Ungariei, trebuie să reglementeze: subiecții pieței de cereale; sprijinul de stat a producției și prelucrării cerealelor; formarea și utilizarea resurselor cerealiere; controlul calității cerealelor; păstrarea cerealelor; organizarea achizițiilor de cereale pentru rezerva de stat; crearea fondului de intervenții pentru stabilizarea prețurilor; operațiunile de export-import. Strictea executare a acestei legi ar mări transparența și ar limita voluntarismul în această sferă.

Sînt actuale și alte probleme care necesită o soluție. Va fi oare introdus, conform experienței Ucrainei și Kazahstanului, mecanismul achizițiilor de stat ale cerealelor de la țărani cu gaj? Vor fi oare ameliorate standardele serviciului financiar și deservirea informațională a pieței cerealelor? În ce măsură este justificată din punct de vedere economic menținerea situației monopoliste a S.A. Franzeluța în producerea pâinii? Din ce cauză nu s-ar introduce compensații pentru pâinea destinată familiilor financiar vulnerabile în locul producerii populiste, dar neprofitabile pentru stat, a pâinii “ieftine” pentru toți?

Toate aceste soluții fac parte din arsenalul relațiilor de piață. Pînă cînd nu le vom transpune în realitate, va fi actuală dezolanta constatare: “roada cerealieră săracă este o nenorocire, dar și cea bogată este o povară”.

În cooperația de consum este dezvoltată pe larg rețeaua de întreprinderi în toate raioanele republicii, care produc pâine și produse de panificație cu un sortiment de 30-40 de denumiri. Însă aceste întreprinderi dispun de un spațiu mic de depozitare a materiei prime și ele sunt dispuse să achiziționeze destul de des făină, zahăr și alte componente, care intră în structura fabricării pâinii și producției de panificație. Cea mai mare parte de materie primă este achiziționată în loturi mici, iar graficul livrării nu permite livrarea la timp a materiei prime și utilizarea deplină a capacităților de producție. Aceasta duce la scăderea eficienței proceselor tehnologice, creșterea întreruperilor între schimburi. Toate aceste tipuri de activitate trebuie strict coordonate.

În prezent, piața producătorilor de pâine în centrele raionale este reprezentată de fabricile de pâine private. Printre avantajele acestor societăți se numără infrastructura dezvoltată, spații de producere și depozitare mari, experiența îndelungată a angajaților. Dezavantajele principale ale acestor producători constau în lipsa serviciului de desfacere – marketing și necorelarea dintre volumul de producere și vânzări, ce favorizează învechirea pâinii pe tarabele rețelei de comercializare.

În comparație cu anii precedenți, actualmente piața consumatorilor produselor de panificație se caracterizează printr-un număr redus de clienți, aceasta datorându-se următorilor factori:

- ✓ puterea de cumpărare mică a majorității populației, ce determină coacerea pâinii în condiții casnice, în baza grâului obținut de pe cota valorică din posesie și măcinarea acestuia la morile rurale;
- ✓ număr mic de cantine din cadrul întreprinderilor și gospodăriilor agricole;
- ✓ consumul mic de pâine în cantinele instituțiilor preșcolare și școlare.

Piața de desfacere a produselor de panificație este în strînsă legătură cu puterea de cumpărare a populației. De aceea, se preconizează că în timpul apropiat piața de desfacere va avea tendințe de creștere. Consumul produselor de panificație nu are un caracter sezonier și este stabil pe întreg parcursul anului.

Principalele măsuri întreprinse pentru lărgirea poziției pe piață vor fi sporirea calității pâinii prin aplicarea tehnologiei tradiționale de coacere și vânzarea acesteia numai în stare proaspătă și caldă.

Principalii clienți ai produselor de panificație fabricate sunt:

- ✓ cumpărătorii individuali;
- ✓ magazine, baruri, cafenele și restaurante;
- ✓ cantinele de pe lângă spitale, întreprinderi, gospodării agricole, instituții de învățământ, grădinițe și unități militare;
- ✓ comenzi individuale pentru diverse festivități.

Indicii de calitate care interesează consumatorul sunt: aspectul general, mirosul, gustul (aroma) și starea suprafeței produselor.

Producătorii mici au avantaje față de cei mari, deoarece ei sunt mai flexibili și au posibilități mai mari să se adapteze la cerințele consumatorilor prin schimbarea operativă a sortimentului producției fabricate. Brutăriile se deosebesc de întreprinderile mari prin capacitatea de a se restructura sfera de producție pentru diferite feluri de pâine. Pâinea coaptă în brutărie este mai ușoară și mai pufoasă decât la întreprinderile mari, dar nu exprimă gustul și aroma în comparație cu întreprinderile-gigantice. În brutărie pâinea este fabricată pe baza unei tehnologii accelerate cu implementarea plămădirii uscate, iar la întreprinderile mari aluatul este amestecat în baza componentelor biologice pregătite din bacterii de fermentație acidă. Totodată, pentru producerea pâinii de calitate înaltă e necesar ca întreprinderea să dispună de utilaj tehnologic modern, laborator, specialiști calificați, ceea ce nu este caracteristic pentru brutăriile mici.

Sectorul, în pofida tuturor greutăților, se dezvoltă. Unele întreprinderi intră pe piață, altele pleacă. Dar pe piață de mai mulți ani este creată o situație specifică, când unii producători de talie mare sunt constrânși să mențină prețurile stabile, primind și suport din partea Statului, iar alții, mai mici, sunt impuși să concureze cu ei, în condiții dezavantajoase. Drept urmare este frânată dezvoltarea întreprinderilor mari și a celor mici, care sunt impuse să concureze în situații dificile, artificial create de Stat. Este necesar de menționat, că la o parte din producția de pâine produsă de S.A. „Franzeleuța” pe parcursul ultimului deceniu, prețurile nu s-au majorat. Din contra, în ajunul bălărilor electorale, acestea erau reduse nesemnificativ pentru a demonstra că statul are grijă de alegători. În cazul dat, pâinea era folosită ca o armă puternică pentru a influența opțiunea alegătorilor din rândul păturilor social vulnerabile.

Conform Legii privind limitarea activității monopoliste și dezvoltarea concurenței, nu se consideră dominantă situația agentului economic, dacă cota unui anumit produs al acestuia nu depășește 35 la sută din piața corespunzătoare. Totuși, conform unor estimări, S.A. „Franzeleuța” deține controlul a circa 20 la sută din piața internă a Republicii Moldova. Pe de altă parte, S.A. „Franzeleuța” exportă o bună parte din producția proprie. Întreprinderea dispune de o rețea de comerț dezvoltată în întreaga republică, iar prin prețurile practicate influențează puternic situația de pe piață.

Tendențele principale care influențiază situația pieței pâinii și produselor de panificație sunt următoarele:

1. Creșterea intensivă a concurenței între parteneri. Actualmente cele mai multe întreprinderi practică acțiuni de marketing și logistică pentru a câștiga în mediul concurențial, ci nu schimbări tehnologice pentru sporirea competitivității sale pe piață.
2. Multe întreprinderi, în scopul sporirii concurenței pe piață, încearcă să îmbunătățească calitatea produsului, să lărgească sortimentul pâinii și produselor de panificație, să câștige noi locuri pe piață prin căutarea canalelor noi de distribuție și prin utilizarea eficientă a măsurilor de publicitate.

3. Nivelul subvenționării întreprinderilor din partea Statului este scăzut. În acest scop e necesar de elaborat un mecanism nou care ar oferi subvenționare proporțională tuturor întreprinderilor, dar nu numai celor mai mari întreprinderi de panificație. Statul trebuie să acorde preferenții și înlesniri prin utilizarea condițiilor mai avantajoase în sectorul vamal pentru importarea utilajului tehnologic nou orientat spre reducerea cheltuielilor de producție.
4. Există contradicții între ramurile înrudite ale complexului industrial: agricultura pentru producerea grâului, industria de prelucrare a grâului în făină, vânzarea pâinii. De obicei, întreprinderile ocupate cu prelucrarea materiei prime agricole suferă de neîncărcarea potențialului de producere, iar producătorii au probleme serioase ce țin de distribuția producției proprii.
5. E necesar de investit în agricultură pentru a asigura livrări garantate a materiei prime.
6. Pentru a asigura competitivitatea întreprinderilor pe piață e necesar de utilizat metode eficiente a activității de marketing, inclusiv: publicitatea, stimularea desfacerii, ambalajul, prezentarea pe piață, implimentarea produselor noi pe piață pur logistice.
7. Politica de prețuri la pâine și produse de panificație trebuie să fie diversificată în așa mod ca să corespundă intereselor consumatorilor și să asigure corelația echivalentă a prețurilor dintre producătorii agricoli și cei care prelucrează materia primă.
8. A crea un mediu concurențial eficient în baza: dezvoltării bazei informaționale pe piața pâinii și produselor de panificație, precum și pe piața complexului agro-industrial; creării unui sistem dezvoltat de certificare și control al calității produselor; respectarea cerințelor legislației în vigoare de către toți participanții pieței; elaborării unei strategii, care va ține cont de toți partenerii de pe piață și a spori rolul formelor civilizate de concurență pe piața pâinii și produselor de panificație.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova.
2. Rapoartele statistice ale întreprinderii S.A. „Franzeluța”.

GESTIUNEA ÎNTREPRINDERII DIN SISTEMUL COOPERĂȚIEI DE CONSUM ÎN PERIOADĂ DE CRIZĂ

*Zugrav Inga, dr., lect. sup.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The aim of research consists in the evaluation of the economic and financial situation of enterprises from the cooperative consumer system from the Republic of Moldova under the appearance of ensuring stability their operation, as well as in the elaboration measures that hold on to the perfecting of the mechanism of financial administration of these. From these considerations, the elaboration must be enforced and implemented some forms and methods of administration, in order to assure an economic growth of enterprises from the cooperative consumer system from the Republic of Moldova. In this context, for the avoiding and preventive detection of the situations of insolvability, are necessary to define and establish conditions that can generate this state and the stipulate on what ways shall permit the removal state of crisis and will entail ensuring sustainable economic growth.

Key words: *financial improving, consumer cooperatives, the administration of the financial activity in conditions of insolvency.*

Gestiunea situațiilor de criză a devenit un termen dintre cele mai des folosite în vocabularul oamenilor de afaceri. În unele cazuri se subînțelege gestiunea întreprinderii în condiții de criză generală a economiei, în altele—gestiunea întreprinderii în situație de insolvabilitate, alții fac legătura cu gestiunea în situație de criză în cadrul procedurilor judiciare de insolvabilitate.

Unii autori consideră că măsurile anti-criză ar trebui să fie folosite atunci când situația financiară a întreprinderii, care activează pe piață, devine instabilă și perspectiva de a falimenta este reală. Din aceste considerente nu se ia în considerare diagnosticul financiar pentru a preveni situația de insolvabilitate în cadrul întreprinderilor din sistemul cooperăției de consum, dar se pune accentul pe revigorarea situației, alții consideră că abordarea dată este inacceptabilă.

Profesorul rus Utkin A.A., în cartea sa „Manual pentru manageri de gestiune a crizelor”, a scris: „Cel mai important lucru în gestiunea anticriză este de a asigura condiții în care povara financiară nu poate avea un caracter stabil. Într-o astfel de abordare se poate vorbi despre faliment, din motiv că trebuie să fie stabilit mecanismul de gestiune pentru eliminarea problemelor”.

Alți autori acordă o deosebită atenție doarmăsurilor privind diagnosticarea crizei, inclusiv a mecanismului de insolvabilitate, și nu iau în considerație metodele de gestionare a crizelor. Totodată, este susținută abordarea sistemelor de gestiune a crizelor financiare, care-i folosită ca un complex de măsuri ce include atât diagnosticul preventiv al crizelor, cât și metodele de eliminare și depășire a acestora.

Reieșind din cele expuse mai sus, susținem cunoscuta concepție a profesorului A.G.Gryaznova prezentată în manualul „Gestiunea insolvabilității”: „Gestiunea insolvabilității reprezintă un sis-

tem de administrare a întreprinderii, care este cuprinzătoare, sistematică și vizează prevenirea sau eliminarea efectelor negative pentru afacere prin utilizarea întregului potențial al managementului modern, elaborarea și utilizarea unui program special la întreprindere, având un caracter strategic și permite eliminarea dificultăților pentru menținerea poziției pe piață”.

În condițiile instabilității financiare a mediului intern și extern crește probabilitatea apariției crizei în cadrul întreprinderilor din sistemul cooperăției de consum sub diverse forme. Una dintre aceste forme este criza financiară a întreprinderii, ce are un impact negativ asupra funcționării și dezvoltării.

Analizăm cele mai importante caracteristici ale crizei financiare ale întreprinderilor din sistemul cooperăției de consum din Republica Moldova, ce permit caracterizarea acesteia ca pe un obiect al managementului financiar.

Criza financiară reprezintă un proces determinat în timp, care își are începutul și sfârșitul său. În plus, criza financiară este caracterizată nu doar ca un proces simplu, ci ca un proces cu mai multe etape, care determină diferențierea mecanismelor anti-criză de gestiune financiară, în contextul diferitor etape de funcționare a întreprinderii.

Criza financiară din întreprindere este un proces obiectiv economic. Crizele sunt inevitabile și în orice domeniu de activitatea întreprinderilor din sistemul cooperăției de consum și se exprimă universal. Mai mult decât atât, criza financiară nu este luată în considerare numai ca situație inevitabilă, ci ca un proces obiectiv necesar, pentru dezvoltarea întreprinderii. Natura obiectivă a crizei financiare a întreprinderii cooperatiste reflectă nu numai regularitatea apariției sale, dar, și posibilitatea de soluționare a acesteia.

Manifestarea crizei financiare este evidentă prin apariția dezechilibrului financiar, ce se caracterizează prin lichiditate scăzută, instabilitate financiară și o serie de alți parametri, care asigură stabilitatea financiară a întreprinderii din sistemul cooperăției de consum pe parcursul dezvoltării sale. Având în vedere această caracteristică a întreprinderii aflate în dificultate, principalul scop a gestiunii financiare este stabilirea echilibrului financiar.

Criza financiară reflectă apariția conflictelor financiare ale întreprinderii. Din punctul de vedere al condițiilor de dezvoltare ale întreprinderii din sistemul cooperatist din Republica Moldova, contradicțiile financiare apar între starea reală a capacității sale financiare și nivelul necesar al nevoii financiare. Această contradicție reflectă situația în care potențialul financiar a fost epuizat și nu permite, în măsura necesară asigurarea dezvoltării și funcționării întreprinderii în cadrul situației existente.

Criza financiară poate apărea pe parcursul întregului ciclul de viață al întreprinderii. Evidențându-se în orice stadiu al ciclului de viață al întreprinderii, criza financiară încetinește dezvoltarea acesteia, în mod semnificativ extinde etapa de dezvoltare corespunzătoare. Aceasta trebuie de luat în considerare în cadrul măsurilor luate în scopul gestiunii financiare a întreprinderii în perioadă de criză.

Criza financiară poartă un caracter ciclic, aceasta se caracterizează printr-o formă universală a dezvoltării economice, reflectând fluctuațiile sale în activitatea de afaceri și în cadrul conjuncturii pieții. Cu toate acestea, ciclicitatea crizei la nivel de întreprindere nu întotdeauna coincide cu faza ciclică a economiei în general, iar criza financiară nu este întotdeauna determinată de criză din cadrul activității operaționale a întreprinderii. Crizele financiare a întreprinderii adesea reflectă ritmurile proprii ale performanțelor financiare a întreprinderilor parteneri, cu aceasta creând cicluri propriile de dezvoltare financiară a crizei.

Criza financiară în cadrul întreprinderii din sistemul cooperăției de consum este generată de factori externi și interni. Particularitate a crizei financiare din cadrul acestei ramuri este dependența

mare de factorii externi, printre care: nivelul de reglementare a activității financiare, conjunctura pieței financiare, gradul de dezvoltare a infrastructurii sale, variabilitatea cărora în dinamică are caracter intens. Cu toate acestea, criza financiară adesea apare și sub impactul factorilor negativi interni, o parte din aceștia au un caracter subiectiv.

Orice formă de criza financiară a întreprinderilor din sistemul cooperăției de consum din Republica Moldova duce la rezultate negative a activității și influențează securitatea economică. Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că criza financiară nu poartă numai caracter distructiv, dar cu o gestionare efectivă are un caracter progresiv în ceea ce privește actualizarea diverselor elemente a sistemului financiar al întreprinderii, intensificând activitatea financiară ulterioară.

Analizând părțile importante ale crizei financiare a întreprinderii din sistemul cooperăției de consum le definim, după cum urmează: criza financiară a întreprinderii este una dintre cele mai grave forme de încălcare a echilibrului financiar, reflectând, pe parcursul ciclului său de viață, sub influența diferiților factori, contradicția dintre starea reală a capacității sale financiare și volumul necesar a nevoilor de finanțare, care aduce impacte negative.

Criza financiară a întreprinderii poate fi clasificată după mai multe criterii. În scopul creării unui sistem eficient de gestiune a crizei financiare clasificarea se propune să se efectueze conform următoarelor caracteristici esențiale:

- I. În dependență de factorii ce generează criza financiară, se deosebesc în următoarele grupe:
 - criza financiară generată de factori interni: managementul financiar ineficient, politica financiară incorectă privind anumite activități financiare, subestimarea anumitor tipuri de riscuri financiare, costul mediu ridicat al capitalului. De obicei, o astfel de criza financiară poate fi rezolvată relativ repede din cauza mecanismelor interne de gestionare contra crizei financiare.
 - criza financiară generată de factorii externi: reglementările fiscale a activității de afaceri, schimbările negative ale condițiilor de piață financiare etc.
 - criza financiară generată atât de factorii interni, cât și externi. O astfel de criză este cel mai dificil de rezolvat și este mult mai durabilă.
- II. După scara de acoperire a crizei financiare se deosebesc în două grupe:
 - criza financiară structurală, care este cauzată de dezechilibre treptate și pe termen lung a creșterii parametrilor individuali ale capacității financiare și caracterizează diferența dintre proporțiile structurale a parametrilor ce au apărut în urma schimbărilor condițiilor activității financiare și cerințelor securității financiare a întreprinderii;
 - criza financiară sistemică, care acoperă toate direcțiile și formele de bază ale activității financiare și reflectă contradicțiile întregului sistem financiar al întreprinderii.
- III. În dependență de structură, criza financiară a unei întreprinderi se poate diviza în următoarele grupe:
 - criza financiară, apărută în urma structurii neoptimale a capitalului întreprinderii. În urma folosirii capitalului împrumutat în proporții mari, întreprinderea își pierde din stabilitatea sa financiară, este nevoită să atragă resurse financiare din surse externe în condiții mai puțin favorabile, care în final reține capacitatea formării fluxului financiar;
 - criza financiară, apărută în urma structurii neoptimale a activelor întreprinderii. Asemenea structură este condiționată de cota înaltă a activelor imobilizate în cadrul întreprinderii, ce reține rotația capitalului, în afară de aceasta structura nesatisfăcătoare a activelor este caracterizată și de cota mare a activelor mai puțin lichide în totalul activelor curente;
 - criza financiară apărută în urma dezechilibrului fluxurilor financiare a întreprinderii, asemenea structură este condiționată de fluxurile financiare negative și pozitive a întreprinderii, ca urmare

se reduce capacitatea de plată a întreprinderii;

- criza financiară condiționată de structura neoptimală a investițiilor, și anume a volumului înalt de investiții reale, cu perioada înaltă de recuperare, mai ales în baza surselor de finanțare externă;
- criza financiară condiționată de alți parametri neeficienți a activității financiare a întreprinderii, la care se referă structura portofoliului datoriei debitoriale a întreprinderii, structura cheltuielilor permanente și temporare.

IV. În funcție de influența asupra activității financiare se deosebesc:

- criza financiară ușoară poate fi depășită prin mecanisme interne de gestiune financiară;
- criza financiară complicată, poate fi depășită prin utilizarea unor mecanisme financiare interne de stabilizare, în unele cazuri și forme externe de asanare financiară;
- criza financiară distructivă, este una dintre cele mai complicate forme a crizei sistematice, pentru depășirea căreia se folosesc numai forme externe de asanare financiară.

V. În dependență de perioada de parcurgere a crizei financiare a întreprinderii se deosebesc:

- criză financiară pe termen scurt, se depășește în termen de câteva luni, de obicei un trimestru.
- criza financiară pe termen mediu, pe perioadă până la un an.
- criza financiară pe termen lung, pentru depășirea acesteia este nevoie de o perioadă mai mare de un an.

VI. În dependență de modul de depășire a crizei se deosebesc:

- criza financiară ce poate fi depășită în baza mecanismelor interne, conținutul cărora întreprinderea îl definește în procesul de gestiune a crizei financiare.
- criza financiară, depășite cu ajutorul asanării externe, care este folosită paralel cu mecanismele interne de depășire a crizei.
- criza financiară ce nu poate fi depășită, este o modalitate de evidență a crizei financiare ce se identifică în baza rezultatelor diagnosticării, la care orice metodă de asanare financiară a întreprinderii este nefavorabilă din cauza modificării structurii financiare.

VII. În dependență de rezultatul obținut se deosebesc următoarele forme a crizei financiare a întreprinderii:

- criza financiară ce revigorează situația financiară a întreprinderii;
- criza financiară ce restabilește activitatea financiară cu bază calitativă nouă;
- criză financiară ce aduce la insolvabilitatea întreprinderii sau chiar lichidarea acesteia.

Prevenirea crizei financiare a întreprinderii din sistemul cooperăției de consum, depășirea efectivă a acesteia și lichidarea rezultatelor negative este asigurată de procesul de gestiune financiară. Gestiunea crizei financiare este reprezentată de sistemul de principii și metode de elaborare și realizare a complexului de decizii de gestiune financiară, îndreptate spre prevenirea și depășirea crizei financiare a întreprinderii, cât și minimizarea rezultatelor financiare negative. Scopul de bază a gestiunii crizei financiare este reprezentat prin echilibrul financiar a întreprinderii și reducerea prețului de piață, provocat de criza financiară.

Pentru realizarea scopului de bază a gestiunii financiare a crizei financiare este necesar de clarificat următoarele probleme:

- diagnosticul stării financiare a întreprinderii din sistemul cooperăției de consum și luarea măsurilor de prevenire a crizei financiare;
- reducerea incapacității de plată a întreprinderii cooperatiste;
- restabilirea stabilității financiare a întreprinderii din sistem;
- prevenirea falimentului și lichidării întreprinderii din sistemul cooperăției de consum.
- minimizarea rezultatelor negative provocate de criza financiară a întreprinderii.

Diagnosticul fundamental al crizei financiare permite evidențierea detaliată a situației financiare a întreprinderii din sistemul cooperatist în perioadă de criză și concretizează formele și metodele de însănătoșire financiară a întreprinderii.

În acest context, pentru evitarea și depistarea preventivă a situațiilor de insolvabilitate, sunt necesare definirea și stabilirea condițiilor ce pot genera această stare și specificarea căilor ce vor permite înlăturarea stării de criză și vor atrage după sine asigurarea unei creșteri economice durabile.

Deși preocupările de fundamentare a unei metode de previziune a riscului de faliment sunt numeroase, rămâne valabilă afirmația că “nu se poate evalua global riscul de faliment”. Prin urmare, atunci când agentul economic se află în dificultate, evaluarea riguroasă a momentului traversat, deci, intensitatea crizei în care se află întreprinderea respectivă nu reprezintă o problemă simplă.

Bibliografie:

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. - Киев: Эльга, 2006.
2. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент. - СПб.: Питер, 2006.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации. М.: Инфра-М, 2006.
4. Управление финансовым состоянием организации / Власова В., Иванова И. и др. - М.: Эксмо, 2007.

ANALIZA CRITERIILOR EFICIENTE DE SEGMENTARE A CONSUMATORILOR SERVICIILOR DE ALIMENTAȚIE PUBLICĂ

*Tăzlăvan Doina, drd., asist. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Catering businesses must understand the characteristics of segmentation that are significant factors of differentiation. In terms of marketing, as a basis for segmentation and modeling may be studying consumer behavior and preferences, as demand for products and services catering largely depends on consumer psychology and behavior. Specific behavioral segmentation criteria will develop appropriate marketing strategies specific consumer preferences of different types and categories of catering businesses, which differ depending on destination, commodity, variety.

Key words: *segmentation, catering, consumer, services.*

Piața întreprinderilor de alimentație publică în Republica Moldova poate fi divizată în două grupe mari:

- 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.). De aici reiese că sfera alimentației publice cuprinde o multitudine de întreprinderi, care au diferite scopuri și, respectiv, diferite obiective de marketing. Reieșind din structura complexă, întreprinderile de alimentație publică pot fi clasificate în dependență de tip, categorie, destinație, mărime, metoda de deservire, amplasare, sortimentul producției etc.

Concurența acerbă dintre întreprinderile prestatoare de servicii din domeniul alimentației publice impune ca acestea să adopte în prezent marketingul dirijat sau la țintă, care va permite să identifice segmentele de piață, pe care le poate deservi cât mai eficient. Deciziile de acest gen impun:

- identificarea și caracterizarea grupurilor distincte de consumatori, care au nevoi și preferințe diferite;
- alegerea unui sau mai multor segmente de piață etc.;

Analiza bibliografiei de specialitate demonstrează că nu există o metodologie unică de segmentare, dar mai frecvent pentru segmentarea piețelor de consum se utilizează două grupe mari de variabile. Unii autori încearcă să alcătuiască segmente pe baza criteriilor: geografice, demografice și psihografice, după care observă dacă aceste segmente de clienți manifestă nevoi sau reacții diferite la unul și același produs.

Indiferent ce variabile se utilizează pentru segmentare, ideea esențială este că programul de marketing al întreprinderii trebuie să fie adoptat în mod eficient și să se bazeze diferențele dintre consumatori. Principalele variabile de segmentare (geografică, demografică, psihografică și comportamentală) a pieței serviciilor de alimentație publică sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

Criteriile principale de segmentare a pieței serviciilor de alimentație publică a mun. Chișinău				
Variabile geo- grafice	Variabile de- mografice	Variabile com- portamentale	Variabile psihogra- fice	Variabile social-eco- nomice
<ul style="list-style-type: none"> - Repartizarea populației pe sectoarele orașului - Densitatea populației pe sectoarele orașului - Dezvoltarea infrastructurii sectoarelor - Numărul întreprinderilor de alimentație publică pe sectoarele orașului 	<ul style="list-style-type: none"> - Vârsta demografică - Mărimea familiei - Sexul - Etapa din ciclul de viață al familiei - Educația - Religia - Naționalitatea 	<ul style="list-style-type: none"> - Ocaziile comportamentale de utilizare a serviciilor de alimentație publică - Avantajele dorite - Stadiul de utilizator - Tipul de utilizator - Gradul de fidelitate - Rata de utilizare a serviciilor de Alimentație publică - Atitudinea față de serviciile de alimentație publică 	<ul style="list-style-type: none"> - Stilul de viață - Personalitatea - Sistemul de valori 	<ul style="list-style-type: none"> - Ocupația -Clasa socială -Nivelul veniturilor

Sursa: elaborat de autor

Piața serviciilor de alimentație publică prin tradiție este orientată spre toate categoriile de consumatori și segmentarea conform variabilelor prezentate în tabel nu asigură scopul realizării segmentării, deoarece consumatorii delimitați conform criteriului geografic sau demografic, pot avea reacții diferite la avantajele serviciilor de alimentație publică, la ocaziile de utilizare etc.

Segmentarea clienților pe baza unor profiluri demografice se dovedește adesea inefficientă. Oamenii ar putea cumpăra același produs din motive diferite sau produse diferite din același motiv. Să analizăm exemplul din tabelul 2, care prezintă două consumatoare de servicii de alimentație publică în situații aparent asemănătoare, însă cu nevoi și atitudini foarte diferite.

Tabelul 2

Criteriu de segmentare	Clientul I	Clientul II
Demografie	Femeie Puțin peste 30 ani Căsătorită Venit pe familie – 8000 lei	Femeie Puțin peste 30 ani Căsătorită Venit pe familie – 8000 lei
Stadiu de viață	Doi copii Lucrează	Doi copii lucrează
Nevoi	Alimente dietetice, sărace în grăsimi, pregătite în condiții casnice	Semipreparate Produse gata preparate Livrarea produselor de alimentație publică la domiciliu
Atitudini	Consumator axat pe valoare Preferă alimente sărace în grăsimi Îi place să gătească	Consumator axat pe promoții Preferă alimente gata preparate Nu-i place să gătească

Întreprinderile de alimentație publică trebuie să înțeleagă ce caracteristici ale segmentării sunt factori semnificativi de diferențiere. Clienții care par să se asemene vor demonstra comportamente foarte diferite în luarea deciziei de cumpărare, deoarece nevoile interne și atitudinile pot diferi. Totuși, specialiștii în marketing, deseori, întâlnesc dificultăți în colectarea și utilizarea datelor referitoare la motivații. Bazele de date ale clienților ar permite întreprinderilor de alimentație publică să stabilească o legătură.

De aceea, la etapa actuală tot mai mare valoare o are alcătuirea segmentelor pe baza considerentelor psihografice și comportamentale în scopul de a-i înțelege mai bine pe consumatori. Segmentarea psihografică se referă la împărțirea consumatorilor serviciilor de alimentație publică în grupuri pe baza particularităților psihologice de personalitate, a stilului de viață sau a sistemului de valori, deoarece în cadrul aceluiași grup demografic, oamenii pot să manifeste caracteristici psihografice absolut diferite.

Din punctul de vedere al marketingului, ca bază pentru segmentare poate fi studierea și modelarea comportamentului și preferințelor consumatorilor, deoarece cererea la produsele și serviciile de alimentație publică depinde în mare măsură de psihologia și comportamentul consumatorului. Anume segmentarea conform criteriilor comportamentale va permite elaborarea strategiilor de marketing corespunzătoare preferințelor specifice ale consumatorilor diferitor tipuri și categorii de întreprinderi de alimentație publică, care se deosebesc în dependență de destinație, materie primă, sortiment etc. În tabelul 3 este propusă varianta posibilă de segmentare comportamentală a consumatorilor întreprinderilor de alimentație publică:

Segmentarea comportamentală a consumatorilor întreprinderilor de alimentație publică

Variabile comportamentale	Caracteristica Variabilelor	Denumirea segmentului
1. Ocaziile de utilizare	1. Satisfacerea necesităților în hrană	1. De bază
	2. Petrecerea timpului liber	2. De odihnă
	3. Întâlnirea cu prieteni, cunoștințe, rude	3. De comunicare
	4. Frecventări asociate anumitor sărbători	4. Special
2. Avantajele dorite	1. Alimentare sănătoasă	1. Grija de sănătate
	2. Economisirea timpului	2. Rațional
	3. Satisfacție morală	3. Prestigiu
	4. Servire rapidă	4. Generația rapidă
	5. Servicii impecabile	5. Loialiști
	6. Preț scăzut	6. Atenți la preț
3. Gradul de fidelitate față de întreprindere	1. Una și aceeași întreprindere	1. Fidelitate absolută
	2. Cîteva întreprinderi	2. Fidelitate relativă
	3. Întreprinderi diferite	3. Fidelitate schimbătoare
	4. Alegerea spontană a întreprinderii	4. Indiferenți
4. Rata de utilizare a serviciilor de alimentație publică	1. De cîteva ori pe săptămîină	1. Frecvent
	2. De cîteva ori pe lună	2. Periodic
	3. De cîteva ori pe an	3. Ocazional
5. Factorii ce influențează atitudinea consumatorilor față de întreprindere	1. Nivelul deservirii (amabilitatea și corectitudinea personalului)	1. Exigenți
	2. Produsele întreprinderii (sortiment variat, caracteristicile gustative, ornarea)	2. Gurmani
	3. Timpul deservirii	3. Rațional
	4. Nivelul prețurilor	4. Econom
	5. Ambianța, confortul	5. Confort
	6. Servicii de agrement	6. Distracție
	7. Amplasarea	7. Comoditate

Elaborat de autor

ROLUL SOCIAL AL COOPERATIVELOR

Tcaciuc Claudia, dr., conf. univ.,

Guțu Alexandrin, student,

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

Guțu Victor, student,

Universitatea din Petroșani, România

Consumer cooperatives in the Republic of Moldova, one of the oldest socio-economic systems, developed to a large extent in the socialist period, underwent a deep crisis in the transition period, and still managed to keep its coordinates in the country economic sector, which is generated inclusively by the nature and social objectives it pursues. In a way, the global cooperative movement anticipated the concept of Corporate Social Responsibility (CSR). Cooperative enterprises, in essence, are socially responsible, based on such cooperative values as: self-help, self-responsibility, impartiality, democracy, equality, solidarity, etc. But the study found that Moldovan cooperative enterprises promote step by step public awareness on CSR practices. The ultimate goal of research is to provide more solutions, tools and practices that would contribute to the design of cooperatives as socially responsible enterprises, improving the image and helping to increase the competitiveness of these enterprises.

Key words: *Corporate Social Responsibility (CSR), Cooperative Enterprises, Cooperative Values.*

În ultimele decenii tot mai multe instituții, guverne, organizații internaționale, cadre academice, societatea, în general, s-au angajat într-un dialog despre responsabilitatea socială a companiilor. Peste tot în lume apar noi standarde, proceduri și așteptări privind comportamentul companiilor. Acele companii care nu devin conștiente de implicațiile acestora, sau care nu reușesc să le integreze în planurile lor de viitor, nu vor fi capabile să participe la acest dialog global, riscând să fie lăsate în urmă, pe măsură ce economia globală se extinde.

Trebuie de menționat că de-a lungul istoriei acțiunile companiilor în domeniul RSC preiau diverse forme: acte de binefacere, donații, sponsorizări, voluntariat, programe care promovează anumite cauze etc. Aceste acțiuni treptat își schimbă caracterul: de la ocazional (acte de binefacere) la sistematic (încorporate în strategiile generale ale companiilor), de la caracter filantropic la caracter de beneficiu mutual, de la lipsa identificării persoanelor vizate la introducerea criteriilor de selecție și la ierarhizarea priorităților acestora. Durabilitatea și garanția respectării angajamentelor firmei în promovarea planurilor de RSC se asigură atunci când și societatea devine cooperantă și ambele se orientează în obținerea avantajelor sau în ridicarea nivelului performanțelor specific-individuale inițiale.

În momentul de față a devenit tot mai evident faptul că orice companie face parte dintr-un sistem complex de relații cu diferite segmente ale societății, care pot exercita o influență puternică

asupra activității acesteia. Dacă compania nu reușește să ofere un răspuns adecvat acestor grupuri de interese, se poate confrunta cu serioase conflicte care pot afecta imaginea companiei sau chiar activitatea desfășurată. Rolurile și responsabilitățile unei companii se redefinesc. Deși motivația obținerii de profit este acceptată și recunoscută, oamenii nu mai sunt dispuși să o accepte ca pe o scuză pentru ignorarea normelor de bază și a standardelor privind angajații, partenerii de afaceri și mediul. Din partea companiilor moderne se așteaptă să fie responsabile față de resursele atrase și utilizate, urmărindu-se atât dezvoltarea și succesul companiei, cât și al comunității în care aceasta își desfășoară activitatea.

Altfel spus, responsabilitatea socială a companiilor înseamnă obținerea succesului comercial într-o manieră etică, cu respect față de oameni, comunitate și mediu. Aceasta implică a răspunde așteptărilor legale, etice, comerciale sau de altă natură, pe care societatea le are față de companii, și a lua decizii, care să pună în balanță nevoile tuturor celor ce au un rol în viața companiei.

În ultimii ani de la tribunele internaționale a fost abordată teza că anume cooperativa este forma de organizare a unei afaceri, care pune în prim-plan problemele sociale. În 2007, la a 85-a aniversare a Zilei Internaționale a Cooperăției, mesajul transmis de Alianța Cooperatistă Internațională a abordat tema „Valorile și principiile cooperatiste în favoarea responsabilității sociale a întreprinderii”, cu scopul de a sublinia contribuția pe care membrii cooperatori o aduc continuu ca cetățeni socialmente responsabili în activitatea desfășurată în cooperativele din întreaga lume [7]. Deși majoritatea specialiștilor în domeniu afirmă că RSC reprezintă un concept relativ nou atât pe plan local, cât și mondial [1, 2], întreprinderile cooperatiste sunt cele care, mai bine de un secol, promovează valori cu impact social.

Responsabilitatea Socială Corporativă (RSC) reprezintă un concept, care a generat interpretări ambigue, ce vin nu numai de la analiștii economici, dar și de la instituțiile internaționale, care promovează la scară globală integrarea principiilor RSC în conduita în afaceri și chiar de la companiile, care demonstrează RSC [2, p.5]. Am luat drept suport definiția propusă de Consiliul Mondial al Companiilor pentru Dezvoltare Durabilă, care, după părerea noastră, concis și clar redă esența acestui concept: „RSC este angajamentul continuu asumat de către companii de a avea un comportament etic și de a contribui la dezvoltarea economică, îmbunătățind, în același timp, calitatea vieții angajaților și familiilor acestora, a comunității locale și a societății, în general” [4, p.47]. Este clar că termenul „responsabilitate socială” implică judecăți de valoare. Prin urmare, conceptul este unul subiectiv și influențat de context.

Structuri democratice, cooperativele au avut întotdeauna obiective situate dincolo de simplele rezultate financiare. Valorile și principiile cooperatiste stau la baza modelului operațional al afacerii cooperatiste de mai bine de 150 de ani. Cooperativa – organizație economică formată prin asocierea liber-consimțită a unui grup de persoane care concentrează mijloace de producție și forță de muncă pentru producerea, cumpărarea, desfacerea în comun a unor produse, pentru acordarea de credite, prestarea de servicii. În tradiția părinților fondatori ai cooperăției, membrii cooperatori cred în onestitate, atitudine deschisă, responsabilitate socială și grijă pentru ceilalți. Astfel de valori constituie pietre de temelie pentru asumarea răspunderii sociale corporatiste.

Principiile cooperatiste sunt linii directoare prin care cooperativele pun valorile sale în practică. Acestea sunt principiile, care stau la baza organizării și funcționării cooperăției, precum și la orientarea procesului de înțelegere, interpretare și aplicare a normelor de drept cooperatist. Acestea sunt: principiul asocierii voluntare și deschise, principiul controlului democrat, principiul participării economice, principiul autonomiei și independenței societăților cooperatiste, principiul educației, instruirii și informării membrilor cooperatori, principiul cooperării și principiul preocupării

pentru comunitate. Primele patru sunt principii de bază, fără de care cooperăția și-ar pierde identitatea sa.

În Raportul Secretarului General al ONU din 13 iulie 2009 este specificat rolul întreprinderilor cooperatiste în dezvoltarea comunităților din întreaga lume prin următoarele argumente[5] :

- Societățile cooperatiste sporesc rolul educației în comunitățile în care activează, a femeilor și a segmentelor marginalizate din societate.
- Caracteristicile lor unice, bazate pe valorile și principiile cooperatiste, le fac instituțional importante în reducerea sărăciei și în îmbunătățirea standardelor de viață.
- Este specificat faptul că, cu toate că cooperativele au obiective sociale și un puternic simț al comunității, acestea nu sunt instrumente de stat.
- Principalul mijloc de a obține o dezvoltare socio-economică este nevoia de a promova formarea și creșterea cooperativelor într-o manieră durabilă, în conformitate cu principiile și valorile cooperatiste și respectarea autonomiei lor.

Anul 2012 este declarat de către ONU anul mișcării cooperatiste.

Cooperăția de consum din Republica Moldova, este unul din cele mai vechi sisteme economico-sociale din țară. În perioada sa de existență acest sistem a trecut prin etape de grele încercări. În perioada socialistă a evoluat cu amploare, reușind să ocupe în jur de 90% din întreprinderile de servicii și comerț, situate în deosebi în localitățile rurale. Sistemul socialist, însă, a lăsat amprente asupra imaginii sistemului cooperatist, dar și asupra conduitei de afaceri ale managerilor și angajaților din acest sistem.

Odată cu tranziția la economia de piață și dezvoltarea relațiilor de piață, cooperăția de consum la prima etapă nu a reușit să se conformeze schimbărilor rapide, înscriind tendințe de regres în toate domeniile de activitate. În prezent se poate afirma că cooperăția de consum în ultimii ani a reușit să facă un salt calitativ din regres în progres [6]. Acest salt a fost și un rezultat al cercetărilor efectuate în acest domeniu, care au avut ca scop identificarea factorilor, ce au condus la înrăutățirea situației economice a întreprinderilor cooperatiste, înaintarea și implementarea unui șir de propuneri de eficientizare a activității întreprinderilor din sectorul cooperatist în condițiile economiei de piață.

Întreprinderile cooperatiste din Republica Moldova fac parte, în majoritatea lor, din categoria întreprinderilor mici și mijlocii, deservește preponderent populația de la sate, iar principalele domenii de activitate sunt prestarea serviciilor și comerțul. Cooperăția de consum este prezentă în fiecare regiune și raion, dispunând de propria rețea de comerț care, de fapt, este parte integrantă a rețelei comerciale locale. În anul 2010 cooperăția de consum dispunea de o rețea de 2295 de unități de comerț cu amănuntul dintre care 1722 de unități sau 75,0 % utilizate în scopuri comerciale, celelalte folosite cu altă destinație. [7, p. 67]. Peste 20 % din întreprinderile cooperatiste sunt amplasate în localități rurale mici și cele îndepărtate. Majoritatea dintre aceste unități nu sunt profitabile însă, organizațiile cooperatiste punând pe prim-plan interesele populației, continuă să le mențină. Funcționarea într-un mediu concurențial a celorlalte întreprinderi cooperatiste impune necesitatea re tehnologizării unităților comerciale, reengineeringului managerial al activității de comerț, pentru a face față provocărilor concurenței, care devine tot mai agresivă.

Deși, întreprinderile cooperatiste în multe localități din Republica Moldova sunt unicele, care prestează anumite servicii comerciale, de achiziție etc., ce nemijlocit contribuie la asigurarea calității vieții, nu întotdeauna au o imagine bună în comunitate și nu sunt recunoscute de populație ca întreprinderi social-responsabile, iar deseori ele se află într-o situație economică dificilă, pe cale de faliment.

În cadrul studiului au fost examinate așteptările, pe care le are societatea de la cooperative în ceea ce privește responsabilitatea socială. Aici am constatat că societatea este fragmentată în ceea ce privește imaginea cooperativelor și responsabilitatea lor socială. Majoritatea consideră că, deși cooperativele sunt aparent mai responsabile social față de stakeholderi (membri cooperatori, clienți, angajați, vecini, societate etc.) decât alte companii private, totuși acestea nu întreprind suficient de multe pentru a soluționa problemele sociale, iar statutul lor de întreprinderi social-responsabile este absent.

Așteptările populației privind implicarea cooperativelor în rezolvarea problemelor sociale sunt următoarele:

- să colaboreze mai mult cu administrația publică locală în vederea soluționării problemelor locale și dezvoltarea comunităților;
- să creeze cooperative noi prin asocierea oamenilor, care au mici venituri, implicându-i în diferite activități economice și sociale, astfel contribuind la crearea noilor locuri de muncă cu impact pozitiv asupra nivelului de trai;
- să presteze în comunitate serviciile, care nu ar putea fi prestate în regim de piață liberă;
- să se întreprindă acțiuni comune de restabilire a zonelor ecologic afectate;
- să ajute păturile social-vulnerabile prin acte de caritate: să susțină tineri și copii talentați etc.

În cadrul acestui studiu am dus discuții cu mai mulți manageri ai întreprinderilor cooperatiste, majoritatea concep întreprinderi cu responsabilitatea socială ca afaceri, practicate de acei antreprenori, care sunt aproape de comunitatea lor și care vor să fie caracterizați prin cuvintele „fac bine ceea ce fac”, adică își respectă clienții, furnizorii, urmăresc etica angajaților, sunt buni vecini și protejează mediul înconjurător. Printre ei se numără și cooperativele, care prin însăși existența lor sunt responsabile social, având la bază așa valori ca autoajutorarea, autoresponsabilitatea, echitatea, democrația, egalitatea, solidaritatea etc. Însă majoritatea managerilor recunosc că sunt necesare acțiuni, ce ar demonstra că întreprinderile cooperatiste au caracter de întreprindere social-responsabilă, pentru a îmbunătăți imaginea acestora în societate.

Analiza noastră denotă că întreprinderile cooperatiste din Republica Moldova, sunt angajate în activități sociale de tipul: acordă mai multă atenție clienților decât îi obligă legea; acordă cadouri copiilor, invalizilor, membrilor cooperatori. Unele cooperative oferă angajaților instruire specializată, recompense materiale și nemateriale suplimentare. O anumit număr de cooperative (de exemplu, cele din raionul Strășeni, Leova, Orhei, Edineț etc.) investesc în dezvoltarea comunităților din care fac parte, și chiar dacă eforturile lor nu sunt vizibile la nivel național, acestea aduc un aport semnificativ la dezvoltarea locală. Problema cea mai mare aici este lipsa informației despre practici și exemple de succes practicate de întreprinderile cooperatiste. Practic, nicio cooperativă și chiar sistemul în întregime nu depune eforturi pentru ca să evalueze impactul acțiunilor sociale întreprinse și nu raportează publicului despre acestea. Astfel, menționăm că cel mai eficient instrument de informare ar fi pagina web, care, cu părere de rău, lipsește la majoritatea cooperativelor din țară. Acesta este un mare dezavantaj, întrucât cooperativele sunt lipsite de cel mai eficient și mai convenabil instrument de comunicare cu stakeholderii și publicul interesat. Menționăm că la acest capitol cooperativele din Republica Moldova ar putea prelua experiența cooperativelor din țările cu economie de piață dezvoltată ca SUA, Suedia, Franța, Italia etc., care informează regulat și inteligent publicul despre acțiunile lor de responsabilitate socială. [8]

Deși studiul privind responsabilitatea cooperativelor nu este finalizat, am reușit, după părerea noastră, să identificăm un șir de succese, dar și insuccese înregistrate de întreprinderile cooperatiste din Republica Moldova la acest capitol. Cele mai esențiale probleme ar fi: întreprinderile coope-

ratiste din RM puțin informează publicul despre programele sociale; nu sunt încadrate în proiecte naționale, ce țin de RSC și nu sunt menționate în studiile efectuate de mai multe organizații în domeniul RSC, respectiv, nu sunt recunoscute de societate ca întreprinderi social-responsabile.

Deoarece studiul are ca obiectiv identificarea unor instrumente și practici, ce ar contribui la conceperea cooperativelor ca întreprinderi socialmente responsabile, recomandăm unele acțiuni, care ar îmbunătăți ulterior imaginea și ar contribui la creșterea competitivității acestor întreprinderi.

- Publicul trebuie informat despre impactul social al întreprinderilor cooperatiste, oferindu-i posibilitatea de a-și expune părerea despre acestea, ajutând cooperativele să-și îmbunătățească practicile de RSC. Cele mai sigure instrumente ar fi internetul și paginile web.
- Deși aparent cererea pentru serviciile sociale este slabă, cooperativele ar trebui să inițieze dialoguri cu cei mai relevanți și influenți actori social, pentru identificarea așteptărilor publicului și, în consecință, să înțeleagă cum să evalueze impactul programelor sociale și prin ce indicatori să reflecte progresul din acest domeniu.
- Întreprinderile cooperatiste trebuie să înțeleagă că recunoașterea acestora de către public ca întreprinderi social-responsabile se poate transforma într-un avantaj strategic, care la rândul său va consolida și mai mult imaginea întreprinderii. Acesta îi va permite cooperativei să diferențieze net produsele sale în raport cu competitorii. Anume cooperativele sunt potrivite pentru a cultiva consumatorilor opinia că un produs sau un serviciu „social responsabil” este mai valoros decât altele. Aici este necesar de a organiza măsuri de instruire pentru public, dar și pentru angajați și membri-cooperatori.
- Asociațiile de cooperative, în deosebi, Uniunea Centrală a Cooperativelor din Moldova (MOLD-COOP) trebuie să facă front comun pentru îmbunătățirea prezenței lor publice și a comunicării. Aceasta va contribui la restabilirea încrederii publice în rolul cooperativelor în societate.

Concluzii finale

Responsabilitatea socială astăzi devine un instrument important în activitatea economică a întreprinderii, un instrument de care au nevoie și întreprinderile, și comunitatea. Am menționat mai sus că, deși responsabilitatea socială nu este o însărcinare a întreprinderilor de a rezolva acele probleme ce sunt obligații ale administrațiilor publice, totuși, aceasta reprezintă un nou nivel al afacerilor, în care întreprinderile nu mai sunt doar agenți economici interesați de maximizarea profitului, ci și cetățeni responsabili de influența, pe care o au asupra societății. Afacerile responsabile aduc dezvoltarea economică durabilă în timp cu beneficii, nu numai pentru întreprinderi și societate, dar și pentru generațiile viitoare. Astfel, se ajunge la o conlucrare dintre companie și societate, în care ambele se îngrijesc de prosperarea comunității în care activează și există, de înlăturarea sărăciei, grija față de stakeholderi și de mediul înconjurător etc.

Cooperativele sunt societăți care, prin menirea lor socială, devin de la înființare întreprinderi social-responsabile, deoarece prin respectarea principiilor sale, promovează democrația și ajutorarea reciprocă, precum și integrarea socială a membrilor săi. De asemenea, prin activitatea lor influențează un număr mare de persoane. În același timp, societățile cooperatiste sunt întreprinderi, care includ în activitatea sa economică activități, ce nu sunt profitabile pentru alte întreprinderi, dar care sunt necesare pentru populație. Cooperativele, în general, sunt interesate nu numai de maximizarea profitului, ci și de promovarea misiunilor sale sociale, acestea nefiind o asociere de capital, ci de persoane.

Avantajul principal al întreprinderilor cooperatiste față de alte întreprinderi constă în faptul că acestea sunt întreprinderi localizate aproape de comunitățile în care activează, unele fiind îndepărtate de centrele economice ale țării, din care cauză acestea pot fi informate mai bine despre nevoile și problemele localității. Un alt avantaj al acestora în responsabilitatea socială este și faptul că membrii-cooperatori de cele mai multe ori sunt aceleași persoane, care locuiesc în această comunitate, astfel ajutându-și membrii, acestea duc în același timp la dezvoltarea economică a localității. De aici, deducem faptul că o întreprindere cooperatistă devine social responsabilă odată cu înființarea sa. Un avantaj pentru însuși conceptul de responsabilitate socială ar fi faptul că la baza cooperăției stă principiul informării și educării membrilor cooperatori, ceea ce ar duce la familiarizarea acestora, cât și a populației, cu sensul și importanța responsabilității sociale.

Bibliografie :

1. Covaș L., Braguța A. Responsabilitatea socială corporativă: aspecte practice, Chișinău: Tipografia Centrală, 2009. 176 p.
2. Expert-Grup. Evaluarea Responsabilității Sociale Corporative în Moldova. Chișinău, 2005. www.expert-grup.org.
3. Filip Radu, Iamandi Irina, Etică și responsabilitate socială corporativă în afacerile internaționale (suport de curs), ASE București, 2008.
4. Oprea Luminița. Responsabilitatea socială corporatistă / de la teorie la practică. București: Tritonic, 2005. 159 p.
5. Raport al Secretarului General O.N.U. privind impactul socio-economic cooperativelor și posibilitatea de a investi anul 2012 - Anul Internațional al Cooperativelor. „Cooperatives in Social Development”, 64 sesiune, 13 iulie 2009.
6. Strategia de dezvoltare a cooperăției de consum pentru perioada 2008-2011. În.: Materialele Congresului al XVI-lea al Cooperăției de Consum din Moldova (14 decembrie 2007).- Moldcoop, 2007.
7. Șerban N. Analiza infrastructurii comerciale a cooperăției de consum și eficiența utilizării acesteia. In: Analele Științifice ale UCCM. Chișinău, 2010, vol. VI, p. 111-120.
8. www.ica.coop
9. www.economiesociala.anr.gov.ro/bursa4.htm

SECȚIUNEA IV
SOLUȚII INOVATIVE ÎN SUPORTUL DEZVOLTĂRII DURABILE

ASIGURAREA SECURITĂȚII ALIMENTARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA
IN CONTEXTUL ECONOMIEI MONDIALE:
EVALUARE, RISCURI, PROBLEME DE GESTIUNE

Moraru Simion, dr., conf.univ.interim.,
Trofimov Victoria, dr., prof.univ.interim.,
Livițchi Oxana, dr., conf. univ. interim.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

The authors analysis implementation of the state strategy for development of agricultural sector and food industry for 2006-2015 years and Strategy for food safety in order to perfect national food security and gain access to expensive international market segments. Moldova must comply with requirements based on international standards of quality and food safety. In this article the authors attempt to quantify dimensions of national food security in the Republic of Moldova in conditions of drought. Per capita food consumption in Moldova is in diminution. Examination of problems of poverty, hunger, malnutrition and food security in the Moldova under all aspects it's objective necessary.

Key words: *state strategy, food industry, food safty, per capita cosumption, poverty, hunger, malnutrition.*

Securitatea alimentară a populației din Republica Moldova poate fi asigurată cu produse alimentare de primă necesitate autohtone, menținând la limitele critice importul de bunuri alimentare ce nu pot fi produse în țară sau producerea cărora nu este eficientă pentru a crea disponibilitățile necesare.

În continuare ne propunem să evidențiem nivelul securității alimentare prin prisma nivelului de dezvoltare și capacităților reale a sectorului agroalimentar național de a îndeplini cerințele populației, privind consum alimentar în limita spațiului posibil.

Problema în cauză este una multilaterală și întruchipează în sine problemele economice, financiare, sociale ale țării, nivelul de dezvoltare a sectorului agrar, a pieții produselor alimentare, a infrastructurii de transport, de depozite, silozuri, alte obiecte de stocare și desfacere capabile să asigure un flux continuu și suficient de disponibilități cantitativ și structural de produse alimentare.

În felul acesta concepția națională de securitate alimentară a Moldovei este percepută în condițiile când nivelul de autoaprovizionare a populației cu produse alimentare de bază este satisfăcută de producătorii autohtoni ca parte componentă și decisivă de asigurare a securității economice a țării. Și aceasta fiindcă Moldova are la dispoziție un potențial agrar care poate asigura nu numai consumul de bază intern, ci și crea un surplus pentru export.

Având în considerare semnificația agriculturii și a industriei de procesare în asigurarea securității alimentare și respectiv a suveranității economice a țării, Guvernul Republicii Moldova a elaborat „**Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada 2006-2015**”¹ în care se prevede crearea unei structuri organizaționale și instituționale a sectorului agrar bazată preponderent pe sectorul privat, având ca țintă formarea unui sector economic competitiv dotat cu tehnică și tehnologii moderne.

În 2010 producția agricolă brută (conform datelor BNS, în prețurile comparabile din 2005) a constituit 12 146,7 mil. lei, din care cultivată pe exploatații agricole private a atins 12 068,3 mil. lei și doar 78,4 mil. lei producție agricolă obținută pe terenuri agricole publice. Deci proprietatea privată în agricultura țării este absolut dominantă. Una din cele mai importante reforme efectuate în țară după 1990 a fost privatizarea pământului, restructurarea tuturor exploatațiilor agricole după forma de proprietate. Această reconstrucție structurală a terenurilor agricole prin privatizare a dat naștere la diverse forme economice neomogene organizatorice. În locul dezvoltării agriculturii în bază de plan directiv, noile structuri economice au creat condiții pentru apariția climatului incipient concurențial. În întreprinderile agricole competitive, antreprenorii au început să lupte ca să depășească în câștig pe concurenți. Conform datelor întreprinderii de stat „Cadastru” în 2011 principalii deținători și exploatați de terenuri agricole au fost următoarele formațiuni economice:

- întreprinderi și organizații – 39%
- gospodării țărănești (fermieri) – 29,6%,
din care cu suprafața medie de până la 50 ha – 26,4%,
inclusiv cu o suprafață medie de până la 10 ha – 25,3%
- gospodării anexe personale – 14,0%
- asociații de livezi și terenuri agricole pentru grădinărit – 0,3%
- alte forme de gospodării agricole – 17,1%.

Însă, în rezultatul reformelor funciare producția agricolă nu a crescut, ci a scăzut substanțial. S-a efectuat o parcelizare excesivă a terenurilor agricole. Pe lângă acest fapt, numărul de tranzacții privind cumpărarea-vânzarea pământului în scopul consolidării terenurilor nu este suficient de numeros. Conform datelor Întreprinderii de stat „Cadastru” în 2008 au fost efectuate 73 mii de asemenea afaceri, în 2009 – 111,4mii, în 2010 – 67,3 mii, în 2011 – 71,0 mii și în 2012 (primul trimestru) – 20,7 mii. Actualmente în țară conform datelor Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare se numără **peste 750 mii de parcele cu o suprafață medie a unei parcele de 0,8 ha**. Asemenea relații funciare au adus la contradicții dintre relațiile de producție, repartiție, schimb și consum în agricultură cu nivelul forțelor de producție care sunt menite să prelucreze asemenea terenuri agricole. Nici o gospodărie țărănească care dispune de 1-2ha de terenuri arabile nu-și poate permite să cumpere un tractor, alte mecanisme necesare de prelucrare a terenurilor agricole. Deși ponderea tranzacțiilor cu terenuri agricole este cea mai mare din toate tranzacțiile imobiliare din țară, totuși piața funciară este insuficient dezvoltată. Numărul loturilor cu suprafețe mici se micșorează lent. Consolidarea civilizată a terenurilor agricole care ar permite crearea de întreprinderi cu dimensiuni optime ce ar dispune de condiții favorabile pentru implementarea tehnicii și tehnologiilor avansate (în procesul de producție, procesare, stocare și comercializare), inclusiv folosirea asolamentului – posibilitatea ca suprafața dată să fie împărțită în mai multe loturi conform numărului de plante care urmează a fi cultivate prin rotație. Aceasta ar permite menținerea bilanțului humusului în sol precum și a altor elemente nutritive (în prezent circa 40% din exploatațiile agricole sunt erodate la diferite niveluri, estimări prezentate în Strategia în cauză).

¹ Publicată în Monitorul Oficial nr.170 din 03.11.2006.

Conform evaluărilor realizate de cercetătorii Institutului de Economie, Finanțe și Statistică parcelizarea excesivă au creat disproporții între ramurile și subramurile agriculturii, soldate cu pierderile a locurilor de muncă, reducerea investițiilor, simplificarea excesivă a asolamentului. Drept consecințe s-au micșorat volumele de producție a legumelor, cartofilor, tutunului, culturilor furajere, plantelor medicinale. Pe lângă aceasta, sectorul corporativ din agricultură este extrem de specializat, excesiv de simplificat, lipsit de legăturile interdependente naturale dintre fitotehnie și zootehnie².

Pentru consolidarea terenurilor agricole în baza mecanismelor economiei de piață este necesar de redus substanțial costurile serviciilor cadastrale și de notariat, care, în prezent, conform estimărilor specialiștilor din MAIA, nu rareori depășesc prețurile loturilor comercializate. Problema eficientizării pieții funciare, reducerea costurilor tranzacțiilor, ipotecarea etc. este menționată și în strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada anilor 2006-2015. Însă, până în prezent, problema nu este soluționată.

În condițiile când sectorului privat deja îi revine 95% din producția globală agricolă, statul nu a creat un sistem instituțional adecvat capabil să elaboreze și să implementeze în practică o politică agrară postprivatizațională ce ar permite transformarea sectorului agroalimentar, bazat preponderent pe întreprinderi eficiente moderne de producție, procesare, stocare, distribuire și realizare a produselor agroalimentare.

Se cere de subliniat că au trecut 6 ani după lansarea Strategiei de dezvoltare a sectorului agroindustrial sus amintită (un document important, profund, captivant, fundamentat și obiectiv necesar ce ar contribui esențial la dezvoltarea acestui sector), însă nici unul din indicii de implementare și evaluare nu a fost îndeplinit. Și, în special, nu s-a putut obține (cum este prevăzut în Strategie) o creștere anuală a volumului global a producției agricole cu 5-6%; a producției ecologice cu 10%; sporirea ponderii producției agricole prelucrate cu 20%, precum și a cotei producției cu un înalt nivel de valoare adăugată majorată la materia primă agricolă. Pe piața internă și la export se realizează, ca și în anii 90, materie primă agricolă și semiprelucrată. În 2009 (conform evaluărilor efectuate de cercetătorii dr. Victor Moroz și Anatol Ignat în articolul menționat) în raport cu fiecare leu al producției agricole primare au fost produse doar 0,7 lei producție a industriei alimentare. La fel nu s-a reușit sporirea anuală a veniturilor reale a lucrătorilor sectorului agroalimentar pentru a atinge ținta stabilită către 2015 – salariul mediu lunar a unui lucrător să constituie 85% din salariul mediu lunar pe țară.

Și toate acestea din lipsa coerenței în acțiunile guvernamentale cotidiene în sectorul agroalimentar, lipsei resurselor financiare necesare, a subvențiilor, investițiilor, precum și a sistemului impozitar neeficient. Nu a fost activată expansiunea structurilor financiare, creditare și de asigurări în agricultură, cum prevede Strategia sus menționată. Sistemul impozitar nu s-a simplificat, ci s-a complicat, au apărut taxe pe ape, pentru anul 2013 se prevede că TVA să crească de la 8 la 20%. Rata dobânzii bancare pentru agenții economici din agricultură trebuia să scadă până la 6-10%. Aceasta putea contribui la sporirea considerabilă a accesului la credite a producătorilor agricoli. Toate acestea au rămas doar dorințe fixate în strategie. La fel au rămas neîndeplinite elaborarea mecanismelor de subvenționarea agriculturii pentru consolidarea securității alimentare a statului, diversificarea și majorarea coșului de consum cu produse autohtone și promovarea exporturilor etc. După cum se menționează în Strategie doar pentru revitalizarea sectorului zootehnic sunt necesare anual subvenții de circa 700 mil. lei.

² Vezi articolul „Probleme de dezvoltare a sectorului agro-alimentar din Republica Moldova”. Autori: dr. Victor Moroz și Anatol Ignat. Publicat pe site-ul Institutului de Economie, Finanțe și Statistică.

În concluzie se cere de menționat că în Strategie sunt determinate posibilele obstacole cu care se poate confrunta implementarea acestui document³, printre care sunt enumerate:

- lipsa de coerență în acțiunile guvernamentale precum și ignorarea reformelor în sectorul agroalimentar;

- imperfecțiunea managerială a instituțiilor implicate la implementarea Strategiei;
- insuficiența resurselor financiare.

În plus la aceasta au apărut conjuncturile nefavorabile interne și externe: seceta dezastruoasă din 2007 care a provocat sectorului agricol pierderi enorme, blocajul exporturilor din Moldova în Federația Rusă a vinurilor, conservelor din legume, fructelor și legumelor proaspete, creșterea semnificativă a prețurilor la importurile de gaze naturale și la produse petroliere, ceea ce a diminuat posibilitățile financiare ale statului și ale populației.

Creșterea lentă și neomogenă a producției globale agricole autohtone nu înseamnă că Republica Moldova nu dispune de un potențial agricol capabil să autoasigure populația țării cu produse alimentare de bază, pentru a reduce importul de bunuri alimentare la limitele critice.

Conform datelor Întreprinderii de stat „Cadastru” în 2011 terenurile agricole în Moldova constituiau 2236,9 mii ha, iar cele arabile – 1812,7 mii ha. Pe cap de locuitor în 2011 reveneau terenuri agricole 0,7 ha, iar cele arabile – 0,5 ha⁴.

Sectorul agricol este divizat în două sub-sectoare – fitotehnică, care ocupă în jur de 2/3 din volumul total de producție agricolă și care domină în gospodăriile particulare, unde se folosesc tehnologii extensive și poluante cu productivitate scăzută. În ultimii ani culturile cerealiere și tehnice ocupă în jur de 90% din suprafețele însemănate, în detrimentul altor culturi, la fel de necesare țării, însă mai puțin profitabile. Culturile de cereale și tehnice domină necătfând la condițiile nefavorabile pedologice și climatice, încălcării a asolamentului. Cultivarea celor 40% din terenurile agricole expuse degradării fără a folosi îngrășăminte organice și minerale sau cu folosirea lor insuficientă duce la micșorarea fertilității solurilor și la reducerea humusului.

De asemenea agricultura Republicii Moldova duce lipsă de material biologic calitativ pentru reproducerea eficientă, adecvat condițiilor de secetă cu o perioadă de vegetație mai scurtă, rezistent la boli, precum și la alți factori de mediu nefavorabili.

Lipsă de subvenții din partea statului, volumul restrâns de servicii oferit agriculturii, degradarea și abandonarea sistemului de irigații au avansat gradul de vulnerabilitate și riscurilor față de fenomenele și calamitățile naturale.

În rezultatul acestor factori economici, financiari, sociali, pedologici, biologici, genetici, climatice, organizaționali, instituționali Moldova a înregistrat rezultate neomogene, nesatisfăcătoare, reduse, a demonstrat stagnare în sectorul agroalimentar, atât în comparație cu perioade anterioare, cât și în comparație cu alte țări, inclusiv cu țările CSI (Tabelul 1).

³ Vezi Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada anilor 2006-2015. Punctul 8. Riscuri în implementarea Strategiei; Punctul 8.1. Factori interni

⁴ Calculat conform BNS – fondul funciar – terenuri arabile pentru 2011 constituiau 1812,7 mii ha raportat la numărul populației de 3560 mii oameni. <http://www.statistica.mdpageview.php=ro88>.

Tabelul 1. Producția selectată de produse agricole în țările CSI, pe cap de locuitor, kg

	<i>Cereale</i>		<i>Cartofi</i>		<i>Carne</i>		<i>Lapte</i>	
	<i>2000</i>	<i>2009</i>	<i>2000</i>	<i>2009</i>	<i>2000</i>	<i>2009</i>	<i>2000</i>	<i>2009</i>
Azerbaidjan	187	327	58	110	14	28	128	169
Belarus	487	895	874	749	60	102	450	698
Kazahstan	777	1313	114	174	42	57		
Moldova	531	609	91	73	24	31	158	164
Federația Rusă	446	684	201	219	31	50	222	225
Ucraina	497	999	403	428	34	45	257	245

Sursa: Comitetul Național de Statistică al Republicii Belarus. Datele statistice anuale a țărilor CSI, în anii 2000-2010

<http://belstat.gov.by/homep/en/indicators/cis/9.php>

La toate acestea se cere de menționat că Republica Moldova ocupă ultimul loc în Europa privind veniturile pe cap de locuitor. În aceste condiții abordarea problemei sărăciei, malnutriției și a securității alimentare în țara luată sub toate aspectele devine – o necesitate stringentă.

Începând cu anul 1990 consumul celor mai valoroase produse alimentare pe cap de locuitor rămâne în permanentă micșorare (Tabelul 2).

Tabelul 2. Consumul produselor alimentare pe locuitor

	1990	1995	2001	2005	2009	2010 ¹	Rata creșterii/ descreșterii 2010 către 1990 (%)	Coșul ² alimentar minim pentru o persoană adultă	Norma ³ fiziologică de consum
Carne și produse din carne în echivalent carne (fără slănină și subproduse), kg	58	30	24	32	30	36	-38	33,6	44,0
Lapte și produse din lapte (inclusiv unt) în echivalent lapte, litri	303	163	155	174	169	175	-42	54	240
Ouă, buc.	203	107	139	177	162	185	-9	229	280
Cartofi, kg	69	68	65	75	59	57	-17	90	93
Legume și bostănoase, kg	112	86	104	101	106	110	2	122	150
Fruite, pomușoare și struguri (fără prelucrare în vin), kg	79	60	33	37	35	41	-48	79,4	80
Produse de panificație (pâine și paste făinoase în echivalent făină, făină, crupe și leguminoase), kg	171	135	139	142	119	117	-32	138,8	144

Sursele: 1) Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada anilor 2006-2015, p.13

2) BNS al RM. Notă cu privire la măsurarea sărăciei, septembrie 2007, p.7 în baza datelor AȘM.

3) Elaborate de Institutul de Economie, Finanțe și Statistică al AȘM.

Conform datelor tabelului 2 în anul 2010 consumul celor mai valoroase produse alimentare s-a micșorat comparativ cu 1990 la carne cu 38%, lapte cu 42%, ouă cu 9%, fructe, struguri, pomușoare cu 48%, totodată consumul la produsele enumerate în tabel este sub norma fiziologică, iar consumul la unii indicatori sunt sub coșul minim alimentar (ouă, cartofi, legume).

O semnificație aparte la analiza produselor alimentare o au nu numai indicatorii în unități fizice și valorice, ci și cele exprimate în unități calorice. În „Nota cu privire la măsurarea sărăciei”, sunt prezentați toți trei indicatori sintetici calculați de Academia de Științe a RM, inclusiv structura coșului alimentar care asigură minimul necesar de calorii, precum și costul acestui coș, care de fapt reprezintă pragul sărăciei extreme. Conform acestor calcule minimul necesar pentru o persoană echivalent adultă constituie 3004 calorii pe zi, din care 50,3% este asigurat de cereale și produse cerealiere, 6,1% - de carne și produse de carne, 15,7% de grăsimi și ulei, 10,8% de legume, 6,7% de zahar și derivate etc. Consumul real structural al populației, conform unor analiști, diferă de cel stabilit de Academia de Științe a Republicii Moldova, însă din punct de vedere cantitativ, comparativ cu perioade anterioare, diferența nu este substanțială (Tabelul 3). Această diferență este substanțială față de valoarea exprimată în calorii și structura lor consumate zilnic de populația din SUA și Marea Britanie, alte țări industrial dezvoltate.

Tabelul 3. Consumul în kcal în Republica Moldova în comparație cu unele țări în 1990-1992 și 2006-2008

Țara	Anii 1990-92	Anii 2006-08
SUA	3510	3750
Marea Britanie	3240	3450
Republica Moldova	2880	2850
Țările Africii	2290	2420
Media globală	2610	2790

Sursa: FAO Food consumption www.fao.org/economic/ess/ess-fs/fs-data/es-fadata/en/

Media de consum alimentar în anii 2006-2008 a constituit 2850 kcal. Acest consum include pentru 24 de ore consumul de albumine, săruri minerale, vitamine, glucide, alte constituenți, fundamentale pentru menținerea vitalității omului. Numai că moldovenii consumă anual de la 30 până la 36 kg de carne, pâine – de la 117 kg la 135 kg, pe când Franța consumă 96 kg de carne și 89 kg de pâine, Austria respectiv 97 kg, și 78 kg, SUA – 119 kg de carne și 94 kg de pâine. În comparație cu 1990 consumul zilnic de carne a scăzut în Moldova de la 158 g până la 98 g/zi. Iar producția totală autohtonă de carne în 2009 nu a depășit doar 11,2 mii tone ceea ce înseamnă 25 g de carne pe cap de locuitor, atunci când norma fiziologică de consum a constituit 44 kg de carne per an sau 122 g pe zi.

Tabelul 4. Consumul produselor alimentare kg/cap de locuitor

Țara	Anii	Carne și produse din carne (fără slănină și subproduse)	Lapte și produse din lapte	Pește și produse din pește	Ouă, bucăți	Produse de panificație	Cartofi
Federația Rusă	2009	61	246	15	262	119	113
Armenia	2009	42	187	-	195	111	57

Austria	2007	97	359	13	236	78	56
Franța	2007	96	428	35	276	89	51
Japonia	2007	46	93	49	313	94	23
Republica Moldova	2009	30	169	-	162	119	59
SUA	2007	119	273	11	249	94	56
Ucraina	2009	50	212	15	272	112	133

Sursa: Anuarul statistic al RM 2011

În concluzie, consumul de carne, lapte, pește, ouă, produse din panificație, cartofi în Moldova față de SUA, Japonia, Franța, Austria etc. este cu mult mai mic, cu excepția Armeniei, Ucrainei. După cantitatea de calorii consumate pe cap de locuitor Republica Moldova ocupă locul 77 în rândul țărilor sărace ca Jamaica, Vietnam, Albania⁵.

Pe lângă faptul că consumul alimentar este determinat de politica securității alimentare dusă de stat, tradiții, comportamentul consumatorilor, nivelului de trai etc. **în cazul Moldovei acest consum este determinat substanțial și de remiterile provenite de la emigranții moldoveni.** Conform analizei efectuate de Expert-Grup din 2007 în „Raportul național al dezvoltării umane” din toate remiterile (1216 mil. dolari SUA):

- 22% au fost utilizate pentru bunuri de consum curent;
- 20% bunuri de consum durabil (educație și sănătate);
- 22% în gospodării casnice (pentru procurarea și reparația locuințelor).

Minimul de existență pentru anul 2012 (trimestrul I) a constituit 1455 lei⁶. Persoanele care au un venit minim cheltuie cea mai mare parte din venitul disponibil pentru produsele alimentare. În condițiile date aceste grupe de persoane devin cei mai vulnerabili, iar securitatea alimentară a acestora este în pericol când țara lor este în insecuritate alimentară.

Tabelul 5. Cheltuieli pentru produse alimentare din venitul total

Țara	Ponderea în %
Egipt	39
Kenya	45
Republica Moldova	37,5, în 2012 (trimestru I) – 43,7
India	35,4
România	34
Federația Rusă	28
Țările Scandinave	12
Germania	12
Marea Britanie	9
Statele Unite	6

Sursa: <http://www.statistica.md/newviewphp?/=roidc=16/id=3793>.

⁵ http://www.fao.org/economic/ess-fs/fs_data/essfadata. Din tabelul Dietary Energy, Protein and Fat 31.01.2011.FAO.

⁶ Statistica.md http://statbankstatistica.md/pxweb/Dialog/view/as/?ma-NIVO5/ti_Minimul+de+existenta+pe+trimestr+e+sitmedii.

Observăm că în statele înalt dezvoltate, rata de consum este mică: 6-9-12%, și aceasta datorită mai multor factori și, în primul rând, datorită veniturilor mai mari în țările scandinave, SUA, Marea Britanie, Germania. În țările sărace 34-45% din venit se cheltuie pentru produsele alimentare. În Republica Moldova aceste cheltuieli au ajuns în trimestru I 2012 până la 43,7%.

Sărăcia apare atunci când veniturile sunt insuficiente pentru a acoperi cheltuielile necesare consumului produselor alimentare, într-o cantitate suficientă, sigură și nutritivă.

Conform celui de al **Doilea Raport cu privire la Obiectivele de Dezvoltare a Mileniului, elaborat în RM** (necătând la faptul, că în 2006 a fost adoptată o nouă metodologie de estimare a indicatorilor sărăciei ceea ce a schimbat posibilitățile și obiectivele de reducere a sărăciei), stagnarea ratei sărăciei din 2007-2009, seceta din 2007, criza economică și politica din țară face incertă atingerea țintelor ODM stabilite pentru 2015. Ținta pentru 2010 a fost stabilită în mărime de 25%, ceea ce înseamnă că circa 900 mii de oameni, înregistrează un consum mai mic de 4,3 dolari SUA pe zi – un consum sub nivelul sărăciei absolute și aceasta într-o țară cu un potențial agrar ce permite să producă alimente pentru o populație cu mult mai mare.

Un alt aspect al securității alimentare îl constituie siguranța alimentelor. Un prim pas în acest domeniu a fost efectuat prin realizarea unui studiu elaborat (prin suportul financiar al Băncii Mondiale) **de un grup de specialiști din diferite țări în cooperare cu organele de resort din Moldova intitulat „Moldova. Gestionarea securității alimentare și a sănătății agricole: Plan de acțiuni”**. În document se menționează, că **proporțiile și complexitatea aspectelor privind măsurile sanitare și fitosanitare, precum și importanța critică a acestora pentru competitivitatea sectorului agricol au justificat efectuarea acestui studiu și planificării strategice și sistemice pentru evidențierea și abordarea acestor deficite**. Acest plan a permis consolidarea capacităților de gestionare a cerințelor securității alimentare și a sănătății agricole, iar guvernul a obținut posibilități de a analiza, elabora, gestiona și implementa măsuri sanitare și fitosanitare conform cerințelor europene. Pentru a asigura o calitate și o securitate adecvată a produselor alimentare este necesar să fie instituită și să activeze o infrastructură instituțională și juridică bazate pe standardele internaționale care sunt mai eficiente în ceea ce privește protecția sănătății publice, prin asigurarea inofensivității alimentelor. Din cauza constrângerilor financiare Moldova ca țară mică cu venituri reduse, se subliniază în studiu, serviciile abilitate publice continue să-și desfășoare activitatea de monitorizare, supraveghere și inspectare a agriculturii și industriei alimentare în cadrul criteriilor determinate de GOST-uri. **Pentru a perfecta securitatea alimentară internă și a obține acces la segmentele scumpe de piață din UE, Moldova trebuie să confrunte problema financiară și să conformeze cu cerințele bazate pe standardele internaționale în dezvoltarea sectorului agroalimentar.**

Al doilea pas în asigurarea securității alimentare naționale l-a constituit elaborarea Strategiei în domeniul siguranței alimentare pentru anii 2011-2015 și aprobată prin Hotărârea Guvernului N747 din 03.10.2011.

Acest document este elaborat în conformitate cu recomandările Comisiei Europene și are drept obiectiv protecția sănătății publice și interesul consumatorilor privind inofensivitatea alimentelor. Abordarea problemelor complexe se efectuează în mod integrat de tipul de la furcă la furculiță și include toate verigele sectorului agroalimentar: sănătatea plantelor și furajelor, menținerea în buna stare a animalelor, obținerea producției fitotehnice și zootehnice primară de calitate, procesarea alimentelor, depozitarea, transportul, comercializarea la nivelul adecvat, precum și monitorizarea importului și a exportului de produse alimentare privind calitatea și siguranța lor. În baza strategiei se elaborează cadrul legislativ cuprinzător cu privire la siguranța alimentelor,

precum și alte măsuri care în totalitatea lor vor permite un monitoring efectiv sanitar și fitosanitar. **Conformarea sectorului agroalimentar cu cerințele stricte ale consumatorilor va permite să ridice nivelul comercial între RM și UE și să perfecțeze securitatea alimentară internă la nivel european**⁷.

După cum a fost menționat mai sus în literatura de specialitate securitatea alimentară la nivel național este definită ca un proces de autoasigurare cu produse alimentare de bază ca o componentă a securității economice a țării prin asigurarea unei dezvoltări robuste a sectorului agroindustrial și a populației rurale cu venituri adecvate.

În acest context Republica Moldova dispune de un potențial agricol și uman pentru a îndeplini în cantități suficiente consumul intern, crea rezerve de stat și a exporta surplusul producției agroalimentare, recurgând la importuri sub nivelul critic. Exportul produselor agroalimentare din Republica Moldova în 2010 a constituit 763,1 mil. dol. SUA⁸ și în 2011 – 933,2 mil. dol. SUA ceea ce înseamnă 49,5% și respectiv 42,09 din exportul total al țării pe când importul de produse alimentare a constituit în 2010 – 667,5 mil. dolari SUA, iar în 2011 acest indice a atins nivelul de 752,1 mil. dolari SUA totalizând cotele respective de 17,3% și 14,48% din importul total⁹. Aceasta înseamnă că importul produselor agroalimentare este departe de a atinge nivelul critic de peste 30% din totalul importului. Însă, volumul importului produselor alimentare trebuie să fie raportat la consumul total de alimente și, numai în așa mod, se poate de determinat gradul de dependență alimentară față de import, dacă acest fenomen are loc în realitate. Însă, până în prezent, nu dispunem de indici direcți și metodologie respectivă care ar permite asemenea calcule. Evident este faptul că începând cu anii 90 producția agroalimentară și consumul de alimente în Republica Moldova a scăzut substanțial¹⁰.

Însă aceasta nu înseamnă că „a scăzut competitivitatea produselor agroalimentare autohtone, în 2011 Moldova pentru prima dată din ultimii 200 de ani a importat mai multe produse alimentare decât a exportat”¹¹. O asemenea afirmație se pare a fi politizată și incorectă. În 2011 conform datelor statistice oficiale citate mai sus cota importului produselor agroalimentare a constituit față de exportul acestor produse 80,5%.

În materialul publicat pe site-ul partidului socialist intitulat „Securitatea alimentară a Moldovei în pericol” se subliniază că seceta din toamna anului 2011, managementul incorect și lipsa de resurse financiare au compromis lucrările agricole de toamnă. Grâul de toamnă a fost însămânțat pe o suprafață de 272 mii ha în loc de 328 mii ha planificate ceea ce constituie 83%. În articol se subliniază că numai 10% din suprafețele însămânțate cu grâu au încolțit și doar 19 mi ha (6%) din

⁷ În UE pe parcursul anilor au fost adoptate o serie de standarde și legi privind siguranța sectorului agroalimentar, și în speță sănătatea plantelor, furajelor, animalelor, alimentelor. De la 1 ianuarie 2005 producătorii de alimente sunt obligați să garanteze că toate plantele, furajele alimentare, ingredientele ce sunt folosite în hrana animalelor, păsărilor, în procesarea alimentelor pot fi urmărite pe lanțul alimentar; de la 1 ianuarie 2006 au fost revăzute regulile privind igiena alimentară. La zi sunt reglementate folosirea pesticidelor, antibioticelor, coloranților, etichetarea culturilor ce conțin organisme genetic modificate. Țările membre sau țările ce doresc să beneficieze de piața UE sunt obligate să se alinieze la standardele și reglementările de siguranță privind produsele agroalimentare.

⁸ Anuarul statistic – 2011, p.429, 473.

⁹ Statistica.md, rubrica „Comerț exterior”.

¹⁰ În Raportul Național al Dezvoltării Umane (punctul 5.6 – Securitatea Alimentară) se menționează: „De la începutul anilor 90 s-a produs o reducere substanțială a potențialului agrar al țărilor Europei Centrale și de Est, inclusiv al potențialului agrar al Republicii Moldova, unde nivelul producției alimentare a scăzut cu peste 40%. **Propriu-zis, această regiune devine un factor destabilizator al situației alimentare de pe mapamond și o piață importantă a produselor de import, ce amintește, într-o anumită măsură, modelul de dezvoltare al țărilor lumii a treia.** Conform evaluărilor unor analiști consumul de carne în prezent s-a micșorat de 12 ori, de lapte de 10 ori comparativ cu anul 1990.

¹¹ О социально-экономической ситуации в Республике Молдова. Газета «Независимая Молдова» от 9 июня 2012 г. Declarația delegațiilor celui de al VII congres al partidului comunist din Moldova.

însămânțări au fost evaluate ca fiind bune. Pe lângă aceasta în 2009-2011 guvernul nu a achiziționat nici un kg de grâu în rezerva de stat, care în prezent constituie doar 45-50 mii tone în loc de 75-80 mii tone conform normativelor stabilite. În ultimii ani guvernării au mai distribuit din rezervele de stat pentru a menține controlul la pâine. Ambițiile politice au condus la pierderea rezervei strategice, se subliniază în articol. Autorii recomandă ca guvernul să achiziționeze urgent 30-35 mii tone de grâu până ce nu au crescut prețurile. Însă, conform datelor Băncii Mondiale, prețurile internaționale la cereale deja au început să crească din cauza secetei imense care a afectat cea mai mare parte din suprafețele însămânțate în 15 din cele mai importante state agricole americane. Prețurile interne în iulie 2012 au crescut la grâu cu 19%, la porumb cu 23%, soia – cu 19%, zahăr – cu 12%, carne – cu 3,6%. În august a.c. prețul unei tone de fân a crescut până la 400 dol. SUA. Fermierii au început să sacrifice animalele. În Rusia seceta a afectat peste un milion ha de grâu. Prețurile interne la grâu au crescut în iulie a.c. de la 5-5,5 mii ruble tona la 7,5 mii ruble. Pierderi enorme a sectorului agroindustrial a adus seceta din vara acestui an în Franța, Italia, Spania, Portugalia. FAO a evaluat situația creată în securitatea alimentară internațională ca o fază premergătoare crizei planetare.

Guvernul Moldovei a achiziționat în vara acestui an doar 5 mii tone de grâu alimentară pentru a completa rezerva de stat. Necătând la seceta din toamnă-vară, Ministerul agriculturii și industriei alimentare anunță că anul acesta s-a recoltat în jur de 500 mii tone de grâu, din care 60% - alimentară. În plus cantități semnificative de grâu sunt depozitate în silozuri private care așteaptă o conjunctură mai bună pe piață internă și externă. În așa mod în optica conducerii ministerului de resort Moldova dispune de volumele necesare de grâu pentru ca fluctuațiile prețurilor mondiale la grâu să nu afecteze piața internă la pâine. Spre deosebire de aceasta concepție, Banca Națională evaluează situația de pe piața alimentară care poate fi rezumată în felul următor: seceta a afectat recoltele la cereale, furaje, inclusiv la grâu și porumb și de aceea vor crește prețurile la pâine, paste făinoase, făină, crupe, la carne și produse din carne, la lapte și produse lactate.

Seceta dezastruoasă din 2007 de asemenea a adus prejudicii enorme sectorului agroindustrial. Temperaturile caniculare, precipitații reduse din perioada lunilor mai-iulie 2007 au diminuat în diferite proporții recoltele a culturilor cerealiere. Care este experiența acumulată în acea perioadă pentru a diminua insecuritatea alimentară în țară, care au fost măsurile întreprinse de organele abilitate pentru a asigura cu alimente autohtone suficiente, sigure și nutritive și doar complementate cu importul alimentelor?¹²

În rezultatul analizei minuțioase efectuate de specialiștii din cadrul MAIA rezultă că cele mai afectate au fost zona stepei Bălțului, raioanele centrale și sudice, unde principale alimente sunt formate din cereale și produse animaliere fiind totodată surse de venituri de proporții nu mari. Seceta a creat o situație critică la formarea recoltei de furaje, care la rândul său au diminuat gospodăriile individuale care dețineau vite și ovine. Sacrificarea a atins 25% din totalul animalelor. Valoric aceasta au însemnat pierderi de circa 305 mil. dolari SUA (3,7 mlrd. lei). Pierderile în sectorul vegetal au fost enorme – peste 80% din terenurile agricole au fost afectate. La culturile cerealiere de prima grupă pierderile au fost de 132 mil. dol. SUA (1,6 mlrd. lei), pierderile la culturile prășitoare, legumicole și pomicole au constituit 550 mil. dol. SUA (6,67 mlrd. lei).

Ca rezultat procesarea industrială a produselor vegetale s-a redus cu 33,4% ceea ce a constituit 488,6 mil. dol. SUA (5,5 mlrd. lei), iar a produselor animaliere cu 346,4 mil. dol. SUA (3,9 mlrd. lei).

¹² O privire mai atentă a perioadei din 2006-2007 se impune doar prin faptul că volumul total al precipitațiilor din septembrie 2006 – iulie 2007 au constituit doar 50-75% din norma multianuală, iar temperaturile pentru lunile de vară practic corespund cu seceta actuală cu o excepție – temperaturile maxime în vara acestui an a ținut 3 săptămâni la rând – tip record în care au secetat 15 mii de fântâni (din totalul de 150 mii) iar apa din Nistru la începutul lui august a atins nivelul critic minimal.

Conform calculelor specialiștilor de la MAIA insuficiența celor mai relevante produse alimentare pentru asigurarea minimală a securității alimentare la nivel național în 2007 apăsarea în felul următor:

- făină de grâu – 72000 tone
- făină de secară – 9500 tone
- carne – 40300 tone
- produse lactate – 85000 tone
- cartofi pentru consum alimentar – 89200 tone.

Însă cel mai important element din toate aceste pierderi rămâne grâul – criteriul de bază ce determină securitatea alimentară la nivel național. Conform calculelor MAIA nivelul de asigurare a securității alimentare în perioada 01.07.2007 – 01.07.2008 în Moldova este prezentat în tabelul 6. Potrivit datelor din acest tabel, stocurile de grâu alimentar la 01.08.2007 au constituit 226 mii tone (volumul de grâu alimentar recoltat în 2007 – 190 mii tone + stocul de grâu din roada 2006 – 36 mii tone). Deficitul de grâu la 01.08.2007 constituia 119 mii tone format din necesitățile de grâu alimentar în perioada 01.07.07 – 01.07.08 – 345 mii tone – stocurile de grâu alimentar la 1.08.2007 – 226 mii tone = 119 mii tone). Importul împreună cu 6,8 mii tone din rezerva de stat a constituit 71,8 mii tone. Stocurile de grâu la 18.02.2008 au fost evaluate la 108,8 mii tone (format din 226 mii tone – stocuri de grâu alimentar la 1.08.2007 + 71,8 mii tone - importuri împreună cu rezervă de stat – 189,0 mii tone – consumul total în alimentație în august 2007 – februarie 2008 ≈ 108,8 mii tone) pe când deficitul a constituit 47,2 mii tone grâu (format din necesitățile de grâu în perioada 02.2007 – 02.2008 – 156 mii tone – stocurile la 18.02.2008 – 108,8 mii tone: 156,0-108,8=47,2 mii tone). Așadar, nivelul de asigurare a securității alimentare a Moldovei la data de 18.02.2008 a constituit 108,8 mii tone (226+71,8-189=108,8 mii tone), iar deficitul tot la 18.02.2008 a fost de 47,2 mii tone de grâu (Tabelul 6).

Tabelul 6. Gradul asigurării securității alimentare în perioada 2007-2008 în Republica Moldova

Necesitățile de grâu alimentar în per. 01.07.07-01.07.08	Unit. de măsură	Volumul global de grâu recoltat 2007				Stocurile de grâu alimentar din roada 2006		Deficitul la 01.07.2007	S-au importat în perioada august 2007 – februarie 2008	S-au consumat în alimentație august 2007 – februarie 2008	Necesitățile în lunile februarie 2008 – august 2008	Stocurile la 18.02.2008	Deficitul de grâu la 18.02.2008
		Total	Inclusiv			Total	Inclusiv rezerva de stat						
			Fondul semincier	Fondul furajer	Fondul de grâu alimentar								
1	2	3	4	5	6	7	8	9=1-6-7	10	11	12	13	14
345	mii tone	432,5	60	182	190	36	24	119	65 grâu +6,8 grâu (rezerva de stat)	189	156	108,8	47,2

Sursa: site-ul MAIA RM

În condițiile secetei acute din 2007 guvernul a întreprins un set de măsuri conform condițiilor complicate. În acest context guvernul a elaborat un program de urgență multidimensional pentru

salvarea situației excepționale. La adresările către guverne și organisme economice internaționale în țară au venit donații, ajutoare concrete și contribuții aferente: fonduri de semințe de grâu pentru însămânțare au primit 40 mii de gospodării, de orz – 50 mii gospodării țărănești, FAO a donat fonduri pentru furaje cu scopul să diminueze sacrificările șeptelului de animale care se reproduce în perioade mult mai mari.

Pe de altă parte guvernul a scutit importurile de grâu de TVA pentru a stimula importul și a menține prețurile interne, a permis eliberarea grâului din rezerva de stat. Printr-o hotărâre de Guvern combinatul principal de panificație din Chișinău S.A. Franzeluța a fost obligat să producă 25% de pâine socială din totalul producției. Prin intermediul combinatelor de panificație mari din Chișinău, Bălți, Cahul, Orhei, Ungheni etc. Guvernul a dus o politică de menținerea producerii de pâine ieftină.

Pe parcursul timpului măsurile întreprinse de guvern s-au adeverit a fi adecvate condițiilor create de seceta dezastruoasă din anul 2007. Actualmente situația în sectorul alimentar de asemenea impune un ansamblu de măsuri care ar facilita producătorii agricoli. În acest context se cere în primul rând ca guvernul să subvenționeze prețurile la motorină pentru agricultori (un ha de cereale pe întreg procesul tehnologic necesită în jur de 100 litri de motorină. Această practică este răspândită în UE. În Italia, de exemplu, un litru de motorină este realizat agricultorilor la prețul de 0,7 EURO. În mediu la un ha prelucrat agricultorii primesc o subvenție de la stat de 400 EURO și aceasta în afara stimulentele comunitare europene.

Țăranii trebuie să beneficieze de subvenții la crearea fondurilor seminciare pentru însămânțările din toamnă și din primăvară, fondurilor furajere. Statul trebuie să formeze stocurile necesare pentru rezervele de stat, să stimuleze fermieri agricoli pentru a-și realiza stocurile de grâu în piață internă, să nu admită creșterea TVA de la 8 la 20% cum se prevede pentru anul 2013, prin măsuri indirecte să controleze menținerea prețurilor la alimentele de bază. Pentru implementarea acestor măsuri statul va fi obligat să recurgă și la împrumuturi externe.

Bibliografie:

1. Hotărârea Guvernului N 1199 din 17 octombrie 2006 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada anilor 2006-2015.
2. Hotărârea Guvernului N747 din 03.10.2011 privind aprobarea Strategiei în domeniul siguranței alimentelor pentru anii 2011-2015.
3. Strategia Națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al RM (2008-2015).
4. Legea cu privire la producția agroalimentară ecologică (N115-XVI din 9.06.2005).
5. Country Fact Sheet Republic of Moldova <http://www.fao.org/nr/aquastat/18May2012>
6. FAO Stat Republic of Moldova <http://faostat.fao.org/site/377/default.aspx#ancor.21May2012>
7. www.europa.eu
8. www.maia.md
9. www.statistica.md

O NOUĂ CULTURĂ DE CALITATE ORIENTATĂ SPRE APLICAREA ACTIVĂ A PRINCIPILOR FUNDAMENTALE DE MANAGEMENT AL CALITĂȚII

*Nelu Niță, dr.,
Universitatea „George Bacovia” din Bacău, România*

Manifestation of irreversible trends towards globalization and new developments in social and organizational increasingly oriented towards competitiveness and performance, put an increasing emphasis on quality, resulting from various processes at the various areas of economic and social development. Basically, quality, effectiveness and efficiency are important pillars of organizational and institutional reforms, to be considered when building national systems of management and quality assurance in the following decades, in Europe and worldwide.

New dimensions of quality assurance in organizations and institutions, must have European and international facets, given the need for mutual trust between authorities and organizations in all states, and between policy makers, trust that must underpin cooperation effective and efficient in every area. Thus, ensuring full confidence and find new ways of increasing responsibility and mutual understanding between different systems of the Member, will be one of the main challenges in the future. A lag in the design of management systems, to maintain and improve quality, subsumed values and methodologies related not only extremely difficult to trust and mutual understanding between countries, between institutions and organizations.

To ensure uniform and consistent approach to quality in any organization, it is important to the formulation of fundamental principles, basic, to be taken into account in policy and quality objectives in the field. In this regard, particular importance should be given to establishing such fundamental principles for implementing a quality management system.

Formation of a new quality culture, based on the recognition and respect for fundamental principles is a prerequisite for continuous improvement by introducing new methods and technology management and quality monitoring in any organization. A true culture of quality, excellence oriented, managers must begin to learn the highest level, which, by their personal example in a system of values considered necessary to constitute true leadership, inclined to lifelong learning, to acquire new knowledge, to put into practice, thus helping and motivating colleagues and subordinates to be involved as much as to make things better. A true culture of quality at any organization should be based on a clear vision, medium and long term, the management at the highest level, and must be characterized by trust, creativity and investment in training.

Key words: *quality, total quality management, excellence, leadership, quality culture.*

Calitatea, eficacitatea și eficiența sunt cei trei piloni ai reformelor organizaționale și instituționale din ultimele decenii din Europa și din lume, care trebuie avuți în vedere la construirea sistemelor naționale de management și de asigurare a calității, inclusiv a celui din România. Această aliniere este necesară pentru a asigura o integrare reală și funcțională a României în Uniunea Europeană. Pentru aceasta este necesar ca inițiativele românești din acest domeniu să fie

consonante, din punct de vedere teoretic și metodologic, cu ceea ce se întâmplă acum în lume. O rămânere în urmă, în privința concepției sistemelor de management, de menținere și îmbunătățire a calității, a valorilor subsumate și a metodologiilor aferente nu pot să facă decât extrem de grea nu numai integrarea, dar chiar și încrederea și înțelegerea reciprocă.

În prezent este foarte clar că a început să funcționeze spiritul critic la nivel de masă, astfel că *cetățenii nu mai au doar așteptări, vor certitudini* în ceea ce privește calitatea serviciilor publice prestate.

Calitatea este o filozofie, care implică un profund schimb cultural, ceea ce determină participarea și implicarea tuturor angajaților, ca și implementarea sistemelor de management, care pun pe primul loc clientul. Calitatea trebuie să fie impulsionată de către management, care trebuie să fie primul convins că este necesară calitatea, pentru succesul instituției. Managementul instituției trebuie să parieze pentru o nouă concepție a resurselor umane, în care munca în echipă, comunicarea și motivația de a face bine lucrurile, constituie elementele indispensabile. Calitatea nu este o modă. Calitatea nu este niciun program nou. Calitatea reprezintă, în prezent, o necesitate și un proiect pe termen lung. Calitatea nu înseamnă să urmezi neapărat un drum cunoscut, chiar dacă îl îmbunătățești. Calitatea înseamnă curaj și inițiativă. Ea presupune o schimbare profundă, în mintea și comportamentul oamenilor, precum și în natura propriei organizații.

Printre promotorii calității, care în mod obligatoriu trebuie cunoscuți, sunt: W. Edwards Deming¹, Joseph M. Juran², Armand V. Feigenbaum, Dr. Genichi Taguchi, Kaoru Ishikawa, Peter Drucker, Walter Shewhart, Philip B. Crosby etc.

Managementul calității este, în viziunea lui Philip B. Crosby, „*un mod sistematic de a garanta că activitățile organizate sunt realizate în modul în care sunt planificate*”. Mai mult chiar, „*este o disciplină de management, implicată în prevenirea problemelor care apar prin crearea de atitudini și realizarea de controale, care fac posibilă prevenirea*”. Astfel, se poate spune că managementul calității reprezintă un ansamblu de măsuri utilizat cu scopul ca organizațiile să poată determina, planifica și realiza efectiv obținerea calității și a performanțelor, să poată determina parametrii acestora și să poată dovedi rezultatul obținut.

Managementul calității totale reprezintă un nou concept managerial, prin care activitatea organizațiilor și instituțiilor este centrată pe calitate și pe implicarea tuturor angajaților, la realizarea calității totale. În aceste condiții, TQM este constituit dintr-un ansamblu de procese complexe, care

¹ **W. Edwards Deming** (1900-1993) este cunoscut ca părinte al calității. Contribuția sa majoră vizează îmbunătățirea calității, prin definirea unui număr de 14 principii, care ar trebui să reprezinte fundația pentru atingerea calității. El a remarcat, rolul jucat de managementul organizației, în obținerea calității. Astfel, Deming a observat și susținut că: **“15% din non-calitate se datora muncitorilor, restul de 85% fiind datorat unui management slab, unor sisteme și procese inadecvate”**. În opinia sa, **“managerii ar trebui să-i implice pe subordonați în rezolvarea problemelor, nu doar să-i critice pentru calitatea scăzută”**.

² **Joseph M. Juran** (1904-2008), profesor american de origine română, a inițiat și coordonat, la începutul anilor ‘50, cursurile de perfecționare a lucrătorilor din industria japoneză, sub deviza **“calitatea este o problemă a tuturor”**. Juran este considerat omul cu cea mai mare contribuție, după Deming, la managementul calității. A devenit binecunoscut, după publicarea primei sale cărți, **“Quality Control Handbook”**, în 1951. Pentru a asigura îmbunătățirea continuă a calității, Juran propune următoarea succesiune a etapelor de parcurs:

- a. *Convingeți-i pe ceilalți de necesitatea îmbunătățirii;*
- b. *Identificați “proiectele vitale”, utilizând diagrama Pareto;*
- c. *Asigurați un progres, în cunoașterea problemelor;*
- d. *Conduceți analiza, pentru descoperirea cauzelor problemelor;*
- e. *Determinați efectul schimbărilor propuse, asupra personalului implicat și descoperiți posibilitatea de a învinge rezistența la aceste schimbări;*
- f. *Aționați pentru realizarea schimbărilor preconizate, asigurând, inclusiv, pregătirea personalului implicat;*
- g. *Introduceți un sistem corespunzător de supraveghere, a noului nivel al calității, care să nu frâneze procesul îmbunătățirii continue.*

trebuie să determine îmbunătățirea continuă a calității produselor și serviciilor, în scopul satisfacerii cerințelor clienților.

Calificativul „**TOTAL**”, din conceptul TQM, considerăm că are următoarele semnificații majore:

- **toate compartimentele** organizației trebuie să fie implicate în obținerea, menținerea și ameliorarea calității;
- **toți salariații** organizației trebuie să aibă responsabilități privind calitatea, astfel încât, principal, „*calitatea este problema tuturor*”, în lanțul de realizare a produselor sau serviciilor;
- **TQM trebuie să fie răspunsul absolut** la totalitatea cerințelor beneficiarilor: clienți, părți interesate, alte organizații, parteneri naționali, europeni și internaționali etc.;
- **fiecare din compartimentele** organizației trebuie să utilizeze toate mijloacele, de care dispune, pentru ameliorarea calității, prin orientarea spre prevenirea non-calității;
- **fiecare compartiment** al organizației trebuie să fie implicat, pe toată durata ciclului de viață al produsului sau serviciului, de la concepție până la service-ul post-vânzare;
- **toate compartimentele** organizației trebuie să rămână active și responsabile, în ceea ce privește calitatea, până la satisfacerea completă a clientului;
- **fiecare salariat** al organizației fiind în același timp client și furnizor trebuie să-și asume drepturile și obligațiile ce îi revin.

Noile dimensiuni ale asigurării calității în organizații și instituții capătă valențe europene și internaționale, având în vedere necesitatea creșterii **încrederii reciproce**, între autoritățile și organizațiile din toate statele, precum și între factorii de decizie, care trebuie să stea la baza unei cooperări eficiente și eficiente în orice domeniu. Astfel, *asigurarea încrederii depline și găsirea unor noi modalități de creștere a responsabilității și a înțelegerii reciproce, între diferitele sisteme ale statelor, vor reprezenta una dintre provocările principale în viitor*. O rămânere în urmă, în privința concepției sistemelor de management, de menținere și îmbunătățire a calității, a valorilor subsumate și a metodologiilor aferente nu poate să facă decât extrem de greu încrederea și înțelegerea reciprocă.

Un punct de plecare important în demersurile pentru o nouă cultură a calității în organizație îl poate constitui implementarea, menținerea și îmbunătățirea continuă a unui sistem de management al calității, bazat pe respectarea cerințelor din standardele internaționale privind calitatea din familia ISO 9000, care aduc o nouă viziune în ceea ce privește conceptele specifice calității. Schimbările necesare în managementul organizațiilor au nevoie de un răspuns fundamentat pe noile modele ale calității, bazate pe standarde internaționale și înțelese ca o filozofie a managementului integrator, care ține cont de trăsăturile diferențiatore ale fiecărei organizații.

În prezent în cadrul organizațiilor și instituțiilor la nivel internațional se produce o creștere constantă a interesului pentru implementarea sistemelor de management al calității pe baza standardelor internaționale, prin reorganizarea proceselor operaționale și manageriale, care folosesc din plin accesul și utilitățile sistemelor informaționale și ale noilor tehnologii ca vectori ai schimbării.

1. Noile dimensiuni ale calității în prestarea serviciilor publice

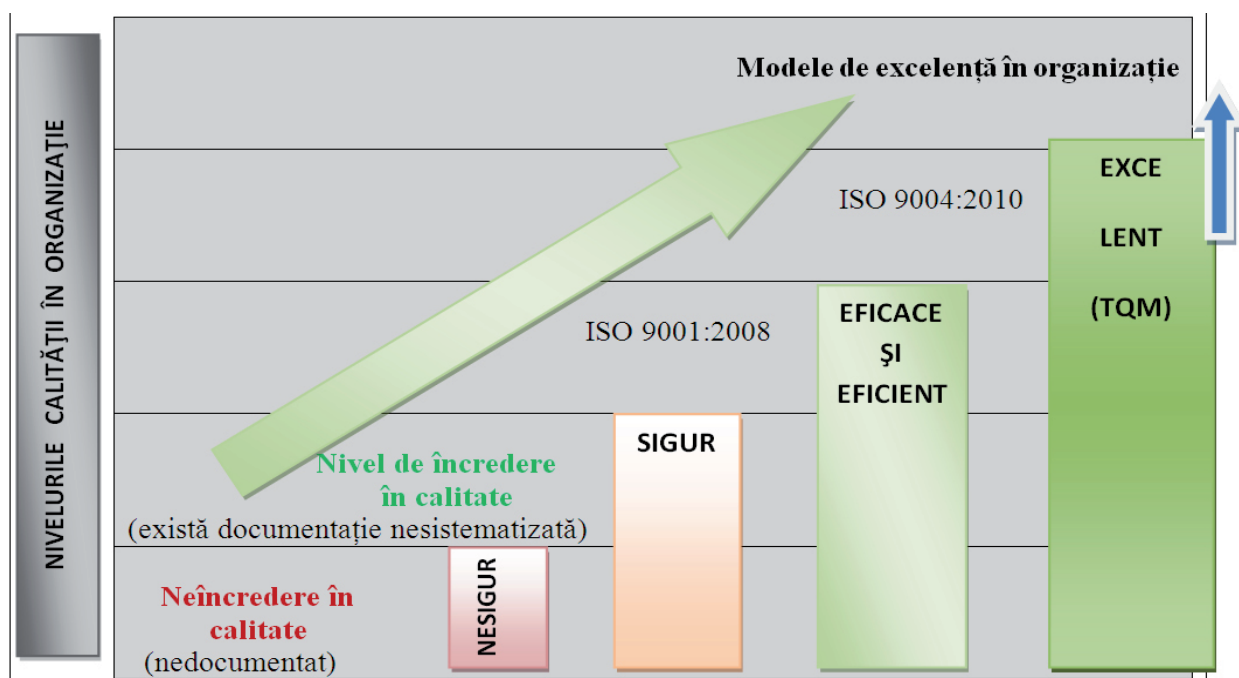
Cultura organizației reprezintă „*setul de percepții, valori, atitudini, credințe și speranțe, împărtășite de mediul unei organizații*” [Oprescu E., 1997, p. 111], iar **cultura calității** o reprezintă *ctotalitatea cunoștințelor, acumulate sau recunoscute, ale valorilor referitoare la calitate, pe baza cărora organizația își dezvoltă propria capacitate de a supraviețui în mediul său exterior și își administrează propriile treburi interne*” [Stanciu I., 2003, p. 56]. Formarea unei culturi a calității

este o condiție esențială: pentru îmbunătățirea continuă a calității, pentru introducerea metodelor și tehnologiilor noi de conducere a calității în organizație. În acest sens, specialiștii în domeniul calității au demonstrat că nu tehnologia reprezintă cheia îmbunătățirii continue a calității, ci omul, angajatul și, mai ales, conducerea, liderul, care trebuie să știe să valorifice potențialul uman, pentru a obține performanțe.

O nouă cultură a calității reprezintă un nou sistem de valori într-un mediu organizațional, care este orientat sistematic către managementul calității totale (TQM) și către excelență.

Obiectivul esențial al TQM îl reprezintă calitatea totală, astfel încât printr-un management participativ organizația să fie condusă spre excelență.

Etapele privind implementarea TQM pe calea excelenței în sistemul de management al calității



Așa cum se poate observa din figura de mai sus, conformitatea cu standardul internațional SR EN ISO 9001:2008 nu trebuie să fie privită ca un obiectiv final în sine. Odată ce instituția a atins un nivel al calității, care îi permite să ofere clienților și comunității în mod consecvent servicii conforme și de calitate, trebuie să se privească dincolo de conformitate către performanță. Pentru aceasta este însă necesar să se ia în considerare utilizarea standardului SR EN ISO 9004:2010, precum și alte modele de excelență, în vederea îmbunătățirii globale a eficacității și eficienței.

Managementul calității totale (TQM) s-a dezvoltat plecând de la adevărul că „*principala dimensiune a afacerilor este calitatea*” [Bernard F., 1998, p. 102], context în care „**TQM**” reprezintă mijlocul, și „**calitatea totală**” reprezintă obiectivul organizației.

Prin implementarea sistemului de management al calității în orice organizație se impune promovarea și dezvoltarea unei noi culturi, aceea a calității totale și a excelenței. Deși o cultură a calității trebuie să se formeze din familie și din școală, rolul cel mai important în dezvoltarea culturii calității îl au organizațiile. Dacă este să se bazeze pe „*miracolul japonez al calității*”, noua cultură a calității din România necesită cu adevărat o nouă revoluție, **revoluția în calitate**, cu respectarea și aplicarea principiilor fundamentale ale calității. Aplicarea acestor principii în vederea obținerii calității totale în organizații și instituții trebuie să aducă atât beneficii directe în ceea ce

privește necesitățile și așteptările clienților și a celorlalte părți interesate, precum și o contribuție importantă în managementul costurilor și al riscurilor, care pot avea o influență importantă asupra performanțelor globale, în domeniul de activitate al organizațiilor și instituțiilor.

În acest sens, în demersul lor către calitatea totală și excelență organizațiile trebuie să țină în mod consecvent cont de următoarele:

- cerințele, nevoile, așteptările și nivelul de satisfacție al clientului, specific serviciilor pe care le prestează fiecare departament și structură funcțională;
- rezultatele operaționale periodice și tendințele de realizare a indicatorilor de performanță stabiliți, de către fiecare departament, compartiment și structură funcțională;
- flexibilitatea și rapiditatea de răspuns la solicitări și evenimente, la orice oră din zi sau din noapte;
- riscurile aferente serviciilor prestate și costurile, determinate de utilizarea eficace și eficientă a resurselor;
- concentrarea pe îmbunătățirea proceselor, care pot realiza cel mai bine rezultatele dorite;
- obținerea de avantaje în planul competitivității, prin îmbunătățirea capacităților organizaționale;
- înțelegerea și motivarea angajaților pentru îndeplinirea scopurilor și obiectivelor organizaționale precum și pentru asigurarea participării și implicării active a acestora la îmbunătățirea continuă în cadrul structurilor unde își desfășoară activitatea;
- asigurarea și menținerea încrederii părților interesate în eficacitatea și eficiența organizațională, demonstrate de beneficiile sociale, rezultate din performanțele organizației și din reputația pe care o are.

Pentru realizarea excelenței, prin îmbunătățirea continuă a sistemului de management al calității, în orice organizație sunt esențiale leadership-ul, angajamentul și implicarea activă a managementului de la cel mai înalt nivel, care trebuie să ia în considerare desfășurarea de acțiuni, referitoare la:

- stabilirea și revizuirea, după caz, a politicilor și obiectivelor strategice, în conformitate cu scopul urmărit de organizație;
- conducerea organizației în ansamblul său și a tuturor structurilor funcționale prin exemplul personal pozitiv și proactiv, în scopul de a dezvolta încrederea în rândul angajaților;
- comunicarea consecventă a orientării organizației și a fiecărei structuri funcționale, precum și a valorilor referitoare la calitate și la sistemul de management al calității;
- asigurarea participării și implicării active a tuturor angajaților la proiecte de îmbunătățire, căutare de metode și soluții noi, de realizare a serviciilor oferite;
- obținerea feedback-ului direct, referitor la eficacitatea și eficiența sistemului de management al calității;
- identificarea și îmbunătățirea permanentă a tuturor proceselor de realizare a serviciului, care furnizează valoare adăugată pentru organizație;
- identificarea tuturor proceselor-suport, ce influențează eficacitatea și eficiența proceselor de realizare a serviciilor oferite;
- crearea unui mediu, care să încurajeze implicarea și dezvoltarea angajaților din organizație;
- punerea la dispoziție în mod consecvent a structurii și resurselor necesare, pentru susținerea planurilor strategice, operaționale și tactice ale organizației și structurilor acesteia.

Managementul de la cel mai înalt nivel din cadrul organizațiilor și instituțiilor trebuie, de asemenea, să definească modelele de excelență, precum și metodele de măsurare a performanțelor

individuale și ale fiecărei structuri organizatorice, cu scopul de a monitoriza și a determina în mod periodic, dacă obiectivele planificate în cadrul fiecărei structuri au fost realizate. În acest sens, trebuie să fie avute în vedere aplicarea de metode moderne, ce se referă la diverse activități:

- măsurări ale performanțelor proceselor, în cadrul fiecărei structuri organizatorice;
- măsurări ale performanțelor financiare;
- evaluarea satisfacției clienților, a angajaților organizației și a altor părți interesate;
- evaluarea percepției clienților și a altor părți interesate, cu privire la performanțele activităților desfășurate și a serviciilor furnizate;
- măsurări asupra altor factori de succes identificați de către management.

Toate informațiile rezultate din măsurători și evaluări trebuie să fie utilizate în cadrul instituției ca elemente de intrare pentru analizele periodice de management, pentru a se asigura că îmbunătățirea continuă a sistemului de management al calității constituie forța conducătoare a îmbunătățirii performanței organizaționale.

2. Principiile fundamentale ale managementului calității

Pentru asigurarea unei abordări unitare și consecvente a calității în organizație este importantă formularea unor principii fundamentale, de bază, care să fie luate în considerare la elaborarea politicii și obiectivelor în domeniul calității. În acest sens o importanță deosebită trebuie să se acorde stabilirii unor asemenea principii fundamentale în cazul implementării unui sistem de management al calității.

În standardul internațional SR EN ISO 9000:2006 sunt definite *opt principii fundamentale* ale managementului calității, a căror aplicare permite atingerea obiectivelor în domeniul calității și realizarea îmbunătățirii continue a performanțelor globale ale organizației, acestea fiind următoarele: *orientarea către client, leadership, implicarea angajaților, abordarea bazată pe procese, abordarea managementului ca sistem, îmbunătățirea continuă, abordarea pe bază de fapte în luarea deciziilor și relații reciproc avantajoase cu furnizorii.*

2.1. Orientarea către client

Funcționarea cu succes a oricărei organizații depinde de clienții acesteia, sens în care trebuie înțelese, cunoscute, îndeplinite și în măsura în care este posibil, chiar depășite toate necesitățile³ și așteptările prezente și de perspectivă ale acestora. În ultimă instanță, calitatea este ceea ce clientul vrea și nu ceea ce o organizație decide că este mai bine pentru el.

Principalul avantaj ale orientării către client o constituie creșterea eficienței utilizării resurselor în scopul satisfacerii clienților, care se regăsește în activități de tipul:

- analizarea și înțelegerea nevoilor și așteptărilor clienților, ce se află într-o permanentă dinamică, direct influențată de modernizarea și debirocratizarea societății românești;
- asigurarea concordanței între obiectivele urmărite de organizație și nevoile și așteptările clienților;
- asigurarea unei abordări echilibrate între satisfacerea clienților cetățeni și a altor părți interesate, cum ar fi comunitatea locală și societatea în ansamblul său.

Identificarea, înțelegerea și satisfacerea necesităților și așteptărilor clienților constituie punctul de plecare în organizarea tuturor activităților din cadrul organizației. Dificultățile privind

³ *Necesitatea clientului*, este o cerință a individului, care îl motivează să acționeze, în vederea satisfacerii acesteia. Caracteristicile produsului sau serviciului, sunt cele care trebuie să satisfacă necesitățile clientului.

evaluarea acestora sunt evidente în multe situații ele nefiind clar exprimate sau cuantificarea acestora necesitând tehnici speciale. În acest sens un rol important revine activității din alte departamente, din cadrul organizației, care, prin instrumente specifice, trebuie să identifice și să anticipeze cerințele clienților, oferind conducerii toate datele necesare pentru luarea deciziilor, alocarea resurselor și organizarea activităților, astfel încât să se asigure realizarea unui serviciu, care să corespundă necesităților și așteptărilor clienților.

Îndeplinirea cerințelor clienților și satisfacția deplină a acestora trebuie să constituie angajamentul asumat în cunoștință de cauză de către managementul de vârf al organizației și trebuie să fie comunicat prin politica adoptată în domeniul calității, întregului personal, în vederea conștientizării și implicării tuturor angajaților. Unul din obiectivele managementului organizației trebuie să îl reprezinte faptul că „*numai atunci când toți angajații și toate compartimentele satisfac cerințele și așteptările clientului, organizația va câștiga și menține încrederea acestuia*”. Acest obiectiv trebuie monitorizat continuu în vederea îmbunătățirii permanente a unor activități de tipul:

- chestionarea sistematică și periodică a clientului, privind gradul de îndeplinire a cerințelor;
- înregistrarea, rezolvarea și analiza tuturor reclamațiilor, inclusiv prin stabilirea unui sistem de înregistrare, analiză și tratare a observațiilor și a comentariilor verbale, exprimate de către client;
- analizarea tuturor informațiilor legate de clienți;
- dispunerea de măsuri, pentru înlăturarea deficiențelor, care generează insatisfacția clienților etc.

2.2. Leadership

Liderul unei organizații trebuie să stabilească o strategie unitară, precum și un cadru organizatoric intern de funcționare. De asemenea, liderul trebuie să asigure concordanța dintre scopul organizației și mediul ei intern. Astfel, liderul este răspunzător pentru crearea unui mediu intern adecvat, a unei culturi organizaționale orientate spre performanță, în care personalul să se simtă implicat și responsabil pentru realizarea obiectivelor strategice și tactice ale organizației.

Prin modul în care se implică în promovarea politicii referitoare la calitate, prin disponibilitatea de a comunica cu angajații, prin gradul de receptivitate față de propunerile de îmbunătățire ale colaboratorilor, managementul de vârf formează și influențează cultura organizațională, cultura calității și, implicit, eficacitatea și eficiența activităților.

Concomitent cu modernizarea instituțiilor s-a impus tendința potrivit căreia leadershipul devine un atribut tot mai căutat la lideri ca persoane care conduc organizațiile. ***Liderii sunt persoanele care fac lucrurile care trebuie. Managerii fac lucrurile cum trebuie.*** În organizații este nevoie și de unii, și de alții. Frecvența tot mai mare a cursurilor de leadership organizate în România arată că nevoia de lideri este mai mare decât cea de manageri.

Organizațiile au nevoie tot mai mult de ***lideri care reușesc cu competență și convingere să determine indivizii să urmărească un anumit scop***, să se orienteze într-o anumită direcție și să acționeze împreună, în vederea realizării misiunii propuse. În organizații numirea unui conducător, indiferent de nivelul ierarhic este, de regulă, un act administrativ formal, dictat adesea de interese, care nu țin seama de nevoile și valorile indivizilor sau grupurilor, ce muncesc în organizația respectivă.

Leadership-ul ca și concept nu este altceva decât capacitatea cuiva de a avea o viziune și, mai ales, abilitatea sa de a împărtăși această viziune celorlalți, până când aceștia o simt ca fiind

a lor, parte organică din cine sunt și ceea ce își doresc ei. Leadership-ul este singura competență, care poate pregăti angajații pentru un viitor al excelenței organizaționale. Este vorba despre leadership-ul personal, care se propagă exponențial, imprimând fiecărui angajat în parte **curajul și determinarea** de a îmbrățișa noul și de a extrage ce este mai bun din el. Este leadership-ul care trebuie să determine angajații să-și asume responsabilitatea pentru acțiunile realizate, pentru acțiunile organizațiilor în care lucrează și ale comunității în care trăiesc. Acesta este leadership-ul care trebuie să ajute angajații în devenirea lor, pentru că a deveni competent și om între oameni este singurul lucru care contează în viață și în activitatea de zi cu zi.

Leadership-ul are patru sarcini esențiale pentru a conduce organizația spre performanțe: *trebuie să țină interesul oamenilor focalizat pe viziunea companiei, trebuie să inspire și să încurajeze oamenii, pentru a merge mai departe, trebuie să orienteze oamenii, pentru a se putea deplasa în direcția stabilită și trebuie să genereze schimbările necesare.* Pentru a putea îndeplini cu succes aceste sarcini, un lider „veritabil” trebuie să **aibă multă imaginație**, pentru a inspira o viziune, **să definească o cale**, pentru atingerea obiectivelor, **să dea celorlalți posibilitatea de a acționa**, pentru a încuraja participarea și colaborarea oamenilor, **să provoace implicarea în proces**, prin căutarea oportunităților provocatoare pentru schimbare, dezvoltare și inovare, **să încurajeze cu toată inima**, pentru a menține încrederea oamenilor, speranța și optimismul în cadrul organizației.

2.3. Implicarea personalului

Angajații reprezintă resursa cea mai importantă a unei organizații, care prin implicare trebuie să se bucure de un înalt grad de stabilitate în organizație. Implicarea și motivarea întregului personal din cadrul organizației pentru realizarea obiectivelor este o componentă absolut necesară, care ține de implementarea, menținerea și îmbunătățirea unui sistem de management al calității. Prin aceasta, se creează premisele utilizării întregului potențial uman, pentru atingerea standardelor de performanță impuse.

Personalul implicat și angajat de la toate nivelurile reprezintă esența organizației. Implicarea totală a angajaților asigură folosirea abilităților lor în folosul total al organizației.

Principalele avantaje ale implicării angajaților constau în aceea că aceasta conduce: la angajați motivați, loiali și implicați în cadrul organizației, la inovație și creativitate în atingerea obiectivelor organizației, la angajați conștienți de performanțele lor, precum și la angajați dornici să participe și să contribuie la îmbunătățirea continuă.

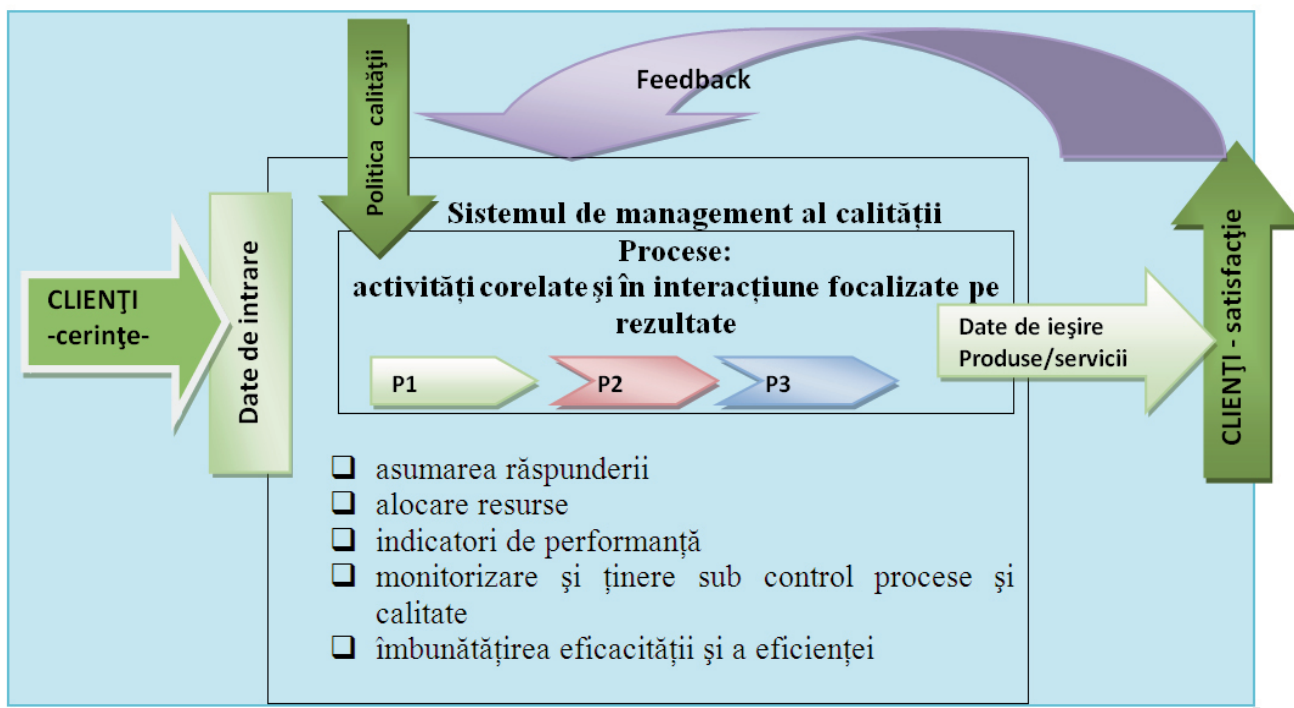
Complementar cu noua viziune a managementului **un obiectiv important îl constituie determinarea unui nou comportament al angajaților**, a unor noi atitudini față de organizație și clienții săi. Valorile etice promovate, cadrul general de obligații și orientări, necesare formării și manifestării unor comportamente adecvate și corecte pot fi cuprinse într-un Cod de Etică Profesională al personalului. Acest document poate conține atât obligațiile și normele de comportament ale personalului, cât și angajamentul conducerii organizației, de a încuraja angajații să-și exprime liber ideile, propunerile și preocupările, legate de conduita profesională și integritate.

2.4. Abordarea bazată pe procese a sistemului de management

Gestionarea resurselor și a activităților necesare pentru realizarea produselor și serviciilor, cu ajutorul conceptului de „proces”, permite creșterea eficacității și eficienței, în obținerea rezultatelor preconizate. **Conceptul de proces** este definit prin standardul internațional SR EN ISO 9000:2006 ca fiind un „ansamblu de activități corelate sau în interacțiune, care transformă elementele de intrare în elemente de ieșire”.

În Figura de mai jos sunt prezentate cerințele privind abordarea procesuală a unui sistem de management al calității.

Cerințele abordării procesuale a sistemului de management al calității



Abordarea bazată pe proces, așa cum rezultă din Figura de mai sus, implică:

- identificarea tuturor proceselor din organizație (P);
- definirea succesiunii și interacțiunii dintre procesele identificate (P1-P2-P3 etc.);
- elaborarea hărții proceselor din organizație;
- stabilirea, prin decizie, a responsabilului pentru fiecare proces și asumarea de către acesta a răspunderii privind realizarea performanțelor activităților din proces;
- stabilirea și identificarea resurselor necesare realizării fiecărui proces;
- definirea intrărilor, a activităților de realizat, a ieșirilor și a criteriilor de evaluare a performanțelor pentru fiecare proces;
- stabilirea metodelor și mijloacelor de monitorizare a performanței fiecărui proces.

Pentru ca organizațiile să funcționeze eficace și eficient trebuie să identifice și să gestioneze numeroase procese și subprocesse, corelate și care interacționează între ele. Adesea, elementele de ieșire dintr-un proces, vor constitui direct elementele de intrare pentru următorul proces.

2.5. Abordarea managementului ca sistem

Acest principiu presupune *identificarea, înțelegerea și conducerea mai multor procese interdependente, ca un sistem pentru atingerea unui obiectiv*, și contribuie la eficacitatea și eficiența organizației în atingerea obiectivelor. Identificarea, înțelegerea și conducerea proceselor inter-relaționale ca un sistem contribuie la atingerea eficienței și eficacității de către organizație privind realizarea obiectivelor.

Principalele avantaje ale abordării sistemice sunt integrarea și corelarea proceselor, care se vor realiza cel mai bine din punct de vedere al atingerii obiectivelor; abilitatea de concentrare a eforturilor asupra proceselor-cheie; oferirea siguranței clienților și părților interesate din punct de vedere al consistenței, eficacității și eficienței obținută de organizație în activitățile sale.

2.6. Îmbunătățirea continuă

Îmbunătățirea continuă a performanțelor organizației trebuie să fie un obiectiv permanent al acesteia. Aceasta asigură adaptarea organizației la cerințele și exigențele clienților și a celorlalte părți interesate, asigurând creșterea performanțelor organizației, într-un mediu dinamic și competițional.

Strategia îmbunătățirii continue, considerată o strategie integratoare a organizației, are în vedere îmbunătățirea continuă atât a serviciilor oferite clienților, cât și a proceselor sistemului de management al calității propriu organizației. Îmbunătățirea continuă privind performanța de ansamblu a organizației trebuie să fie un obiectiv permanent.

2.7. Abordarea pe bază de fapte în luarea deciziilor

Deciziile eficiente și eficace sunt luate numai pe baza analizei datelor și informațiilor.

Principalele avantaje ale acestui principiu sunt cele referitoare la faptul că deciziile sunt luate pe bază de informații documentate, crește abilitatea de a demonstra eficacitatea deciziilor trecute pe bază de fapte înregistrate crește abilitatea de analizare, stimulare și modificare a opiniilor și deciziilor.

Aplicarea acestui principiu impune dezvoltarea unui sistem informațional eficace și eficient, care să permită valorificarea corespunzătoare a datelor și informațiilor, referitoare la produs sau serviciu, la clienți și la procesele sistemului de management al calității.

2.8. Relații de colaborare reciproc avantajoase cu furnizorii

O colaborare în beneficiul ambelor părți între organizație și furnizorii săi mărește capacitatea acestora de a crea valoare.

Principalele avantaje ale colaborării reciproc avantajoase cu furnizorii sunt cele referitoare la abilitate crescută a ambelor părți de a crea valoare, flexibilitate și viteză de răspuns la cerințele clienților privind nevoile și așteptările acestora, optimizarea costurilor și a resurselor.

3. Etica și cultura calității totale în organizații

Succesul organizațiilor și instituțiilor privind creșterea calității tuturor activităților desfășurate în îmbunătățirea continuă a performanțelor, a satisfacției clienților și a părților interesate, depinde de abilitatea managerilor de a dezvolta relații umane, de a recunoaște și a evalua fiecare dintre caracteristicile și talentele individuale ale subordonaților, de a acorda fiecărui angajat prilejul de a atinge propriul potențial maxim, de a dezvolta și educa continuu întregul personal.

Implementarea, menținerea și îmbunătățirea continuă a unui sistem de management al calității presupune o schimbare culturală importantă la nivelul tuturor organizațiilor, însă nu toate schimbările conduc la un succes deplin. Cauza principală a insucceselor o reprezintă de cele mai multe ori încercarea managerilor ierarhici de a impune anumite condiții, considerate benefice în esența lor pe un teren nepregătit. Este ca și cum s-ar dori obținerea unei recolte bogate de pe un teren nepregătit, pe care se împrăștie ceva sămânță, în speranța că totul se va rezolva de la sine. În cazul organizațiilor și instituțiilor, „pregătirea terenului” înseamnă, în fapt, transformarea oamenilor, respectiv transformarea mediului cultural al acestora într-o nouă cultură a calității, care să evolueze constant spre respectarea principiilor fundamentale ale calității totale.

În abordarea eticii și culturii referitoare la calitatea totală, în orice organizație, trebuie avut în vedere „fenomenul calității” din Japonia, care este considerată de peste 50 de ani liderul mondial al calității. În acest context explicația pe care o are Juran pentru „miracolul japonez al calității”

este aceea că: „*în Japonia a avut loc o revoluție și nu o evoluție în domeniul calității*”, iar esența revoluției japoneze a constat în următoarele:

- într-un program masiv de instruire pentru calitate la nivel național;
- într-un program anual de îmbunătățire a calității cu obiective clare;
- în preluarea conducerii funcției calitate de către managementul de la cel mai înalt nivel.

Programul masiv de instruire pentru calitate a reprezentat, cu adevărat, pregătirea terenului pentru o nouă cultură a calității.

Se poate constata din cele prezentate mai sus faptul că *o adevărată cultură a calității trebuie să înceapă de la managerul aflat la cel mai înalt nivel* și chiar de la fiecare manager al unei structuri organizaționale, care, prin exemplul personal, trebuie să fie un leadership adevărat, înclinat spre învățare continuă, spre dobândirea de noi cunoștințe, pe care să le aplice în practică, ajutându-și angajații să se implice cât mai mult ca să facă lucrurile cât mai bine.

În succesiunea multor lideri la conducerea organizațiilor și instituțiilor o caracteristică importantă au reprezentat-o declarațiile de tipul „*pentru noi prioritatea maximă o reprezintă schimbarea, pentru o nouă calitate în activitatea desfășurată*”, însă fără un plan de acțiune bine definit și consecvent aplicat, în afara câtorva progrese, majoritatea acestor „*bune intenții*” au eșuat, dovadă fiind actuala situație din România, care nu merită să mai fie comentată.

O adevărată cultură a calității la nivelul organizațiilor trebuie să se bazeze pe o *viziune clară*, pe termen lung, a managementului de la cel mai înalt nivel și trebuie să se caracterizeze prin *încredere, creativitate și investiții în formare*.

Concluzii

În încheiere putem spune că o nouă cultură a calității în organizațiile din România trebuie să fie o cultură orientată spre un management al calității totale, spre TQM centrat pe client și extins la toate părțile interesate, astfel încât toate resursele, procesele și activitățile desfășurate, să fie utilizate pentru creșterea continuă a satisfacției acestora, precum și pentru asigurarea viabilității organizațiilor pe termen lung. TQM trebuie să ia în considerare principiile fundamentale ale managementului calității și performanțele organizaționale în toate domeniile, cunoscut fiind faptul că orice slăbiciune care afectează sistemul organizațional în ansamblul său va aduce acel sistem la nivelul de performanță al celei mai slabe verigi.

Formarea unei noi culturi a calității, bazată pe principii, în organizațiile din România este o condiție esențială pentru îmbunătățirea continuă a calității, prin introducerea metodelor și tehnologiilor noi de conducere a calității în organizație, pentru îmbunătățirea performanțelor, pentru obținerea calității totale și a excelenței. Deși o cultură a calității trebuie să se formeze din familie și din școală, rolul cel mai important în dezvoltarea culturii calității îl au organizațiile. Astfel, bazată pe „*miracolul japonez al calității*”, noua cultură a calității din organizațiile românești impune cu adevărat o nouă revoluție, *revoluția în calitate*, bazată pe standarde și standardizare.

Standardele sunt instrumente tehnice, recunoscute pentru creșterea competitivității economice și pentru sprijinirea implementării cerințelor referitoare la calitate. Fiind conforme cu stadiul actual al tehnicii și aprobate prin consens „*standardele reflectă acceptul tuturor factorilor sociali, asupra nivelului optim de ordine, calitate și siguranță, privind produse, metode sau activități, care trebuie să fie realizate*”. Standardele și standardizarea constituie astăzi o dimensiune puternică a noii ordini mondiale, în care internaționalizarea comerțului și a serviciilor face tot mai necesară internaționalizarea standardelor. În aceste condiții, standardizarea nu mai este un scop în sine, deoarece avantajele ei sunt evidente atât pentru producătorii de bunuri și prestatorii de

servicii, cât și pentru utilizatorii și beneficiarii acestora, ceea ce contribuie, într-o mare măsură la consolidarea încrederii între parteneri prin consolidarea unei adevărate culturi a calității.

În evoluția consecventă spre excelență, îmbunătățirea continuă trebuie să fie inclusă în modul de a munci în orice organizație, trebuie să fie o direcție a propriei sale culturi, asumată ca o valoare fundamentală. De asemenea, îmbunătățirea continuă trebuie să constituie un stil de management, a cărui principală caracteristică (în ceea ce privește respectarea principiilor fundamentale ale managementului calității) este aceea că nu se încheie niciodată.

Bibliografie:

1. Bernard F., 1998, „*Manualul calității*”, Editura Tehnică, București.
2. Oprescu E., 1997, „*Asigurarea calității în prestarea serviciilor*”, Editura Oscar Print, București.
3. Stanciu I., 2003, „*Managementul calității totale*”, Editura Carta universitară, București.
4. ****SR EN ISO 9000:2006* - Sisteme de management al Calității - Principii fundamentale și vocabular.
5. ****SR EN ISO 9001:2008* - Sisteme de Management al Calității – Cerințe.
6. ****SR EN ISO 9004:2010* - Sisteme de Management al Calității - Linii directoare pentru îmbunătățirea calității.

ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА МЕТОДА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*Абакумов Р. Г., к. э. н., доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия*

Correct and economically sound choice of methods of reproduction of fixed assets when controlling reproduction is very important to increase the efficiency of economic activities of the Organization.

Key words: fixed assets, consumer cooperation.

Правильный и экономически обоснованный выбор методов воспроизводства основных средств при управлении воспроизводством имеет очень важное значение для повышения эффективности хозяйственной деятельности организации.

Многие вопросы управления воспроизводством основных средств в научном и практическом плане слабо проработаны. Существующая методологическая основа управления воспроизводством основных средств разрабатывалась в условиях плановой экономики. Процесс воспроизводства основных средств существенно усложнился, а уровень методологического обеспечения управления процессом существенно отстал от потребностей практической деятельности организаций. В связи с этим дальнейшее развитие методического инструментария экономического обоснования выбора метода воспроизводства основных средств организации с учетом перехода на инновационный путь развития экономики приобретает важное народнохозяйственное значение.

Большинство отечественных и зарубежных экономистов при изучении экономического обоснования выбора методов воспроизводства основных средств основывается на математической модели задачи о замене оборудования, разработанной американскими математиками Р. Беллманом и С. Дрейфусом. Применение указанной модели на практике для выработки оптимального управленческого решения по выбору методов воспроизводства связано с большим объемом вычислений и трудностями в выборе значений параметров и коэффициентов, влияющих на интенсивность физического и морального старения оборудования.

По нашему мнению, методический инструментарий экономического обоснования выбора метода воспроизводства основных средств организации должен обеспечивать оптимизацию затрат на воспроизводство основных средств с учетом наличия материальных, трудовых, финансовых ресурсов организации и уровня конкуренции в отрасли, и должен быть простым в практическом применении.

Целью методики является поиск эффективного способа управления затратами на воспроизводство основных средств, при котором частичное и полное возмещение износа

основных средств происходило бы своевременно и с максимальным экономическим эффектом для организации.

Разработка методики, по нашему мнению, сводится к следующему алгоритму (рис.). Выработка целей воспроизводства основных средств в соответствии с целями и задачами организации. На этом этапе разрабатываются базовые сценарии воспроизводства объектов основных средств в различных вариантах: ликвидация ненужных объектов, ремонт/реконструкция объектов, приобретение новых объектов (в т.ч. приобретение в лизинг и в кредит), сдача в аренду имеющихся объектов основных средств и т.д.

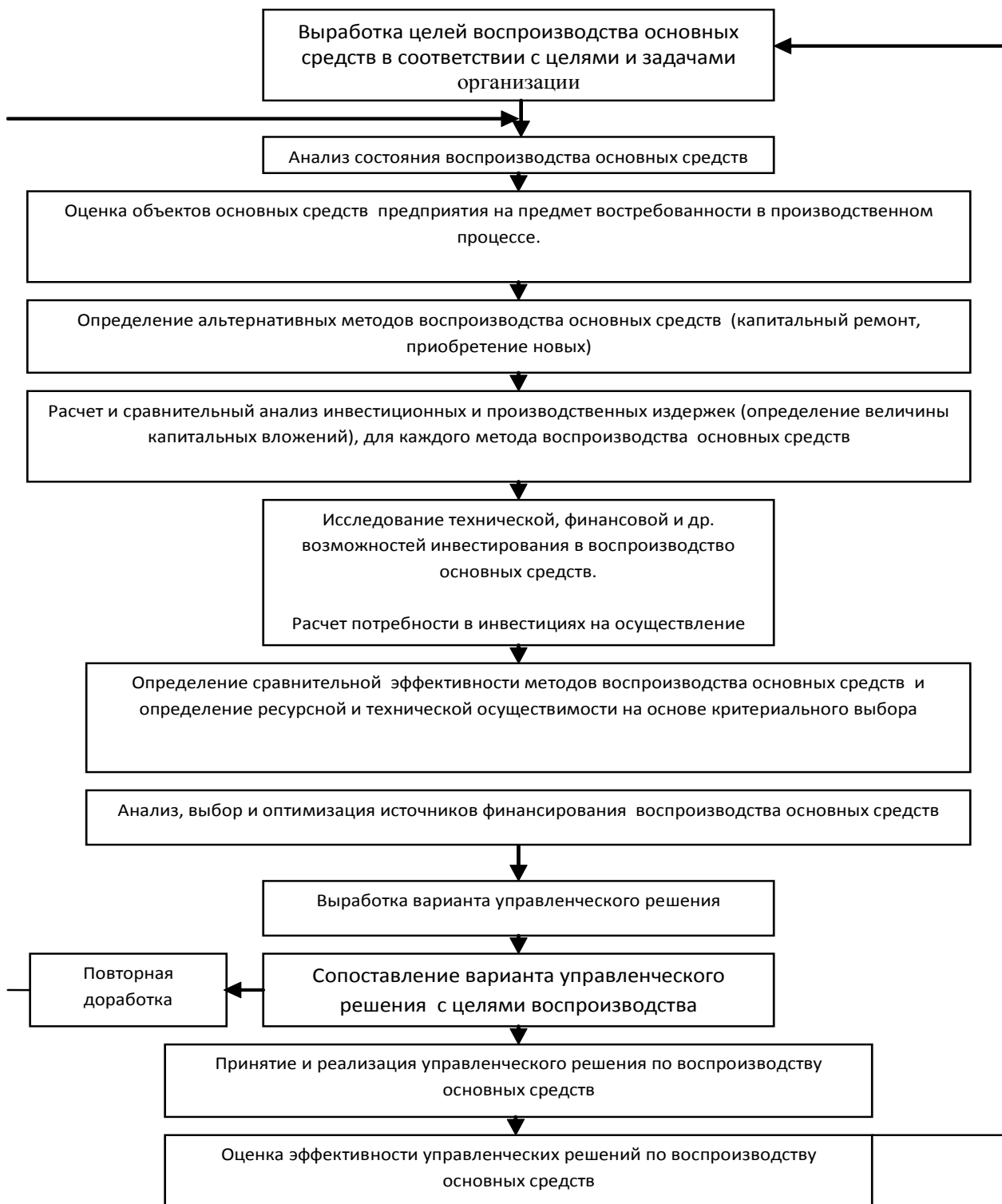


Рис. Общий алгоритм методики выбора методов воспроизводства основных средств

Анализ состояния воспроизводства основных средств следует проводить в разрезе каждого единичного объекта обновления (отдельной машины, линии, комплекса, структурного подразделения предприятия) с позиции их востребованности в производственном процессе.

Исходными данными для экономического обоснования методов воспроизводства основных средств является определение необходимой суммы капиталовложений по различным методам воспроизводства. Сравняются уровень инвестиций по различным проектам и уровень возможной их доходности.

Исследование технической, финансовой и др. возможностей инвестирования в воспроизводство основных средств. Определение максимального объема инвестиций проводится исходя из финансово-экономического состояния предприятия, а также возможностей привлечения кредитных ресурсов предприятием.

Определение сравнительной эффективности методов воспроизводства основных средств и определение ресурсной и технической осуществимости, по нашему мнению, следует осуществлять на основе определенных критериев.

В качестве критериев выбора методов воспроизводства основных средств используются такие показатели, как минимум себестоимости единицы продукции, работ, услуг, производимых с помощью основных средств за минусом амортизации; максимум рентабельности, минимум удельных затрат на приобретение и эксплуатационные затраты; максимум прибыли, максимум чистого дисконтированного дохода, максимум дополнительного денежного потока, минимум цены капитала инвестированного в воспроизводство, минимум цены потребления основных средств (Табл.1).

Критерии выбора методов воспроизводства основных средств и показатели, определяющие ее сущность, представлены по степени актуальности применения в методике, исходя из стадий развития организации.

В ячейках справа отражена степень актуальности этого показателя на данной стадии (А - наиболее актуальный критерий; В - актуальный критерий; С - наименее актуальный критерий).

Таблица 1

Критериальный выбор методов воспроизводства основных средств

Показатели	Методы воспроизводства		Критерий оптимальности метода и варианта воспроизводства основных средств	Степень актуальности критерия в зависимости от стадии развития организации			
	Новое строительство, приобретение нового по вариантам	Капитальный ремонт по вариантам		Введение	Рост	Зрелость	Спад
Себестоимость единицы продукции, работ, услуг, производимых с помощью основных средств за минусом амортизационных отчислений			Минимальное значение	А	В	В	С
Рентабельность основных средств			Максимальное значение	А	В	В	А

Затраты на содержание и эксплуатацию основных средств			Минимальное значение	С	А	В	С
Прибыль			Максимальное значение	С	А	В	С
Чистый дисконтированный доход			Максимальное значение	В	В	А	В
Дополнительный денежный поток			Максимальное значение	С	В	А	С
Цена капитала, инвестированного в воспроизводство			Минимальное значение	С	В	А	С
Цена потребления основных средств			Минимальное значение	С	В	А	С
Расчетный коэффициент эффективности			Минимальное значение	С	В	А	С
Наибольшее соответствие критериям оптимальности (соответствует или не соответствует) с учетом степени актуальности							

Применение указанных критериев выбора методов воспроизводства основных средств, по нашему мнению, позволит оперативно принимать экономически обоснованные управленческие решения.

В методическом плане при критериальном выборе методов воспроизводства основных средств наибольший интерес представляет расчет цены потребления основных средств в зависимости от методов воспроизводства основных средств.

По нашему мнению, цену потребления основных средств можно рассчитать следующим образом:

1) при приобретении новой техники

$$Ц_{\text{п.тр}} = Ц_{\text{нт}} + \sum_{t=0}^T (З_{\text{ТЭР}} + З_{\text{ЗП}} + З_{\text{РЕМ}} + З_{\text{ИР}} + З_{\text{нал}}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} - Ai \cdot \frac{1}{(1+E)^t}; \quad (1)$$

2) при проведении модернизации

$$Ц_{\text{п.мод}} = Ц_{\text{мод}} + \sum_{t=0}^T (З'_{\text{ТЭР}} + З'_{\text{ЗП}} + З'_{\text{РЕМ}} + З'_{\text{ИР}} + З_{\text{нал}}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} - Ai \cdot \frac{1}{(1+E)^t}; \quad (2)$$

3) при проведении капитального ремонта

$$Ц_{\text{п.кр}} = Ц_{\text{кр}} + \sum_{t=0}^T (З''_{\text{ТЭР}} + З''_{\text{ЗП}} + З''_{\text{РЕМ}} + З''_{\text{ИР}} + З_{\text{нал}}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} - Ai \cdot \frac{1}{(1+E)^t}; \quad (3)$$

4) при проведении капитального ремонта и модернизации

$$Ц_{\text{п.модкр}} = Ц_{\text{кр}} + Ц_{\text{мод}} + \sum_{t=0}^T (З''_{\text{ТЭР}} + З''_{\text{ЗП}} + З''_{\text{РЕМ}} + З''_{\text{ИР}} + З_{\text{нал}}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} - Ai \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (4)$$

где $Ц_{\text{п.т.}}$, $Ц_{\text{п.мод.}}$, $Ц_{\text{п.кр.}}$ – цена потребления соответственно новой техники, модернизации и капитального ремонта;

$Ц_{\text{н.т.}}$ – цена приобретения новой техники;

Цмод. – затраты, связанные с модернизацией морально и физически изношенных машин и оборудования;

Цкр. – затраты, связанные с осуществлением капитального ремонта;

A_i – годовая величина амортизационных отчислений;

Знал – величина налоговых платежей при проведении воспроизводства основных средств (налог на имущество, налог на прибыль);

$Z_{ТЭР}, Z'_{ТЭР}, Z''_{ТЭР}$ - расходы топливно-энергетических ресурсов, связанные с эксплуатацией соответственно новой техники, техники после ее модернизации и техники после ее капитального ремонта за весь нормативный срок ее эксплуатации;

$Z_{ЗП}, Z'_{ЗП}, Z''_{ЗП}$ - расходы по заработной плате с отчислениями в социальные фонды рабочих обслуживающих соответственно новую технику, технику после ее модернизации, технику после ее капитального ремонта за весь нормативный срок ее эксплуатации;

$Z_{РЕМ}, Z'_{РЕМ}, Z''_{РЕМ}$ - расходы, связанные с планово – предупредительными и текущими ремонтами соответственно новой техники, техники после ее модернизации, техники после ее капитального ремонта за весь нормативный срок ее эксплуатации;

$Z_{ПР}, Z'_{ПР}, Z''_{ПР}$ - прочие расходы, связанные с эксплуатацией соответственно новой техники, техники после ее модернизации, техники после ее капитального ремонта за весь нормативный срок ее эксплуатации.

$Z'''_{ТЭР}, Z'''_{ЗП}, Z'''_{РЕМ}, Z'''_{ПР}$ - соответственно расходы на топливо – энергетические ресурсы, заработную плату (с отчислениями в социальные фонды) обслуживающих рабочих, ремонт и прочие, связанные с эксплуатацией техники после ее капитального ремонта и модернизации.

Если новая техника, приобретаемая в рамках воспроизводства основных средств, отличается по производительности, то в этом случае цену потребления основных средств необходимо определять на единицу продукции, товаров, работ, услуг.

Воспроизводство основных средств необходимо производить тем методом, при котором наблюдается минимальна цена потребления основных средств и себестоимость единицы продукции за период времени будет наименьшей.

Критерием применения метода воспроизводства основных средств является момент, когда удельные дисконтированные затраты на выпуск единицы продукции минимальны при неизменной производительности основного средства в периодах эксплуатации.

Рассмотрим порядок расчета расчетного коэффициента эффективности, предлагаемого нами на основе общеизвестных показателей оценки инвестиций.

Представим показатели в Таблице 2, указывая формулы для расчета показателей эффективности, полученные значения и расчетный коэффициент.

Методика определения расчетного коэффициента эффективности

Показатель	Формула расчета	Полученное значение	Оптимальное значение	Базовое значение	Расчетный коэффициент
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV)	$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}$	NPV ₁ NPV ₂	NPV ₁ >0 NPV ₂ >0	NPV _б	$K_{NPV1} = \frac{NPV_1}{NPV_б}$ $K_{NPV2} = \frac{NPV_2}{NPV_б}$
Индекс доходности инвестиций	$DPI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}$	DPI ₁ DPI ₂	DPI ₁ >1 DPI ₂ >1	DPI _б =1	$K_{DPI1} = DPI_1 - DPI_б$ $K_{DPI2} = DPI_2 - DPI_б$
Срок окупаемости	$T_c = n, \text{ при котором}$ $\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > I_0$	T _{c1} T _{c2}	T _{c1} T _{c2}	T _{cб} =3 года	$K_{Tc1} = T_{c1} / T_{cб}$ $K_{Tc2} = T_{c2} / T_{cб}$
Расчетный коэффициент эффективности					$K_1 = K_{NPV1} + K_{DPI1} + K_{Tc1}$ $K_2 = K_{NPV2} + K_{DPI2} + K_{Tc2}$

Базовые значения показателей выбираются, используя статистические данные. Базовое значение чистого дисконтированного дохода выбирается в зависимости от региона, в котором осуществляется процесс принятия управленческого решения. Базовое значение индекса доходности инвестиций определяется как единица, с целью приведения показателя к расчетному значению. Нормативный (базовый) срок окупаемости инвестиционного проекта принимается равным 3 года. Таким образом, после расчета всех представленных выше коэффициентов наиболее эффективным считается проект, у которого расчетный коэффициент эффективности больше.

Так как ни один из перечисленных критериев сам по себе не является достаточным для принятия эффективного решения о выборе метода воспроизводства основных средств, то управленческое решение должно приниматься с учетом значений всех перечисленных критериев, а также целей организации.

При принятии управленческого решения следует оценить дополнительный денежный поток, генерируемый по методам воспроизводства основных средств.

Экономико-математическая модель формирования дополнительного денежного потока (ДДП) в зависимости от выбранного метода воспроизводства основных средств будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta ДП = \Delta З_{ам} - \Delta З_{кр} - З_{привл} - З_{ар} \pm \Delta З_{то} \pm \Delta ОС \pm \Delta З_{нал}, \quad (5)$$

где $\Delta З_{ам}$ – изменение затрат на амортизацию основных средств;

$\Delta ОС$ – изменение стоимости основных средств;

$\Delta З_{то}$ – изменение затрат на содержание, техобслуживание и текущий ремонт;

$\Delta З_{кр}$ – изменение затрат на капитальный ремонт основных средств;

$\Delta З_{нал}$ – изменение величины налога на имущество и налога на прибыль;

$З_{привл}$ – затраты на привлечение оборотных средств (только тех, которые привлекались для развития основных средств);

$З_{ар}$ – затраты на аренду основных средств.

При расчете дополнительного денежного потока сравниваются методы воспроизводства основных средств и из всех методов выбирается тот, который обеспечивает максимальный прирост в долгосрочном периоде с учетом ставки дисконтирования.

Если по результатам критериального выбора методов воспроизводства основных средств показатели сравнения соответствуют критериям оптимальности, то при наличии источников финансирования представляется целесообразным выбор и реализация самого эффективного метода. При недостатке собственных источников финансирования и отсутствии возможности привлечения заемных средств целесообразно использовать следующий метод.

Каждое важное решение сопряжено с компромиссами, негативными последствиями и побочными эффектами, знание которых руководитель должен соотносить с ожидаемыми выгодами. В общем случае принятие решений представляет собой выбор из альтернатив с целью оптимизации воспроизводства основных средств организации.

Предложенный методический инструментарий экономического обоснования выбора методов воспроизводства основных средств организации, по нашему мнению, позволит принимать экономически обоснованные управленческие решения в организациях.

Литература:

1. Управление процессом замены оборудования в США. / А.С. Бричко - Киев, Укр.НИИТИ, 2006. - 139 с.
2. Управление в Японии и США: организация и методы. / Под ред. А.А. Курицын - М.: Наука, 2007. - 232 с.
3. *Arrow K.J.* The Economic Implications of Learning by Doing // *Review of Economic Studies*, 2000, Vo1,29.
4. *Grossman G.M.* Innovation and growth in the global economy / G.M. Grossman, E. Helpman. Cambridge, Mass/ MIT Press, 2003.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

*Рожко Анатолий, д.э.н., конф., исследователь,
Институт Экономики, Финансов и Статистики
Академии Наук Республики Молдова*

The three main directions of state pension system in the Republic of Moldova are analyzed in the given article. First direction is supposing the distributional pension's system using the corrections of some parameters. Second directions include the saving of distributional pension's system basis with the introduction accumulation element. Third direction assume the transition to the completely accumulation pension's system.

Key words: *coefficient of substitution, distributional pension's system, accumulation pension's system.*

Важнейшими показателями состояния пенсионной системы государства являются ее финансовая устойчивость и обеспечиваемая ею покупательная способность пенсии. В качестве показателя эффективности деятельности пенсионной системы используется коэффициент замещения, рассчитываемый как соотношение между средней пенсией по возрасту и средней заработной платой в стране.

Коэффициент замещения в Республике Молдова остается на низком уровне. Важнейшей функцией пенсионной системы является компенсация утраченного, в связи с выходом на пенсию, заработка. Именно коэффициент замещения утраченного заработка является основным критерием оценки уровня пенсионного обеспечения в любой стране. Наибольшее значение коэффициента замещения в Республике Молдова (30,5%) зафиксировано в 2004 г (график 1). Это обусловлено тем, что в течение 2004 г., помимо апрельской индексации пенсий с самым большим за все время проведения индексаций коэффициентом, был осуществлен также перерасчет назначенных пенсий с существенным их повышением. В результате средний размер пенсии по возрасту увеличился на 54,5%, в то время как заработная плата – лишь на 23,9 %. В остальные годы заработная плата росла более высокими темпами, чем пенсии. Вследствие этого снижение коэффициента замещения (в 2002 г., 2005-2006 гг., 2008 г.) является объективно обусловленным процессом. В 2009 г. коэффициент замещения возрос до 29,2%, однако в 2010 г. он снизился до 28,1%.

Уход на пенсию объективно влечет за собой ухудшение материального положения работающего человека. Проблема предотвращения бедности, обусловленной уходом на пенсию, нашла свое отражение в ряде документов МОТ. В них определено, что размер назначенной пенсии не должен быть меньше 40 % утраченного, в связи с выходом на пенсию, дохода.

Этот норматив зафиксирован в Конвенции МОТ № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения (1952 г.) и определяет, что пенсия по старости должна составлять

40% заработной платы. Такой уровень возмещения заработка при высоких требованиях к трудовому стажу и возрасту выхода на пенсию был обусловлен необходимостью направления значительных финансовых средств на восстановление экономики развитых стран в послевоенное время. Более поздняя Конвенция МОТ № 128 «О пособиях по инвалидности, по старости и по случаю потери кормильца» (1967г.) повышает это - уровень до 45% (такое же соотношение содержится и в документах Европейского Союза). Еще более высокий уровень – 55% – определяет Рекомендация МОТ № 131 «О пособиях по инвалидности, по старости и по случаю потери кормильца», которая устанавливает, к тому же, что вводимый национальным законодательством минимальный размер пенсии по старости должен гарантировать минимальный уровень жизни.

В развитых странах эти требования не только выдерживаются, но и превышают рекомендуемые МОТ нормативы. В Республике Молдова не достигнут даже скромный норматив Конвенции МОТ № 102, установленный еще в 1952 г. Это связано, в первую очередь, с низким уровнем пенсии, при котором пенсия не выполняет функцию механизма возмещения утраченного заработка.

На фоне неустойчивой динамики коэффициента замещения в Республике Молдова в странах-соседах наметились позитивные тенденции. В России на протяжении ряда лет коэффициент замещения был ниже, чем в Молдове, однако, начиная с 2008 г., зафиксировано поступательное увеличение этого показателя. В результате в 2010 г. коэффициент замещения в России достиг уровня 35,7% (график 1). В Румынии также существенно возрос коэффициент замещения, уровень которого составил в 2009 г. – 44,9%, а в 2010 г. - 44,2%. Таким образом в Румынии в 2009-2010 гг. коэффициент замещения превысил норматив МОТ. Наилучшее положение в этой области – в Украине.

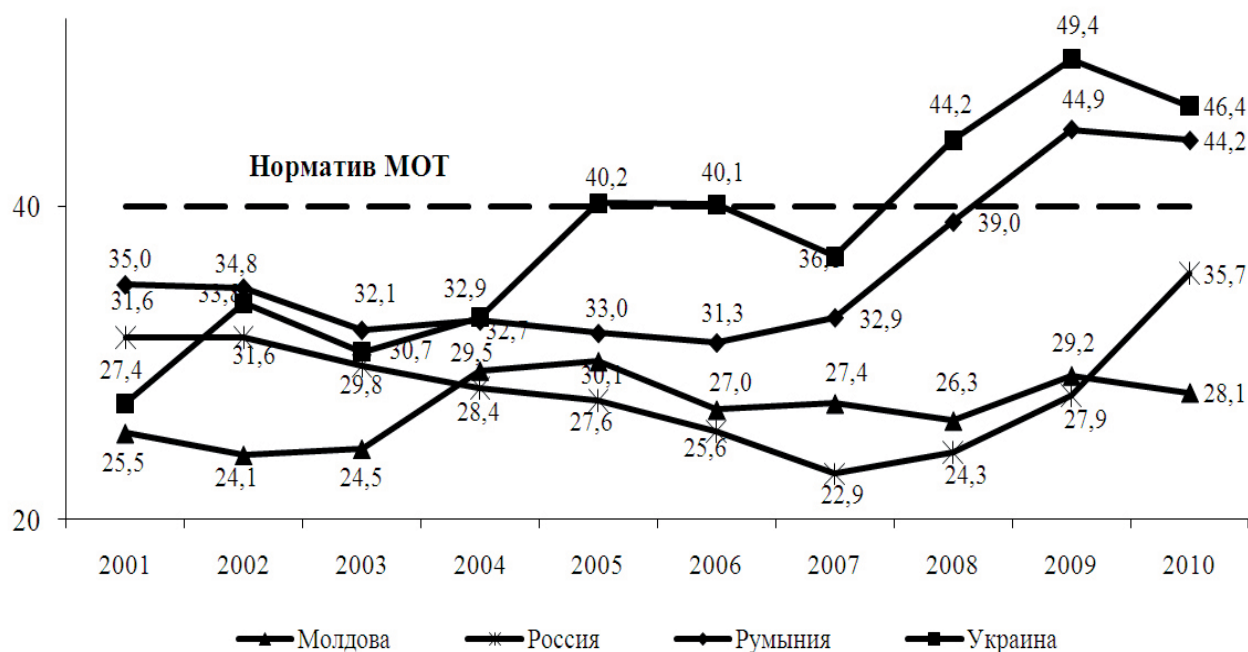


График 1. Динамика коэффициента замещения, %

Источник: Рассчитано и построено автором по: данным *Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2003.* – Ch.: Statistica, 2003. – P.107; *Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2010.* – Ch.: Statistica, 2010. – P.104; www.insse.ro/cms; www.gks.ru/; www.ukrstat.gov.ua/; *Социальное положение уровня жизни населения России 2011.* – P.191; *Россия и страны члены ЕС 2011.* – P.85.

В 2005-2006 гг. и в последние годы в этой стране коэффициент замещения превысил норматив МОТ и составил в 2008 г. 44,2%, в 2009 г. – 49,4%, в 2010 г. – 46,4%. Вместе с тем при оценке этого факта необходимо учитывать, что в Украине с 2008 г. средний размер пенсий по возрасту приводится с учетом пенсионеров Министерства обороны, Министерства внутренних дел и других «силовых» ведомств, функция по назначению о выплате пенсий которым передана органам Пенсионного фонда.

В системах пенсионного обеспечения используют два финансовых механизма – распределительный и накопительный. *Распределительная система* основана на договоре поколений: пенсия нетрудоспособным выплачивается из взносов работающих; когда нынешние работники станут нетрудоспособными, пенсию им будут платить из взносов следующих поколений. При этом расчет будущей пенсии может быть и условно-накопительным, когда она прямо зависит от взносов, которые были сделаны в период работы. Такая система функционирует в Республике Молдова.

При *накопительной системе* взносы, которые отчисляет работник, накапливаются, а не направляются на выплату пенсий нынешнему поколению пенсионеров. По достижении пенсионного возраста пенсию работнику будут выплачивать из его накоплений.

Все страны, имеющие институты социальной защиты и социального страхования, вынуждены рано или поздно реформировать свои пенсионные системы. Это обусловлено как увеличением средней продолжительности жизни и более быстрым ростом численности пожилых граждан по сравнению с трудоспособным населением, так и непрерывным повышением социальных стандартов и качества жизни.

До начала периода пенсионных реформ государственное пенсионное обеспечение повсеместно было основано на распределительном механизме. В 1970 – 1980-е годы, когда наметились вышеуказанные демографические тенденции (прежде всего в промышленно развитых странах), под пенсионной реформой понимали полный отказ от распределительной системы и переход к новым моделям, базирующимся на различных накопительных схемах и их сочетаниях. Считалось, что накопительные механизмы адекватны рыночной экономике и способны решить обостряющиеся пенсионные проблемы благодаря более высокой эффективности. Постепенно в большинстве стран подходы к пенсионной реформе становились менее радикальными. К настоящему времени сформировалось три направления реформирования государственных пенсионных систем.

1. Сохранение классической распределительной системы, использование «параметрического подхода» с коррекцией ее отдельных параметров:

- сокращение расходов пенсионной системы за счет повышения пенсионного возраста и отмены пенсионных льгот;

- увеличение доходов на основе повышения ставок пенсионных взносов, расширения базы их взимания (например, включения премиальных выплат и отпускных пособий, отмены «потолка» заработной платы, использования новых источников);

- оптимизация доходов и расходов путем замены или модификации расчетных формул (переход к условно-накопительным моделям, увеличения трудового стажа для получения права на полную пенсию);

- улучшение собираемости пенсионных взносов (более активное применение административных рычагов, использование системы льгот для повышения прямой заинтересованности в платежах).

«Параметрический подход» означает, что в условиях старения населения и изменения соотношения работающих и пенсионеров в пользу последних предпочтение отдается изменению параметров распределительной системы, что дает больший эффект при меньших рисках.

2. Сохранение основ распределительной системы с введением накопительного элемента.

В разных комбинациях одновременно совершенствуется распределительная система и постепенно добавляется накопительная часть в виде поступлений установленной доли пенсионных взносов на накопительные счета государственных или частных пенсионных фондов. Используются также схемы отчислений в накопительную часть лишь при определенном уровне заработной платы.

3. Переход на полностью накопительную пенсионную систему с передачей прав распоряжения пенсионными средствами частным пенсионным фондам. Радикальность реформы усиливается тем, что вновь вступающим на рынок труда предлагается только накопительная система.

В США, Германии, Франции, Бельгии, Италии, Испании, Португалии, Швейцарии, Австрии, Норвегии, Японии, где сохранение социальной стабильности – одна из приоритетных политических задач, выбрали путь «параметрических» реформ. Такой же выбор сделали Чехия и Словения. В этих странах уровень гражданского самосознания настолько высокий, что любые, даже косметические изменения в пенсионной системе вызывают сильное недовольство населения. Особенно это касается увеличения тарифов пенсионных взносов или пенсионного возраста. Вот почему государства вынуждены действовать здесь очень аккуратно.

Второе направление реформ (с введением накопительного элемента) выбрали Швеция, Великобритания, Финляндия, Польша, Венгрия, Болгария, Литва, Эстония, Аргентина, Колумбия, Перу, Уругвай. В этих странах государственная пенсионная система базируется на распределительной модели, накопительная часть играет вспомогательную роль «второй опоры».

По третьему пути пенсионных реформ рискнули пойти всего пять стран: Чили, Боливия, Мексика, Сальвадор и Казахстан. Накопительная модель в этих странах носит абсолютный характер и подразумевает отсутствие права выбора для всех граждан, вновь вступающих на рынок труда.

Нередко пенсии нынешних пенсионеров, оставшихся в распределительной системе, превышают пенсии перешедших в накопительную. Как показывает анализ накопленного за семь лет реформы пенсионного капитала в России, пенсии у тех, кто останется полностью в распределительной системе, также будут выше, чем у граждан, имеющих накопительный элемент. Кроме того, частное управление средствами пенсионных фондов очень затратное: на покрытие соответствующих издержек уходит до 25% величины ежегодных взносов [1], что намного превышает проценты, начисляемые на них. В распределительных системах норма административных расходов составляет 1 – 1,5% суммы собираемых взносов.

Одной из причин перехода к полностью накопительной системе в Казахстане в 1998 г. являлась необходимость запуска и развития фондового рынка. Таким образом, накопительный механизм должен был породить рыночные институты, а не наоборот. Очевидно, именно это обусловило серьезные трудности в становлении новой пенсионной системы в этой стране.

Пенсионная реформа призвана прежде всего повлиять на величину коэффициента замещения. В США и развитых странах Западной Европы, где распределительная государственная пенсионная система охватывает более 90% наемных работников, коэффициент замещения остается фактически неизменным. В Австрии, Италии, Португалии он достигает 80% средней заработной платы, в Германии и Франции – 50 – 60% [2], в США – 40 – 50 % и в Японии – более 30% [3].

Страны, которые ввели накопительный элемент, добились разных результатов с точки зрения динамики этого показателя. В некоторых например, в Швеции стремились снизить коэффициент замещения на несколько процентов. В Польше установлен минимальный уровень – 28% средней заработной платы, более низкие пенсии компенсируются из государственного бюджета [4].

Что касается стран, полностью перешедших на накопительную пенсионную модель, то в Чили коэффициент замещения в зависимости от вида пенсии (накопительная или распределительная) составляет от 30 до 50 %. Примечательно, что такая же динамика наблюдается и в России. Для сравнения: в Украине и Белоруссии, где сохранилась традиционная (советская) распределительная система, за этот же период величина коэффициента замещения изменилась соответственно с 36,5 до 53,6 % и с 47,5 до 45,2 [4].

Для перехода к распределительно-накопительным или полностью накопительным моделям пенсионного обеспечения использовались различные источники финансирования:

- повышение государственного долга (Венгрия);
- доходы от приватизации государственной собственности (Польша);
- кредиты международных организаций (Казахстан);
- постепенное формирование пенсионных резервов из средств, остающихся после выплаты пенсий в распределительной системе (Финляндия);
- объединение средств государственных пенсионных и других фондов для получения дополнительного инвестиционного дохода (Норвегия).

При переходе от распределительной пенсионной системы к накопительной возникает так называемый «эффект двойного бремени»: рост затрат на пенсионное обеспечение, связанный с тем, что из взносов работников надо одновременно сформировать пенсии нынешнего поколения пенсионеров и обеспечить накопление пенсионного капитала работающих. Данный эффект проявляется тем сильнее, чем быстрее осуществляется переход к накопительной системе, и действует тем дольше, чем более плавно это происходит. Каков будет срок перехода и, следовательно, сколько продлится период «двойного бремени» можно проследить на примере России.

В России переход на накопительную пенсию начался в 2002 г. с граждан, которым на тот момент было 35 лет (1967 г. р.) и младше. Первые представители поколения, имеющего накопительный элемент, появятся через 20 лет после старта пенсионной реформы – женщины 1967 года рождения, если для них сохранится пенсионный возраст 55 лет. Однако у этого поколения накопительный элемент будет ограниченным. Так, женщины 1967 года рождения могли накапливать пенсии лишь в последние 20 лет своего трудового стажа, а в течение первых 17 лет все взносы направляли в распределительную систему (если предположить, что возрастная когорта в среднем начинает работать с 18 лет). Поэтому первое поколение, которое отчисляло взносы на накопительную часть пенсии в течение всей трудовой жизни, выйдет на пенсию в 2039 г. (женщины при возрасте выхода на пенсию 55 лет). Однако «эффект двойного бремени» сохранится до тех пор, пока пенсию будут получать поколения

пенсионеров, либо не имеющие накопительного элемента (граждане 1966 года рождения и старше), либо вообще не накапливавшие пенсию в период работы.

Таким образом, возрастные когорты, делавшие отчисления только на распределительную часть пенсии, будут ее получать, по актуарным расчетам, с убыванием до 2040 г., а граждане, платившие взносы в накопительный элемент не всю свою трудовую жизнь, составят значимые по численности возрастные когорты (при сроке дожития 19 лет) до 2054 г. Следовательно, «эффект двойного бремени» будет ощущаться, хотя все слабее, вплоть до 2054 г., то есть более 50 лет, причем при условии, что соотношение отчислений на распределительную и накопительную части пенсии останется неизменным.

Кто и как будет оплачивать «двойное бремя»? Здесь возможны следующие варианты:

- пенсионеры за счет снижения относительного размера пенсий;
- работающее поколение и работодатели из-за повышения ставок налогов;
- государство из других источников финансирования (налоги, передача пакетов акций приватизированных предприятий и т.п.).

Расчеты российских исследователей [5] показали, что из-за низкой доходности пенсионных накоплений и ее существенного отставания от индексации страховой части пенсии размер пенсий у граждан, имеющих обязательный накопительный элемент, оказывается меньше, чем у тех, кто получает пенсии в рамках распределительной системы. Почему же общество должно оплачивать в течение 50 лет «двойное бремя», если введение накопительного элемента приводит к таким негативным последствиям? Таким образом, при переходе от распределительной системы к накопительной возникает «двойное бремя», которое будет сохраняться в России более 50 лет; максимального значения соответствующий эффект достигает через 22 года после старта реформы. Анализ показывает, что доходность пенсионных накоплений не покрывает инфляцию, значительно отстает от индексации страховой части пенсии и еще больше – от роста средней заработной платы. В результате при прочих равных условиях пенсия у граждан с обязательным накопительным элементом будет меньше, чем у тех, кто находится в рамках полностью распределительной пенсионной системы.

Модельные расчеты, проведенные в России [5], свидетельствуют, что при периоде накоплений 40 лет, периоде дожития 19 лет и снижении соотношения численности работающих и пенсионеров накопительная пенсионная система более эффективна лишь при доходности накоплений не ниже темпов роста ВВП и нулевых расходах на ее функционирование. В противном случае предпочтение следует отдать распределительной системе.

Таким образом, анализ пенсионных реформ в различных странах позволяет сделать выводы, которые могут быть положены в основу развития пенсионной системы Республики Молдова.

1. Чем выше уровень развития страны, тем менее радикальны реформы: основной акцент делают на сохранение и дальнейшее совершенствование распределительной системы. Накопительные модели используют для расширения спектра дополнительных государственных и негосударственных коллективных, прежде всего профессиональных, схем с целью повышения общего уровня пенсий, а также усиления их дифференциации. Частные накопительные схемы применяют для того, чтобы обеспечить индивидуальные потребности.

2. Распределительно-накопительные схемы целесообразны в странах с высоким коэффициентом замещения в распределительной части пенсии или где накопительный элемент создавался постепенно за счет дополнительных средств, остающихся после формирования распределительных пенсий.

3. Полностью накопительные пенсионные системы себя не оправдали. Они не обеспечили рост коэффициента замещения, а высокие расходы на содержание частных пенсионных фондов ставят под сомнение их эффективность.

Литература:

1. Соловьев А.К. Пенсионные реформы: экономические и моральные аспекты // Социальный вестник пенсионных и социальных фондов стран СНГ и Балтии. 2001. № 1. С. 59.
2. Пенсионная реформа в России: результаты мониторинга социально-экономического положения населения и зарубежный опыт. М.: Институт социологии РАН, 2008. С. 75.
3. Попов А.А. Пенсионные системы и пенсионные реформы в США, Чили и России. М.: Институт США и Канады РАН, 2003. С. 11.
4. Дегтярь Л.С. Российская пенсионная реформа в контексте мирового опыта (научный доклад). М.: ИМЭПИ РАН, 2002. С.28.
5. Дмитриева О. и др. Переход от распределительной пенсионной системы к накопительной: результаты и критерии эффективности // Вопросы экономики. 2010, № 4. С.43-60.

ДОТАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ПОДДЕРЖКУ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

*Семенченко Е.Н., аспирант,
Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия*

The article is dedicated to fiscal subsidies, reveals its nature, emphasizes the need to raise the interest of regional authorities in the development of their own revenue base. Due to the fact that in recent years, the budget system of the Russian Federation is characterized by an increase in the number of subsidized regions, there is an urgent need for a regional strategic planning, identifying the top priorities of economic development of each region in terms of its resource potential and expertise. The basis for the sustainable development of the region is the relationship of socio-economic and budgetary subsystems.

Key words: *fiscal subsidies, revenue base, budget system, economic development.*

Бюджетная система РФ представляет собой основанную на экономических отношениях и государственном устройстве РФ, регулируемую законодательством Российской Федерации совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

В зарубежной и отечественной экономической литературе проблема дотационности является предметом оживленных дискуссий. Для отечественной экономической науки понятие бюджетной дотационности является относительно новым, о проблеме дотационности бюджетов в нашей стране заговорили практически лишь с переходом к рыночным отношениям.

В отечественную теорию и практику термин «дотационный» применительно к бюджету возвращается в период «перестроечных» процессов на рубеже 80-90-х годов прошлого века. В связи с развертыванием процессов децентрализации экономической и политической жизни, проблемы региональных и местных бюджетов оказываются в центре внимания бюджетно-финансовой политики государства, которая включает термин дотационность.

Одним из ключевых элементов системы межбюджетных отношений является предоставление межбюджетных трансфертов из вышестоящего бюджета нижестоящим бюджетам в формах дотаций, субвенций и субсидий. Из названных форм наибольший интерес, споры и дискуссии вызывают дотации, так как дотации носят безвозмездный, нецелевой и безвозвратный характер.

Термин дотация неоднозначен, в официальных документах и учеными трактуется по-разному.

Согласно Бюджетному кодексу РФ (ст.6) «дотации – это межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования» [1].

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ предоставляются субъектам РФ, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровня, установленного в качестве критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности субъектов РФ. «Дотация – это средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы на безвозмездной и безвозвратной основах для покрытия текущих расходов» [2; с.33].

В зарубежной теории и практике дотации рассматриваются в широком и узком значениях. В узком смысле термина их суть не отличается от традиционной трактовки понятия отечественными экономистами. В широком смысле дотации характеризуются как централизуемая часть национального дохода, используемая государством для финансовой поддержки отдельных убыточных отраслей и предприятий.

Дотация как форма наделения финансовыми ресурсами территориальных бюджетов несовершенна. Такая практика передачи средств не способствует развитию хозяйственной инициативы местных администраций, снижает их воздействие на экономические процессы на территории и уменьшает на этой основе возможности перевыполнения доходной части их бюджетов, ослабляет финансовый контроль.

Проблема дотаций остается дискуссионной. Дотация лишена стимулирующих свойств, не способствует повышению хозяйственной активности и укреплению собственной доходной базы. Поэтому очевидно, что регулирование территориальных бюджетов за счет дотаций является неэффективным.

По эффективности использования выделяемых дотаций можно выделить: стимулирующие и дестимулирующие дотации. В первом случае дотации, получаемые региональными или местными бюджетами, направляются на развитие территории, способствуют увеличению размера ее собственной доходной базы, а во втором случае, наоборот, поощряют «иждивенческие настроения», зависимость от поступлений из вышестоящего бюджета [2; с.36].

Понятию «дотационный регион» соответствует термин «бенефициар» (от франц. *bénéfice* - прибыль), означающий лицо, которому предназначен платеж, и «реципиент» (от лат. *recipients* – получающий, принимающий), то есть лицо, получающее какие-либо выплаты, доходы.

Как уже отмечалось, дотационность – это естественное финансовое явление, присущее бюджетам нижестоящих органов власти всех государств. Ее состояние не должно оцениваться однозначно негативно. Бесспорно, финансовая зависимость нежелательна для любой территории, так как ограничивает ее самостоятельность. Тем не менее, наличие бюджетной дотационности не всегда относится к разряду чрезвычайных, катастрофических событий, так как различными могут быть природа, характер дотационности, степень и важность вызывающих ее экономических, социальных, хозяйственных и других проблем, эффективность их решения.

Фактически разрушенная в приватизационный период система планирования социально-экономического развития привела к тому, что многие регионы так и не смогли адаптироваться к новым условиям. Уровень и качество жизни в регионах резко снизились, увеличился уровень безработицы. Все это привело к возникновению и стремительному увеличению числа дотационных регионов.

Получение дотаций из вышестоящего бюджета в некоторых случаях определяет возможность существования субъектов РФ или муниципальных образований, для которых

характерны низкие показатели экономического развития. В бюджетах многих регионов РФ и муниципальных образований дотации составляют более 50 % [5; с.20].

В последние годы наблюдается увеличение числа дотационных регионов, которое можно объяснить многими причинами. Например, в Российской Федерации такому увеличению способствовала структурная перестройка экономики страны.

Одной из задач многих цивилизованных стран является выравнивание уровней регионального развития и стимулирование развития отсталых и депрессивных районов.

Существует немало вариантов классификации регионов России по уровню социально-экономического развития. Так, специалисты федеральных ведомств России и ученые РАН выделяют три группы регионов с качественно различными характеристиками состояния экономики и социальной сферы:

- развитые регионы с достаточно высоким уровнем производства и жизни людей;
- регионы со средним экономическим потенциалом;
- проблемные регионы с низким уровнем социально-экономического развития.

Структурные диспорции в развитии экономики регионов, низкая экономическая эффективность как национальной экономики в целом, так и ее отдельных составных частей обусловили необходимость теоретического осмысления сложившейся ситуации с позиции сочетания макроэкономического и регионального аспектов. Необходимо найти новые, адекватные реально сложившимся современным условиям решения с учетом функциональной специализации каждого из региональных образований на основе общих закономерностей развития национальной экономики. Результатом нарастания региональных диспорций зачастую становится образование дотационных регионов. Для оценки эффективности характера распределения между федеральным центром и региональными органами власти функций по обслуживанию населения и финансовых ресурсов выделяют четыре группы регионов, различающихся по уровню обеспеченности денежными доходами: первая группа (А) – депрессивные регионы, в среднем на одного человека приходится менее 1,5 прожиточного минимума; вторая группа (Б) – дотационные (малообеспеченные) – в среднем на одного человека приходится 2 прожиточных минимума; третья группа (В) – регионы относительного благополучия, в среднем на одного человека приходится 3 прожиточных минимума; четвертая группа (Г) – регионы высокой обеспеченности населения (доноры), в среднем на одного человека приходится более 5 прожиточных минимума.

Многие авторы объединяют группы А и Б, но, на наш взгляд, это не совсем правильно, так как если депрессивный регион полностью зависит от федерального финансирования, то дотационный регион характеризуется как регион, который не только ожидает финансирования от федерального бюджета, но и эффективно использует свой экономический потенциал, при этом уровень обеспеченности населения остается достаточно низким.

На наш взгляд, устойчивое развитие экономики дотационного региона отражает способность сохранять надежное стабильное состояние экономики дотационного региона вне зависимости от влияния внешних и внутренних, объективных и субъективных факторов, и эффективно использовать имеющиеся на территории дотационного региона ресурсы. Устойчиво развивающийся дотационный регион также должен бесперебойно выполнять свои социально-экономические функции субъекта Федерации. Нужно заметить, что естественным базисом для обеспечения устойчивого социально-экономического развития дотационного региона является наличие на ее территории природно-ресурсного потенциала.

Таким образом, дотирование существует при всех государственных устройствах, другое дело на какой стадии экономического развития находится дотируемый субъект и какие изменения последуют в жизни этой территории в результате выделения дотаций.

Дотации – это своего рода финансовый спасательный круг, порождающий иждивенчество, но не стимулирующий самозарабатывание денежных средств регионами и муниципалитетами [4; с.12].

Подытоживая все вышесказанное, можно сделать вывод, что дотационность бюджета следует понимать как потребность в финансовых ресурсах, необходимых для регулирования бюджетов регионов после того, как для этой цели были использованы все налоговые и неналоговые доходы, мобилизуемые на данной территории. Следовательно, в качестве главной причины, обуславливающей возникновение состояния дотационности можно обозначить отсутствие собственных возможностей для выполнения региональными и местными органами власти своих конституционно-правовых обязанностей.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145 – ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
2. Бюджетная система России: учебник для вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 703 с.
3. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник для вузов. – 4-е изд. / Под. Ред. О. Врублевской, М. Романовского. – СПб.: Питер, 2008. – 576 с.
4. Васильев В.В. Финансовые дотации: выравнивание или стимулирование?// Финансы. – 2009. - №4. – С. 12-15.
5. Истомина Н.А. Планирование дотаций местным бюджетам в субъекте Российской Федерации: исторический опыт и современное состояние.// Финансы и кредит. – 2010. - № 42(426). – С. 20-29.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Андрухова Ю.В., преподаватель,
Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия*

The article considers: the innovative sector of the Russian economy, the vector of its development in the context of economic globalization, the increasing competition in the market, and the prospects for innovation in the activities of cooperative organizations.

Key words: *innovative sector, economic globalization, increasing competition, cooperative organizations.*

Одним из приоритетных направлений развития экономики России в последние годы является инновационный сектор. С учетом вступления страны в ВТО и необходимостью выпуска конкурентоспособной продукции (товаров, работ, услуг) на мировом рынке стала острой необходимостью в таких инновационных продуктах, которые позволили бы вывести экономику страны на более высокий уровень, а также повысить качество жизни населения.

Инновации (от англ. Innovation - нововведение, новообразование, новое явление) - это не только создание и внедрение различного рода новшеств, порождающих значительные изменения в социальной политике [1], но и нововведения (или изобретения), которые принесли определенный результат для людей, общества, государства, то есть, вписавшиеся в систему экономических отношений, ставшие фактором развития экономики, ставшие продуктом, имеющим своего потребителя и формирующим в свою очередь спрос. [4]

Современное общество нельзя представить без инноваций, поскольку иначе общество будет стагнировать, отставать от конкурентов, что скажется на всех сферах жизни. Внедрение инноваций, инновационных продуктов должно способствовать уходу страны от сырьевой зависимости и построению современного государства с конкурентоспособной на мировом рынке экономикой. В этой связи появился государственный заказ на инновации, а также сформулированы новая стратегия и новые приоритеты: модернизация и инновации, как главный и существенный фактор модернизации.

При правительстве РФ для координации и контроля развития инноваций в стране были созданы президентская комиссия по модернизации, а также департамент науки, высоких технологий и образования.

По пути к достижению своей цели государство столкнулось с рядом проблем, связанных с созданием правовых, институциональных и технических условий для развития и ведения инновационного бизнеса.

В последнее время на государственную поддержку инноваций тратятся финансовые средства государства (госкорпораций и госкомпаний), которые в 2010 году составили около

620 млрд. руб., предоставляются субсидии на кредиты организациям, проводятся конкурсы, реализуются различного рода программы и др.

В контексте вышеизложенного следует отметить перспективность сотрудничества с государством по внедрению инноваций в деятельность кооперативных организаций как фактора устойчивого развития и основой конкурентоспособности системы потребительской кооперации в условиях глобализации мировой экономики.

В кооперативных организациях имеется основа для развития и внедрения инноваций, включая высокий научный потенциал образовательных учреждений системы потребительской кооперации.

Как показало исследование, в 2010 году общее число организаций в РФ, выполнявших научные исследования и разработки, составляло 3492 ед., из них организации государственного сектора – 1400 ед., предпринимательского сектора – 1405 ед. высшего профессионального образования – 617 ед. и некоммерческих организаций – 70 ед. (Табл.1).

Таблица 1

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности в России за 2008-2010 гг.

Показатель Годы		Число органи- заций, ед. – всего	в том числе по секторам деятельности:			
			Государ- ствен- ный	Предпри- ниматель- ский	Высшего профессио- нального образования	Некоммер- ческих организа- ций
2008		3666	1429	1540	603	94
2009		3536	1406	1446	603	81
2010		3492	1400	1405	617	70
Отклонение, 2010г. к 2008 г.	(+;-)	-174	-29	-135	14	-24
	%	95,3	98,0	91,2	102,3	74,5

Источник: www.gks.ru

В 2010 году по сравнению с 2008 годом положительная динамика числа организаций отмечается только по системе высшего профессионального образования – источника талантливых кадров и перспективных идей.

Помимо учебных заведений, как высшего, так и среднего профессионального образования, организации потребительской кооперации имеют возможность развивать заготовительную деятельность экологически чистого, в том числе лекарственного сырья, и на этой основе создавать полуфабрикаты или готовые изделия, обладающие не только питательными, но и полезными для здоровья свойствами. Все это позволит повысить социально-экономическую результативность деятельности кооперативных организаций.

При этом необходимо использовать европейский и отечественный опыт, внедрять разработки отечественных ученых кооперативных вузов, создавая пищевые и биологически активные добавки, адаптирующие население к неблагоприятным экологическим факторам. [2]

Однако для реализации данного направления необходимы не только инвестиции в научный потенциал и модернизацию производства, но и желание руководителя организации

динамично развиваться с учетом все более жесткой конкуренции на рынке. Бизнес только тогда может выжить, когда выпускается конкурентоспособная продукция, обладающая новизной, ценностью и является новой для потребителя, предоставляются востребованные и качественные услуги.

Таким образом, перспективным направлением в деятельности организаций потребительской кооперации, которое в ближайшей перспективе может позволить улучшить их результаты деятельности и обеспечить устойчивое положение на рынке, является развитие и внедрение инноваций, производство и реализация инновационных продуктов населению, что в конечном итоге должно привести к повышению качества жизни населения страны.

Литература:

1. Абрацумов А.Н., Сирелинов Ф.Ф. 1000 терминов рыночной экономики. - М.: Крон-Пресс, 1993.-302 с.
2. Савватеев Е.В., Лебедев А.Н., Савватеева Л.Ю. Белгородское лекарственное сырье и возможность его пищевого использования. Матер, межв. науч.-практ. конф. - Белгород: БУПК, 1998.
3. www.gks.ru.
4. <http://www.begin-online.ru/finance/>.

ROLUL SECTORULUI BANCAR ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE A REPUBLICII MOLDOVA

*Cobzari Ludmila, dr. hab., prof.univ.,
Mărgineanu Aureliu, dr., conf. univ.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

To ensure the sustainability of business, companies around the world choose to be actively involved in durable development, integrating the core principles of social responsibility of business conducted. The role of financial institutions and banks in particular is a major one; it has the opportunity to become a catalyst for sustainable development. At the beginning of the 21st century, the largest banks in the world became complex financial organizations offering international market a wide range of services and finance controlling power of billions of dollar in cash or assets. Assisted by the latest technology, banks are making efforts to identify new businesses to develop customized services to implement innovative strategies to capitalize on new opportunities in the market.

Key words: *banking system, sustainability, financial institutions, the stability of the banking system, the Central Bank, lack of liquidity, lender of last resort, the risks associated with.*

Sustenabilitatea este o problemă extrem de importantă, devenind, în opinia unor specialiști, principala problemă a secolului al XXI-lea. Dezvoltarea durabilă este mai mult decât o necesitate, ea devine o preocupare majoră a generațiilor prezente pentru a asigura un viitor prosper urmașilor noștri.

Prin definiție, *sustenabilitatea* (definită și *dezvoltare durabilă*) este prosperitatea, bunăstarea umanității și a mediului natural, ce nu reduce oportunitățile generațiilor viitoare, susținând continuitatea economică a generațiilor curente. Sustenabilitatea este o problemă complexă, pentru care se cere o cooperare și o implicare multisectorială, cu mar fi: structurile guvernamentale, non-guvernamentale, cetățenii, companiile și, implicit, subiecții financiari. Pentru a asigura sustenabilitatea afacerilor, companiile din întreaga lume decid să se implice activ în dezvoltarea durabilă, integrând principiile de responsabilitate socială în esența afacerilor desfășurate.

Rolul instituțiilor financiare și, în special, al băncilor este unul decisiv, acesta având posibilitatea de a deveni un catalizator al dezvoltării durabile. La începutul secolului douăzeci și unu, cele mai mari bănci din lume au devenit organizații financiare complexe, ce oferă pieței internaționale o gamă largă de servicii și ce controlează o putere de finanțare de miliarde de dolari în cash sau în active. Ajutate de cea mai nouă tehnologie, băncile fac eforturi pentru a identifica noi nișe de afaceri, pentru a dezvolta servicii particularizate, pentru a implementa strategii inovative și pentru a capitaliza noile oportunități din piață.

Pe măsura globalizării, consolidării, dereglementării și diversificării industriei financiare, sectorul bancar a devenit din ce în ce mai complex și mai important pentru comunitatea globală

de afaceri. O serie de grupuri bancare au inițiat crearea de produse pentru dezvoltare durabilă, au schimbat politicile interne și de creditare, precum și programele de pregătire și servicii de consultanță, prin care să oblige atât angajații, cât și companiile partenere să investească pe principii de responsabilitate socioecologică. Datorită acestui rol, inclusiv poziției de intermediar, pe care băncile o dețin în economie, potențialul contribuției acestora la dezvoltarea durabilă este enorm.

Comparativ cu alte sectoare, sectorul bancar, pe ansamblu, a răspuns mult mai încet la noile probleme, pe care dezvoltarea durabilă le prezintă. În ciuda potențialei expuneri la risc, sectorul bancar a fost și este în continuare foarte încet în evaluarea performanței de mediu a clienților săi.

Economiștii contemporani sunt, în general, de acord că un rol important în asigurarea stabilității financiare revine băncii centrale. Cu toate acestea, dat fiind caracterul relativ al conceptului de „stabilitate financiară”, sarcinile care revin în acest domeniu băncii centrale sunt destul de controversate din perspectivă doctrinară. Iar stipularea acestor atribuții în textele legale, de asemenea, este și ea destul de confuză și imprecisă. Se consideră totuși că există unele funcții ale băncii centrale, care pot contribui la realizarea stabilității financiare. Aceste funcții sunt următoarele:

- reglementarea și supravegherea sectorului bancar;
- gestionarea și monitorizarea sistemelor de plăți;
- garantarea depozitelor;
- funcția de împrumutător în ultimă instanță.

Se observă că este vorba despre funcții tradiționale ale băncii centrale, care au apărut tocmai prin implicarea treptată a acestei instituții în asigurarea stabilității financiare. Într-adevăr, instabilitatea inerentă sistemului bancar a impus controlul său de către banca centrală, care trebuie să îndeplinească o funcție de reglementare și de refinanțare a băncilor de rangul doi, aflate în situația de a nu putea face față (cu rezervele și activele lor obișnuite) unor mari cereri de retragere a depozitelor. Dacă banca centrală nu și-ar fi asumat acest rol, nu ar fi avut cine să o facă, iar clienții ar fi suferit importante pierderi în urma nerecuperării integrale a depozitelor. Și, de fapt, chiar și prin implicarea băncii centrale, în multe cazuri, aceste pierderi nu au putut fi evitate.

Studiată din punct de vedere istoric, funcția de creditor de ultimă instanță a băncii centrale a apărut ca un mijloc de garantare a lichidității și solvabilității sistemice. Această funcție a fost completată prin rolul băncii centrale de autoritate de elaborare și aplicare a reglementărilor prudențiale. Utilitatea acestor funcții este însă discutabilă, deoarece însăși banca centrală se confruntă aici cu o problemă de informare asimetrică. Într-adevăr, banca centrală nu dispune de toate informațiile necesare pentru a stabili dacă o bancă comercială este insovabilă sau dacă are doar probleme de lipsă temporară de lichiditate, iar, ca urmare, nu are altă soluție decât fie să ajute toate băncile, fie să nu ajute nici una. Din această cauză, existența funcțiilor amintite apare ca nejustificată.

Cu toate acestea, este indiscutabil faptul că stabilitatea sistemului bancar trebuie asigurată mai presus de orice altceva. De aici a apărut ideea de a crea organisme de supraveghere separate de banca centrală, care să impună băncilor comerciale să respecte o serie de reguli CE țin de prudența financiară. La funcțiile băncii centrale, se mai adaugă unele fenomene recente, cum ar fi globalizarea, dereglementarea, intensificarea procesului de inovare etc., care fac să se intensifice foarte mult legăturile dintre sectorul bancar și alte două sectoare importante ale sistemului financiar (asigurările și piața financiară).

Această fragmentare a piețelor de capitaluri dă naștere unor noi provocări pentru banca centrală, determinând-o să își asume noi sarcini și funcțiuni. Dintre atribuțiile vitale semnalate pe care le are banca centrală vom menționa monitorizarea prețurilor activelor financiare și suprave-

gherea conglomeratelor financiare. Unii economiști susțin ideea că banca centrală ar trebui să se ocupe, în primul rând, de asigurarea stabilității financiare, paralel ea mai e responsabilă de elaborarea și aplicarea politicii monetare.

Cauza acestui interes sporit al băncilor centrale moderne pentru asigurarea stabilității financiare rezidă în faptul că politica monetară nu poate fi pe deplin eficace, decât dacă se bazează pe mecanisme de transmisie previzibile, ceea ce presupune un mediu financiar suficient de stabil. În genere, stabilitatea prețurilor ca obiectiv final al politicii monetare constituie o precondiție de bază pentru asigurarea stabilității financiare.

Referitor la relația dintre stabilitatea prețurilor și stabilitatea financiară, în literatura de specialitate s-a înrădăcinat entitate care se numește „ipoteza new environment”, după care, odată cu stabilizarea inflației la niveluri reduse, se creează un mediu economic nou, în care stabilitatea financiară nu mai este garantată. În acest context, se evidențiază că instabilitatea financiară, precum șicriza bancară, pot avea costuri macroeconomice importante, ceea ce, de asemenea, necesită implicarea băncii centrale.

Între stabilitatea prețurilor și stabilitatea financiară există niște relații de complementaritate. Un argument grăitor în sprijinul acestei poziții este componenta cronologică. Într-adevăr, numeroase fapte mai vechi sau mai noi arată că crizele bancare au fost provocate adesea de situația macroeconomică nefavorabilă, conjugată cu politicile macroeconomice greșite, duse de autorități. Or, o politică monetară care are ca obiectiv stabilitatea prețurilor, diminuează acest pericol.

Băncile centrale dispun de o serie de instrumente, care le permit să acționeze pentru îndeplinirea atât a obiectivului de stabilitate a prețurilor, cât și a celui și de stabilitate a sectorului financiar. Deși stabilitatea financiară nu constituie, de regulă, un obiectiv explicit pentru băncile centrale moderne, instabilitatea financiară sistemică poate anula performanțele acestora în atingerea obiectivului lor final major: stabilitatea prețurilor. Din cauza nevoii pe care o crează de a injecta lichidități suplimentare în sistemul bancar, o criză a sectorului bancar poate afecta direct stabilitatea monetară.

De aici se naște complementaritatea între stabilitatea prețurilor și stabilitatea financiară, cu toate că realizarea celei dintâi nu implică neapărat asigurarea celei din urmă:

- banca centrală este singurul emitent al monedei „primare”, care constituie mijlocul legal (final) de plată;
- banca centrală este instituția care răspunde de buna funcționarea a sistemului național de plăți; or, sistemul de plăți constituie principalul vector de transmitere și amplificare a riscului sistemic;
- sistemul bancar este principala componentă instituțională a mecanismului, prin care se transmit efectele exercitate de politica monetară asupra economiei reale; în cazul în care sistemul bancar nu funcționează, banca centrală are dificultăți în reglarea lichidităților din economie, în funcție de obiectivele politicii sale monetare;
- stabilitatea monetară și stabilitatea financiară sunt strâns legate: una din cauzele frecvente ale crizelor financiare este creșterea excesivă a ofertei de monedă.

Exercitarea de către banca centrală a funcției de supraveghere prudentială se face cu scopul de a asigura stabilitatea financiară, precum ci și pentru a asigura stabilitatea monetară.

Produsul intern brut în anul 2011 s-a majorat cu 6.4 la sută, comparativ cu anul precedent. De menționat că, în anul 2011, modelul creșterii economice al Republicii Moldova a suportat unele modificări esențiale. Astfel, factorii primordiali, ce au favorizat creșterea PIB în anul 2011 sunt existența unei cereri externe sporite față de produsele autohtone, dar și creșterea venitului disponibil al populației aferent perioadei analizate. Totodată, creșterea economică a fost susținută de evoluțiile pozitive din toate sectoarele economiei.

Din perspectiva utilizărilor, datele din anul 2011 confirmă faptul că cererea externă devine tot mai importantă în modelul creșterii economice al Republicii Moldova. Astfel, recuperarea economică a principalilor parteneri-comerciali ai Republicii Moldova au stimulat creșterea ritmului anual al exporturilor cu 28.6 la sută, generând o contribuție pozitivă maximă la creșterea PIB. Totodată, consumul gospodăriilor populației s-a majorat cu 8.5 la sută, datorită majorării surselor de finanțare a acestuia (creșterea salariilor, remiterilor, transferurilor sociale și a creditelor) în perioada respectivă și a generând astfel un impact pozitiv semnificativ la dinamica PIB. Anume restabilirea așteptărilor agenților economici și accesul lor la surse de finanțare au determinat creșterea formării brute de capital cu 12.5 la sută, generând astfel o contribuție importantă la evoluția PIB, care însă este mai mică, comparativ cu anul precedent. În structură formarea brută de capital s-a majorat preponderent datorită creșterii formării brute de capital fix cu 10.7 la sută, pentru că, deși a înregistrat o majorare considerabilă (57.8 la sută), contribuția componentei „variația stocurilor” a fost mai puțin semnificativă.

După un an de ascensiune pronunțată, anul 2011 prezintă o evoluție în ritmuri mai temperate a economiei naționale. Ca rezultat al măsurilor întreprinse în perioada de referință s-a înregistrat o ameliorare a mediului de afaceri și a fost eficientizat sectorul public.

Reacția Băncii Naționale a Moldovei la intensificarea presiunilor inflaționiste în perioada ianuarie–noiembrie 2011 a constat în accentuarea progresivă a trendului de creștere a restrictivității politicii ratei dobânzii, inițiat în luna ianuarie 2011. Astfel, BNM a operat trei ajustări crescătoare ale ratei dobânzii de politică monetară, nivelul acesteia fiind majorat de la 7.0 până la 10.0 la sută. Totodată, temperarea creșterii prețurilor spre finele anului 2011 și gradul înalt de incertitudine a economiei mondiale au determinat banca centrală să-și relaxeze politica monetară, inițiind în luna noiembrie 2011 un trend prudent de reducere a ratei dobânzii de politică monetară, prin efectuarea a două diminuări consecutive ale acesteia, cu amplitudinea de 0.5 puncte procentuale și, respectiv, de 1.0 puncte procentuale (ultima fiind aplicată începând cu 6 ianuarie 2012).

Aceste măsuri întreprinse de către BNM au avut impact asupra evoluției ratelor dobânziilor la instrumentele cu scadență scurtă de pe piața monetară.

Însă, spre deosebire de anul 2010, atunci când ratele dobânzilor pe piața valorilor mobiliare de stat (VMS) cu scadența de 91 zile au imitat întocmai evoluțiile ratei de bază a BNM, în anul 2011 acestea au crescut considerabil și s-au distanțat semnificativ de rata de bază, apropiindu-se tot mai mult de limita superioară a coridorului ratelor.

Analiza factorilor determinanți ai procesului inflaționist în Republica Moldova pe parcursul anului 2011 a scos în evidență factorii de natură nemonetară, aflați în afara sferei de influență a politicii monetare promovate de BNM. Acest fapt a fost confirmat de stoparea tendinței de majorare a ritmului anual al inflației în trimestrul IV, 2011, odată cu adâncirea crizei datoriilor suverane și recesiunii din zona euro și pe plan mondial, care a afectat cererea globală, reflectându-se nemijlocit asupra diminuării nivelului activității economice interne. Totodată, evoluția piețelor valutare internaționale, dinamica prețurilor la petrol și la produsele alimentare pe plan mondial, tendința de apreciere a monedei naționale, față de dolarul SUA și euro, au contribuit la atenuarea proceselor inflaționiste. În aceste condiții, în noiembrie - decembrie 2011 BNM a preluat trendul descendent al ratei dobânzii de politică monetară, efectuând două reduceri consecutive ale acesteia, cu amplitudinea de 0.5 puncte procentuale și, respectiv, de 1.0 puncte procentuale.

Adecvarea din perspectiva obiectivului politicii monetare a condițiilor monetare în sens larg s-a realizat preponderent prin intermediul politicii ratei dobânzii, precum și de mecanismul rezervelor minime obligatorii. Cel din urmă a manifestat un caracter ascendent pe parcursul anului

2011, prin majorarea ratelor rezervelor minime obligatorii din mijloacele atrase în lei moldovenești și în valută străină până la nivelul de 14.0 la sută din baza de calcul.

Pentru asigurarea dreptului consumatorului la informație exhaustivă în domeniul serviciilor bancare, prevăzut de legislația națională, băncile au fost obligate să utilizeze pe paginile-web oficiale un simulator de costuri în vederea determinării costului total al creditului acordat persoanei fizice. Aceasta contribuie la sporirea gradului de dezvăluire a informației aferente condițiilor de eliberare a creditelor destinate persoanelor fizice, oferind consumatorului informație completă privind costul total al creditului.

În scopul minimizării riscurilor aferente expunerilor băncii față de persoanele afiliate a fost modificată limita maximă a expunerilor băncii față de o persoană afiliată sau un grup de persoane care acționează în comun (de la 20.0 la 10.0 la sută din capital). Concomitent, băncile trebuie să dispună de politici și proceduri de identificare a expunerilor băncii față de persoanele afiliate și să efectueze monitorizarea și raportarea lor printr-un proces independent de gestionare a expunerilor. De asemenea, a fost perfecționată noțiunea de expunere a băncii față de persoana afiliată, precum și cerința privind prezentarea listei persoanelor afiliate cu descrierea detaliată a criteriilor de afiliere, condițiilor de obținere a împrumuturilor/efectuării plasărilor la persoanele afiliate băncii, privind indicarea în Registrul tranzacțiilor cu persoane afiliate băncii a asigurării și asigurătorului tranzacției.

Întru direcționarea băncilor pentru a-și gestiona eficient lichiditățile și pentru a diminua riscul de nerespectare a nivelului lichidității, în cadrul activității bancare a fost determinată obligativitatea băncilor de a dispune de politici și proceduri interne adecvate pentru identificarea, monitorizarea, controlul și limitarea riscului aferent lichidității la care se expun. De asemenea, în vederea evitării tratării diferite a termenilor de „valori mobiliare lichide” și „mijloace interbancare nete” au fost dezvăluite noțiunile în cauză și au fost determinate cerințe privind includerea acestor poziții în calculul activelor lichide. Prin urmare, activele respective vor fi incluse în calculul activelor lichide numai în cazul în care acestea nu sunt puse în gaj, nu sunt grevate de sarcini și sunt libere de interdicții.

În scopul optimizării controlului, modului de reglementare și supraveghere a activității instituțiilor financiare au fost perfecționate cerințele față de raportarea băncilor. Astfel, au fost extinse cerințele de raportare față de informația prezentată de către bănci aferentă numărului deponenților și depozitelor persoanelor fizice și juridice în funcție de suma acestora. Acest fapt va permite monitorizarea adecvată a concentrării depozitelor la bănci, în funcție de mărimea acestora și de deponenții persoane fizice și juridice și astfel va contribui la evaluarea riscurilor aferente lichidității.

Concluzia evidentă este aceea că sectorul bancar are un rol major în evoluția situației globale, datorită poziției pe care acesta o deține pe scena economică. Corporațiile au ajuns să aibă o putere de influență nebănuită cu ani în urmă; acestea au căpătat din ce în ce mai multe drepturi și guvernează într-o anumită măsură viețile a miliarde de oameni, precum și a planetei în general. Cu fiecare drept vine însă și responsabilitatea conservării și dezvoltării situației mediului în care acționează. Până nu demult, aceste reponsabilități erau neglijate. În prezent, însă, există dovezi clare că responsabilitatea socială nu numai că ajută la crearea unei dezvoltări durabile pe ansamblu, dar poate fi o sursă generatoare de profit atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Câteva grupuri bancare importante au înțeles și au făcut pași importanți în acest domeniu. Studiul de caz pe grupul bancar olandez ABN AMRO demonstrează complexitatea introducerii sustenabilității în esența afacerii financiare. Implementarea nu este nici simplă, nici cu costuri mici; mai mult decât atât, nu se poate realiza fără implicarea sinceră a întregii conduceri a băncii.

Implementarea dezvoltării durabile presupune schimbări esențiale privind felul în care banca este condusă, felul în care acesta își definește politicile de finanțare, felul în care ea își alege clienții, angajații, furnizorii etc. Dezvoltată într-un mod eficient, activitatea bancară pentru dezvoltare durabilă va implica inovație, creativitate și, implicit, noi beneficii, prin crearea de noi produse, prin dezvoltarea de noi piețe. Corporațiile mereu se lovesc de o serie de dificultăți în a derula afaceri nesustenabile, iar comunitatea de afaceri internațională trebuie să conștientizeze că există un singur mod de cooperare în această lume în care trăim și propriile afaceri, și acest mod este cu siguranță unul bazat pe dezvoltare durabilă, pe rațiuni ecologice, sociale și etice.

Cu siguranță, drumul către sustenabilitate este la început de cale pașii sunt timizi în diverse sectoare, dar cu fiecare acțiune, fiecare bancă creează un exemplu, un reper în industria financiară. Aceste exemple pot și trebuie să servească drept repere pentru afacerile viitoare. Provocarea cea mai mare în îndeplinirea obiectivelor de dezvoltare durabilă în bănci o reprezintă:

-înțelegerea conceptului în conexiune cu domeniul de afaceri; a înceta practic să catalogăm sustenabilitatea în responsabilitățile doar ale ONG-urilor și ale guvernelor, să înțelegem că responsabilitatea bancară nu înseamnă doar acțiuni filantropice și sponsorizări, ci că este mult mai mult decât atât;

-gestionarea eficientă a conflictelor de interese; trăim într-o lume care are de reglementat o suită de probleme complexe, în care soluțiile nu sunt ușor de găsit, în special în contextul respectării intereselor diverselor părți.

Cu toate acestea, comunitatea bancară internațională a demonstrat prin exemplele concludente că înțelege importanța, necesitatea și viabilitatea dezvoltării durabile.

Bibliografie:

1. Jeucken, M. (2005), „*Sustainability in Finance – Banking on the Planet*”, University of Chicago, SUA.
2. Price Waterhouse Coopers (2005), „*Corporate Responsibility: Strategy, management and value – How PwC can help*”, New York, USA, <http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishings.nsf/docid/B4677BCF42BFBE5985257124002432FC>.
3. The Banker - Articles and Page web: <http://www.thebanker.com> UN, Business as an Agent of World Benefit - <http://www.bawbglobalforum.org> UN, Global Compact (2006).
4. „*Principles for Social Responsible Investment*”, http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/Financial_markets/PRI_Brochure_electronic_version.pdf
5. Viederman, S. (2001).
5. Zenklusen, O., Heim, G. (2005), „*A critical outlook on sustainable banking*”, Zurich, Switzerland, http://www.vsv-asg.ch/htm/htm_d/artikel_drucken.htm?id=29&artikel_id=149

БЕЗРАБОТИЦА НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И ПУТИ ЕЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Т. Колесникова,

*к.э.н., старший научный сотрудник
Института Экономики, Финансов
и Статистики Республики Молдова*

This paper discusses reasons, sources and consequences of unemployment as the socio-economic phenomenon inherent to market relations as it is manifesting on a modern labour market of the Republic of Moldova. The dynamics of unemployment in the period of 2001-2010 is analyzed. The characteristic of the existing unemployment and the aspects of its development are presented. The measures for the perfection of the politics for increasing the occupational rate and decreasing the unemployment rate are offered.

Key words: *unemployment, employment, labour market, regulation.*

Безработица, как социально-экономическое явление, является неотъемлемой чертой рыночной экономики. Высокий уровень безработицы является одной из главных проблем макроэкономики. Она препятствует устойчивому экономическому развитию страны, затрагивает коренные интересы населения, порождает бедность.

На пути перехода Республики Молдова к рыночной экономике происходит внедрение экономических реформ, приватизация, либерализация цен и торговли, макроэкономическая стабилизация. Целью данных реформ является переход от старых традиций ведения хозяйственной деятельности к новым. По мере внедрения экономических реформ, в процессе структурной перестройки производства, изменяются формы собственности, ликвидируются нерентабельные, убыточные предприятия, происходит спад объемов производства, снижение спроса на рабочую силу, в ряды безработных вытесняются массы людей. В стране начинает формироваться рынок труда, который основан на частной собственности, демократических общественных институтах и жесткой конкуренции.

Спад в экономике способствует увеличению безработицы, сокращению производства, высвобождению излишней рабочей силы и уменьшению спроса на рабочую силу. Уменьшение естественного прироста населения и миграция граждан Республики Молдова, недовольных политикой правительства в области оплаты труда и уровня жизни, в страны ближнего и дальнего зарубежья (в т.ч. высококвалифицированных кадров) снижает численность экономически активного населения. Этот процесс порождает дисбаланс спроса и предложений на рынке труда страны, усложняет проблему занятости и безработицы.

Стремясь найти свое место в системе международного разделения труда и построить свое законодательство в соответствии с международными стандартами, следуя рекомендациям Совета Европы и Международной Организации Труда,

молдавское государство ратифицирует различные законодательные документы, принятые международным сообществом, а также разрабатывает собственные. Так, в целях регулирования занятости населения Правительством РМ от 22 января 1992 г. был принят Закон «О занятости трудоспособного населения» № 878–ХІІ, который впервые с 30-х годов узаконил безработицу. В статье 43 «Право на труд и защиту труда» указанного закона говорится о том, что «каждый человек имеет право на труд, свободный выбор работы, справедливые и удовлетворительные условия труда, а также право на защиту от безработицы», в главе I приведена статья 4 «Порядок и условия присвоения гражданам статуса безработного», которая гласит, что безработные - «это трудоспособные граждане, не имеющие подходящей работы, законного дохода и зарегистрированные в Центре Занятости населения по месту прописки в качестве лиц, ищущих работу» [6].

«Для поддержки лиц, находящихся в поисках работы, для их трудоустройства в республике функционирует государственная служба занятости, представленная Национальным агентством занятости населения и его территориальными структурами. Они осуществляют свою деятельность в 35 населенных пунктах Республики Молдова: 32 – в районах, 2 – в муниципиях и 1 – в АТО Гагаузия» [3, стр. 20-21]. Главной задачей Государственной службы занятости является рациональное управление трудовыми ресурсами в рыночных условиях.

Анализ данных Национального Бюро Статистики Республики Молдова (НБС РМ) по проблемам занятости и безработице выявил, что за последние 10 лет произошло заметное *снижение численности экономически активного, занятого населения и безработных и существенное увеличение численности экономически неактивного населения.*

Данные Таблицы 1 свидетельствуют о том, что в целом по стране доля *экономически активного населения* в общей численности населения в период 2001 - 2010 гг. снизилась на 9,7 п.п. (44,4% до 34,7%).

Таблица 1

Динамика населения РМ по участию в экономической деятельности

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Всего население, тыс. чел.</i>	3631	3623	3612	3603	3595	3585	3577	3575	3568	3564
<i>%</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Экономически активное население, тыс. чел.	1617	1615	1474	1432	1422	1357	1314	1303	1265	1235
<i>%</i>	44,4	44,5	40,8	40,8	39,6	37,9	36,7	36,5	35,5	34,7
Занятые в экономике, тыс. чел.	1499	1505	1356	1316	1319	1257	1247	1251	1184	1143
<i>%</i>	41,2	41,5	37,5	37,5	36,6	35,1	34,8	35,0	33,2	32,1
Безработные, тыс. чел.	118	110	117	116	104	100	67	52	81	92
<i>%</i>	3,2	3,0	3,2	3,2	2,9	2,8	1,9	1,5	2,3	2,6
Экономически неактивное население, тыс. чел.	2014	2008	2138	2171	2173	2228	2263	2272	2302	2328
<i>%</i>	55,6	55,5	59,2	59,2	60,4	62,1	63,3	63,6	64,5	65,3

Источник: данные Национального Бюро Статистики Республики Молдова [1, стр.18], [2, стр.21]

Тенденция снижения *численности занятого населения* наблюдается на протяжении всех лет переходного периода и продолжается в последние годы. Численность занятого в Республике Молдова населения с 2001 по 2010 гг. уменьшилась с 1499 тыс. чел. до 1143 тыс.

человек или с 41,2% до 32,1% от всего населения страны. Следовательно, общее снижение доли занятых в Республике Молдова от общей численности населения составило 9,1 п.п.

Экономически активное население сократилось существенно, чем трудовые ресурсы. Это свидетельствует о том, что экономически активные граждане страны покидают рынок труда, либо меняя сферу своей деятельности, либо эмигрируя за границу в поисках более привлекательного рабочего места.

Данные Таблицы 1 также свидетельствуют о росте *экономически неактивного населения*. В период с 2001-го по 2010 г. доля экономически неактивного населения от общей численности населения увеличилась с 55,6% до 65,3%, т.е., на 9,7 п.п. Спад экономической активности можно объяснить пассивностью трудоспособных граждан.

В исследуемом периоде произошло небольшое снижение численности *безработных*. Резкое снижение приходится на 2007 г. (67 тыс. чел.) и 2008 г. (52 тыс. чел.), а с 2009 г. намечается небольшой рост. В 2010 г. численность безработных составила 92 тыс. чел., что на 11 тыс. чел. больше, чем в 2009 г. и на 26 тыс. чел. меньше, чем в 2001 г.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о снижении на 16,3 п.п. *уровня экономической активности* населения в период 2001 - 2010 гг. Если в городах уровень экономической активности снизился на 8,7 п.п., то в селах на 21,8 п.п. *Уровень занятости* в целом снизился на 15,2 п.п.: в городе на 5,5 п.п. а в селе на 22,3 п.п. Таким образом, уровень экономической активности и уровень занятости в сельской местности снижаются быстрее по сравнению с городской местностью.

Таблица 2

Динамика населения РМ по участию в экономической активности

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Уровень экономической активности</i>	57,9	57,2	51,6	49,7	49,0	46,3	44,8	44,3	42,8	41,6
Мужчины	61,6	60,0	54,5	51,7	50,4	50,0	47,8	47,3	46,2	45,0
Женщины	54,6	54,7	49,1	47,9	47,7	43,0	42,2	41,5	39,7	38,6
Город	55,9	56,2	54,8	52,9	52,5	49,7	47,1	47,1	47,4	47,2
Село	59,3	57,9	49,3	47,4	46,4	43,7	43,1	42,2	39,3	37,5
<i>Уровень занятости</i>	53,7	53,3	47,5	45,7	45,4	42,9	42,5	42,5	40,0	38,5
Мужчины	56,2	55,1	49,3	46,6	46,0	45,5	44,8	45,2	42,6	40,9
Женщины	51,4	51,7	46,0	44,9	44,8	40,5	40,5	40,1	37,7	36,4
Город	48,2	49,4	48,1	46,5	46,6	45,2	43,8	44,5	43,6	42,7
Село	57,7	56,2	47,1	45,0	44,5	41,2	41,6	41,0	37,4	35,4
<i>Уровень безработицы, МОТ</i>	7,3	6,8	7,9	8,1	7,3	7,4	5,1	4,0	6,4	7,4
Мужчины	8,7	8,1	9,6	10	8,7	8,9	6,3	4,6	7,8	9,1
Женщины	5,9	5,5	6,4	6,3	6,0	5,7	3,9	3,4	4,9	5,7
Город	13,8	12,1	12,2	11,9	11,2	9,2	6,9	5,5	8,0	9,6
Село	2,7	3,0	4,5	5,0	4,0	5,8	3,6	2,8	5,0	5,4

Источник: данные Национального Бюро Статистики Республики Молдова [1, стр.20], [2, стр.23]

Рассматривая уровень экономической активности в гендерном аспекте, можно отметить, что у мужчин этот показатель снизился на 16,6 п.п. (с 61,6% до 45,0%), а у женщин на 16,0 п.п. (с 54,6% до 38,6%). Уровень занятости у мужчин снизился на 15,3 п.п. (с 56,2% до

40,9%), а у женщин - на 15,0 п.п. (с 51,4% до 36,4%). Таким образом уровни экономической активности и занятости у мужчин были больше в начале рассматриваемого периода, чем у женщин, но и снижались они быстрее.

Динамика общего уровня безработицы, а также уровней безработицы в гендерном и территориальном разрезах представлена на Графике 1.



График 1. Динамика уровня безработицы (МОТ) в РМ, %

Источник: построен автором на основе данных НБС РМ [1, стр.20]; [2, стр.21]

Самый низкий общий уровень безработицы пришелся на 2007 и 2008 гг. Общий уровень безработицы в период с 2001-го по 2010-й год варьировал в пределах около 7,3%. Резкое снижение безработицы в 2007, 2008 гг. до 5,1% и 4,0% можно объяснить большим миграционным оттоком населения в эти годы.

Общий уровень безработицы в 2010 г. составил 7,4%: у мужчин этот показатель составил 9,1% и был выше, чем у женщин на 3,4 п.п. Можно предположить, что женщины чаще, чем мужчины регистрируются в службах занятости. Уровень безработицы в городской местности снизился с 13,8% до 9,6%, но был стабильно выше, чем в сельской местности.

Население страны в процессе трудоустройства сталкивается с большими проблемами. Особенно тяжелая ситуация с трудоустройством складывается в райцентрах, малых городах, где у людей нет выбора мест работы, в отличие от больших городов, где высок уровень концентрации предприятий.

«По данным статистики на одно вакантное рабочее место претендует восемь безработных. С самыми большими проблемами по трудоустройству сталкивается молодежь» [4]. «Анализ основных показателей рынка труда 2010 г. показывает, что молодежь остается наиболее уязвимой категорией на рынке труда. Из общего числа – 92 тыс. безработных около 41,5 тыс. молодых людей в возрасте 15-29 лет, что составляет 45%. Из общего количества безработных, зарегистрированных в агентствах занятости, молодые люди в возрасте 15-29 лет составили 36,5%. Были трудоустроены 5820 молодых людей, что составило 39,6%, этот показатель сократился на 2,8% по сравнению с 2009 годом (42,4%)» [3, стр.29].

С особыми трудностями в процессе трудоустройства сталкиваются молодые специалисты, у которых переход от учебы к трудовой деятельности очень сложен, так как у них нет надлежащего опыта работы. «... Очень низок уровень трудоустройства выпускников 2010 года. Это объясняется отсутствием соответствующих вакансий и соответствующей оплаты, а также переизбытком выпускников высших учебных заведений по таким

специальностям, как экономика, право и др.». «... О трудоустройстве молодых специалистов (выпуск 2009 г.), - из 26,6 тыс. выпускников в течение одного года со дня окончания учебы были трудоустроены лишь 3883 чел., что составляет 14,6% от общего числа выпускников» [3, стр. 40]. Это может свидетельствовать о некачественной подготовке специалистов, о том, что нет спроса на полученную ими профессию. Следовательно, проблему трудоустройства усугубляет неэффективное взаимодействие сферы занятости с национальной системой профессионального образования, что является следствием неудовлетворительных реформ в системе образования, которые отстают от потребностей рынка.

По данным ежегодного социального отчета Министерства труда, социальной защиты и семьи Республики Молдова за 2010 год «на начало 2010 - 2011 учебного года в 33 высших учебных заведениях общее число студентов, поступивших для получения образования, составило 107813 человек, в колледжи - 32164 чел., в профтехучилища и ремесленные училища - 21,4 тыс. учащихся. Возникает естественное сомнение в том, что система государственного трудоустройства через 3-5 лет сможет трудоустроить всех этих студентов и учащихся. Следовательно, несмотря на принятие законов, призванных «обеспечить пропорциональность между подготовкой кадров и предложением на рынке труда в стране, недопущения формирования переизбытка кадров» [3, стр. 30], они не выполняются, а, значит, страна несет большие затраты на подготовку специалистов по не нужным ей профессиям.

В то же время в Республике Молдова отмечается как недостаток рабочей силы, так и дефицит рабочих мест, то есть, существует существенный дисбаланс спроса и предложения. Из года в год остаются невостребованными тысячи специалистов, которые вынуждены устраиваться не по специальности, выезжать за рубеж в поисках более высокооплачиваемой работы, «... а на рынке труда теперь дефицит рабочих кадров. Уже не хватает не только квалифицированных рабочих в строительстве, промышленности, услугах, но и инженеров, например, в компаниях, занятых в информационных технологиях и легкой промышленности. ... Рынок труда в Молдове характеризуется дефицитом кадров в некоторых отраслях, нехваткой рабочих мест в сельской местности, высоким уровнем безработицы среди молодежи и высокой трудовой миграцией» [7].

Одной из проблем слабого трудоустройства является доставшееся в наследство от предыдущего периода огромное число работников с устаревшей традиционной специализацией, непригодных к использованию в рыночных условиях, что привело работодателей к поиску квалифицированных специалистов на рынке труда. Государственная служба занятости пытается переориентировать безработных на смену профессии путем переобучения. Однако данные меры осуществляются недостаточно эффективно и не удовлетворяют безработных, так как предусматривают переход на менее престижную, менее квалифицированную работу.

Многие безработные вообще не обращаются в государственную службу занятости, предпочитая искать работу самостоятельно через знакомых, соседей и близких родственников. Значительная часть населения в сельской местности предпочитает работать в своем подсобном хозяйстве и жить за счет ведения натурального хозяйства, не регистрируясь в службах занятости. Отмечается рост незарегистрированных безработных. К такому решению их «подтолкнул» низкий уровень социальных пособий. «...Государство не в состоянии реально помочь высвобожденным работникам найти новые рабочие места, мало кто из них обращается в службу занятости. Как правило, высвобожденные работники самостоятельно находят себе занятость либо в теневом секторе экономики республики, сильно возросшем

в последнее время, либо самозаняты в сельском хозяйстве или в народных промыслах» [8, стр.31].

«Сегодня Государственная служба занятости не может установить пособия безработным хотя бы в размере физиологического прожиточного минимума. При росте цен на продукты и повышении тарифов - пособие по безработице, составляющее 900 леев, не может обеспечить нормальные условия для жизни» [5]. К таким тяжелым социальным последствиям для населения привели: медленное открытие и развитие новых предприятий, ограниченность финансовых отчислений в фонд социальной помощи и меры по жесткой экономии средств.

К экономическим издержкам безработицы можно отнести снижение производства товаров и услуг (отставание объема ВВП), снижение налоговых поступлений в государственную казну, сокращение доходной части бюджета, увеличение расходов на социальные пособия. Безработица приводит к снижению уровня жизни населения, порождая тем самым нищету и бедность, замедлению экономического роста страны, снижению эффективности дальнейшего развития.

Выводы и рекомендации по совершенствованию политик, направленных на снижение уровня безработицы.

Анализ реального состояния занятости и безработицы в Республике Молдова позволяет сделать выводы о том, что формированию эффективно функционирующего рынка труда и эффективной занятости мешают проблемы страны, которые носят глубинный характер. К ним можно отнести:

- низкие темпы реформ институциональных механизмов,
- медленное увеличение новых рабочих мест,
- низкая способность привлекать прямые иностранные инвестиции для развития предприятий,
- несоответствующая рыночным условиям система подготовки и переподготовки кадров,
- рост числа граждан страны, не обращающихся в службу занятости,
- низкий уровень использования рабочей силы,
- увеличение численности выпускников учебных заведений, испытывающих трудности с поиском работы,
- негибкость налоговой системы,
- неразвитость инфраструктуры рынка труда.

Падение спроса на рабочую силу, отсутствие экономически обоснованной зависимости доходов работника от его трудового вклада, низкий уровень заработной платы провоцирует дальнейший миграционный отток населения.

Меры, предпринимаемые государственной службой занятости населения Республики Молдова, несколько стабилизируют ситуацию. Но этих мер крайне недостаточно для решения вышеизложенных проблем. Сокращение безработицы является чрезвычайно сложной задачей. В целях снижения и предотвращения роста безработицы, смягчения ее социальных последствий в условиях демократизации страны необходимы кардинальные экономические реформы. Следовательно, исключительную актуальность на сегодняшний момент приобретает необходимость разработки обоснованных мер государственной политики.

Среди приоритетных направлений государственной политики в целях предупреждения или снижения уровня безработицы могут быть предприняты следующие меры:

- 1) Создание новых рабочих мест путем открытия новых или модернизации старых предприятий.
- 2) Стимулирование развития малого и среднего бизнеса.
- 3) Проведение сбалансированной инвестиционной и налоговой политики, развитие системы кредитования.
- 4) Доведение заработной платы и пособий по безработице до прожиточного минимума.
- 5) Введение налоговых льгот предприятиям, предоставляющим рабочие места наиболее уязвимым категориям населения.
- 6) Оказание помощи молодежи, молодым специалистам в их адаптации и интеграции на рынке труда.
- 7) Разработка методики долгосрочного прогнозирования рыночного спроса.
- 8) Концентрация усилий по борьбе с безработицей в сельской местности.
- 9) Освещение в свободной прессе информации о существующих вакансиях, о проведении ярмарок вакансий.
- 10) Создание активных кадровых служб на предприятиях страны.

Объединенные усилия государства, служб занятости, кадровых служб работодателей и общественных организаций может привести к положительным результатам в данной области.

Литература:

1. Piața forței de muncă în Republica Moldova 2008. Ch.: Statistica, 2008. p.124.
2. Piața forței de muncă în Republica Moldova 2011. Ch.: Statistica, 2011. p.143.
3. Ежегодный социальный отчет 2010. Министерство труда, социальной защиты и семьи Республики Молдова. Кишинэу: 2011. – 203 с.
4. **Рынок труда в Молдове: 8 человек на место.** <http://moldeco.net/rynok-truda-v-moldove-8-chelovek-na-mesto.html>
5. Красильникова И. Парадоксы рынка труда, Молдавские ведомости, №20 (1366), 23.02.2011, http://www.vedomosti.md/news/Paradoksy_Rynka_Truda
6. **Lege RM «Privind utilizarea forței de muncă» №878-XII din 21.01.1992.** Monitorul Oficial №158. Publicat: 27.12.2001.
7. Догару Р. Рынок труда в Молдове характеризуется дефицитом кадров в некоторых отраслях, нехваткой рабочих мест в сельской местности, высоким уровнем безработицы среди молодежи и высокой трудовой миграцией. Analutique Неделя. №27 (92) 5.07.2008. <http://www.analytique.md/index.php?n=672&r=21&s=704>
8. Moldova–Transnistria: Eforturi comune pentru un viitor prosper. Aspecte sociale. = Молдова–Приднестровье: Общими усилиями – к успешному будущему. Социальные аспекты. = Moldova–Transnistria: Working Together for a Prosperous Future. Social Aspects. / colegiul de red.: D. Matveev, G. Șelari, E. Bobcova, B. Cseke . – Ch .: „Cu drag” SRL, 2009 (Tipogr . „Bons Offices” SRL). – 370 p.

CONTRIBUȚIA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE LA SPORIREA COMPETITIVITĂȚII UNITAȚILOR ECONOMICE COOPERATISTE

*Zavtoni Oxana, asist. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

It is now recognized the world wide importance which has information in economic and social development. To become useful in any field of activity, information must be collected, stored, processed and delivered to those who need it.

The information technologies have made remarkable progress in recent decades, which caused profound changes in society, organizations and individuals. Improve information technology opportunities in using information and cause a new approach on what is an organization and how it behaves.

Key words: *information, economy, information, technologies, information system.*

Reformarea economiei naționale este determinată de transformările apărute în urma profundelor schimbări de ordin economic, financiar și social, condiționate de criza economică. În consecință, teoria și practica contemporană caută soluții eficiente de restructurare economică și financiară a întreprinderilor, ceea ce impune realizarea unui proces de gestiune în scopul depășirii situației critice. Principalul obiectiv al acestor reforme țintește asupra problemelor, ce țin de restructurarea și reorganizarea întreprinderilor din economia națională și a celor din sistemul cooperăției de consum din Republica Moldova, sub aspectul realizării creșterii economice.

Etapă actuală a dezvoltării economiei naționale impune o nouă abordare a tuturor aspectelor vieții economice din cadrul societății noastre. Cooperăția de consum, fiind un element integrant al economiei naționale, este, de asemenea, supusă influențelor transformărilor din societate. Relațiile de piață create necesită căutarea noilor căi de dezvoltare a cooperăției de consum. La ora actuală cooperăția de consum se află în proces de restructurare, se caută noi forme și metode de activitate, se elaborează noi modalități de gospodărire, de organizare și dirijare a activității cooperatiste.

Pentru reușita unei întreprinderi la etapa de tranziție cea mai dificilă problemă este propria ei schimbare în contextul schimbărilor globale.

În prezent este recunoscută de toată lumea importanța deosebită pe care o are informația în dezvoltarea economică și socială. Pentru a deveni utilă în orice domeniu de activitate, informația trebuie colectată, stocată, prelucrată și transmisă persoanelor interesate. Aici intervin tehnologiile informaționale, care au înregistrat în ultimele decenii progrese remarcabile, ce au provocat profunde transformări la nivelul societății, al organizațiilor și al indivizilor. Utilizarea tehnologiei informaționale ameliorează oportunitățile în valorificarea informației și determină apariția a noi abordări cu privire la ce este o organizație și cum trebuie să se comporte ea.

Tehnologiile informaționale cuprind procesele, metodele, tehnicile și operațiile necesare prelucrării automate a datelor. Ele întrunesc un bogat set de funcții, aspecte, activități care pot fi grupate în următoarele categorii:

- colectarea, reprezentarea, înregistrarea (scrierea) și identificarea (citirea) informațiilor;
- organizarea în memorie și păstrarea informațiilor;
- prelucrarea informațiilor;
- căutarea și extragerea informațiilor;
- transmiterea informațiilor;
- securitatea informațiilor;
- redarea informațiilor.

Supraviețuirea întreprinderilor cooperatiste într-un mediu concurențial puternic (la care trebuie să se adapteze continuu) este condiționată și de obținerea de informații vitale cu privire la piață (dinamică, dimensiuni, structură), la competiție, surse de aprovizionare, piețe de desfacere, publicul-țintă. Acest lucru este posibil doar prin intermediul unui sistem informațional bine organizat, care să permită obținerea de informații reale în timp util.

Sistemul informațional permite cunoașterea situației existente într-o întreprindere, a situației trecute și anticiparea evoluției viitoare a acesteia, contribuind astfel la elaborarea și îndeplinirea obiectivelor stabilite. Prin intermediul său se obțin informațiile necesare fundamentării deciziilor, implementării acestora, precum și cele necesare adaptării continue a întreprinderii comerciale la schimbările interne și externe. Sistemul informațional cuprinde totalitatea elementelor (date, informații, circuite și fluxuri informaționale, proceduri și mijloace de tratare a informațiilor) din cadrul întreprinderii, având drept scop să asigure suportul informațional necesar îndeplinirii obiectivelor stabilite. Sistemul informațional afectează nemijlocit atât funcțiile întreprinderii, cât și proiectarea structurilor, pe care aceste funcții se bazează, prin urmare organizația în ansamblul ei.

Întreprinderile care reușesc să maximizeze oportunitățile, create de stăpânirea capitalului informațional, pot crea o oportunitate marginală, care să le permită să se mențină înaintea concurenților lor. În acest context problema informațiilor trebuie abordată atât din punct de vedere static, cât și dinamic; în plan static - informațiile interne (din cadrul întreprinderii) și externe (din mediul de acțiune). Aceste două categorii trebuie înțelese în dinamica lor, favorizând circulația lor în ambele sensuri și permițând poziționarea întreprinderii în mediul ei de afaceri.

Activitatea firmei poate fi monitorizată prin intermediul fluxurilor de comunicații și de informații.

Partea componentă a sistemului informațional, care asigură prelucrarea rațională și eficientă a datelor, îndeosebi, cu ajutorul echipamentelor electronice de calcul și, în primul rând, al calculatoarelor electronice, o reprezintă sistemul informatic.

Noțiunea de sistem informatic este legată de informatizarea activității organizației, adică de folosirea resurselor informatice pentru organizarea și administrarea informațiilor. Informatizarea transformă sistemele informaționale manuale în sisteme informatice prin:

- substituirea mijloacelor de lucru (automatizarea sarcinilor);
- miniaturizarea echipamentelor, reducerea timpului de lucru, eliminarea erorilor, prelucrarea unui volum mare de date și distribuirea eficientă a informațiilor;
- ameliorarea performanțelor prin introducerea sistemelor interactive;
- calitatea prezentării informațiilor;
- comunicarea extinsă, care se produce datorită interconexiunii generalizate.

Evoluția tehnologiilor informatice din ultimii ani a condus la automatizarea unei părți considerabile a sistemului informațional, care se localizează nu numai la faza de prelucrare, ci și la fazele de preluare a datelor și de valorificare a informațiilor obținute. Astfel, sistemul informațional devine, din ce în ce mai mult, un sistem informatic, deși încă nu se poate pune un semn de egalitate între cele două tipuri de sisteme, deoarece, în partea formală a sistemelor informaționale, rămân încă o serie de sarcini manuale, care-s importante, și anume: colectarea datelor, interpretare rezultate etc.; partea neformală a unui sistem informațional rămâne aproape exclusiv manuală; există alte instrumente neinformatice, care îndeplinesc funcții în interiorul sistemului informațional: copiatoare, mijloace audio-vizuale, telefaxuri.

Direcționarea obținerii, prelucrării și a utilizării informațiilor poate fi considerată ca fiind cea mai relevantă pentru orice agent economic, care își desfășoară activitatea pe o piață concurențială. În acest context, managementul unei firme trebuie să dispună de un performant sistem informațional, în baza căruia să se poată desfășura întregul proces decizional.

Competiția, concurența este atât de acerbă și vitezele de reacție atât de mari, încât vechiul slogan „timpul reprezintă bani“ este tot mai depășit de unul nou „fiecare interval de timp valorează mai mult decât celălalt“. Astăzi, tot mai multe firme se conduc de ideea potrivit căreia „banii se deplasează cu viteza luminii, iar informația trebuie să circule și mai repede“.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ И ИНФОМУСОР

*Бэлэнел Д., канд. наук, доцент
Дюлин П., Метелкин А. студенты,
Кооперативно-Торговый Университет Молдовы*

The article deals with the actual problem on the status of information stored on the Internet, and search capabilities of the Internet. The authors emphasize that, on the one hand, the Internet increased the value of information, on the other side of the network there was a loss of value of information. This contradiction was the support for the scientific study of the organization of information on the Internet. The authors present a method for organizing information on the Internet.

Key words: *search capabilities, network , scientific study, the Internet.*

1. Введение в научную проблему

Наравне с развитием цивилизации развились способы людей записывать и передавать полученные знания. Изначально до нас дошли самые низшие звенья «эволюции» полиграфии и передачи информации в целом – наскальные рисунки, каменные скрижали, древнеегипетский папирус и китайская бумага. Заключают данный ряд уже изобретения современной науки – магнитные ленты, компактные диски, флэш-носители и как заключение – интернет – самая масштабная, постоянно развивающаяся, общедоступная сеть компьютеров-клиентов и компьютеров-баз данных. Именно с появлением этого изобретения человечество достигло нового этапа развития, глобально меняющего наше понимание и отношение ко многим вещам. С одной стороны, неимоверно возросла ценность информации – переход к обществу, основанному на информации, затем переход к обществу, основанному на знаниях, резко повысили спрос на знания, качественное познание. Любой человек в любое время может нуждаться в научной статье или книге, журнальной статье или статье в научных базах данных и в других научных продуктах; при переходе к обществу, основанному на знаниях поиска информации, знаний необходимо на порядок выше. генерирование и использование знаний в эпоху общества, основанному на знаниях, предполагает генерирование или передачу знаний по месту использования. С другой стороны, в связи с гигантским возрастанием количества информации и знаний в обществе информация всё больше теряет свою ценность в мире. Противоречие между повышенной потребностью в информации, знаниях и потерей ценности информации, вследствие огромного повышения ее количества и составляет противоречие нашего сообщения.

Необходимо отметить, что походы в библиотеки в поисках нужной книги заменяются куда более экономичной в плане времени системой поиска информации, а именно поиском информации в Интернете. Тут почти любая книга, статья доступна для всех, причём, в бесплатном варианте, либо за меньшую плату, чем за реальный бумажный вариант. Но

несмотря на положительные аспекты, такие как эффективность поиска, экономия времени и обильность информации, присутствуют и серьезные проблемы.

2. Переизбыток Информации

Проблема, которую мы хотели описать – это проблема переизбытка информации. Сегодня мы находимся в переходной фазе от информационной нехватки к информационному изобилию. Информационный смог – выживание в условиях информационного перенасыщения.

— *Наши бабушки и дедушки были ограничены в доступе к информации и скорости коммуникации, а теперь наша главная проблема — успевать идти в ногу с этой информацией.*

Эту проблему можно описать с точки зрения экономики. Перепроизводство товара аналогично перепроизводству информации, что само по себе ведёт к появлению лишней продукции. Только если в первом случае её не получается сбыть, то в последнем производитель лишней информации никак не страдает. Информация доходит до читателя в любом случае, но в большинстве она не несёт полезной для человека информации и лишь отягощает главную проблему. Как и в экономике, в информационном мире такие кризисы плохи для всех её участников.

Также к этой проблеме можно отнести и ранее заявленную дублируемость информации. Чаще всего такое дублирование совершается умышленно, с нарушением авторских прав. Злоумышленники используют чужую информацию для наполнения собственных сайтов, для дальнейшего извлечения выгоды. Такое дублирование информации ухудшает выдачу поисковых систем и последние борются с этим явлением. К примеру, если пользователь получает по запросу много одинаковых документов, это вряд ли добавляет популярности поисковику. Также дублирование информации засоряет индекс поисковика, ему становится труднее выдавать быстрые ответы пользователю.

Чтобы показать масштабы данной проблемы, мы вбили в поиск google.com слово «Информация». Первым в списке оказался весьма авторитетный источник знаний Wikipedia. Мы скопировали небольшую часть документа и вбили её также в поиск google.com. Исключив сам источник и его дочерние сайты вплоть до 22 страницы, мы заметили, что в поиске повторяется либо само выражение, либо его немного перефразированная копия. Наличие перефразирования можно заметить в порядке слов, которые переводятся с латинского *informatio*, а именно «разъяснение, изложение, осведомление»

Пример алгорифма обнаружения дубликата. Сначала формируется небольшая (2000-3000 слов) выборка. Выборка должна удовлетворять следующим условиям:

- с ее помощью можно достаточно полно описать практически любой документ в сети;
- описание документа не должно быть при этом избыточным.

Таким образом, для формирования выборки нужно отбросить слова, которые наиболее и наименее употребительны, т.е., не учитывать стоп-слова и различные узко тематические термины. Также в выборку не попадают прилагательные, так как они не несут в русском языке смысловой нагрузки.

Далее каждый документ сопоставляется с выборкой и рассчитывается вектор, размерность которого равна количеству слов в выборке. Компоненты вектора могут принимать два значения – 0 или 1. 0 – если слова из выборки нет в документе, 1 – если слово встречается в документе. Далее документы проверяются на дублирование путем сопоставления их векторов.

3. Последствия проблемы переизбытка информации в интернете.

Растущий поток информации стал причиной нового феномена: перегруженный мозг стремительно теряет способность делать выбор и принимать решения

Вспомните, как в последний раз вы пытались определиться с местом для отдыха и терялись под лавиной противоречивых мнений об отеле. Или выбирали себе стиральную машину и новый ноутбук. Опросы знакомых и друзей, рекомендации и отзывы, сомнения и метания — этот процесс знаком многим.

Сегодня справляться с информационной перегруженностью становится всё труднее. Сложный биологический феномен, когда мозг отказывается анализировать большие объёмы информации, изучала исследовательская группа университета, возглавляемая Анжеликой Димока. В ходе эксперимента добровольцам предложили купить дешёвые авиабилеты, тщательно изучив информацию о пассажиропотоках, стыковочных рейсах, аэропортах и т.д. Учёные измеряли активность мозга волонтеров в процессе обработки данных. С увеличением объёма информации возрастала и активность в лобных долях головного мозга, отвечающих за эмоции и процесс принятия решений. Но когда поток зашкаливал, человек впадал в ступор. Волонтеры совершали ошибки и выбирали не лучшие предложения. «Получая слишком много данных, группа принимала всё менее конструктивные решения», — подытоживает Димока результат опыта.

Это всё больше напоминает популярный сервис Twitter, когда миллионы фактов, мнений, идей и оценок противостоят друг другу, а число желающих рассказать, показать или отвергнуть что-либо растёт изо дня в день. Найти истину в этих потоках информации всё труднее. На Западе это явление называют твиттеризацией культуры, которая революционным образом изменила жизни миллионов пользователей, пишущих и читающих *твиты* в любое время и в любом месте на планете.

В потоке зачастую противоречивых данных человек начинает упускать детали, теряет время, пытаясь сосредоточиться на малозначимых фактах, и в результате забывает о цели поисков, поскольку объём рабочей памяти мозга ограничен. Когда мозг пытается воспринять больше, чем способен, это приводит к пагубным когнитивным последствиям. В итоге человек вообще может отказаться от принятия решения, совершения покупки или выбора поездки. Если нечто подобное происходило с вами, знайте — вы стали жертвой «информационного паралича».

Термин «информационная перегруженность» был популяризирован американским социологом и футурологом Элвином Тоффлером в 1970-х. Но именно в наши дни это понятие стало синонимом одного из самых неприятных раздражителей современной жизни.

Избавиться от информационного смога сегодня невозможно — разве что сбежать из города и начать жизнь наедине с природой, вдали от социальных сетей, гаджетов и телевизора. Но поскольку дауншифтеров вокруг по-прежнему немного, а каменные джунгли человечеству стали милее сомнительных удобств на свежем воздухе, каждому необходимо учиться противостоять ненужным потокам информации. Спросите себя: действительно ли вам нужен iPhone, который будет сопровождать вас повсюду — во время обеда или на прогулке в парке? Если рационально смотреть на вещи, то глупо прерывать общение со своим ребёнком или с другом только из-за того, что звонит телефон или вспыхивает экран ПК. Но мы отвечаем на эти раздражители и делаем это уже инстинктивно.

4. Тенденция развития Google– Тенденция решения информационных проблем:

Реальное решение данной проблемы предлагает нам поисковая система www.google.com. Организация поиска построена таким образом, что на первоначальную страницу выводятся сайты с искомой информацией, которые прошли отбор по таким критериям как: дата публикации данной информации, объём трафика сайта, также по содержанию сайтов для поисковых индексов, такие как индексация сайтов, к примеру, для мобильных устройств, а также метод определения подобно вышесказанному по обнаружению повторяющейся информации. Такой отбор крайне плох для сайтов с огромным количеством дублируемой информации и с бедным количеством посещений. Верхушку результатов по искомым параметрам занимает самый посещаемый и надёжный сайт с уникальным предложением информации по вашему запросу.

Таким образом мы пришли к следующим выводам:

- с одной стороны неимоверно возросла ценность информации – переход к обществу, основанному на информации, затем переход к обществу, основанному на знаниях, резко повысили спрос на знания, качественное познание.

-с другой стороны, в связи с гигантским возрастанием количества информации и знаний в обществе информация всё больше теряет свою ценность в мире. Противоречие между повышенной потребностью в информации, знаниями и потерей ценности информации вследствие огромного повышения ее количества и составляет противоречие нашего сообщения.

Среди научных проблем поиска информации можно отметить:

- Огромные количества информации в сети развиваются и деформируют структуру сети;
- Поиск информации в интернете сильно тормозится из-за проблемы переизбытка информации;
- Снижающаяся достоверность информации в сети;
- Эффективность поиска всё более сходит на нет, так как любая информация в интернете дублируется и не раз с целью обеспечения доступности информации: «Информация в любом виде должна быть доступна для всех»;
- Экономия времени – это тянущийся состав, нам необходимо больше времени для обработки информации. Всё это снижает полезность интернета, за исключением того, что поиск материала происходит дома напрямую через экран монитора;
- О процессах, происходящих в сети, свидетельствуют результаты проведенного нами миниэксперимента поиска понятий ”информация” “наука”, “знания”. [Далее приводятся данные миниэксперимента, среднее количество сайтов, количество повторений информации в найденных сайтах, степени организации интернета];
- Лучше всего усваивается та информация, которая обладает для нас смыслом. Мы запоминаем то, что вызывает у нас ассоциации, эмоции, мысли. Отрывочные бессвязные сведения не представляют для человека ценности, но могут вызывать переутомление нервной системы, порождая ощущение хаоса, беспомощности и вызывать раздражительность;
- Ненужная информация, это как хлам в квартире. Занимает много места и не приносит никакой пользы. От него лучше избавиться. Но ненужные вещи выбросить легко и просто, а вот избавиться от ненужной информации значительно сложнее. Гораздо проще заранее позаботиться о том, чтобы оградить себя от нее. Смотреть и читать то, что для

вас действительно актуально, интересно и полезно, а не то, что попадется на глаза или идет по телевизору;

- Переход к обществу, основанному на знаниях, требует изменения (оптимизации) архитектуры информационных емкостей интернета.

Например, как предложено в работе Д. Бэлэнел ”Семантический поиск информации в сети Интернет”// Analele Ştiinţifice ale USSM, Chişinău, 2011, а также в работах других авторов;

- В качестве критерия для семантического поиска понятия, объекта, явления в [1] предложено использовать;
 - Свойства
 - События
 - Методы

Или

- Части
- Формы
- Ступени

Или же их комбинацию, которая позволяет найти класс, в котором содержится объект:

- Свойства
- События
- Методы
- Части
- Формы
- Ступени

Такая организация информации позволит решать те проблемы, которые были указаны в начале статьи.

Литература:

1. Д. Бэлэнел „Семантический поиск информации в сети Интернет”// Analele Ştiinţifice ale USSM, Chişinău, 2011.

SECȚIUNEA V ÎNVĂȚĂMÎNTUL INTERDISCIPLINAR ȘI CERCETAREA ÎN SOCIETATEA CUNOAȘTERII

ASIGURAREA CALITĂȚII – DIMENSIUNE A PROCESULUI BOLOGNA

*Elena Petrov, dr., conf. univ.,
Ministerul Educației*

Quality assurance in higher education is one of the biggest challenges in the educational field over the last decades. In the European Area of Higher Education, higher education is more strongly treated as a public responsibility. Nowadays, all higher education institutions should act as units responsible to the needs of society. In this context, it is very important for universities to have resources to achieve all major objectives, including preparation of the students for life as active citizens in a democratic society, and for future career and personal development, creation of advanced knowledge by stimulating research and innovation etc. At the same time all reforms and policies in higher education have to be linked with university autonomy and academic freedom, as essential European values related to higher education. All these ideas are promoted and developed in the main Bologna Process documents: conventions, declaration, and communiqués.

Key words: *higher education, the Bologna process, quality assurance, common European Higher Education Area, reform, competitiveness, compatibility.*

Un imperativ promovat în învățămîntul superior pe parcursul ultimilor decenii îl constituie asigurarea calității. În favoarea acestui deziderat se aduc diverse argumente. Vom menționa aici doar câteva aspecte relevante.

Mai întîi de toate, învățămîntul superior, prin serviciile oferite și produsul finit, trebuie să confere încredere societății în capacitatea sa de a-i satisface așteptările în ceea ce privește calitatea specialiștilor. Piața muncii are nevoie de garanții privind calificările oferite și relevanța acestora în aspect de competențe formate și nivelul de aplicabilitate la locul de muncă. Concomitent, societatea are nevoie de confirmare că standardele realizate în învățămîntul superior sînt compatibile, competitive, transparente și durabile.

În ultimul deceniu, în Aria Europeană Comună a Învățămîntului Superior, învățămîntul superior tot mai insistent este abordat ca o responsabilitate publică. Într-un astfel de mediu toate instituțiile de învățămînt superior trebuie să se manifeste în calitate de actori receptivi la necesitățile societății, inclusiv prin diversitatea misiunilor formulate. În această ordine de idei, este deosebit de important ca instituțiile de învățămînt superior să dispună de resurse necesare pentru a realiza și în continuare toate obiectivele, inclusiv pregătirea studenților pentru viață ca cetățeni activi într-o societate democratică, pregătirea studenților pentru cariera viitoare și dezvoltare personală; crearea și menținerea cunoașterii avansate prin stimularea cercetării și inovării. Totodată, este un adevăr acceptat și ideea că toate reformele și politicile în domeniul învățămîntului superior urmează

a fi corelate cu autonomia universitară și libertatea academică, valori europene indispensabile ale învățământului superior.

La nivel european subiectul calității a fost abordat direct sau tangențial în diverse documente importante, elaborate în contextul Procesului Bologna.

I. *Magna Carta Universitatum* (1998) confirmă autonomia universitară drept condiție pentru creșterea adaptabilității universităților la necesitățile societății moderne mereu în schimbare.

II. *Reuniunea miniștrilor educației de la Sorbona* (1998) s-a referit la rolul instituțiilor de învățământ superior în dezvoltarea Europei prin edificarea Ariei Europene Comune a Învățământului Superior (AECÎS).

III. Prin *Declarația de la Bologna* (1999) statele semnatare au convenit asupra unor obiective comune pentru creșterea competitivității și crearea, până în anul 2010, a AECÎS. Promovarea cooperării europene în asigurarea calității învățământului superior a fost determinată drept obiectiv, de rînd cu adoptarea unui sistem de diplome (titluri) universitare comparabile, pentru a facilita recunoașterea actelor și perioadelor de studii; crearea unui sistem de învățământ superior structurat pe cicluri; implementarea sistemului european de credite transferabile ECTS; promovarea mobilității studenților, a personalului academic și administrativ; promovarea dimensiunii europene în învățământul superior.

IV. În *Convenția de la Salamanca* (2001) instituțiile de învățământ superior au determinat calitatea drept temelia pe care se bazează AECÎS și condiția de bază pentru încrederea reciprocă, relevanța calificărilor, mobilitate, compatibilitate și atractivitate.

V. *Comunicatul* miniștrilor educației reuniți la *Praga* (2001) definește calitatea drept un factor major în determinarea competitivității și atractivității învățământului superior european.

VI. Miniștrii educației reuniți la *Berlin* (2003) în *Comunicatul* final au stabilit printre prioritățile pentru anii 2003-2005 și cooperarea în domeniul asigurării calității.

VII. La *Conferința de la Berghen* (2005) miniștrii educației din țările participante au abordat subiectul *asigurării calității în corelație cu recunoașterea în perspectivă globală*. Una din prioritățile stabilite pentru perioada 2005-2007 a fost implementarea standardelor pentru asigurarea calității propuse de Asociația Europeană pentru Asigurarea Calității în Învățământul Superior (ENQA). Astfel, în *Comunicatul* conferinței s-a menționat că aproape toate țările au trecut la implementarea unui sistem de asigurare a calității pe baza criteriilor stabilite în *Comunicatul* de la Berlin prin cooperare și participare în rețele. Totuși, s-a menționat necesitatea de a asigura noi progrese, în special în implicarea studenților și în cooperarea internațională. Participanții la eveniment au solicitat instituțiilor de învățământ superior să continue eforturile de îmbunătățire a calității activităților realizate prin introducerea sistematică a mecanismelor interne și corelarea lor directă cu asigurarea externă a calității.

În acest sens *Comunicatul* menționează “Adoptăm standardele și normele orientative pentru asigurarea calității în Spațiul European al Învățământului Superior așa cum au fost propuse de ENQA. Ne angajăm să introducem *modelul propus pentru analiza de sistem a agențiilor de asigurare a calității pe baze naționale*. Recunoaștem principiul de *înființare a unui Registru European al agențiilor de asigurare a calității pe baza unei evaluări naționale*. Cerem ca modalitățile particulare de implementare să fie elaborate în continuare de ENQA în colaborare cu EUA, EURASHE și ESIB, iar prin intermediul Grupului de Implementare să ne parvină raportul de activitate. Subliniem *importanța cooperării dintre agențiile recunoscute la nivel național* cu dorința de a îmbunătăți recunoașterea mutuală a acreditării sau deciziile luate în domeniul asigurării calității” [6].

VIII. *Conferința ministerială de la Londra (2007)* a formulat un șir de provocări și priorități, inclusiv:

- *Importanța cercetării și a formării în acest domeniu pentru menținerea și îmbunătățirea calității, pentru creșterea competitivității și atractivității AECÎS.*
- *Inventarierea progresului realizat pînă în 2007, inclusiv la capitolul Asigurarea calității.*
- *Pregătirea pentru 2010, în special prin :*
 - *consolidarea AECÎS, bazată pe principiile calității și transparenței;*
 - *implementarea unui set comun de standarde și recomandări orientative europene pentru asigurarea calității și recunoașterea diplomelor și a perioadelor de studii.*

XI. *Comunicatul Conferinței miniștrilor responsabili de învățămîntul superior de la Leuven and Louvain-la-Neuve (2009)* cu genericul “Procesul Bologna 2020 – Aria Europeană a Învățămîntului Superior în noul deceniu (2009)” a pus accentul pe promovarea cooperării pentru dezvoltarea și în continuare a dimensiunii europene în asigurarea calității și, în particular asigurarea că *Registru European al agențiilor de asigurare a calității* este evaluat extern, ținînd cont de opinia tuturor actorilor interesați.

X. În *Declarația de la Budapesta-Vienna (2010)* se menționează angajamentul țărilor participante de a coordona, în strînsă colaborare cu instituțiile de învățămînt superior, cadrele didactice, studenții și alți parteneri, eforturile în realizarea reformelor preconizate pentru a promova mobilitatea academică, a îmbunătăți predarea și învățarea în instituțiile de învățămînt superior, a asigura un grad sporit de angajare pe piața muncii a absolvenților și a furniza educație superioară calitativă pentru toți cei interesați.

XI. Subiectul asigurării calității a fost unul esențial și la *Conferința miniștrilor de la București (2012)*. În baza rapoartelor de țară, s-a constatat că structurile de învățămînt superior sînt mai compatibile și comparabile. Sistemele de asigurare a calității contribuie într-o măsură mai mare la constituirea încrederii reciproce. Calificările din învățămîntul superior sînt mai ușor recunoscute în afara granițelor și accesul în învățămîntul superior s-a extins. Studenții astăzi beneficiază de o gamă largă de oportunități educaționale și sînt tot mai mobili. Totodată, conform raportului despre implementarea Procesului Bologna, trebuie să mai facem eforturi pentru a consolida și a avansa progresul. Este necesară mai multă coerență între politicile țărilor participante, în special în asigurarea implementării sistemului bazat pe 3 cicluri, utilizarea creditelor ECTS, eliberarea Suplimentului la diplomă, asigurarea calității și implementarea Cadrului Național al Calificărilor, inclusiv definirea și evaluarea finalităților de studii.

Participanții la conferință au menționat în Comunicatul final că asigurarea calității este esențială pentru a edifica încrederea și pentru a fortifica atractivitatea AECÎS. Menținerea responsabilității publice pentru asigurarea calității și implicarea activă a celor interesați în această dezvoltare sunt două procese care trebuie să meargă în paralel. Urmează să fie revizuite standardele europene pentru asigurarea calității prin îmbunătățirea clarității, aplicabilității și utilității acestora. Se salută și în continuare evaluarea externă, iar agențiile de asigurare a calității sînt încurajate să aplice pentru înregistrare. Agențiile înregistrate vor beneficia de dreptul de a activa în SECÎS. În particular, se preconizează recunoașterea deciziilor acestora privind asigurarea calității în programe comune și programe duble.

Promovarea calității, transparenței, angajării și mobilității la ciclul III, precum și instituirea de noi poduri între AECÎS și Aria Europeană a Cercetării a fost determinată drept una din prioritățile identificate pentru perioada 2012-2015 la nivel European.

Astfel, constatăm că, în procesul de constituire a AECÎS, asigurarea calității a fost și rămîne a fi un obiectiv major în parcursul de implementare a reformelor în învățămîntul superior. În acest context, țările semnatare ale Declarației de la Bologna, prin angajamentele liber asumate, urmează să-și fundamenteze politicile naționale în domeniul învățămîntului superior prin prisma asigurării calității, perfectînd și adaptînd continuu cadrul normativ, consolidînd resursele și promovînd schimbarea.

Bibliografie:

1. Magna Charta Universitatum, Bologna, Italy, September 18, 1988, www.unizg.hr
2. The Bologna Declaration of 19 June 1999, Joint declaration of the European Ministers of Education, www.ehea.info
3. Towards the European Higher Education Area, Communiqué of the meeting of European Ministers in charge of Higher Education in Prague on May 19th 2001, www.ehea.info
4. Salamanca Convention, 29-30 March 2001, The Bologna Process and the European Higher Education Area, www.eua.be
5. “Realising the European Higher Education Area”, Communiqué of the Conference of Ministers responsible for Higher Education in Berlin on 19 September 2003, www.ehea.info
6. The European Higher Education Area - Achieving the Goals, Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Bergen, 19-20 May 2005, www.ehea.info
7. London Communiqué, Towards the European Higher Education Area: responding to challenges in a globalised world, 18 May 2007, www.ehea.info
8. The Bologna Process 2020 - The European Higher Education Area in the new decade, Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Leuven and Louvain-la-Neuve, 28-29 April 2009, www.ehea.info
9. Budapest - Vienna Declaration on the European Higher Education Area, March 12, 2010, www.ehea.info
10. Bucharest Communiqué, Making the Most of Our Potential: Consolidating the European Higher Education Area, 26-27 April 2012, www.ehea.info

METODOLOGIA FORMĂRII COMPETENȚELOR PROFESIONALE LA STUDENȚII CONTABILI

Căpățînă Sofia, lect. sup.,

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

Un spécialiste avec l'enseignement supérieur; indépendamment de la formation spécialisée, doit posséder les mêmes macrocomposantes fonctionnelles. Les différences professionnelles dépendent du type de l'activité, son contenu, et elles déterminent l'ensemble des compétences professionnelles qui doit posséder chaque diplômé de l'université, en tenant compte de trois fonctions de base (prioritaires) de l'enseignement supérieur: fonction de recherche, fonction de formation, fonction de l'éducation.

Mots clés: l'enseignement supérieur, macrocomposantes fonctionnelles, fonction de recherche, fonction de formation, fonction de l'éducation.

Competențele profesionale de contabilitate sunt ansambluri structurate de cunoștințe, capacități și atitudini ale absolventului, dobândite prin învățare și înregistrate în nivelul de performanță la ieșirea din sistem. Acestea asigură mobilizarea achizițiilor *cognitive* și *axiologice* în scopul rezolvării unor probleme ale lumii reale. În construirea/dezvoltarea unei competențe, abilitățile, capacitățile, atitudinile și cunoștințele se dobândesc printr-un proces bine chibzuit de combinare, care presupune interacțiunea și simultaneitatea.

Competențele sunt cu adevărat formate atunci când individul reușește să mobilizeze seturile structurate de cunoștințe, abilități, capacități și atitudini, de care dispune astfel încât, reorganizându-le în configurații noi, adaptate unor situații concrete, să poată rezolva probleme reale diferite de cele întâlnite anterior.

Metacunoștințele - element esențial al conținutului și *cunoștințele* sunt o categorie care acoperă o mare parte din ceea ce face obiectul predării și învățării, așa încât, uneori, se pune semnul egal între cunoștințe și conținutul învățământului.

Pentru a stabili cu mai multă claritate locul cunoștințelor în conținutul instruirii contabile, dar și spre a înțelege persistența cunoștințelor în structura conținutului învățământului economic, este necesară relevarea notelor distinctive, ce definesc conceptul actual de cunoștințe. Spre a surprinde modificările privind semnificația actuală a acestui concept, recurgem la câteva enunțuri și expresii de tipul:

- *cunoștințelenu se reduc la simple informații, date, definiții, descrieri sau enunțuri*, ci sisteme de informații, organizate, înlănțuite pe baza unor reguli sau principii, care fac din ele un mijloc, un instrument conștient de cunoaștere a unui obiect, domeniu, fenomen, proces;
- *cunoștințelenu sunt echivalente cu conceptele științifice* – în calitatea lor de element al conținutului învățământului, cunoștințele nu se produc printr-o simplă preluare a unor concepte științifice, ci printr-un proces de elaborare, în urma căruia conceptele sunt transformate în cunoștințe;
- *cunoștințelenu sunt doar produse, ci și demersuri cognitive*: fiind un material de învățat, cunoștințele nu apar în procesul de învățământ doar ca produse finite, ca entități gata realizate, ci și ca procese de elaborare, ca strategii cognitive, ca modalități de cunoaștere și acțiune. Ele

reunesc într-un tot unitar noțiunile și procesul de formare a noțiunilor, cunoașterea cu mecanismele înțelegerii;

- o schimbare ce s-a impus în sfera noțiunii de cunoștințe este aceea privind distincția între teoretic și practic, între mental și acțional, între „a ști”, „a face” și „a aplica”. Dacă în mod tradițional cunoștințele erau înțelese ca achiziții de informații teoretice, literatura de specialitate modernă consacră tot mai mult înțelesul cunoștințelor ca sinteze teoretico-practice, ca unități între cunoaștere și acțiune;
- trebuie de menționat că o deosebire importantă dintre cunoștințele științifice și cunoștințele economice rezultă din relația obiective-conținuturi. În planul relației dintre obiective și conținuturi, precizările respective pun în evidență o idee majoră: aceea că în trecerea de la *conceptele științifice la cunoștințele contabile* intervin operații de selecție, de restructurare și organizare, prin care conținutul științific este transformat în conținut al instruirii. În relația cu conținutul, obiectivele sunt și trebuie să fie elementul determinant [1, p.82].

Prin urmare, *transformarea conținutului științific în cunoștințe contabile este esențialmente o acțiune mijlocită de obiectivele pedagogice, așa încât în rezultatul acestei transformări obținem cunoștințe bine structurate*, care reflectă prin elementele și relațiile lor obiectivele pedagogice, pe baza cărora au fost construite. Tocmai de aceea, structurarea conținutului în categorii și, mai general, în taxonomii adaptate mecanismelor psihologice de asimilare și capacităților principale, ce trebuie dezvoltate la studenți, este decisivă pentru asigurarea unei relații optime obiective-conținuturi în contabilitate.

Distincția dintre general și specific nu trebuie privită doar ca una de factură logică, ci, în primul rând, ca una de factură pedagogică. Din această perspectivă, *cunoștințele generale* sunt nu numai cunoștințe cu sferă largă de cuprindere, dar și cunoștințe generative, în sensul că pot susține *mecanisme cognitive de generare și derivare a noi cunoștințe sau de generalizare a cazurilor particulare*. În aceeași idee, *cunoștințele specifice* nu se definesc atât prin sfera lor mai restrânsă de cuprindere, cât mai ales prin *valoarea lor aplicativă*, prin valența lor de a facilita tranziția de la general la particular, de la abstract la concret, de la teoretic la practic [1, p.78].

Cunoștințele generale sunt cele care transcend câmpurile disciplinare, fie în sensul că sunt fundamentale, fie în sensul că rezultă din întrepătrunderea a diferite domenii sau discipline științifice.

Cunoștințele specifice sunt strâns legate de conținutul unei anumite discipline, al unui anumit domeniu de activitate, ele fiind strict necesare pentru îndeplinirea unei sarcini concrete. La nivelul specific al cunoștințelor prezintă însă importanță nu numai legătura directă cu un anumit domeniu al cunoașterii, dar și faptul că la acest nivel se manifestă cel mai pregnant legătura cunoștințelor cu obiectivele educaționale, cu obiectivele predării/învățării disciplinei de învățământ și reflectă un anumit nivel de competențe.

Printre abordările actuale privind conținuturile învățării se înscrie și *paradigma metacunoștințelor sau a metacunoașterii*, ca un nivel superior al *învățării cognitive*, care transcende problema conținuturilor, privită ca o problemă a *cunoașterii despre ceva*, pentru a accede la învățarea *cunoașterii despre cunoaștere*. Asemănător tipologiei cunoștințelor declarative, procedurale și condiționale, conceptul metacunoștințelor și a metacunoașterii s-au proiectat și pe terenul abordărilor cognitive în contabilitate.

Printre valențele pedagogice ale metacunoștințelor, Florin Frumos [1] punctează câteva mai relevante:

- permit să se pună accentul asupra rolului conștiinței și al „gestionării” de către student a propriei gândiri, a propriilor demersuri cognitive;
- dacă se insistă asupra evaluării și gestionării personale, metacunoașterea asigură ca diferențele individuale să fie luate în considerație în dezvoltarea cognitivă, în predare și învățare;
- metacunoștințele sunt integrate în însăși dezvoltarea cognitivă și, în consecință, ele reprezintă un tip de cunoaștere, care se dezvoltă odată cu experiența acumulată;
- metacunoștințele presupun cunoștințe construite și strategii elaborate, care pot fi predate și învățate în auditoriu;
- întrucât presupune evaluarea și gestionarea propriei gândiri, metacunoștințele corelează cunoștințele cu voința, factorii cognitivi cu factorii afectivi și motivaționali.

Menționăm că un specialist cu studii superioare, indiferent de pregătirea de specialitate, trebuie să stăpânească aceleași *macrocomponente funcționale*. Diferențele profesionale sunt determinate de domeniul activității, de conținutul acesteia, și ele determină *ansamblul de competențe profesionale*, pe care trebuie să le posedă absolventul universitar, ținând cont de cele trei funcții de bază (prioritare) ale învățământului superior: funcția de *cercetare*, funcția de *instruire* (acumulare a cunoștințelor, abilităților și capacităților profesionale într-un domeniu concret de activitate), funcția de *educație* (formarea personalității cu un anumit nivel al culturii comportamentale, dezvoltarea sistemului de valori și atitudini), care vizează:

1. competența de *cercetare/investigațională*;
2. competența *gnoseologică* are drept țintă dobândirea și stăpânirea informației/cunoștințelor într-un domeniu concret;
3. competența *praxiologică* presupune îndeplinirea reușită a unor activități practice;
4. competența *prognostică* constă în aprecierea evoluției domeniului de activitate și proiectarea activității profesionale;
5. competența *managerială* prevede stabilirea relațiilor, monitorizarea/dirijarea activităților profesionale, coordonarea tuturor factorilor implicați în procesul de producție/în activitatea profesională;
6. competența *comunicativă* și de *înțelegere socială* necesită stabilirea contactului cu diferiți factori implicați în procesul de activitate profesională, rezolvarea situațiilor de conflict, soluționarea situațiilor de problemă, optimizarea procesului de activitate profesională;
7. competența de *evaluare a rezultatelor activității* preconizează cunoașterea sau determinarea, în funcție de caz, a criteriilor de evaluare a activității profesionale, stabilirea performanțelor, luarea deciziilor în scopul ameliorării/eficientizării activității profesionale;
8. competența de *formare profesională continuă* presupune formarea în timpul studiilor universitare a mecanismului de învățare, care este utilizat în satisfacerea nevoilor de cunoaștere/formare, identificate pe măsura realizării activității.

Corelarea modulelor prin metodologii interactive și practica de producere, proiectarea și evaluarea în contabilitate, direcționate spre cercetarea științifică a studentului sunt niște activități de bază, care pornesc de la niște principii pe care le elucidăm în continuare:

Principiul funcționalității vizează racordarea diverselor discipline, precum și a categoriilor de discipline, la dezvoltarea cunoașterii actuale în consens cu dominantele acestei dezvoltări. În conformitate cu acest principiu, se configurează cunoștințele, priceperile, deprinderile (capacitățile) astfel încât acestea să răspundă adecvat setului de competențe ale absolventului universitar. Totodată, principiul funcționalității relaționează dezvoltarea curriculară cu amplificarea la diversificarea domeniilor cunoașterii. Pe termen mediu/lung, noi domenii ale cunoașterii exercită presiuni

pentru generarea unor mecanisme de legitimare-validare a unor noi specializări, în consonanță cu necesitățile de formare ale studenților în contextul unei societăți în schimbare.

Principiul egalității șanselor presupune orientarea socio-profesională pentru toți studenții/candidații din învățământul superior, care trebuie să includă existența unor competențe obligatorii pentru asigurarea unei oferte de servicii economice pe piața muncii. Totodată, *principiul egalității șanselor* implică asigurarea unui mecanism al calității predării-învățării, care permite fiecărui student să descopere și să valorifice la maximum potențialul de care dispune.

Principiul reorganizării conținuturilor de la descriptiv la *procedural* și *contextual*. Aceasta presupune structurarea unor teme majore, menite să esențializeze conținuturile academice clasice, care, fiind abundente în informații și prezentate analitic, constituie apanajul unui tratat academic cu pretenții de exhaustivitate. O asemenea operație nu trebuie privită ca fiind simplistă sau simplificatoare. Dimpotrivă, este vorba despre un demers complex, care focalizează conceptele disciplinei contabile în vederea constituirii unei baze de operare pentru dezvoltarea procedurilor specifice acelei discipline (sau domeniul suprasegmentar) în contextul unor situații-problemă/ probleme ale vieții reale. Astfel configurată, disciplina contabilității se apropie de social nu numai prin contextualizarea învățării, ci și prin facilitarea interiorizării conceptelor și procedurilor utile inserției socio-profesionale. În mod concret, reorganizarea disciplinei pe baze procedurale și contextuale trebuie să răspundă la câteva întrebări de tipul: Care sunt conceptele majore ale disciplinei? Care sunt procedurile specifice disciplinei, ce se pot dezvolta pe baza operărilor cu aceste concepte? Sunt aceste proceduri utile pentru formarea competențelor vizate de specializare? În ce contexte? Care sunt legăturile dintre concepte, proceduri și contexte/situații-problemă?

Principiul diversificării experiențelor cognitive ale studenților prin abordarea *metacognitivă* și *experimental-cognitivă*. Pentru obținerea unor achiziții de calitate, învățarea studenților trebuie să fie activă, interactivă și reflexivă. Altfel spus, modul de gândire specific domeniului nu se învață prin acumularea factologiei, adăugarea unor aplicații și așteptarea producerii unui salt calitativ al dezvoltării intelectuale. Sunt necesare operări sistematice, contextualizate, care să construiască deopotrivă conceptele și procedurile în zona proximei dezvoltări [2]. De aceea, studentul trebuie să învețe să exploreze domeniul de studiu într-o varietate de echipe. Studentul trebuie să învețe să se raporteze reflexiv asupra propriei învățări, conștientizând punctele tari, punctele slabe, avantajele, riscurile și căutând soluții de ameliorare. Toate acestea propun trecerea de la didactica repetitivă clasică a profesorului atotcunoscător la o didactică în acțiune, în dezvoltare, în formare, în devenire.

Principiul dezvoltării relației profesor-student. Aceasta se construiește pornind de la următoarele permise:

- ambii sunt parteneri în construirea cunoașterii: implicarea studentului într-o învățare activă, respectiv în construirea propriei cunoașteri oferă profesorului posibilitatea de a ieși din tiparul celui, care livrează cunoașterea-produs și de a se dedica cunoașterii-proces. Se realizează astfel de parteneriat capabil să găsească soluții interesante pentru știința normală sau să evidențieze situațiile de criză paradigmatică. Rezultă aici o formare mai eficientă a viitorilor specialiști/cercetători și avantaje clare pentru dezvoltarea domeniilor cunoașterii;
- ambii își reconstruiesc perspectiva asupra domeniului de studiu: este evident că dacă învățarea are loc, schemele de gândire ale studentului se modifică și înțelegerea domeniului de studiu se aprofundează; profesorul trece și el o reconfigurare a disciplinei prin intermediul actului de predare – perspectiva didactică, departe de a fi simplistă, presupune un șir de transferuri care solicită profesorului reconceptualizări;

- ambii cunosc și aplică criteriile de evaluare a achizițiilor: dacă se dorește cu adevărat asigurarea calității procesului didactic în învățământul superior, atunci acesta trebuie să iasă din misterul evaluării academice tradiționale, în care autoritatea profesorului-examinator este incontestabilă. În consecință, atât profesorul, cât și studentul cunosc criteriile care asigură o evaluare transparentă și care oferă posibilitatea unui feedback util în procesul cunoașterii la ambii parteneri.

Modelul elaborat prin *didactica contabilității*, care, în același timp, are caracter aplicativ și normativ, deoarece studiază nu numai procesul de transmitere a cunoștințelor și formare a competențelor la obiectul de învățământ respectiv, ci țintește să soluționeze toate problemele, pe care le ridică studierea și asimilarea unei discipline de învățământ, cum este *contabilitatea*.

Didactica aplicată la *contabilitate* se bazează pe sisteme structurate de *termeni, concepte, noțiuni și scheme logice, cu care operează contabilitatea*. Fundamentul științific al disciplinei este asigurat de epistemologie, psihologie, didactica generală și de științele predate în universitate.

Din domeniul pedagogiei și al didacticii generale, didactica contabilității preia concepte de tipul: sistem de învățământ, conținut, strategie didactică, principii didactice, scop educațional, obiective educaționale, proiectare curriculară, forme de organizare a activității didactice, forme de evaluare, itemi etc.

Din domeniul epistemologiei și psihologiei, didactica contabilității preia noțiuni, cum ar fi: învățare, modele și teorii ale învățării, capacități de învățare, particularități de vârstă și individuale, motivație și motivare a învățării.

Calitatea didacticii diferitelor discipline economice reflectă, practic, raporturile instituite la nivel de sistem și de proces între teoria educației – teoria instruirii – și didactica aplicativă, articulate la nivelul unui „design pedagogic”, care angajează resursele proiectării curriculare și ale managementului instrucțional în vederea obținerii de produse didactice eficiente. În plus, abordarea didactică a contabilității este configurată în noile programe universitare nu ca dimensiuni academice izolate, ci ca perspective reale asupra omului și a societății, pe care studenții și le apropie cu scopul formării competențelor necesare *valorificării propriului potențial și inserției active în viața social – economică*.

Cunoștințele dobândite, deprinderile formate și valorile internalizate prin participarea la activitățile didactice permit studenților identificarea și selectarea unor criterii în baza cărora să se poată raporta critic la realitatea economică, să exprime atitudini active, pozitive față de aspectele și problemele lumii reale. Importantă este și perspectiva interdisciplinară în abordarea didactică a disciplinelor economice, precum și contribuția semnificativă a acestora în *formarea competențelor crosscurriculare*.

Activitatea didactică în învățământul universitar este mai mult decât o problemă de predare a unor conținuturi, cu precădere în cazul disciplinelor economice, care impune, prin însăși condițiile lor științifice, formarea la studenți a unor deprinderi intelectuale și de participare (ex: identificarea unor concepte economice, cum ar fi: piață, întreprinzător, acțiune antreprenorială, comportament economic etc.), alături de cunoștințe și deprinderi specifice domeniului abordat, se urmărește și raportarea critică a studentului la valori și norme instituite în societate, așa încât să manifeste atitudini pozitive față de valori și să se implice în viața reală. Pentru realizarea unor asemenea deziderate, didactica modernă propune metodologii didactice interactive, instruirea în mediul virtual, învățarea prin descoperire, studiul de caz, toate destinate eficientizării instruirii.

Conținuturile cuprinse în manualele universitare dobândesc forță educativă numai prin prelucrarea, adecvarea și transmiterea lor de către profesor, acel specialist preocupat în permanență de identificarea celui mai eficient mod de organizare și dirijare a învățării.

Competența de specialitate conferă putere operațională cunoștințelor teoretice de specialitate. Predarea unei discipline solicită profesorului și o serie de abilități specifice tehnologiei instruirii.

Abordarea metodică a conținutului științific al unei discipline economice, în cazul nostru a contabilității, își demonstrează valoarea și eficiența în practică, rolul profesorului fiind acela de a asigura o funcționalitate optimă procesului de formare profesională.

Bibliografie:

1. Frumos, F. Didactica. Fundamente și dezvoltări cognitiviste, Iași: Editura Polirom, 2008. 214 p.
2. Выготский Л.С. Мышление и речь. Москва: Лабиринт, 1999. 350 с.

APLICAREA MODELELOR ECONOMICE ANGLOSAXON ȘI ECONOMIEI DE PIAȚĂ SOCIAL ORIENTATĂ ȘI EFECTELE EI ASUPRA DEZVOLTĂRII SOCIO-ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

*Moraru Simion, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

**History has repeatedly shown that good government is not a luxury but a vital necessity.
James D. Wolfensohn**

The government of Great Britain, led by the Prime Minister Margaret Thatcher, developed and implemented in 1979-1990 an economic model of the free market competition of the Laissez-faire, which in a consequence was named an Anglo-Saxon model.

The policy of conservatives, dominated by economic liberalism in the democratic world with focus of economic policy of the government on the free market as the universal mechanism on revival and development of competitive economy is used in its fundament.

Privatization of the large, strategic enterprises, reducing of the financial help to public industries with an unsatisfactory management, reduction of tax pressure for stimulation of capital investments, introduction by the monetary system based on the doctrine of Milton Friedman allowed to reduce considerably inflation and to revitalize economy.

In addition, many state institutions, all branch ministries were abolished and the state non-interference policy in the economy was realized, which in literature received the name “revolution of the minimum state”.

In the conclusion of the article on the basis of the official statistical data the author considered formatting outlines of developing socially -focused market economy in the Republic of Moldova.

Key words: *Anglo-Saxon model, free market, economic liberalism, competitive economy, monetary system, economic doctrine, non-interference policy, “revolution of the minimum state”.*

Marea Britanie – țară de origine a modului de producție capitalist, care a propulsat prima revoluție industrială, transformându-se în atelierul industrial al lumii, apoi devenind prima putere maritimă comercială, denumită „cărăușul lumii”. După al doilea război mondial, cedează SUA poziția sa fruntașă de putere economică de prim rang. În anii 1941-1945 Marea Britanie se impune prin războiul purtat ceea ce a însemnat mobilizarea ramurilor industriale fără precedent. Povara cheltuielilor militare a generat dezechilibre de neimaginat în economia națională, care la finalul războiului a cauzat un adevărat colaps economic și financiar. De aceea, guvernul britanic nu putea să accepte dezvoltarea economiei naționale în baza reglementărilor depline determinate de mecanismele de piață de autoreglare, imperfecțiunea cărora puteau conduce la noi disproporții, dezastre și anarhie. Pentru a evita asemenea efecte negative, s-a recurs la un amplu program de naționalizare a celor mai importante ramuri, cum ar fi: industria energetică, de extragere a cărbunelui, gazului natural, siderurgie, transportul aerian, rutier, căile ferate, telecomunicații, mediile de informare etc. **În 1945 a fost creat Distribution of Industry Act**, care coordona distribuția investițiilor sub

aspect regional și sectorial. **În 1947 a fost constituit Central Economic Planning Staff**, deciziile căruia purtau caracter directiv¹.

În așa mod, statul englez (la fel ca și în alte țări din Europa Occidentală) s-a împroprietărit, a devenit unul din subiecții economici importanți, preocupat nu numai de stabilitatea macroeconomică, ci și de implicări în relațiile economice de piață, ca subiect economic, fiind cointerestat ca producător de bunuri și servicii. În primii ani de după război, precum și în anii 50-60, paralel cu creșterea economică a PIB-ului, creșteau și colectările de fonduri și cheltuielile sub aspect social ale statului. Creșterea segmentului social în PIB în țările Europei Occidentale, inclusiv și în Marea Britanie în perioada imediat postbelică a fost determinat de muncitori și țărani, care înregistrau zeci de milioane de șomeri, milioane de mici întreprinzători sărăciți, care se confruntau cu catastrofa economică ce domina continentul european în acea perioadă.

Aspectul social în PIB stimula semnificativ creșterea economică, care, la rândul său, sporea contribuția statului în domeniul sănătății, învățământului etc. (Tabelul 1).

Tabelul 1

Cota cheltuielilor statului pe perioade în raport față de PIB (a) și ritmurile de creștere a PIB real (b)²

Țara	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990
Marea Britanie a/b	34/2,6	39/2,7	43/1,9	45/2,8
Franța a/b	30/4,5	40/5,8	46/2,6	54/2,4
Germania a/b	37/5,0	39/4,8	48/2,7	45/2,2
Italia a/b	-6,4	35/5,6	42/3,2	51/2,1
Suedia a/b	-3,5	-4,5	61/2,5	58/2,3
SUA a/b	27/3,5	31/4,5	34/1,5	37/2,3
Japonia a/b	25	-	33	32

Spre deosebire de țările Europei Occidentale, unde, paralel cu creșterea PIB, creșteau și încasările fiscale și nefiscale, și respectiv cheltuielile sociale condiționate de modelul economic social orientat, **SUA și Japonia practica economia de piață concurențial liberală în stil clasic. De aceea și cheltuielile sociale în aceste țări (Tabelul 1) sunt mai mici și se referă la strictul necesar.**

Marea cotitură privind corelația dintre creșterea PIB și cheltuielile sociale în Europa de vest datează cu anii 70. Ritmurile de creștere economică aproape în toate țările europene occidentale scad semnificativ. Printre cauzele care au generat aceste procese negative se consideră plafonul înalt de cheltuieli sociale ale statelor.

Stagnarea, iar apoi declinul economic, apărut în Marea Britanie încă în anii 50, la finele anilor 70 devine mai pronunțat. Guvernul Britanic în această perioadă devine paternalist și asistențial și oferă/acordă diverse subvenții, ajutoare. De asemenea, este angajat în soluționarea unor probleme importante de ordin social. Și aceasta în condițiile când economia țării demonstra inca-

¹ În Franța de asemenea a fost efectuat un program masiv de naționalizare în care au fost incluse ramurile de bază a sectorului economic, companii de asigurări, bănci de emisii și depozitare. La inițiativa și cu suportul lui Jean Monnet au fost create *Comisia Modernizării* și *Comisariatul General al Planului* care avea misiunea de dezvoltare economică prin suportul unei planificări indicative macroeconomice. În Italia a fost creat *Institutul Reconstrucției Industriale* prin care a căpătat dezvoltare capitalismul de stat în cele mai semnificative ramuri ale economiei naționale, importante bănci cu capitalul public.

² I. Osadcia dr. habilitat în economie: «Экономический рост, распределение доходов и политика государства». www.nauka.reliz.ru/02/0502/02502024.htm.

pacitatea de a funcționa efectiv, iar industria țării tot mai frecvent lansa semne de imposibilitatea de a se moderniza și produce mărfuri concurențiale pe piața externă. În economie domina inflația, iar șomajul creștea vertiginos.

Cu o asemenea moștenire economică Margaret Thatcher liderul Partidului Conservator din 1976 câștigă alegerile din mai 1979, devine prim-ministru în Marea Britanie, post pe care-l deține până în 1990, când își dă demisia. **Politica economică concepută, elaborată și implementată de M. Thatcher, în esență, era o politică conservatoare, cu schimbări social-structurale, în care domina liberalismul economic, într-o lume democratică. Politicele economice a guvernului sunt orientate spre piață liberă, concurențială, devenind un mecanism universal de revigorare al întregii economii. Astfel se reduce influența statului și a dirijismului centralizat netraditional pentru economia Marii Britanii. Accentul se pune pe privatizarea marilor complexe industriale multidimensionale, a întreprinderilor naționale strategice, sunt sistate ajutoarele financiare multor întreprinderi cu management defectuos, sunt reduse cotele de impozitare a fondurilor sociale la nivel național, se implementează doctrinele monetariste în circulația banilor, se reduc multe instituții statale, sunt reconfirmate angajamente decisive și cuprinzătoare din partea guvernului în favoarea unor întreprinderi de stat. Toate acestea au permis guvernului, în câteva etape, să reformeze și să restructureze instituțiile statale, create încă în perioada de război și imediat postbelică, să remodeleze politica economică de guvernare, să focalizeze scopul central al reformelor economice în modernizarea și creșterea efectivă a economiei naționale în condițiile de piață concurențială.**

Se cere de subliniat că pentru a remedia cât mai rapid economia, guvernul britanic a preluat controlul asupra multor ramuri-cheie, strategice pentru întreaga economie națională. Mijloacele financiare extrem de limitate erau direcționate strict centralizat de către instituțiile statale (create în acea perioadă) reieșind din prioritățile naționale. Pe parcursul anilor aceste relații economice au rămas neschimbate și devenise neadecvate condițiilor noi apărute. Multe întreprinderi de stat au devenit nerentabile, birocratizate. Inflația medie anuală în anii 70 a constituit 16%. Excesiv au crescut impozitele devenind exorbitante. Cota impozitului pe venit a atins chiar 83%. La asemenea nivel de impozitare au dispărut stimulentele pentru investitorii autohtoni și străini, populația a pierdut motivația și interesul pentru dezvoltarea businessului, a decăzut spiritul de întreprinzător aflându-se într-o amorțeală de inactivitate. În societate domina concepția conform căreia statul este un organ asistențial, iar o bună parte din populație se transformase în beneficiari sociali. Nivelul de viață a populației în anii 60 a intrat în stagnare, iar în anii 70 a început să cadă. Pentru prima dată în istoria modernă salariul mediu în Marea Britanie a devenit mai mic comparativ cu cel mediu în UE. După veniturile pe cap de locuitor Marea Britanie se situa departe după locul 10 dintre țările industrial dezvoltate.

Eficientizarea economiei naționale a început prin lansarea următoarelor măsuri întreprinse de guvernul lui M. Thatcher:

1) **A fost elaborat un program minuțios de privatizare** a celor mai mari concerne în industria gazului, telecomunicațiilor (British Telecom), companiei de petrol (British petroleum), mine de cărbune (British coal), companii de transport aerian (British airway), mari întreprinderi în domeniul siderurgiei, fabricare a avioanelor, utilajului și aparatului cosmic, în domeniul energetic, spații în marea Nordului bogate în zăcăminte de petrol și gaze etc.

Având în vedere că cea mai mare parte a populației urbane dispunea de spații locative arendate de la organele municipale, iar plata pentru arendă nu rambursa costurile pentru întreținerea imobililor, statul suporta anual cheltuieli enorme. Pentru a le evita, guvernul a elaborat legea

privind spațiul locativ arendat la condițiile favorabile. Către finele anilor 80 peste 64% de familii arendașe au devenit proprietari ai spațiului locativ.

În urma privatizărilor în buget au fost acumulate peste 134 miliarde de lire sterline, radical s-au redus subsidiile statului pentru menținerea întreprinderilor încă neprivatizate, care, însă, funcționau deja într-un mediu concurențial acerb, necruțător și de aceea au fost nevoite să treacă la modernizare pentru a evita falimentarea. Tot în acest context pentru unele din întreprinderi au fost invitați manageri cu renume din alte țări.

2) **Politica monetaristă a guvernului britanic a avut la bază doctrina lui Milton Friedman.**³ Pe lângă ansamblu de măsuri a guvernului lui M. Thatcher pentru obținerea echilibrului dintre masa monetară aflată în circulație și produsul economic s-au luat măsuri pentru reformarea sistemului creditar. Modificând taxele scontului, scumpind creditele, implementând restricțiile de acordare a creditelor (cu excepția ramurilor care în condițiile de piață nu pot fi rentabile, însă au o importanță vitală pentru țară; acordarea creditelor cu destinație specială în aceste ramuri se efectua strict sub control statal) s-a ajuns la micșorarea masei monetare în circulație.

Economia națională devenea bine concepută și orchestrată de legile obiective imanente economiei de piață. Nivelul inflației a scăzut de la 13% în 1979 până la 4% în anii 80 – nivel ce nu a fost atins de aproape 20 de ani.

3) **Au fost elaborate principii, metode și mecanisme de realizare a unei noi politici financiare a sistemului de taxe și impozite, fiind reduse și simplificate.** Limita maximală a taxelor pe venituri individuale a fost stabilită la 25%, iar pe beneficiu – la 30%. Reducerea impozitelor și taxelor la cel mai mic nivel comparativ cu țările industrial dezvoltate a revigorat piața de investitori străini și autohtoni.

4) **Din primele zile de guvernare M. Thatcher s-a ocupat special de reducerea aparatului birocratic de stat prin simplificarea și reducerea posturilor, comasarea instituțiilor statale.** Pornind de la politica de nonintervenție a guvernului în economie, **numărul ministerelor a fost redus până la cel mai minimal – 16, fiind lichidate toate ministerele de ramură.** Pentru cele mai „cheltuitoare” ministere bugetul a fost redus semnificativ, iar bugetul pentru ministerele de sinteză nou create a fost micșorat cu 10-20%. Per total personalul angajat în instituțiile statului (în perioada 1979-1989) a constituit 560 mii de funcționari fiind redus cu 165 mii de oameni. Substanțial au fost micșorate cheltuielile pentru dezvoltarea industriei, serviciilor comunale, gestionarea drumurilor și a spațiului locativ. **Cota cheltuielilor totale ale statului în PIB au început să scadă și, pe măsura aprofundării reformelor, aceste cheltuieli au scăzut semnificativ: de la 47,5% în 1982 până la 39,8 % în 1998.** Însă, în ultimul deceniu, cheltuielile totale ale guvernului britanic au crescut din nou și au constituit în 2010 – 52,5%, iar în 2011 – 52,1% (Tabelul 3).

5) **Prin privatizarea de proporții a întreprinderilor din ramurile-cheie problema șomajului** (care devenise acută la începutul anilor 70) **a fost transferată în mare măsură de pe umerii statului pe sectorul privat.** În pofida faptului dat statul s-a implicat în soluționarea problemei prin finanțarea a 1,4 mlrd. de lire sterline a programelor de recalificare a peste 600 mii de

³ În lucrarea sa „Capitalism și libertatea” Milton Friedman susținea teza conform căreia depășirea ritmurilor de creștere a masei monetare în circulație comparativ cu ritmurile de creștere a produsului economic inevitabil duce la creșterea inflației. Pentru a evita acest proces Milton Friedman propune ca guvernul: a) să țină sub control strict emisia masei monetare în circulație reducând handicapul; b) să elaboreze politici economice non-intervenționiste. Formarea proporțiilor macroeconomice rămân în seama mecanismului de piață concurențial. În baza acestei doctrine M. Thatcher a creat politica sa economică, care în literatura se numește *revoluția statului minimal*. Libertatea spiritului de inițiativă, reducerea consistentă a intervenției statului la nivel macro și micro, reducerea nivelului de impozitare directă, stimularea businessului privat în condiții concurențiale – acestea fiind câteva linii directoare a politicii de liberalizare a vieții economice britanice.

șomeri cu plasarea lor în câmpul muncii, în special, în sectoarele de servicii. Paralel guvernul a întreprins inițiative legislative (în anii 1980, 1982, 1984) privind adoptarea unor legi care au diminuat substanțial drepturile sindicatelor de a iniția greve, inclusiv greve solidare. De asemenea a fost abrogat regulamentul privind angajare prioritară a membrilor sindicatelor⁴.

Realizarea valorilor conservatoare liberale ale economiei de piață concurențiale în Marea Britanie, iar apoi și în Irlanda (denumit Model anglosaxon) a permis revigorarea economiilor acestor țări care au atins un ritm de creștere a PIB de 3-4% anual, paralel a crescut productivitatea muncii ce a plasat țările date la loc de frunte în economia mondială.

În țară s-a schimbat concepția privind „business”-ul. Privatizarea a multor întreprinderi de bază și strategice pentru economia națională a izbăvit statul de cheltuieli enorme sub forma de dotații. În sectorul privat aceste întreprinderi treptat au început să fie eficiente. Statul a anulat controlul său direct asupra subiecților economici, focalizându-și atenția pe procesele macroeconomice, pe politica sa fiscală, monetar-creditară, ce a asigurat o creștere economică sănătoasă cu un nivel redus de inflație.

În perioada 1979-1994 au fost privatizate British Telecom, British Coal, stații de energie atomică, întreprinderi din domeniul gazului natural și a petrolului, siderurgiei etc. British Airways, ca companie de stat anual prejudicia bugetul național cu mari pierderi financiare. **La 2 ani după privatizare această companie s-a transformat într-o structură economică eficientă, a devenit rentabilă, iar apoi a congrescut în una din cele mai mari companii din lumea aviației civile, transformându-se într-o societate aviatică Oneworld sub controlul căreia activează o mulțime de companii regionale și străine.**

Pe de altă parte, muncitorii disponibilizați de la întreprinderile privatizate, prin cursuri de reciclare finanțate de stat au fost angajați în sectoare de servicii nou create, dezvoltate de asemenea cu suportul statului, **creând în așa mod o economie națională eficientă mixtă cu o structură modernă viabilă, în centru căreia este poziționat businessul privat – lider național stabil în relațiile economice. Cota sectorului privat în producția totală a țării este de peste 80%.** Din numărul total de angajați sectorului privat îi revine peste 75% s-au creat condiții benefice pentru investiții străine directe. Criteriul de bază în economie a devenit libertatea antreprenorului privat. Oamenii nu mai depind de stat, ei singuri își asigură prezentul și viitorul.

În a doua jumătate a anilor 80, săptămânal în Marea Britanie se înregistrau peste 500 de firme noi. A crescut numărul de proprietari, antreprenori, manageri, care în totalitate au format pături largi de mijlocași în societatea engleză. Către sfârșitul anilor 80 peste 75% de familii ce arendau spațiu de locuit au devenit proprietari, 70% din familii dispuneau de autovehicule, copiii a peste 50% din familii își făceau studiile în școli și centre de studii superioare private. Substanțial a crescut cota serviciilor medicale contra plată.

În 1990 după 11 ani de guvernare Margaret Thatcher și-a dat demisia. Succesorii ei, John Major și apoi Tony Blair, au menținut cursul în linii generale a liderului partidului conservator din 80, care s-a dovedit a fi viabil și anii următori.

Și modelul de piață social orientat, elaborat de școala germană, și modelul anglosaxonă folosesc principiile fundamentale ale economiei de piață. Această înseamnă că piață în realizarea ambelor modele își îndeplinește funcțiile clasice și, în primul rând, **funcția de intermediar, prin faptul că ea inter pune direct producătorii și consumatorii de mărfuri, care, prin jocul con-**

⁴ M. Thatcher a fost numită doamna de fier datorită „amprentei” sale politice și economice caracterizate prin atacul guvernului asupra garanțiilor tradiționale sociale – colectiviste britanice, retrăgând sprijinul statului în crearea fondurilor sociale, focalizând soluționarea problemelor sociale pe umerii celor apti de muncă, pe sectorul privat, mișcând spre dreapta soluționarea multor probleme în domeniile ocrotirii sănătății, educației din Marea Britanie.

curențial al forțelor pieții (cererii și ofertei, cumpărătorii-vânzătorii) formează prețurile la mărfuri și servicii și, prin aceasta, determină și funcția pieții de formare a prețurilor.

Dispersarea prețurilor prin creșterea sau scăderea lor spontană datorită libertății relațiilor de piață, asigură producătorilor un surplus de beneficiu, cauzate de faptul că bunurile produse de ei conțin un surplus de utilități, sunt mai calitative, au un cost de producție mai redus. Producătorii de bunuri care nu folosesc tehnologii moderne, pierd lupta concurențială și se ruinează. Prin metode dure, piața redresează economia la nivel macroeconomic în favoarea consumatorului.

Economia se „curăță” de întreprinderi gestionate neefectiv, care produc mărfuri ce nu mai sunt socialmente utile și necesare. În așa mod, prețurile pe piața concurențială au o semnificație specială – pe de o parte ele stimulează pe cei ce activează eficient și ruinează pe cei ce n-au reușit asemenea performanțe, pe de altă parte, creșterea cererii duce la creșterea prețului, iar creșterea ofertei atrage după sine scăderea prețului – lege generală atât pentru piețele de mărfuri și servicii, cât și pentru piețele hârtiilor de valori. Ca rezultat ale acestei activități, în circulație interramurală capitalul părăsește ramurile mai puțin efective (cu prețuri reduse cauzate de supraproducție) în favoarea ramurilor cu produse insuficiente, cu prețuri și profituri mai mari. Prin disproporții, piața creează noi proporții între ramurile economiei naționale.

Principiile „laisser-faire” perforează întreg sistemul de implicare a statului în relațiile economice și intervenția centralizată se reduce doar la eliminarea carențelor economiei de piață, care, conform experților Băncii Mondiale, constă în imposibilitatea repartizării eficiente a resurselor corespunzător nevoilor societății. În calea acestor nereușite se află o mulțime de cauze, condiții, care pot provoca uneori pagube, pierderi imense la scara economiei naționale.

De aici reiese ca și statul se interpune de fiecare dată în mod diferit, uneori într-o măsură considerabilă, decisivă, alteori până la o anumită limită, folosind o multitudine de forme, reguli, pârgii, mecanisme, instrumente economice pentru a evita eventualele pagube și efecte negative. În cazul când statul nu tinde să domine subiecții economici, ci creează condiții egale pentru toți participanții la relațiile economice în societate se asigură o creștere economică și prosperitate. În aceste condiții statului îi revine funcția de reglator al ramurilor ce pot fi afectate de procesul distructiv de autoreglare a pieții concurențiale. Se are în vedere ramurile ce sunt finanțate sau cofinanțate de buget: armata, poliția, alte organe de forță, ocrotirea sănătății, învățământul public, transportul public, serviciile comunale, agricultura, ocrotirea mediului ambiant, infrastructura economică a țării. Astfel de funcții ale statului au mai mult un caracter obligatoriu și sunt minimale din punct de vedere social.

În realitate, economia de piață social orientată devine un model denumit „mijlocul de aur” din cauza poziționării în mijlocul celor două modele sau „calea a treia” de dezvoltare economică datorită faptului că acest model nu este gestionat de o sistemă administrativă la nivel național când statul se implică în mod obligatoriu, și decisiv în relațiile economice care funcționează în baza unor reguli stabilite în prealabil. Pe de alta parte, acest model nu este nici o ordine economică unde domină economia concurențială care devine regulator decisiv a relațiilor economice, prin devieri și pierderi, bulversări la scară națională. În practica cotidiană modernă statele combină elemente din ambele modele, se preia ce este mai bun în ambele forme, minimizând părțile negative, tinzând să optimizeze gestionarea proceselor economice la nivel macroeconomic.

Conform estimărilor Băncii Mondiale din primele 15 state-membre ale UE nici un stat nu practică la etapa actuală un model totalitar cu intervenții decisive a guvernului în relațiile economice. Toate acestea țări folosesc superioritățile predictibile ale planificării, cât și legile economiei de piață. În prima grupă sunt incluse 10 din aceste 15 țări și anume Germania,

Franța, Italia, Austria, Belgia, Danemarca, Niderlanda, Luxemburg, Suedia, Finlanda ce practică modelul economiei de piață social orientat, îmbinând superioritățile create de economia de piață cu supravegherea din partea statului a proporțiilor macroeconomice cu intervenții numai în cazuri când se încalcă regulile de piață concurențială pentru a limita creșterea speculativă a prețurilor, și a evita procese negative, anarhice ce pot apărea ca rezultat al activității mărilor companii în goană după supraprofit, dezvoltării fără de control a monopolurilor; efectuarea controlului strict a masei monetare în circulație, a funcționării eficiente a sistemului fiscal etc.

După cum am relatat mai sus, cota cea mai mare a țărilor UE practică o economie de piață social orientată – mod de producție capitalist cu programe sociale, ce garantează bunăstare pentru majoritatea populației și stabilitate în țară. Versiunile politice și economice extreme de dreapta s-au prăbușit în 1945 odată cu înfrângerea Germaniei fasciste, iar versiunea extremă de stânga – în 1991 odată cu descompunerea imperiului sovietic. Însă, aceste modele extreme și-au pus amprenta și în modelele economice actuale de dezvoltare, respectiv și asupra gradului de amestec ale guvernelor în gestionarea economiei de piață, combinate cu programe sociale în țările UE.

După cum a fost menționat mai sus modelul economic de piață social orientată domină în economiile celor 10 țări din primele 15 ce au format UE. În țările scandinave, Belgia, Luxemburg, Finlanda, Islanda economia tradițională a fost orientată în repartiția bunurilor materiale în favoarea majorității și în primul rând a celor lipsiți de mijloace de existență ceea ce a asigurat un potențial fertil între antreprenoriat și societate, între diferite forțe și grupări politice și economice. Apărarea socială a populației determină semnificația controlului de către stat a economiei prin sisteme fiscale, prin rectificarea veniturilor, când o parte din profiturile antreprenorilor (în baza compromisurilor între diferite partide politice, reformelor efectuate treptat și pe parcurs de timp, fără escaladări la forță și cataclisme sociale) sunt reîmpărțite în favoarea celor ce muncesc. Societatea scandinavă este distinsă prin valorile sale umanitare și de egalitate între cetățeni. Diferențierea după bogăție între diferite pături sociale este redusă. **În managementul scandinav domină creativitatea datorită mediului de afaceri, în centrul căruia este poziționat omul.**

Socialismul scandinav este bazat pe proprietate privată (cota căreia în economie este de peste 85%), antreprenoriat social și economic responsabil, politici economice ale guvernelor (totalmente lipsite de careva amestec direct în economie) direcționate nu spre naționalizarea sau limitarea capitalului privat, ci pentru repartizarea bunurilor produse în mod efectiv de sectorul privat în condiții concurențiale. La aceasta se cere să fie subliniat și poziția activă a societății în soluționarea problemelor social-economice, nivelul înalt de cultură profesională a antreprenoriatului și muncitorilor, normelor de cultură și etică a popoarelor scandinave.

Bugetul în aceste țări este tradițional format din impozite înalte. În **Danemarca, Suedia, Norvegia, Finlanda** impozitele raportate la PIB constituie o cotă între 52-60,5% (Tabelul 2). Impozitul pe venitul individual în Suedia, până nu demult, au fost cele mai mari în Europa și a atins un nivel de până 90%. În Islanda impozitele au crescut în perioada 1992-2011 de la 35,3 la 43%, în mediu, iar în 2006 a atins cota de 48% din PIB nominal (Tabelul 2). La această se adaugă cotizațiile plătite de antreprenori în favoarea muncitorilor.

Specificul economiei de piață social orientat în **Italia** constă în gradul înalt de integrare în relațiile economice internaționale grație eficacității înalte a întreprinderilor mici și mijlocii, sistemelor cooperatiste. Încasările fiscale în bugetul de stat sunt semnificative și cuprind valori între 43,8 % în 2005 și 46,7% în 2009 raportat la PIB (Tabelul 2).

Franța, cu o tradiție de peste 200 de ani de atașament și fidelitate la tradițiile de libertate, egalitate, fraternitate, cu un sindicalism muncitoresc dezvoltat după modelul german de economie social orientată, a găsit un mediu de afaceri și un teren fertil.

În curând Franța s-a transformat într-o țară cu tradiții puternice de economie social orientată datorită faptului că aproape 1/3 din proprietatea țării este proprietatea de stat, unde salariile angajaților sunt mai mari decât în sectorul privat. Garanțiile sociale sunt colectate prin încasări fiscale și nefiscale, impozite pe venit, alte impozite directe și indirecte, cotizații sociale ale antreprenorilor și angajaților, care la finele secolului XX au ajuns să fie considerabile, constituind peste 48% din PIB. La rândul său încasările fiscale și nefiscale de asemenea sunt consistente, variind între 47,4% în 1992 și 50,8% din PIB în 1999 (Tabelul 2). Prin dezvoltarea antreprenoriatului de stat tradițional parte semnificativă a economiei naționale pe de o parte, iar pe de altă participarea statului la repartiția fondurilor de PIB la 52% în 1992 până la 55,9% în 2010 (Tabelul 3) asigură un nivel înalt de garanții sociale unei numeroase pături de funcționari publici și nu numai. Aceasta înseamnă că statul s-a transformat într-o tutelă a economiei naționale și respectiv a devenit un garant social pentru societatea franceză. În aceasta și constă specificul aspectului social al economiei de piață francez. Totodată, presiunea fiscală enormă asupra businessului a determinat mulți agenți economici să-și mute fabricația bunurilor sale în alte țări cu nivel fiscal mai lejer, ce a cauzat 60 de mii disponibilizări în ultimii 10 ani.

Proverbul american „Cel mai bun guvern este acela care gestionează economia la cel mai minimal nivel” a devenit o conduită pentru 5 state și anume Marea Britanie, Grecia, Irlanda, Spania, Portugalia în care domina economia de piață clasică. Orientarea acestor țări la valorile economiei de piață de tip „laisser-faire” nu înseamnă că capitalului privat i se permite tot ce își dorește. Conform relatărilor de mai sus privind modelul economic anglosaxon, statul se implica numai în cazurile când se încalcă regulile de piață (analogic arbitralului de fotbal) și numai prin metode indirecte.

Tabelul 2 Total încasări guvernamentale fiscale și nefiscale (în % față de PIB nominal)

Țări	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Economie social-orientată																				
Austria	51,5	51,9	51,2	50,4	51,9	51,8	51,5	51,3	50,3	51,5	50,2	50,0	49,6	48,5	47,9	48,2	48,5	48,2	47,2	47,0
Belgia	45,6	47,4	47,4	47,6	48,5	49,0	49,4	49,5	49,1	49,5	49,7	50,9	49,1	49,3	48,7	48,2	48,9	48,3	49,5	49,7
Danemarca	54,5	56,3	56,8	56,4	56,9	56,1	56,2	56,8	55,8	55,4	54,8	55,0	56,4	57,8	56,6	55,7	55,3	55,7	54,7	54,7
Finlanda	56,5	56,4	56,8	55,1	56,4	55,2	54,4	53,3	55,1	53,0	53,0	52,5	52,2	52,8	52,9	52,5	53,6	53,1	51,9	51,8
Franța	47,4	48,5	48,7	48,9	50,4	50,8	50,1	50,8	50,1	50,0	49,4	49,1	49,6	50,5	50,3	49,6	49,5	48,1	48,2	48,4
Germania	44,8	45,3	45,6	45,1	46,0	45,7	45,9	46,7	46,4	44,7	44,4	44,4	43,5	43,6	43,7	43,8	43,8	44,3	42,6	42,3
Islanda	37,7	35,9	35,3	39,8	40,6	40,7	40,9	43,2	43,6	41,9	41,7	42,8	44,1	47,1	48,0	47,7	44,2	42,4	41,8	43,1
Italia	45,0	46,3	44,4	45,1	45,5	48,6	46,2	46,5	45,3	44,9	44,4	44,7	44,2	43,8	45,3	46,4	46,2	46,7	46,5	46,3
Luxemburg	39,8	41,2	41,4	42,1	42,3	44,3	44,4	42,6	43,6	44,2	43,6	42,2	41,5	41,5	39,7	39,8	40,1	41,6	39,7	38,4
Olanda	51,5	52,9	50,0	47,2	47,5	46,3	45,8	46,4	46,1	45,1	44,1	43,9	44,3	44,5	46,1	45,7	46,6	46,3	46,1	46,5
Norvegia	54,3	53,3	53,8	54,2	54,8	54,5	52,5	53,7	57,7	57,5	56,3	55,5	56,7	57,3	59,1	58,9	59,3	55,6	55,0	56,1
Suedia	60,5	59,4	59,3	57,8	59,7	59,1	59,7	59,4	59,0	56,8	54,9	55,2	55,5	56,6	55,8	55,3	54,7	54,8	53,1	52,8
Modelul anglosaxon																				
Marea Britanie	38,7	37,3	37,8	38,2	38,0	38,4	39,4	39,8	40,3	40,6	39,0	38,7	39,6	40,8	41,4	41,4	42,5	40,2	41,0	41,7
Irlanda	41,9	41,9	41,9	39,1	39,0	38,1	36,8	36,7	36,1	34,2	33,2	33,6	34,9	35,5	37,4	36,7	34,8	34,1	35,1	34,4
Modelul țărilor europene de sud																				
Grecia	33,3	34,6	36,5	36,7	37,4	39,0	40,5	41,3	43,0	40,9	40,3	39,0	38,0	38,5	39,3	39,7	39,1	36,9	40,7	42,3
Portugalia	40,4	38,6	37,1	38,4	39,7	39,7	39,4	40,5	40,2	40,1	41,4	42,5	43,1	41,6	42,3	43,2	43,2	41,6	43,6	44,3
Spania	41,4	41,7	40,0	38,0	38,4	38,2	37,8	38,4	38,1	38,0	38,4	38,2	38,5	39,4	40,4	41,1	37,0	34,7	36,3	37,1
SUA	32,8	33,0	33,4	33,8	34,3	34,6	34,9	34,9	35,4	34,4	31,9	31,3	31,6	33,0	33,8	34,0	32,3	30,5	30,9	32,0
Japonia	33,3	32,0	31,2	31,2	31,6	31,7	31,3	31,2	31,4	32,2	30,8	30,5	30,9	31,7	34,5	33,5	35,0	34,4	33,2	33,3
EURO aria	45,8	46,6	46,0	45,6	46,4	46,7	46,2	46,7	46,2	45,4	45,0	44,9	44,6	44,8	45,3	45,4	44,9	44,5	44,3	44,4
Total OECD	37,8	37,8	37,6	37,8	38,4	38,5	38,6	38,8	38,9	38,4	37,1	36,7	36,8	37,6	38,5	38,5	37,9	36,5	36,6	37,1

Sursa: www.oecd.org/dataoecd/5/51/2483816xis; OECD in Figures: Statistics in the Member Countries; Paris p.38-39; OECD Economic Outlook Sources and Methods. <http://www.oecd.org/eco/sources> and methods, 87 database

Diferențele notabile între modelul social orientat și economie de piață concurențială este gradul de intervenție a statului în economie. În modelul economiei de piață cu orientare socială statul se implică mai mult: sistemul de impozitare este mai mare (Tabelul 2) și respectiv nivelul participării statului la repartitia PIB este mai mare (Tabelul 3). Țările cu economie de piață concurențială tradițională practică încasările fiscale și nefiscale, colectări a altor impozite și cotizații mai mici și respectiv fondurile sociale sunt mai mici, statul participă în mai mică măsură la rectificarea PIB creat. Drept exemplu servește modelul anglosaxon, care a direcționat economia din Marea Britanie și Irlanda către valorile conservative capitaliste de liberă concurență combinat cu un amestec minimal al statului în economie. Mediul de afaceri liberal creează condiții egale fiecăruia pentru a munci și a crea (de sine stătător) propria bunăstare fără a depinde de ajutoarele statului. Încasările fiscale și nefiscale în Marea Britanie în perioada 1992-2011 au variat de la 38,2% în 1998 până la 41,7% în 2011 din PIB; în Irlanda de la 41,9% în 1992 până la 34,4% în 2011; în Spania aceste încasări sau micșorat de la 41,4% în 1992 până la 37,1% în 2011. Aceste încasări variază uniform (fiind mai mici comparativ cu țările cu orientare socială) în Grecia și Portugalia (Tabelul 2).

De aici reiese că modelul anglosaxon neoliberal, precum și modelul de piață concurențială practicat de Grecia, Spania și Portugalia au o bază comună privind colectarea fondurilor publice și anume sisteme de impozite moderate (33-42% din PIB). Redistribuirea lor se efectuează, însă, în mod diferit. Modelul anglosaxon pune **în centrul repartiției fondurile publice acumulate principiile eficacității proceselor economice menite să stimuleze relațiile de producție, repartiție, schimb și consum bazate pe legile economiei de piață capitalistă**. De aici și intervențiile minimale ale statului în economie, optimizarea programelor de finanțare a organelor de forță, justiție, de menținere a mediului ambiant, infrastructurii economice și sociale, a unor obiective și ramuri de menire socială după necesitate. Aceste țări dispun de o structură macroeconomică modernă și infrastructură socială dezvoltată.

Asigurarea unei corelații între sectorul privat ce este financiar tutelat și ocrotit de stat și finanțările ne semnificative a programelor sociale stau la baza politicilor de repartitie a fondurilor naționale publice în Grecia, Spania și Portugalia. În comparație cu Marea Britanie și Irlanda în aceste țări sectorul serviciilor nu a atins volumul și structura modernă. Pentru creșterea tehnicității și eficienței sectorului neformal economic de asemenea este nevoie de fonduri masive. Actualmente 2/3 din țările UE practică o economie de piață orientată social. De aceea, încasările fiscale și nefiscale sunt mai mari comparativ cu cele 5 țări în care domină economie de piață clasică. Respectiv, și cota participării statului la redistribuirea PIB este mai mare. În Suedia această cotă a atins 69,4% și 70% în anii 1992-1993, în Danemarca – 60,2 % în 1993 și 60,1% în 2010, în Franța -55,3% și în Germania – 46,8% din PIB nominal în 2011 (Tabelul 3). Aceste țări, ce dispun de o economie și infrastructură macroeconomică dezvoltată, cheltuie fonduri sociale enorme. La scară mare statul suportă cheltuieli pentru asigurările de viață, garanții materiale la bătrânețe, prevederi sociale pentru ocrotirea sănătății (în Franța acest sistem este evaluat ca cel mai bun în lume), a învățământului (la toate nivelurile), menținerea și dezvoltarea mediului ambiant etc. La baza criteriilor de redistribuire a acestor fonduri este echitatea socială, evaluată de societate ca legitimă și just revendicată.

Tabelul 3 Cheltuielile totale ale guvernelor la PIB nominal

Țări	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Economie social-orientată																				
Austria	53,5	56,3	56,1	56,2	56,0	53,7	54,0	53,7	52,2	51,6	51,0	51,6	54,1	50,2	49,6	48,7	49,0	51,7	51,9	51,6
Belgia	53,8	54,9	52,6	52,1	52,6	51,2	50,4	50,2	49,2	49,2	49,8	51,1	49,5	52,2	48,5	48,4	50,1	54,4	54,4	53,9
Danemarca	57,1	60,2	60,2	59,3	58,9	56,7	56,3	55,5	53,7	54,2	54,6	55,1	54,6	52,8	51,6	50,9	51,8	58,5	60,1	59,5
Finlanda	62,0	64,6	63,5	61,3	59,9	56,6	52,9	51,7	48,3	48,0	49,0	50,2	50,1	50,3	49,0	47,4	49,5	55,5	55,7	55,6
Franța	52,0	55,0	54,2	54,4	54,5	54,1	52,7	52,6	51,6	51,6	52,6	53,2	53,3	53,4	52,7	52,3	52,8	55,7	55,9	55,3
Germania	47,3	48,3	47,9	54,8	49,3	48,3	48,1	48,2	45,1	47,5	48,0	48,4	47,3	46,9	45,3	43,6	43,8	47,6	47,9	46,8
Islanda	40,5	40,4	39,9	42,7	42,2	40,7	41,3	42,0	41,9	42,6	44,3	45,6	44,1	42,2	41,6	42,3	57,8	51,5	48,3	45,8
Italia	55,4	56,4	53,5	52,5	52,5	50,2	49,3	48,2	46,1	48,0	47,4	48,3	47,8	48,1	48,7	47,9	48,8	51,9	51,6	51,3
Luxemburg	40,0	39,8	38,9	39,7	41,1	40,7	41,1	39,2	37,6	38,1	41,5	41,8	42,6	41,5	38,3	36,2	37,2	42,4	43,5	43,3
Olanda	55,7	55,7	53,5	56,4	49,4	47,5	46,7	46,0	44,2	45,4	46,2	47,1	46,1	44,8	45,5	45,5	45,9	51,6	52,4	51,9
Norvegia	56,1	54,7	53,6	50,9	48,5	46,9	49,2	47,7	42,3	44,2	47,1	48,3	45,6	42,3	40,6	41,2	40,3	45,9	45,3	45,1
Suedia	69,4	70,6	68,4	65,1	63,0	60,7	58,8	58,6	55,4	55,2	56,4	56,5	55,1	54,7	53,6	51,8	52,5	55,9	56,0	54,6
Modelul anglosaxon																				
Marea Britanie	45,2	45,3	44,6	44,1	42,2	40,6	39,5	38,8	36,6	39,9	40,9	42,4	43,1	44,0	44,1	44,2	47,5	51,4	52,5	52,1
Irlanda	44,8	44,6	43,9	41,1	39,1	36,7	34,5	34,1	31,3	33,2	33,5	33,2	33,5	34,0	34,4	36,6	42,0	48,4	46,9	45,2
Modelul țărilor europene de sud																				
Grecia	44,2	46,5	44,7	45,7	44,1	44,9	44,3	44,4	46,7	45,3	45,1	44,7	45,4	43,8	43,2	45,0	46,8	50,4	48,8	49,4
Portugalia	44,5	46,1	44,3	43,4	44,1	43,2	42,8	43,2	43,1	44,4	44,3	45,5	46,5	47,6	46,3	45,8	46,1	51,0	51,0	49,9
Spania	45,4	49,0	46,7	44,4	43,2	41,6	41,1	39,9	39,1	38,6	38,9	38,4	38,9	38,4	38,4	39,2	41,1	45,9	45,7	44,1
SUA	38,6	38,1	37,1	37,1	36,6	35,4	34,6	34,2	33,9	35,0	35,9	36,3	36,0	36,2	36,0	36,8	38,8	41,5	41,6	40,9
Japonia	32,7	34,5	35,0	36,0	36,7	35,7	42,5	38,6	39,0	38,6	38,8	38,4	37,0	38,4	36,2	35,9	37,1	41,5	40,8	41,6
EURO aria	50,5	52,3	51,0	53,1	50,7	49,4	48,6	48,2	46,3	47,3	47,6	48,0	47,6	47,4	46,7	46,0	46,9	50,8	50,8	50,1
Total OECD	42,4	42,9	42,0	42,6	41,6	40,4	40,8	39,7	38,8	39,8	40,4	40,8	40,2	40,4	39,8	39,8	41,3	44,5	44,4	43,9

Sursa: www.oecd.org/dataoecd/5/51/2483816xis; OECD in Figures: Statistics in the Member Countries; Paris p.38-39; OECD Economic Outlook Sources and Methods.

<http://www.oecd.org/eco/sources> and methods, 87 database

Este semnificativ faptul că țările ce dezvoltă economia social orientată formează nucleul de bază al UE. Dimensiunea socială a UE în dezvoltarea economică este general recunoscută, fiind punctul de plecare în procesul de integrare a Uniunii. Promovarea economiei de piață concurențială deschisă la nivel european, prin lichidarea barierelor vamale, financiar-creditate, valutare, tehnice, crearea unui spațiu juridic comun euroajustat permite crearea unui mediu concurențial nedistorsionat între agenți economici ce a deschis calea spre libera circulație a mărfurilor, persoanelor, serviciilor și capitalurilor în întreaga comunitate europeană. Apoi a început extinderea competențelor instituțiilor Uniunii în domeniul sănătății, educației, culturii, serviciilor sociale în cadrul politicilor economice și comerciale comune ce asigură dezvoltare, stabilitate și prosperitate.

În concluzie: modelele german și anglosaxon de dezvoltare este produsul a mai multor religii, culturi, gândiri economice și filosofice fundamentale. În timp aceste modele au avansat, extinzându-și componentele, prinzând conturi nu numai în țările cheie, ci și în alte țări, transformând economia europeană în cea ce ea a devenit astăzi – un pol important în economia mondială, cea mai mare putere comercială din lume și cel mai important furnizor de ajutor către țările în dezvoltare.

În acest context este necesar de precăutat elementele cărui model economic se implementează de guvernanți în Republica Moldova. În proiectul Planului Național de Dezvoltare (PND) 2008-2011 este subliniat ca obiectivul fundamental îl constituie **creșterea calității vieții populației** prin creșterea economică robustă și durabilă. Economia Republicii Moldova în anii 90 practic a fost la început dezintegrată, iar apoi și descompusă. Republica Moldova în anii 80 dispunea de o industrie modernă cu capacități semnificative în domeniul siderurgiei, construcției de mașini complexe, radioelectronicii, electrotehnicii. Producția de oscilografe, defectoscoape, aparatură de mic voltaj, aparatură electrotermică, mașini de spălat rufe, televizoare, frigider, aparatură de iluminat și electrică, era competitivă etc. În țară funcționau peste 100 de întreprinderi industriale, din care peste 50 mari cu semnificație unională (repartiția capacităților industriale teritorial a fost neuniformă și incorectă: 48% din ele se găsesc pe teritoriul Transnistriei). Printre aceste întreprinderi se evidențiau întreprinderi care erau recunoscute și în alte țări: „Moldavcabeli”, „Electrofarfor”, „Microprovod”, „Electrotocpribor”, „Electrodivigateli”, „Electromașina”, „Moldavizolit”, „Mezon”, fabrica de siderurgie din Râbnița. Producția acestor fabrici se exporta în Ungaria, Polonia, RDG, RFG, Franța, Marea Britanie, Italia, Finlanda etc. În țară s-a format o clasă de muncitori calificați (aproape 150 mii de oameni) un corp ingineresc modern. În 1983 producția industrială a crescut de 62 de ori în raport cu anul 1940, iar cota ei depășea 60% în producția globală a țării⁵.

O dezvoltare aparte a cunoscut și agricultura, fiind specializată în cadrul unional în producerea legumelor, fructelor, strugurilor, hibridilor de porumb, floarea soarelui, cărnii, laptelui etc. Producătorii aveau o piață imensă de desfacere.

Toate aceste capacități angajate în economia Republicii Moldova până în 1990 au ajuns într-o situație dezastruoasă în perioada imediat următoare. A fost distrusă infrastructura economică. Valurile inflaționiste au avut un impact negativ asupra reformelor efectuate lent, parțial, politizat, cu jumătăți de măsură. În țară domină pasiuni și prejudecii politice ce împiedică transformări reale în domeniile politic, economic, juridic. Sectorul economiei reale întrepătruns sub toate aspectele de criză structurală se găsește într-o situație de continuă cădere. Capacitățile industriale ce s-au mai păstrat utilizează tehnologii energointensive, utilaj din anii 70-80 moral și fizic uzat. La aceasta se adaugă conducere arbitrară, marea mizerie a populației – foamea, sărăcia a provocat emigrație masivă, deficit de forță de muncă calificată, tendințe demografice negative. În societate persistă corupția și economia tenebră, în țară – un mediu înconjurător degradant.

⁵ Transformările economice și sociale a Republicii Moldova: 60 de ani după crearea RSSM, Chișinău, Timpul, 1985, p.11-16.

Vechiul sistem social nu numai corespundea noilor realități de producție. Cu întârziere, abia în 1998 a fost inițiat un nou sistem de pensionare, a fost majorată vârsta de pensionare. Reforma preconiza să schimbe sistemul de colectare a pensiilor. Calcularea pensiilor urma să fie efectuată în baza contribuțiilor reale a fiecărui la fondul de pensii și nu în baza salariilor declarate. Însă acest obiectiv nu a fost atins fapt ce subminează durabilitatea financiară a fondului de pensii și redistribuirea inechitabilă a acestor fonduri între diferite pături sociale, precum și nivelul scăzut al sumelor alocate pentru pensii. Pe lângă această sistemă de asistență socială este repartizată egal între păturile sociale cu diferite niveluri de venituri în defavoarea categoriilor vulnerabile ale populației. **Ca rezultat în prezent societatea dispune de un sistem social deformat în care domină inegalitățile social-economice între diferite categorii ale populației.**

În asemenea condiții Republica Moldova începe Mileniul III ca cea mai săracă țară în Europa, conform evaluărilor efectuate de FMI. Volumul PIB pe cap de locuitor (calculat pe paritatea puterii de cumpărare) constituie în 2010 doar 2842 dolari SUA (față de 3242\$ SUA în 2006 și 3154 \$ SUA în 2008) ceea ce înseamnă cel mai redus nivel al venitului din Europa, situându-se pe poziția 130 în lume (în 2008 – 125) devansată inclusiv de Albania, Armenia, Georgia, Turkmenistan care dețineau cele mai mici venituri din Europa în 2000⁶.

Crizele dramatice structurale îndelungate economice, financiare, monetare, sectoriale practic au adus aproape la dispariția sectorului real al economiei naționale. Cota bunurilor în structura PIB constituia în 2009 – 21,5% (în raport cu 29,2% în 2006) restul constituind serviciile și impozite nete pe produse⁷. Aceasta denotă faptul că în perioada îndelungată de criză profundă a economiei naționale unele sectoare au căzut sub nivelul critic după care procesul de regenerare sau restabilire a lor a fost imposibil, ceea ce se confirma prin micșorarea cotei sectoarelor de bunuri materiale în volumul total al PIB.

Când volumul PIB în perioada analizată atinge doar nivelul critic de 30-40% față de perioada anterioară economia reală și nu în ultimul rând ramurile industriale amenințator cad, în economie pornesc efecte negative ireversibile. Dacă într-un singur an – 1994 PIB în Republica Moldova a căzut până la 39% față de nivelul lui 1990. industria a intrat într-o destrămare iremediabilă. Doar în 5 ani Moldova brusc a scăzut și cota sectorului agroalimentar în volumul PIB.

După un deceniu de declin economic catastrofal și căderea nivelului de viață a populației, economia țării a reușit să mențină o stabilitate oscilantă macroeconomică, să obțină începând cu anul 2000 și până în prezent o creștere economică a PIB în termeni reali (cu excepția anului 2009; vezi tabelul 4). Această creștere în principal este bazată pe consum datorită remitențelor și nu investițiilor în sectorul real. PIB crește iar economia producător de bunuri rămâne neschimbată cu o structură deformată, dotată cu tehnologii și utilaj învechit, uzat.

Inflația în această perioadă s-a redus (în 2000 constituia 18,4%) atingând un nivel cât de cât rezonabil, cursul de schimb a valutei naționale a devenit relativ mai stabil. Au fost luate măsuri întru lărgirea bazei fiscale și creșterea veniturilor în PIB. Conform datelor oficiale suma colectărilor fiscale a crescut de la 2,9 mlrde lei în 2000 până la 22,5 mlrde lei în 2010, ceea ce înseamnă o creștere de la 18,7% la 31,3%. Respectiv au crescut și cheltuielile guvernamentale de la 4,3 mlrde lei (26,6% la PIB) la 29,3 mlrde lei (40,8% la PIB). (vezi tabelul nr. 4)

⁶ Sursa: World economic Outlook, aprilie 2010;

⁷ Sursa: Moldova în cifre – 2010, p.46

**Ponderea cheltuielilor guvernamentale și presiunea fiscală în PIB
în Republica Moldova⁸**

Anii	PIB, mln lei	Cheltuieli guverna- mentale, mln lei	În % la PIB	Impozite, mln lei	În % la PIB
2000	16020	4269	26,6	2999	18,7
2001	19052	4326	22,7	3437	18,0
2002	22556	5194	23,0	4284	19,0
2003	27619	6183	22,4	5723	20,7
2004	32032	11256	35,1	9658	30,2
2005	37652	13949	37,0	12063	32,0
2006	44754	17974	40,7	15100	33,7
2007	53430	22416	42,0	18397	34,4
2008	62922	26147	41,6	21552	34,3
2009	60430	27354	45,2	19540	32,3
2010	71849	29326	40,8	22541	31,3

Aceasta înseamnă creșterea amestecului statului în economie. Cota participării guvernului la repartiția PIB a crescut dinamic și în 2006 a atins nivelul de 40,7% (în 2009 fiind cel mai înalt de 45,2%) ceea ce determină ca guvernarea țării a conturat modelul social de dezvoltare a economiei naționale. Creșterea intervenției guvernului în problemele sociale este determinată de situația critică la care a ajuns populația țării plină de sărăcie și de vicii caracteristice societății sărace. Numai un ajutor masiv social din partea statului poate salva țara de la catastrofă, de depopulație. În situația creată singura soluție este o guvernare angajată într-o politică socială activă ce poate accelera procesul de refacere în țară. Însă, măsurile pe care le întreprinde guvernul s-au dovedit insuficiente pentru remedierea nivelului de trai al populației, necătând la presiunea fiscală crescândă asupra activității economice.

Sistemul economic care se formează în țară nu poate fi numit model economic de piață social orientat. Pentru a realiza un asemenea model este nevoie de foarte mulți bani, care pot fi obținuți dacă în țară va domina **un sistem concurențial adecvat, un sistem de impozite relativ redus, inclusiv pe venit individual și corporativ, pentru a stimula investițiile capitale, o politică monetar-creditară conform canoanelor clasice a monetarismului.** Statul controlează strict masa monetară aflată în circulație, ceea ce nu permite creșterea inflației, **iar băncile acordă credite pe scurt timp cu rate reduse pentru a stimula și impulsiona sectorul privat și, în primul rând, întreprinderile mici și mijlocii.** Toate acestea trebuie să fie completate cu **politică de privatizare a întreprinderilor de stat cu management defectuos, de reducere a aparatului birocratic public, a ministerelor ramurale** când ele nu mai au în subordine un număr corespunzător de întreprinderi, și pe lângă aceasta și funcțiile lor sunt completamente altele, un **sistem vamal** corelat cu **politica bugetară, fiscală etc.** **Totalitatea acestor politici economice bine construite și corelate între ele într-un sistem unic pot forma un model economic ce ar asigura o creștere economică sănătoasă bazată pe un cadru legal corespunzător unui sistem judiciar eficient. În condițiile când în țară domină aceste reguli ale economiei de piață concurențială statul intervine în procesele economice la nivel minimal pentru a evita tendințe negative (nu arbitrar) prin mecanisme indirecte și anume: prin stabilirea taxelor și impozitelor, elaborarea unor reguli de piață ce asigură concurența ca dominantă în economia de piață.**

⁸ Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2006, p.498; Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2008, p.488-489; www.statistica.md; Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2009, p.486; Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2010, p.485-486; Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2011, p.484-485; Calculele autorului.

Orientarea socială a dezvoltării economice la momentul actual este doar o tendință, o primă pornire dat fiind că: 1) cea mai mare cotă de cheltuieli statul le efectuează întru îndeplinirea funcțiilor sale minimale de bază, fără de care societatea nu poate exista; 2) banii colectați la buget sunt insuficienți pentru eradicarea sărăciei extreme și a foamei, care a ajuns la nivel critic greu de învins.

Aceasta explică faptul că în Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova, precum și în Obiectivele de dezvoltare ale Mileniului Republicii Moldova în calitate de obiectiv prioritar este eradicarea sărăciei extreme și a foamei și nu orientarea socială în dezvoltarea economică a țării.

În programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova pentru perioada 2011-2014 este menționat: „Obiectivul Guvernului Republicii Moldova este o societate fără sărăcie”. În al Doilea Raport cu privire la Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului (ODM) Republicii Moldova se subliniază: „Alături de 191 de țări din lume Republica Moldova s-a angajat să atingă Obiectivele de dezvoltare ale Mileniului până în 2015”.

Este general cunoscut că o țară poate revendica sărăcia și foamea absolută în ritmurile dorite doar dacă cota celor săraci nu depășește 10-15% din totalul populației. Când însă acest prag critic este depășit problema intră în situație de pichetaj din care este greu de ieșit. Începând cu mijlocul anilor 90 problema foamei și sărăciei în Moldova s-a încetățenit și se găsește în pichetaj care, până în prezent, nu-și găsește soluția. Conform calculelor prezentate în Raportul menționat mai sus în 2007 numărul de persoane al căror consum a fost mai mic de 4,3 USD pe zi a atins 29%, iar în 2008 – 26,4%, în mare parte din cauza consecințelor secetei din 2007 și a micșorării volumului de remitențe. Și aceasta necătând la faptul că în 2006 a fost adoptată o nouă metodologie de estimare a sărăciei – consumul unei persoane pe zi a crescut până la 4,3 USD.

În 2011 salariul mediu în Moldova a atins 3194 lei în timp ce minimumul de existență în mediu pe persoană a constituit 1503 lei⁹. Acest coș minimal de consum a constituit 47% din salariul mediu al populației și practic formează limita sărăciei relative. Nu întâmplător acest minimum de existență din 2011, în general, coincide cu baremul internațional de consum a unei persoane pe zi de 4,3 USD.

În Raport de asemenea sunt formulate dezideratele de reducere a mortalității copiilor, îmbunătățirii sănătății materne, combatere HIV / SIDA, a tuberculozei și malariei, îmbunătățire calității și sporirea accesului la servicii de sănătate, educație, majorarea cheltuielilor publice pentru sectoarele sociale. Însă, de la realizarea acestor obiective cu adevărat primordiale pentru societate până la crearea unei orânduiri economice de piață concurențială cu orientare socială este o distanță de ani de creativitate economică.

Bibliografie:

1. I.Osadcia „ Экономический рост, и распределение доходов и политика государства” www.nauka.relis.ru/02/0205/02502024 ;
2. Milton Friedman „Capitalism și libertatea”, București;
3. Transformările economice și sociale a Republicii Moldova: 60 de ani după crearea RSSM, Chișinău, Timpul, 1985, p. 11-16;
4. www.oecd.org/dataoecd/5/51/2483816xis; OECD in Figers: Statics in the Member Coutries; Paris, p. 38-39; OECD Economic Outlook Sources and Methods. <http://www.oecd.org/eco/sources> and methods, 87 database;
5. <http://www.economy-web.org/> p. 385, Особенности макроекономической модели развития Великобритании;
6. World economic Outlook, aprilie 2010;
7. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2006; 2008, 2009, 2010, 2011
8. www.statistica.md

⁹ Statistica MD. Comunicat de presă din 13.04.2012.

APORTUL NEOLIBERALISMUL GERMAN ÎN CREAREA PRINCIPALEI PUTERI ECONOMICE EUROPENE

*Moraru Simion, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Viața fără un stat efectiv, ce protejează ordinea va fi „retrasă, separată de societate săracă, periculoasă, brutală și scurtă”.

Thomas Gobbs

In economy of post-war Europe have been developed neoliberal ideas which were originally introduced in economic policy of the Western Germany. The founders of this doctrine were members of the staff of Freiburg university: L.Erhard, W.Ropke, Fr.Bohm, A.Muller-Armak, and, mainly, the professor Walter Eucken. The economic order which would guarantee the rights, freedom from totalitarianism, advantage, responsibility of the person recognizing the law and rules, caused by real life, is the main ideas of a neoliberalism or an ordoliberalism (from German Ordnung - an order) on the one hand, and on the other: free competition, open markets, an eternal private property, economic isolation of business, free transactions, accountability of everyone for their economic activity, minimum state intervention in the economy- these basic principles became the foundation for the market economy social oriented model. Introduction of this model led to creation of economy which is called “The German economic miracle” in literature.

Key words: neoliberal ideas, economic policy, ordoliberalism.

Economia Republicii Moldova în ultimul deceniu a secolului al XX-lea a început un nou proces istoric trecând la construcția relațiilor de producție de piață diametral opuse celor bazate pe proprietate de stat și gestionate de legea planificării în procesul de producție, repartiție, schimb și consum. Această schimbare de anvergură, caracterizată de proprietatea privată, libera concurență între producători, generează o nouă formație – clasa mijlocașilor și tinde să asigure o productivitate, eficacitate semnificativă, progres, modernizare și relații mai echitabile între oameni. Conceperea transformărilor radicale, ce intervin în crearea noului sistem economic, antrenează toată substanța științei economice naționale în elaborarea noilor soluții fundamentale, coerente, imanente acestui sistem. Crearea unei noi arhitecturi economice axată pe piloni de bază, cum sunt: conținutul economic și juridic al proprietății, legile economice, ce guvernează piața, relațiile de producție, repartiție, schimb și consum, determinarea instrumentelor și mecanismelor economice, precum și a direcțiilor, metodelor și căilor de dezvoltare sunt doar câteva dintre reperele vitale, însă reale, ce pot asigura o deschidere spre tot ce se numește relații economice de piață.

Una din aceste probleme de anvergură constă în determinarea modelului economic de dezvoltare a țării și, de aici, relevarea funcțiilor și rolului pe care trebuie să-l joace statul în relațiile de producție marfaro-bănești. La general vorbind, un stat elaborează în economia de piață reguli și creează instituții prin care guvernează, garantând libertățile fundamentale ale individului, inclusiv libertățile politice, economice, culturale etc.

Un asemenea stat, gestionînd relațiile de producție, determină deficiențele în dezvoltarea economică a societății și întreprinde măsurile de rigoare, tînde să creeze condiții optimale și egale pentru toți în dezvoltarea economică. Prin aceasta statul nu devine izvorul de creștere economică, el rămîne un partener specific al subiecților economici și prin activitatea sa se impune drept un catalizator al dezvoltării economice și progresului tehnic sau în soluții mai speciale poate stimula corupția, fiind responsabil de declanșarea unor fenomene negative ca foametea și sărăcia.

În pofida diversității funcționale largi, obiectul de activitate economică a statului nu poate fi voluntarist. Cu ce trebuie și cu ce nu trebuie să se ocupe statul în domeniul economic este determinat, condiționat, precizat și dictat de modelul economic și de politicile economice adecvate pe care le selectează guvernul la nivel național.

În literatura de specialitate sunt analizate meticolos diverse curente ale neoliberalismului modern. Fiecare din ele abordează un ansamblu de idei, o structură de proprietăți relevante, care obiectiv reflectă un complex de procese economice ce au loc într-o societate. Asemenea modele economice determinate teoretic asigură o imagine completă a proceselor și fenomenelor economice avînd o arie de acoperire completă, la scară națională, precum și sub aspect sectorial la diferite intervale de timp. În baza acestor modele economice guvernarea stabilește corelările necesare între politicile bugetare, fiscale, vamale, monetare, creditare, sociale și în final politica economică a statului în ansamblu pe o perioadă anumită.

La baza fiecărui model economic sunt folosite diferite principii, prestabilite de anumite scopuri, acestea din urmă asigurînd diverse forme de participare a statului în dezvoltarea economică, în funcție de specificul național de gestionare a economiei la diverse nivele. Guvernelor le revine sarcina să stabilească cadrul juridic, care determină mecanismul funcționării economiei de piață: crearea condițiilor pentru stabilirea unei concurențe loiale, mecanismului de formare a prețurilor prin legea cererii și ofertei etc.

Printre cele mai relevante școli de modele economice se numără și școala germană de la Freiburg ai cărei reprezentanți sunt părintele spiritual W. Eucken urmat de L. Erhard, W. Röpke, Fr. Böhm, Alfred Müller-Armack, H. Grossmen-Der, care practic a început să se formeze în perioada celui de-al Doilea război mondial și s-a manifestat destul de activ imediat după terminarea războiului¹.

În 1948 în Germania a fost editat primul număr al săptămînalului „Ordo” (de la germanul „Ordnung” – Ordine) cu revindecări pragmatice „Ordinea economică”. Cuvîntul latinesc „Ordo” s-a transformat într-o noțiune generală, ce simboliza o rînduială bine gestionată în sistemul economic și în gestiunea economică. În legătură cu această situație școala germană și-a căpătat denumirea ordoliberalism. În 1947 W. Eucken și-a publicat lucrarea sa „Fundamentele economiei naționale”, reeditată de 9 ori. Ideea magistrală în teoria lui W. Eucken se impune prin categoria ordinii administrative, modul obligatoriu de reglementări în gestiunea economiei ca garant în drepturi, libertate și demnitate a omului în societate liberă de totalitarism. Libertatea personală a devenit o dominantă, valoarea per se (o valoare în sine). Adepții școlii ordoliberalismului susțin ideea concurenței libere, veșnicia proprietății private, independența și autonomia subiecților economici în luarea deciziilor pe riscuri și răspundere proprie, separarea lor în calitate de proprietari asupra mijloacelor de producție și a muncii private ca o condiție esențială de reproducere a relațiilor de piață. La baza economiei de piață social orientată reprezentanții ordoliberalilor au elaborat 4 principii fundamentale:

¹ Heinz Lampert, Ordinea economică și socială în Republica Federală Germană, Ed. Universitatea Al. I. Cuza, Iași, 1994, p.62-65

1. Principiul piețelor deschise: asigurarea a concurenței libere, care nu poate fi limitată de monopoluri;
2. Principiul tranzacțiilor (afacerilor) libere: antreprenorii au dreptul să-și comercializeze mărfurile liber și să procure materie primă necesară de la cine doresc;
3. Principiul proprietății private: proprietatea privată asupra mijloacelor de producție este considerat ca o condiție primordială pentru asigurarea concurenței și tranzacțiilor libere, fără de care nu se poate crea o economie de piață social orientată;
4. Principiul responsabilității: fiecare antreprenor trebuie să fie responsabil pentru activitatea sa economică.

Regulile de funcționare a sistemului monetar reprezintă o suită de reguli care gestionează sistemului economic liber. Circulația banilor devine o parte intrinsecă a acestui sistem economic.

Cu toate că proprietatea privată și libera concurență creează mecanismul economic al economiei de piață, care se autoreglează, totuși statul trebuie să intervină uneori cu măsuri echilibrate de protecție. **L. Erhard a comparat rolul statului în economie cu rolul unui arbitru de fotbal, care urmărește numai respectarea regulilor de joc și nu intervine în joc, până nu se încalcă regulile.**

În opinia neoliberalilor germani există două modele diametral opuse de dezvoltare economică:

- a) **totalitar, dirijat și gestionat în mod centralizat, care are similitudini cu modul primitiv de producție, sclavagismul, fascismul, socialismul;**
- b) **economie de piață liberă, care este orientată social și se conduce de celebra expresie, „laissez-faire, laissez-passer”;**

Din primul model totalitar cele mai semnificative sunt socialismul și fascismul.

Forma marginală a modelului dictatorial a fost socialismul stalinist, despre care Ludwig Erhard relatează că dezvoltarea economică în bază de plan directiv la scară națională, determinarea centralizată a prețurilor inevitabil duc la disproporții între cerere și ofertă, producția intră în sfera economiei tenebre, mărfurile în abundență apar în piață neagră, totalmente dispărând concurența și stimulentele necesare de reproducție în baza progresului tehnologic. Acest adevăr s-a confirmat în economia sovietică chiar și după 70 de ani de dezvoltare socialistă. Relații economice egalitariste cu compensații nivelate, cu o lipsă totală de concurență și competitivitate, cu un deficit care domină chiar și la bunurile de prima necesitate, cu o economie tenebră de proporții, care devenise parte componentă a economiei naționale.

Aceasta versiune de economie sovietică supercentralizată profesorul Zbigniew Brzezinski a numit-o ca totalitară.

La fel de marginală a fost și ordinea absolută stabilită și dezvoltată de național-socialismul german. Anterior, în Germania domina economia de piață de tip „laissez-passez”, care, după opinia specialiștilor, de asemenea a ajuns la extremitatea opusă. E vorba de guvernul (unanim recunoscut ca unul slab) în frunte cu G. Briuning (1930-1932), care gestiona economia germană reieșind din concepția că economia de piață prin mecanismele imanente autoreglării se va contrapune crizei financiare și economice internaționale din perioada respectivă în măsura necesară și suficientă fără intervenția statului. Acest neamestec al guvernului în economia țării cuprinsă de o criză structurală profundă a și contribuit la falimentarea în masă a întreprinderilor financiar-bancare, comerciale, industriale, din transport, ruinând în masă întreprinzătorii mici și mijlocii, la disponibilizări a milioane de oameni.

În condițiile crizei structurale, electoratul german a fost câștigat de național-socialiști, care venind la putere a trecut în altă extremitate – la guvernare autocrată a economiei, implementând „ordinea absolută”, un mod de dirijare susținut și gestionat în exclusivitate de către stat, care s-a transformat ulterior în sistem totalitar.

Datorită, acestui model economic implementat, precum și grație dezvoltării economiei militare naștite Germania a suferit pierderi inestimabile. De reținut că în 1935 în economia Germaniei circulau circa 6,3 miliarde de Reich mărci (RM), în 1945-79 miliarde. Pe parcursul anilor economia țării s-a dezintegrat și deviat de la proporțiile firești între muncă și remunerare, între volumul de mărfuri și masa monetară în circulație. De asemenea, a scăzut dramatic puterea de cumpărare a banilor, în țara domina hiperinflația, uneori prețurile creșteau de câteva ori pe zi.

În aceeași perioadă datoria publică a Reichului a crescut de la 14 la 415 mlrde de RM ceea ce înseamnă o creștere de aproape de 30 de ori, pe când avuția națională a țării s-a redus de la 370 la 250 mlrde de RM. În rezultatul războiului Germania a pierdut 25% din suprafața Reichului din 1937².

Ludwig Erhard a caracterizat economia naștă ca o economie care a paralizat antreprenoriatul, spiritul de inițiativă și inventivitate, a eliminat concurența ce a adus la disproporții, devieri, întrerupte relațiile naturale între muncă și plată. Situație catastrofală s-a creat și sub aspect social. Aceeași sursă citată mai sus constată ca din totalul populației germane ce a supraviețuit după al Doilea Război Mondial, 40% au rămas invalizi de război, sinistrați, exilați, fugari, dispăruți. Pe lângă toate acestea, milioane de oameni au fost omorâți în timpul bombardamentelor masive a orașelor germane 1,7 milioane au fost capturați ca prizonieri. Circa 8 milioane de oameni au fost expulzați din fostele teritorii germane din Estul Europei.

Totalitatea împrejurărilor au determinat o situație dezastruoasă a economiei germane și, în primul rând, în ramurile vitale, industrie, transport, agricultură, construcție, ramurile meșteșugărești, comerț. Sistemul monetar, bancar, financiar se aflau în stare de comă. Un colaps profund făcea ravagii în industria alimentară, unde ratele de consum alimentar au devenit extrem de reduse. Din lipsa cărbunelui în oraș domina frigul.

Despre gradul înalt de paupertate, precum și despre moralul scăzut al populației germane din acea perioadă a notificat semnificativ expertul economic Gustav Stopler, care l-a însoțit pe ex-președintele SUA Herbert Hoover într-o vizită în RFG în 1947 „... **Așa arată deci Germania, după mai mult de doi ani de la predarea necondiționată: o națiune ruinită fără leac în substanța ei biologică..., o națiune schilodită intelectual...; o națiune ruinită moral prin destrămarea legăturilor familiale...; o națiune a civilizației orășenești și industriale ale cărei orașe și fabrici zac în ruine, o națiune fără hrană și materii prime, fără sistem de transport în funcțiune și o monedă viabilă, o națiune a cărei structură socială a fost destrămată prin refugieri în masă, deplasări în masă, prin strămutarea silită, în proporții de masă, de către dușmani, o națiune a cărei uriașă datorie de stat a fost anulată, ale cărei depozite bancare sunt fie confiscate, fie devalorizate prin prăbușire monetară; o țară unde a fost ordonată sau stabilită prin consens, ca un act de răzbunare politică, depozitarea în masă a proprietății industriale și meșteșugărești, o națiune care, după ce a pierdut provinciile care erau sursa unei pătrimi din hrana ei, stă în fața pericolului direct a unei a doua împărțiri între foștii ei dușmani din vest și răsărit; o națiune în care, după mai mult de doi ani de la victoria democrațiilor iubitoare de pace, nu există nici o garanție a libertății personale, nici un Habeas Corpus și nici o democrație, o țară**

² Ibidem, p. 158

unde, în foame și frică, a murit speranța și cu ea credința în toate idealurile pentru care au luptat puterile vestice și și-au sacrificat fiii³.

În asemenea condiții școala ordoliberalismului de la Freiburg, în perioada imediat post-belică, nu este deloc întâmplătoare. Elaborările acestui model au fost social și economic obiectiv necesare. **Meritele ei constă în elaborarea în calitate de pionerat concepția de economie de piață social orientată.** Germania postbelică avea nevoie de o conciliere națională. Orientarea socială a economiei în perioada anilor 50 ca sinteza a ideilor școlii din Freiburg cu ideile și tradițiile umanitare ale neoliberalilor, precum și a social-liberalilor bazate pe doctrinele catolice sociale au fost cele mai potrivite pentru economia țării și a populației în acea perioadă.

Cercetătorul renumit Ludwig Erhard⁴ în cartea sa „Prosperitatea pentru toți” (1956) descrie reformele întreprinse în RFG în acea perioadă. Autorul subliniază că scopurile dezvoltării economiei de piață social orientate constau în a crea libertate și echitate pentru toți agenții economici. Libertatea politică, garanțiile statului în asigurarea drepturilor și libertății cetățenilor, a protecției sociale și a revindcărilor legitime determină, condiționează libertatea economică. Fiecare cetățean trebuie să conștientizeze faptul că poate să-și realizeze propria bunăstare în cadrul unor limite de drept și morale prestabilite, egale pentru toți.

Restituirea în Germania a institutului de proprietate privată, libertății economice a întreprinzătorilor, crearea condițiilor pentru determinarea concurenței loiale, reformele întreprinse în economia țării în domeniile impozitelor, prețurilor, taxelor vamale, crearea unui nou sistem monetar, elaborarea stimulentei pentru dezvoltarea prioritară a bunurilor materiale și alimentare intru remedierea situației populației total pauperizată în acea perioadă, treptat au contribuit la refacerea economiei naționale a RFG.

La mijlocul anilor '60 fenomenul de dezvoltare economică a RFG a fost numit **miracol**, iar Ludwig Erhard – părintele acestui miracol. Poate oare ca această experiență de dezvoltare economică a RFG să fie folosită și în alte țări, inclusiv și în Republica Moldova. La o asemenea întrebare Ludwig Erhard răspundea în felul următor. Dacă această experiență germană are vreo semnificație și în afara frontierelor RFG, atunci numai în sensul ca ea să arate întregii lumi cât de binefăcătoare este libertatea omului și libertatea dezvoltării economice.

În concluzie vom remarca că anume concepțiile teoretice, elaborate de școala din Freiburg reprezentată prin iluștrii săi savanți W. Eucken, L. Erhard, W. Röpke, Fr. Böhm, Alfred Müller-Armack etc. privind economia de piață social orientată, au stat la baza dezvoltării economiei de succes în perioada postbelică a Germaniei Federale. Acest model original de dezvoltare nu copia modelul american, englez sau francez. Sub conducerea lui L. Erhard economia germană a fost mai liberă, mai puțin reglementată în comparație cu capitalismul de stat în forță francez sau englez. Anume acest liberalism specific, care l-au avut antreprenorii germani a transformat țara în anii 60 într-o țară lider în economia europeană. Statul intervenea numai în cazurile când regulile de piață se încâlcau (analogic intervențiilor arbitrului de fotbal). Statul se implică nu prin reglări administrative, arbitrar, ci prin intermediul mecanismelor economice: sisteme de impozite, taxe vamale, politici creditare, monetare etc. Toate aceste posibilități, oferite de economia de piață, au fost folosite din

³ Gustav Stopler, Die deutsche Wirklichkeit, Hamburg, 1949, p.159 citat din monografia „Istoria economiei europene. De la revoluția industrială la Uniunea Europeană”. Autori: profesori ASE București Maria Mureșan și Andrei Josan, București, Ed. ASE 2005 p.166

⁴ Exponent de vază a școlii din Freiburg, precum și militant om politic, Ludwig Erhard (1897-1977) după absolvirea Școlii comerciale din Niurenberg și susținerea tezei de doctor a colaborat, apoi a condus Institutul de conjunctură a pieții din Niurenberg. În 1945-1946 – Ministru economiei Bavariei, în 1948-1949 – Directorul direcției de administrare a zonei de ocupație a Germaniei de armatele anglo-americane, 1949-1963 – Ministru economiei naționale din RFG, 1957-1963 – Vice-cancelar, iar în perioada 1963-1966 – Cancelar Federal al RFG.

plin de către guvernarea germană prin construirea modelului său social orientat, care a dat roadele scontate. Însă treptat, începând cu a doua jumătate a anilor '60, aspectul social al modelului de dezvoltare a devenit parte *constituantă*, iar apoi - și *dominantă* ceea ce a avut un impact negativ asupra ritmului de dezvoltare economică a țării.

Creșterea economică nu a fost un scop în sine ci un obiectiv necesar pentru depășirea la început a sărăciei și a inegalității în repartitia bunurilor materiale, iar apoi în scopul creșterii calității vieții cetățenilor ce asigură un echilibru în dezvoltarea țării, stabilitate social-economică, precum și un stimul în folosirea eficientă a potențialului uman.

Însă, tendința de creștere a socialului în modelul de dezvoltare a RFG (contrar criteriilor economice și eficienței) avea și aspect politic. Se dorea să prezinte populației din RDG supremația modelului economic de piață ales. La rândul său, conducerea RDG construia masiv spații locative pentru toate păturile sociale, populația avea posibilitatea să cumpere alimente și bunuri materiale subvenționate de stat, din fondurile sociale publice, se dezvoltau cultura, educația, învățământul de toate nivelele, ocrotirea sănătății, sportul, a fost creat un sistem de pensii confortabil, comparabil cu cel din țările din vest și aceasta pentru a demonstra populației din RFG supremația socialismului.

În centrul concepțiilor teoretice ale modelului economiei de piață social orientată este plasată activitatea antreprenorială bazată pe proprietatea privată, libertate economică, concurență loială, de piață, demonopolizare, implementarea sistemelor de impozitare optimale, formarea flexibilă a pieții muncii etc. Statului în această sistemă îi revine să folosească diferite mecanisme de colectare a fondurilor și să asigure o repartitie echitabilă a lor pentru întreaga populație. Acest model economic de la bun început prevede un compromis între ritmurile de creștere economică și repartitie uniformă, echitabilă a fondurilor acumulate. Acest vector de dezvoltare a permis RFG (după unificare) să devină cea mai puternică forță economică în Europa, fiind numită locomotiva economică a Uniunii Europene și a ariei EURO.

Însă, când proporțiile concepute între creșterea economică și formarea fondurilor sociale au fost încălcate în favoarea socialului, Modell Deutschland din miracolul economic s-a transformat la începutul noului mileniu în gigantul european adormit sau somnolent, care nu poate pune în funcție la viteza necesară potențialul economic creat.

La începutul noului veac economia germană indica încetinirea ritmurilor de creștere, semnificativ sau redus intrările de investiții străine în economie, a crescut șomajul. Aceste procese negative la acea perioadă pot fi explicate. Germania Federală în iulie 1990 a început reintegrarea juridică, economică și valutară cu RDG. Pentru a transforma economia centralizată din RDG pe principii de piață concurențială a fost transferat și sistemul de garanții sociale din RFG. Landurile din fosta RDG în primii 10 ani cu greu se integrau în spațiu economic concurențial pangerman, consumând din contul statului fonduri cu mult mai mari decât a fost preconizat de la începutul integrării. Aceste cheltuieli pe două fronturi au amânat destatalizarea economiei din fosta RDG și introducerea stimulentei menite să slăbească presiunea impozitelor asupra antreprenoriatului. Povara impozitelor în RFG atât individuale, cât și cotele de impozit pe venit, precum și cele nefiscale au fost mari comparativ cu alte țări dezvoltate ce practica economie de piață concurențială. Impactul sistemelor de impozite mari rețin spiritul de afaceri, negativ se reflectă asupra businessului mic și mijlociu, intrărilor de capital productiv străin, provoacă disponibilizări prin transferuri de fabricație de pe piața germană a unor mărfuri care necesita volume mari de muncă în țările recent aderente la UE cu sisteme de impozite și nivel de salarizare mai mici. În condițiile create se pare mai

important ca companiile germane și mai ales cele mari să-și păstreze fenomenul prin garanții de menținere a locurilor de lucru și îndeplinirea altor funcții sociale decât să garanteze investitorilor profit confortabil, iar acționarilor – dividende stabile.

Economia de piață social orientată a fost apreciată la justa valoare de populația germană pe parcursul dezvoltării economiei datorită asigurării unei vieți incontestabil de calitate sub toate componentele constituante pentru majoritate cetățenilor. Însă cu timpul această politică economică a transformat statul într-un organ de asigurări sociale menit să asigure prosperitate și bunăstarea tuturor ceea ce pe parcurs a nivelat într-o măsură a diferențelor sociale, însă semnificativ a compromis însuși modelul economic, reducând eficacitatea lui. S-a ajuns la situația când oamenii scontau în mai mare măsură pe asigurările statale decât pe propriile capacități de a munci pentru a asigura o viață decentă. Practic devenise mai avantajos să șomezi decât să muncești fiindcă subvențiile pentru șomeri devenise destul de consistente la fel ca și ajutorul de stat pentru plățile comunale, pentru familiile cu mulți copii și alte îndemnizații și alocații, care din abundență primeau garantat majoritatea populației.

Modelul economic german a intrat în impas din cauza întârzierii reformelor în domeniul impozitelor. Conform specialiștilor sistema de impozitare germană necesita a fi revăzută, simplificată și micșorată, în special, impozitul individual pentru businessul mic și mijlociu. Reformele în domeniu au început încă cu 12 ani în urmă, însă ele sunt trăgănate. Schimbări substanțiale nu au intervenit din cauza politizării problemei. Compromisurile politice, jumătăți de măsură ce intervin nu corespund cerințelor obiective de dezvoltare a economiei. Această situație negativ se reflecta asupra investitorilor străini și autohtoni, disponibilizărilor, transferurilor capacităților de producție de pe piața germană în alte țări cu facilități mai confortabile, scăderii ritmurilor de creștere. Se cere revizuită și schimbată piața muncii care, conform specialiștilor, este prea tutelată de stat. Micșorarea ajutorului social din partea statului sub diferite forme, flexibilitate în angajări și disponibilizări, în salarizare, refuz la tarifele autonome și salarii tarifare, reduceri a multiplelor reglementări.

Necătfînd la această situație constatăm că Neoliberalismul German este o sinteză a economiei liberale capitaliste și ale social democrației care și-a găsit expresia în economia social orientată pe piață. Proiecția social-economică a populației prin diferite forme pe parcursul întregii vieți combinată cu dezvoltarea legilor economiei de piață și-a dovedit vitalitatea și eficacitatea. Iată de ce astăzi acest model este implementat (în diferite forme și variații) și în alte țări.

Bibliografie:

1. Alter Peter, Problema germană și Europa, Ed. Corint, București, 2004.
2. Barthe Marie, Economie de l'Union Europeenne, Economica, Paris, 2008.
3. Gustav Stopler, Die deutsche Wirklichkeit, Hamburg, 1949.
4. Maria Mureșan și Andrei Josan, București, Ed. ASE, 2005.
5. I. Osadcia, Экономический рост, распределение доходов и политика государства: www.naukareliz.ru/02/0

APLICAREA EXPERIENȚEI INTERNAȚIONALE PRIVIND GESTIUNEA RESURSELOR INFORMAȚIONALE ÎN DOMENIUL EDUCAȚIONAL AL COOPERĂȚIEI DE CONSUM DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Tutunaru Carolina, asist. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The strategic objective of the Bologna Process is to ensure competitiveness and attractiveness of European higher education through its compatibility and establishment of European Higher Education Area. For the Republic of Moldova signing the Bologna Declaration was a clear assumption of responsibility and engagement in the modernization of higher education to convergence at European level.

Key words: *information resources, National Qualifications Framework, license, master, educational system*

Procesul Bologna reprezintă un angajament din partea organismelor europene de a asigura un cadru comun pentru învățământul superior din Europa.

În vederea realizării acestui deziderat Republica Moldova a aderat la Procesul Bologna în mai 2005 la Bergen.

Pentru Republica Moldova semnarea Declarației de la Bologna a constituit o asumare liberă de responsabilități și implicarea activă în procesul de reformare/modernizare a învățământului superior, în vederea unei convergențe la nivel european.

Astfel, începând cu anul 2005, în sistemul educațional al Republicii Moldova au fost realizate un șir de reforme, inclusiv:

- Organizarea învățământului superior pe cicluri (I și II) din 1 septembrie 2005 și elaborarea noilor programe de studii (studii superioare de licență, cu o durată de 3-4 ani și studii superioare de masterat cu o durată de 1-2 ani).
- Elaborarea/implementarea Planului-cadru pentru ciclul I (studii superioare de licență) (2005).
- Elaborarea noului Nomenclator al domeniilor de formare profesională și al specialităților pentru ciclul I (2005).
- Suplimentarea cadrului normativ, referitor la organizarea studiilor superioare de masterat, ciclul II.
- Elaborarea Ghidului de implementare a Sistemului Național de Credite de Studiu -ECTS (2006).
- Instituționalizarea creditelor de studiu, tip ECTS, în toate instituțiile de învățământ superior.
- În scopul asigurării transparenței titlurilor/calificărilor și actelor de studii, absolvenților din învățământul superior li se eliberează, cu titlul obligatoriu, Suplimentul la diplomă de model unic european.

- Finalizarea în anul 2008 a studiilor la ciclul I de către prima promoție de absolvenți, care au studiat conform programelor Bologna. În scopul demarării studiilor la ciclul II, instituțiile de învățământ au elaborat circa 200 de programe de masterat profesional și de cercetare în formulă nouă, care au fost autorizate de către Ministerul Educației, iar în sesiunile 2008 și 2009 au fost realizate admiteri la studii superioare de masterat, ciclul II, în corespundere cu prevederile Procesului Bologna.
- În contextul asigurării calității învățământului superior, au fost realizate mai multe activități la nivel instituțional, inclusiv, s-au constituit structuri de management al calității, a fost instituită funcția de prorector responsabil de calitate, se elaborează și se implementează manuale de management al calității, sunt dezvoltate parteneriate cu centre universitare din diferite țări europene.

În scopul realizării obiectivelor Procesului Bologna sunt în derulare activitățile de elaborare a **Cadrului Național al Calificărilor (CNC)**, racordat la *Cadrul European al Calificărilor (EQF – European Qualifications Framework)*, bazat pe descrierea noului sistem al calificărilor, reieșind din structurarea învățământului superior pe cicluri (nivel 6 EQF – licență, nivel 7 EQF - masterat).

Cadrul Național al Calificărilor reprezintă *resursele informaționale de bază ale sistemului educațional universitar din Republica Moldova* și constituie un instrument unic care:

- ✓ Stabilește structura calificărilor sistemului de formare profesională din Republica Moldova.
- ✓ Contribuie la recunoașterea la nivel național și internațional a calificărilor dobândite în cadrul sistemului de învățământ.
- ✓ Sprijină învățarea pe parcursul întregii vieți și asigură valorificarea și utilizarea în mod corespunzător a finalităților de studiu.
- ✓ Reprezintă un mijloc de modernizare a sistemului de formare profesională, care necesită realizarea unui complex de activități, corelate cu cerințele și evoluția pieței muncii etc.

Din punct de vedere structural, Cadrului Național al Calificărilor include 8 niveluri de calificare, ce corespund nivelurilor, stabilite de Cadrul European al Calificărilor și reflectă situația reală pe piața internă a muncii și posibilitățile de formare profesională, definite în sistemul educațional național.

Nivelurile de calificare din Cadrul Național al Calificărilor al Republicii Moldova sunt definite în baza anumitor indicatori relevanți pentru calificările nivelului respectiv, și anume:

Indicatori privind **activitățile profesionale**:

- Grad de responsabilitate și autonomie în activitate.
- Complexitate operațională.
- Sciointensitate.

Indicatori privind **rezultatele învățării și formării pe parcursul vieții**:

- Cunoștințe.
- Abilități.
- Competențe.

Implementarea CNC în sistemul de învățământ al Republicii Moldova va contribui la:

- Asigurarea mecanismelor de apreciere, determinare și validare a calificărilor.
- Recunoașterea achizițiilor de învățare, dobândite în contexte formale, non-formale și informale.

- Sporirea calității conținutului învățământului profesional, racordate la cerințele angajatorilor, prin elaborarea standardelor profesionale ca bază pentru perfecționarea standardelor educaționale.
- Sporirea concurenței și mobilității forței de muncă.
- Extinderea și organizarea rațională a pieței serviciilor de instruire pornind de la necesitățile pieței forței de muncă în contextul dezvoltării economiei naționale.
- Elaborarea cadrului normativ-legislativ referitor la sfera sistemului național al calificărilor.
- Modernizarea continuă a sistemului național al calificărilor în baza practicii internaționale.

Generalizând cele menționate, pot fi scoase în evidență principalele elemente de perspectivă ale sistemului educațional din Republica Moldova:

- Implementarea în continuare a noii structuri a învățământului superior (ciclul I – studii superioare de licență și ciclul II – studii superioare de masterat).
- Perfecționarea/compatibilizarea conținuturilor, curricula, planurilor de învățământ prin centrarea pe student, axarea pe finalități de studiu și competențe. Va continua elaborarea Cadrului Național al Calificărilor (CNC) prin perfectarea/expertizarea proiectelor, organizarea seminarelor metodice etc.
- Dezvoltarea dimensiunii sociale a învățământului superior.
- Asigurarea sinergiei învățământului și cercetării.
- Promovarea învățământului continuu.
- Dezvoltarea cadrului normativ, ce ar contribui la angajarea eficientă a tinerilor specialiști în câmpul muncii. Crearea unui sistem de facilitare și integrare a absolvenților în piața muncii, orientat la necesitățile pieței.

SECȚIUNEA VI
DIRECȚII DE PERFECȚIONARE A SECTORULUI FINANCIAR

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ УКРАИНЫ В
ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД: ОБЗОР И ПРОГНОЗЫ**

*Рудницкая О., соискатель,
Львовская Коммерческая Академия, Украина*

Trend observed in the deployment of international and domestic economic phenomena and processes in the post-crisis period, done possible forecast of future economic development of Ukraine in view of the current situation.

Key words: *economic situation, post-crisis period, monetary policy, crisis processes.*

Введение. Кризисные явления осени 2008 г. показали преждевременность достижения значений монетизации на уровне стран ЦВЕ. Еще в 2004 г. эксперты МВФ предупреждали, что рискованно полагаться на отсутствие инфляции в случае резкого увеличения монетизации, поскольку нередко быстрый рост кредитования является основным индикатором будущих проблем [2, с. 31].

Сегодня большинство ученых и аналитиков говорят о постепенной стабилизации и выход стран, в том числе и Украины, из финансово-экономического кризиса. Вместе с тем, имеются и противоречивые или противоположные мнения по этому вопросу.

Действительно, быстрый выход из кризиса и стабилизация экономики являются крайне важными для всех членов мирового сообщества, поскольку каждый гражданин предпочитает хотя бы приблизительно знать, что ждет его завтра и насколько повлияет это «завтра» на его благосостояние, и если повлияет негативно, то какие действия следует предпринять, чтобы максимально смягчить возможные последствия финансовой дестабилизации. Поэтому приведенное выше утверждение ученых и аналитиков, на наш взгляд, следует тщательно проанализировать, сделать определенные выводы и дать приблизительные прогнозы.

Конечно, чтобы ориентироваться в экономической ситуации в нашей стране и спрогнозировать будущее ее состояние, вначале следует проанализировать мировые экономические тенденции, оценить их влияние на отечественную экономику и, тем самым, осветить современное финансово-экономическое состояние Украины.

Постановка задачи и цель данной статьи – рассмотреть финансово экономическое состояние Украины в посткризисный период, основные новации в экономике на законодательном и исполнительном уровнях, и на основе проведенного анализа дать прогноз дальнейшего развития отечественной экономики. В данном исследовании осуществлен обзор последних общемировых экономических тенденций, детально охарактеризовано состояние отечественной финансово-экономической системы, определен ряд рисков, которые

предположительно могут спрогнозировать «вторую волну» кризиса в Украине, рассмотрено содержание нового Закона Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» и его возможное влияние на функционирование банковской системы, отмечен ряд направлений, которые необходимо доработать для конечной стабилизации экономики и ее слаженной работы.

Основной вывод заключается в том, что депрессивное состояние мировой экономической системы безусловно окажет негативное влияние на отечественную экономику, поскольку Украина тесно связана сотрудничеством со многими странами мира. В этой связи логично предположить, что экономические процессы в стране требуют постоянного антикризисного мониторинга не только в условиях ощутимых кризисных явлений, но и в профилактических целях.

Результаты. В четвертом квартале 2011 года динамика экономического развития стала отрицательной. ВВП ЕС-27 и Еврозоны ЕС-17 – сократился на 0,3% по сравнению с предыдущим кварталом. При этом Греция, Португалия и Словения демонстрируют падение ВВП в течение четырех последних кварталов, кроме того, есть страны, которые постоянно находятся в состоянии кризиса.

Наиболее мощные экономики стран ЕС - Германии, Франции, Италии и Нидерланд показывают или спад ВВП, или его рост в размере статистической погрешности.

Максимальный рост ВВП в четвертом квартале зафиксирован в Литве – 1%, Словакии – 0,9%, Латвии – 0,8%, но очевидно, что эти страны не только не способны стать локомотивом экономического роста в Европе, но даже определять позитивные макроэкономические тенденции в пределах ЕС.

Скорее всего, в 2012 году экономическая ситуация в ЕС и дальше будет ухудшаться. Дефолт экономики Греции и дисбалансы в системах государственных финансов ведущих стран Евросоюза создают дополнительное давление и углубляют падение экономики.

Эксперты Европейской комиссии недавно резко ухудшили ожидания относительно динамики ВВП. По их прогнозу ВВП Еврозоны в 2012 году снизится на 0,3% против роста на 0,5%, как прогнозировалось ранее. Таким образом, экономика 27 стран-членов ЕС в 2012 году покажет нулевую динамику, тогда как ранее ЕК ожидала рост ВВП Евросоюза на +0,6%. ЕЦБ также понизил прогноз по росту ВВП еврозоны на 2012 год: от -0,4%+1,0% до -0,5%+0,3% [5]. В свою очередь, ведущие рейтинговые агентства продолжают снижать суверенные рейтинги стран ЕС, дополнительно затрудняя последним возможности для оздоровления государственных финансов.

Если через внутренние проблемы в материнских странах европейские банковские группы начнут выводить ликвидность из дочерних банков, это подорвет слабые экономики с неразвитыми финансовыми системами, как это произошло в 2008-2009 годах. Вполне закономерно, что и украинские финансисты озабочены проблемами Евросоюза: по их мнению вероятный кризис в ЕС замедлит динамику роста национального ВВП. Более того, Украина, которая является не только торговым партнером, но и соседом ЕС, будет испытывать отрицательные импульсы финансовой турбулентности.

В то же время высказываются и диаметрально противоположные прогнозы, сводящиеся к тому, что негативные тенденции в Евросоюзе не коснутся Украины, поскольку:

во-первых, отсутствуют фундаментальные риски для Украины, связанные с проблемами ЕС, поскольку на государственном уровне не имело места инвестирование

суверенных долговых бумаг европейских стран, поэтому прямой ущерб даже в случае сложного сценария в Европе стране не грозит;

во-вторых, ЕС не является главным рынком для отечественной продукции, поэтому охлаждение деловой активности в странах Евросоюза критически не повлияет на объемы экспорта Украины;

в-третьих, украинские инвесторы не привлекают заемные средства на европейских фондовых площадках из-за незаинтересованности в развитии бизнеса в Украине.

Помимо всего вышесказанного, Украине следует реально оценить внешнюю безоговорочную перспективность вступления в Евросоюз. Очевидно, что руководство ЕС изначально стремилось к слаженности в функционировании всех своих звеньев – стран-участниц, и поэтому выдвигало практически одинаковые требования о внесении корректив в социально-экономические, денежно-кредитные сектора экономик стран перед вступлением, а также ограничения по производственной и экспортно-импортной деятельности стран после вступления в Еврозону. За счет этого предполагалось добиться развития и сбалансированности Евросоюза. Однако, судя по нынешней ситуации в Европе, руководство ЕС не достаточно полно учло особенности становления и развития экономик стран-участниц и поэтому не предвидело, что внедрения и новации, на которых оно настаивало, не могут быть полезными для каждой отдельной страны, негативные последствия чего мы сейчас наблюдаем.

Весьма сложной продолжает оставаться ситуация и в финансово-экономической системе Украины. В частности, наблюдается существенное ухудшение динамики развития собственных рынков (товарного, трудового, недвижимости, банковского, страхового), наличие несовершенной фискальной, денежно-кредитной политики, отсутствие инвестиционных и инновационных приоритетов. По нашему мнению, такое положение является непосредственным результатом принятия недейственных или неэффективных экономических реформ, сложной политической ситуации в стране.

В этой связи считаем целесообразным глубже проанализировать ситуацию в стране, которая сложилась в так называемый посткризисный период.

Дисбалансы современной модели развития Украины определили основные негативные характеристики ее финансовой системы, а именно:

- зависимость от денежных потоков, связанных с производством и экспортом сырья, а, следовательно, высокая чувствительность к динамике мировых цен на сырье за выполнение валютным курсом функции одного из главных регуляторов внутренних цен;
- деформация эмиссионного механизма, при котором эмиссия гривны привязана к валютной выручке при практическом отсутствии системного рефинансирования банков;
- низкая действенность дисконтной политики НБУ, которая не имеет реального влияния на уровень процентных ставок, а потому не может исправить деформации их структуры и сдерживать перераспределение денежных ресурсов в пользу государства и финансовых институтов;
- повышенный уровень инфляции, вызванный преимущественно немонетарными факторами, что поддерживает высокие значения процентных ставок, ведет к росту производственных затрат, подрывает стимулы к сбережениям и осуществления долгосрочных инвестиций;
- низкий уровень финансового левереджа, при котором накопленные объемы банковского капитала трансформируются в меньшие, чем потенциально возможные объемы кредитов;

- узкий круг финансовых инструментов, который в совокупности с ограниченным внутренним спросом на них сдерживает развитие финансового рынка и формирует стимулы к наращиванию внешних долгов, поддерживает долларизацию денежного оборота;

- слабость пруденциальной политики и системы мониторинга по системным рискам, что повышает уязвимость финансовой системы [4, с. 36];

Между тем активное вмешательство внешних факторов определило фрагментарность и неустойчивость позитивных изменений:

- возобновились относительно высокие темпы инфляции, главными факторами которой снова стали немонетарные тенденции;

- отсутствует рост монетизации на основе внутреннего спроса на деньги: в первой половине 2010 г. эмиссия гривны осуществлялась против поставок валюты, а система рефинансирования коммерческих банков, которая активно использовалась во время кризиса, как инструмент решения проблем ликвидности банковской системы, вновь практически свернута;

- сохраняется несбалансированность внутреннего денежного предложения и спроса на деньги, поэтому сохраняется зависимость отечественного рынка от внешних рынков капитала.

В Украине сохранились основные черты докризисной модели финансовой системы, функционирующей на финансовых потоках от сырьевого экспорта, со спекулятивной моделью финансового рынка, высокими системными рисками, повышенной волатильностью финансовых показателей при отсутствии рыночных амортизаторов, способных ослабить возможные шоки [4, с. 39].

Основными рисками, которые могут спровоцировать «вторую волну» финансового кризиса в Украине, могут стать:

- резкое ухудшение конъюнктуры на мировых финансовых и/или товарных рынках, которое может передаться в Украину по каналу движения капиталов («финансовая инфекция»);

- «перегрев» одного из сегментов внутреннего финансового рынка, например, интенсивный рост кредитования, неуправляемые банкротства крупных системообразующих банков, краткосрочные, но мощные кризисы ликвидности, «надувание пузыря» на фондовом рынке, развертывание кризиса государственных финансов и неспособность государства рассчитаться по своим долгам;

- спекулятивная атака на гривну при сохранении фактической привязки ее курса к доллару США и ухудшении сальдо торгового баланса.

Одним из факторов повторного кризиса в Украине может стать новый Закон Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц». В данный Закон не внесена норма о гарантированном депозите до 150 тыс. грн., которые ранее платил Фонд гарантирования вкладов физических лиц. Теперь Фонд самостоятельно будет решать, какую сумму он будет платить вкладчику. В Законе есть и ряд других изменений, в частности о передаче ФГВФЛ функции по выводу с рынка неликвидных банков, как известно этим раньше занимался НБУ.

На наш взгляд, наиболее негативным является отсутствие гарантированной нормы возврата депозита, что может привести к серьезным негативным сдвигам в экономике из-за оттока потенциальных и существующих клиентов банка, поскольку весь риск теперь фактически перекладывается на них, а также на коммерческие банки (кредитодателя).

Таким образом, можно выделить ряд направлений, которые требуют неотложной доработки в целях стабилизации экономической ситуации в Украине:

1. Государственная поддержка банковской системы страны и национальной валюты.
2. Реформирование денежно-кредитной политики, придание ей надлежащей мобильности и гибкости.
3. Возвращение доверия к денежно-кредитной политике, создание благоприятного для этого климата в первую очередь за счет расширения публичности и проведения разъяснительных мероприятий.
4. Создание благоприятного инвестиционного климата путем проведения фискального реформирования [3, с. 34].

Выводы. Несложно предвидеть, что депрессивное состояние мировой экономики безусловно окажет негативное влияние на нашу экономику, поскольку и Украина, как государство, и её фирмы-резиденты имеют деловые интересы во многих странах мира. Для предотвращения возможных негативных последствий, устранения возможных рисков особое внимание следует обратить на формирование и протекание внутренних процессов в финансово-экономическом механизме страны, глубоко анализировать и прогнозировать возможные последствия законодательных и реформаторских действий.

Таким образом, экономические процессы в стране требуют постоянного профилактического антикризисного мониторинга задолго до появления ощутимых кризисных явлений в национальной экономике.

Литература:

1. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». № 4452-VI від 19.03.2012.
2. Інок Ч. Україна – можливості та проблеми монетарної політики / Ч. Інок: Матеріали наук.-практ. конф. «Монетарна політика в умовах економічного зростання» (м. Київ, 28 травня 2004 р.). – К.: НБУ, 2004. – С. 29–32.
3. Економіка України. Антикризові інструменти фінансової стабілізації // В. Корнєєв. – К. 2009. С. 22-34.
4. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 104 с.
5. <http://real-economy.com.ua/publication/22/5373.html>.
6. <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/03/26/273960>.

PRINCIPIILE ȘI CRITERIILE SELECTĂRII VARIANTELOR TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI INFORMATICE ALE OPERAȚIUNILOR FINANCIAR-BANCARE

*Iachim Elena, lect. sup.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

At present, when there is a huge assortment of hardware and software products on the market, a lot of social-economic units have the possibility of the establishment of an autonomous computer system. Thus, for any banking unit implementation of information technologies has become a vital necessity .

Now, when it comes to permanent changes in economic activity, it is difficult to get an optimal decision that would have the effect. Therefore, in this situation, one of the basic tasks of banking establishments, is maximizing the effectiveness of coordination of the financial, material, intellectual and information in order to attain the objectives of achieving performance in situations of instability.

Key words: *information technologies, financial-banking operation.*

La etapa actuală, când și-a făcut apariția pe piață un imens sortiment de produse hardware și software, o mulțime de unități social-economice au dispus de posibilitatea constituirii unui sistem informatic propriu. Astfel, în acest sens nu au făcut excepție nici unitățile bancare, cu atât mai mult că implementarea și punerea în practică a tehnologiilor informaționale a devenit o necesitate obiectivă vitală.

Examinând evoluția sistemelor informatice bancare actuale, se poate remarca faptul că au parcurs etapele de la cele mai simple, care erau constituite în baza sistemelor de gestiune a bazelor de date (Clipper, dBase, FoxPro), la cele moderne, constituite în baza sistemelor de gestiune a bazelor de date industriale (Oracle, Informix, Sybase, MS SQL Server), ce utilizează tehnologiile client/server, oferind posibilitatea automatizării unui larg spectru de activități bancare.

Actualmente, tehnologiile informaționale preponderent sunt realizate pentru următoarele domenii de activități bancare:

- susținerea evidenței contabile, ceea ce permite prelucrarea tuturor datelor rezultante ale operațiunilor bancare și, de asemenea, elaborarea dărilor de seamă contabile și financiare;
- efectuarea planificării strategice, care oferă posibilitatea verificării și analizei informațiilor de gestiune;
- transmiterea informațiilor prin intermediul unui ansamblu de sisteme electronice interbancare, aplicate în scopul schimbului de informații între subdiviziuni și filiale, cu banca centrală.

Implementarea tehnologiilor elucidate contribuie la maximizarea eficienței activității bancare, exprimată prin prelucrarea operativă și în timp real a informațiilor bancare, obținerea informațiilor rezultative calitative, și oferirea posibilității sistemului decizional de a lua decizii corecte la timpul potrivit.

În prezent, când permanent se intervine cu modificări în activitatea materială economică, legislație și activează o mulțime de unități bancare concurente, este dificil de a lua o decizie optimă,

care ar avea efectul scontat. De aceea, în situația creată una din sarcinile de bază ale unităților bancare, este maximizarea eficienței coordonării resurselor financiare, materiale, intelectuale și informaționale în scopul atingerii obiectivelor de obținere a performanțelor în situații de instabilitate.

Așa ceva este imposibil fără constituirea și implementarea tehnologiilor informaționale analitice, ele fiind baza funcționării sistemelor inteligente de generație nouă, de tip adaptiv, grație calităților analitice superioare ale cărora aceste sisteme și tehnologii, în opinia noastră, vor avea răspândire largă în secolul curent.

Realizarea acestor tehnologii solicită elaborarea mecanismelor de constituire a unui centru informațional analitic în cadrul unităților bancare, sarcina căruia constă în operarea cu informații decizionale și pregătirea lor pentru fundamentarea acțiunilor gestionare.

Se preconizează că sistemul în cauză va prelucra și analiza cu mijloace minime volume esențiale de informații, care se vor solda cu obținerea caracteristicilor generale și specifice ale activităților bancare în timp real.

Principalele diferențieri a acestor tehnologii de cele care au fost realizate până în prezent sunt:

- asigurarea prelucrării sistemice a informației gestionare prin intermediul metodelor de modelare și afișare operativă a situației reale;
- oferirea posibilităților realizării monitoringului proceselor curente, obținerii anticipate a unor rezultate în urma luării deciziilor, verificării gradului de respectare și îndeplinire a deciziilor, atingerii rezultatelor scontate și omiterii subiectivităților.

Asigurarea activității eficiente a sistemului informațional analitic solicită, în primul rând, elaborarea a următoarelor trei compartimente de bază:

- 1) compartimentul informațional, care asigură colectarea, selectarea și prelucrarea primară inițială a informațiilor; analiza calității lor; verificarea și introducerea valorilor lor în sistemul informatic de modelare a proceselor informaționale bancare, în scopul soluționării sarcinilor trasate;
- 2) compartimentul analitic, preocupat de prelucrarea secundară a valorilor unităților informaționale, realizează însăși proiectarea și modelarea proceselor informaționale bancare; în baza informațiilor obținute pregătește rapoartele analitice și gestionare, elaborează concluziile și oferă variante de soluționare a problemelor apărute;
- 3) compartimentul operativ, care realizează pregătirea operativă a informațiilor în scopul raportării lor organismului superior de conducere; distribuirea, coordonarea, interacțiunea fluxurilor informaționale, precum și oferirea lor consumatorilor finali.

Produsele informaționale analitice de bază, obținute în urma activității acestui sistem, sunt următoarele:

- mecanismele gestionare: permit băncii să scoată în evidență punctele forte și slabe ale diverselor activități; coordonează cu riscurile bancare și reduc disproporțiile în resurse, tarife, prețuri și datorii; reacționează adecvat la modificările legislației și a altor acte normative;
- îmbunătățirea calității deservirii clienței prin oferirea informațiilor necesare în regim on-line.

Implementarea unor astfel de sisteme va contribui la elaborarea în unitățile bancare a metodelor și instrumentelor noi de analiză a informațiilor și de luare a deciziilor. Aceasta va contribui la majorarea operativității atingerii obiectivelor și la sporirea eficienței gestiunii; creșterea venitului, rentabilității, productivității muncii, stabilității economice, precum și la atingerea obiectivelor concurențiale.

Bibliografie:

1. Титоренко Г. А. Автоматизированные информационные технологии в экономике, Москва, Юнити, 2000.

ROLUL STATULUI ÎN PROTEJAREA INTERESELOR CONSUMATORILOR PE PIAȚA ASIGURĂRILOR

*Burlacu Tatiana, drd., lect. univ.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

Insuring as a mean of protection system of the citizen's, organizations' and state's patrimonial interests, is a necessary element of the socio-economical system of the society. The main goal of the insurance evolution is the creation of a stable, valuable and functional national insurance sector, able to become a real tool for protecting the interest of the insured persons, economical agents and of the state.

Key words: *policyholders, policyholders' rights, protection of the policyholders', legislative act, insurance contract.*

Asigurarea ca sistem de protecție a intereselor patrimoniale ale cetățenilor, organizațiilor și statului constituie un element necesar al sistemului economico-social al societății.

Scopul principal al evoluției asigurărilor este formarea unui sector național de asigurări stabil, valoros și funcțional, capabil să devină un instrument real în protejarea intereselor asiguraților, agenților economici și statului.

Protejarea intereselor și drepturilor asiguraților prevede un set de norme juridice cu protecția poliței de asigurare pentru serviciile de asigurare în conformitate cu legile aplicabile, tradițiile de aplicare a legii și practicile naționale de asigurare.

O astfel de protecție este reglementată în temeiul dreptului public (de stat, dreptului administrativ, legislația privind protecția consumatorilor) și a relațiilor civil-juridice, în cazul dezacordului între asigurător și asigurat.

Mecanismul protejării consumatorilor pe piața asigurărilor îmbină un set de relațiile economice și juridice, în vederea oferirii consumatorilor garanțiile necesare stabilirii și executării contractelor de asigurare. Complexitatea acestui mecanism îndeplinește funcțiile de menținere a nivelului ridicat de siguranță pe piața de asigurare, îmbunătățirea calității serviciilor de asigurare și protejarea intereselor asiguraților.

Modalitățile de protejare a *intereselor* consumatorilor pe piața asigurărilor se împart în: protejare jurisdicțională (protejarea prin intermediul organelor de stat autorizate); protejare nejurisdicțională (protejarea asiguratului la momentul încheierii contractului, în timpul funcționării și după încetarea acestuia).

Relațiile publice-juridice care includ stabilirea normelor de acțiuni, prin protejarea intereselor consumatorilor de asigurare, a regulilor obligatorii menite să asigure stabilitatea financiară, solvabilitatea asigurătorului și cerințele față de activitatea de asigurare prin executarea contractelor de asigurare.

Domeniul asigurărilor este reglementat de o serie de acte legislative și normative. Principalul act legislativ în domeniul asigurărilor este Legea cu privire la asigurări. Acest act legislativ reglementează modul de organizare și funcționare a asigurărilor, reasigurărilor și a intermediarilor în asigurări și/sau reasigurări, precum și supravegherea activității acestora.

Activitatea de supraveghere a pieței financiare nebancale este exercitată de către Comisia Națională a Pieței Financiare (Comisia Națională), care asigură stabilitatea, transparența, siguranța și eficiența sectorului financiar nebancaar, prevenirea riscurilor sistemice și manipulării pe piața financiară nebancaară, protejarea drepturilor participanților la piața financiară nebancaară. Printre atribuțiile Comisiei Naționale sunt adoptarea actelor care reglementează domeniul pieței de asigurări în Republica Moldova, inclusiv ținerea evidenței contractelor de asigurări, cooperarea la nivel internațional cu instituții specializate pentru implementarea politicii de stat în domeniul asigurărilor, aplicarea sancțiunilor, inclusiv a amenzilor, prescripțiilor pentru participanții pe piața de asigurări, inclusiv remedierea financiară, reorganizarea sau declararea insolvenței asigurătorilor (reasiguratorilor) și a brokerilor de asigurare și/sau de reasigurare.

Asigurările au ca scop asigurarea intereselor materiale ale persoanelor și entităților sub formă de recuperarea integrală sau parțială a daunelor și pierderilor cauzate de dezastre naturale, incidente și evoluții din diferite domenii de activitate umană, și în plata cetățenilor de bani în cazul în care evenimentul asigurat ca urmare a unui fond de asigurare care urmează să fie creat pe baza de plăți obligatorii și voluntare a membrilor de asigurare.

Mecanismul asigurării, după cum demonstrează experiența țărilor cu o economie de piață avansată este pe larg aplicat de către stat în scopul garantării unei stabilități sociale și a unei evoluții accelerate a economiei.

Specificitatea mecanismului de asigurare și complexitatea clauzelor pe care fiecare parte dorește să le impună determină existența unui contract de asigurare.

Prin contractul de asigurare, asiguratul se obligă să plătească o primă asigurătorului, iar acesta ia asupra sa riscul producerii unui anumit eveniment, obligându-se ca, la producerea evenimentului să plătească asiguratului sau unei terțe persoane, denumite beneficiar o despăgubire sau suma asigurată în limitele convenite.

Obiectul contractului de asigurare este de a stabili drepturile și obligațiile părților implicate în furnizarea de asigurător pentru a proteja interesele patrimoniale ale asiguratului. În cadrul unui contract de asigurare asigurătorul în condițiile convenite între părți își asumă riscul inerent în activitățile sau interesele asiguraților și se angajează să plătească despăgubirea de asigurare în cazul producerii evenimentului asigurat.

Specificitatea mecanismului de asigurare și complexitatea clauzelor pe care fiecare parte dorește să le impună determină existența contractului de asigurare de o complexitate mai mare. Caracteristicile principale ale contractului comercial folosit în asigurări sunt:

Contract consensual, se încheie valabil prin consimțământul ambelor părți și este valabil din momentul în care asigurătorul și asiguratul și-au exprimat acordul de voință cu privire la conținut.

Contract sinalagmatic, datorită faptului că părțile contractante își asumă obligații reciproce și interdependente. Astfel, asiguratul se obligă să facă declarații de risc exacte, în atenția asigurătorului atât la încheierea contractului, cât și la producerea sinistrului; totodată asiguratul se obligă să plătească primele de asigurare datorate. La rândul său asigurătorul se obligă să acopere riscul asiguratului, în cazul producerii acestuia, acordând indemnizația convenită. De menționat este faptul că asigurătorul o să-și ducă la îndeplinire obligațiile pe care le are numai în cazul în care asiguratul

și-a onorat obligațiile contractuale. În caz contrar, asiguratul decede din drepturi, când contractul rămâne valabil pentru o sumă asigurată mai mică.

Contract aleatoriu, este determinat de aspectul prin care la încheierea acestuia, părțile nu cunosc existența sau întinderea exactă a avantajelor ce vor rezulta pentru ele din contract. Aceasta se datorează faptului că obligațiile ce revin asiguratorului și asiguratului depind de un eveniment viitor și incert. Evenimentul comportă pentru fiecare dintre părți, o șansă de câștig sau un risc de pierdere. Caracterul aleator este esențial la contractul de asigurare. În condițiile în care evenimentul aleator pentru care se solicită încheierea contractului ar fi cert, iar momentul producerii lui ar fi cunoscut de către părți, asigurarea nu ar mai avea sens, riscul respectiv putând să fie acoperit cu certitudine de către asigurator.

Contract cu titlu oneros, prin care fiecare parte urmărește să obțină un folos, o contraprestație în schimbul obligației ce-și asumă. Contractul de asigurare presupune, astfel, o obligație pentru amândouă părțile. Obligație care este necesar a fi bazată pe o moralitate și sinceritate bilaterală sintetizate într-un interes comun. Asiguratul beneficiază de protecția pe care i-o oferă asiguratorul. Asiguratorul preia asupra sa riscul asigurat - dar nu în mod gratuit - în schimbul unei plăți sub forma primei de asigurare sau a cotizației, după caz.

Contract succesiv, se eșalonează în timp. Asiguratorul se angajează să acopere un anumit risc o perioadă foarte lungă de timp (exemplu, în cazul de asigurare a contractului de deces pe o perioadă nelimitată) cu plata anuală sau subanuală a primei sau o perioadă scurtă de timp (pe timpul duratei unui zbor aerian între două puncte geografice) cu plata integrală a primei la încheierea contractului.

Contract de adeziune, este redactat și imprimat de asigurator, iar asiguratul nu poate decât să adere sau nu la condițiile impuse. Pentru asigurările care prezintă o importanță deosebită, mai ales la asigurările de bunuri de valori mari, asiguratorul elaborează un proiect de contract (o ofertă) pe care o negociază cu viitorul asigurat, dar în limitele unor condiții impuse de actuari.

În cazul în care unele formulări din polițele de asigurare nu sunt clare, iar unele prevederi importante se pierd printre rânduri, se poate ajunge la contestarea lor de către asigurați, aceștia adresându-se instanțelor judecătorești sub pretextul că și-au dat adeziunea la condițiile contractuale în necunoștință de cauză, că au fost induși în eroare de formulările lipsite de precizie etc.

Contract de bună credință, presupune că executarea acestuia să se facă cu bună credință de către părți. Aceasta se bazează pe faptul că asiguratorul prin obligația pe care o are de a acoperi riscul contra unei prime trebuie să fie informat corect de către asigurat asupra cauzelor care au generat evenimentul, deoarece pot exista cazuri în care aceste informații nu pot fi verificate. În cazul în care se descoperă că informațiile au fost eronate, asiguratul va fi sancționat într-o manieră severă. Legea, alături de contract, constituie o altă formă juridică de realizare a asigurării.

În cazul în care evenimentul asigurat nu se produce, atunci contractul de asigurare după termenul legal, va fi executat în mod corespunzător în ciuda faptului că despăgubirea de asigurare nu este plătită.

Potrivit legislației privind protecția consumatorului beneficiarii serviciilor au dreptul de a fi informați complet, corect și precis asupra caracteristicilor esențiale ale produselor și serviciilor, astfel încât decizia pe care o adoptă în legătură cu acestea să corespundă cât mai bine nevoilor lor. În acest context înainte de încheierea contractului, asiguratorul este obligat să informeze complet pe eventualul său client asupra prețurilor și garanțiilor contractului avut în vedere.

Un contract de asigurare poate fi negociat în toate clauzele sale și să facă obiectul unei redactări adaptate integral scopului său, sub rezerva, bineînțeles, a interdicțiilor și mențiunilor

obligatorii de ordin public stabilite de legislație. În asemenea cazuri, complexitatea garanțiilor, mărimea valorilor, caracterul unic, competența profesională a factorilor de decizie, a părților în contract și a intermediarilor lor, și suma de plătit justifică o redactare specială a unui contract de asigurare în întregime.

În scopul optimizării mecanismului de apărare a drepturilor asiguraților, ar fi operativitatea și receptivitatea, care apără drepturile și interesele legitime ale consumatorilor produselor de asigurări.

Eficiența mecanismului de implicare directă a statului în protecția intereselor consumatorilor de produse de asigurare este crearea unui sistem ce ar garanta achitarea despăgubirii de asigurare asiguraților în cazul când acest lucru nu poate fi efectuat de către societatea de asigurare falimentară.

Implicarea activă a autorităților statului și a autorităților de administrare a asigurărilor în procesul reglementării sectorului de asigurări reprezintă o garanție importantă în protejarea intereselor legale ale asiguraților și garantarea stabilității financiare a societăților de asigurare.

Bibliografie:

1. Codul civil al Republicii Moldova din 06.06.2002, Monitorul Oficial Nr. 82-86 din 22.06.2002.
2. Legea Republicii Moldova „Cu privire la asigurări” nr. 407 din 21.12.2006, Monitorul Oficial nr 047 din 06.04.2007.
3. Fotescu S., A. Țugulschi „Asigurări și reasigurări (note de curs)”, ASEM, 2006.
4. L. Cistelecan, R. Cistelecan, Asigurări Comerciale Editura Dimitrie Cantemir, Târgu Mures 1996.
5. www.cnpf.md.
6. www.asigurare.md.
7. www.lasig.ro.

METODE DE FINANȚARE A DEFICITELOR TEMPORARE SI PERMANENTE DE MIJLOACE BĂNEȘTI ÎN CONDIȚIILE SISTEMULUI FINANCIAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Spivacenco Iurie, drd.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

Cash flow management includes an important section related to cash deficit coverage. The problem is decisive for a company's solvency and survival. While deficits are imminent, enterprises should establish policies and have decent reserves to effectively handle them. The focus of management should be on causes that generate deficits and steps to be taken to restore the company's payment capacity.

Key words: *financing, deficits, financial system, stocks, receivables.*

Procesul de gestiune a fluxurilor de mijloace bănești este unul din cele mai importante procese ale gestiunii financiare la întreprindere și are implicații directe asupra lichidității și solvabilității, precum și a capacității de supraviețuire a agentului economic. Gestiunea fluxurilor de mijloace bănești se referă în egală măsură la gestiunea încasărilor și plăților, precum și la gestiunea deficitului sau excedentului de numerar. Este cert că problemele cele mai mari în procesul de gestiune țin de o structurare optimă a încasărilor și plăților de numerar ca să fie evitate deficitele.

Evoluțiile economice, însă, sunt deseori imprevizibile, astfel că managementul întreprinderii trebuie să aibă soluții pentru fiecare situație, să anticipeze din timp eventualele deficite și să dispună de instrumentele necesare pentru a le acoperi. Deficitele de mijloace bănești apar, de regulă, în rezultatul deciziilor privind gestiunea activelor curente și datoriilor pe termen scurt. Atunci când achiziția de stocuri sau vânzările în credit nu sunt corelate cu posibilitățile reale de finanțare a întreprinderii.

Există mai mulți factori ce influențează deciziile privind gestiunea deficitului de mijloace bănești la întreprindere. Din punct de vedere a posibilității de influență și gestiune considerăm oportună divizarea lor în factori externi, cei care nu se află sub controlul întreprinderii și afectează mai multe întreprinderi însă în mod diferit, și interni, cei care pot fi controlați total sau parțial de echipa managerială.

Cauzele interne de apariție a deficitelor se referă în primul rând la evoluția volumului vânzărilor la întreprindere și sezonabilitatea lui. Cu cât veniturile unei întreprinderi sunt mai imprevizibile și nu au un caracter ritmic, cu atât probabilitatea apariției deficitelor de mijloace bănești este mai mare. Este adevărat că și întreprinderile cu venituri ușor previzibile și ritmice sunt în situația să nu dispună de surse suficiente de bani, dar mai des din cauze financiare, cum ar fi un nivel exagerat de îndatorare sau un nivel înalt al ratelor dobânzilor.

La fel trebuie analizată relația dintre veniturile întreprinderii, costurile de producție pe de o parte și activele curente și pasivele pe termen scurt pe de altă parte. Creșterea veniturilor antrenează o creștere a cheltuielilor, dar și o creștere a activelor curente la întreprindere și a necesarului

de finanțat. De unde concluzia că creșterea economică e o situație care poate crea deficite. Deși în general creșterea economică accelerată aduce avantaje indiscutabile întreprinderii, totuși mulți practicieni ignoră faptul că creșterea economică trebuie finanțată și că de multe ori întreprinderile cu rate înalte de creștere economică ajung în incapacitate de plată. Veniturile și profiturile mai mari se obțin cu costul unei investiții mai mari în stocuri și creanțe, pe care întreprindere nu o mai poate face, din cauza că nu dispune de rezerve proprii de numerar sau de capacitate de îndatorare suficientă pentru a apela la instituțiile bancare.

La fel particularitățile procesului tehnologic influențează nivelul activelor curente la întreprindere și respectiv probabilitatea apariției deficitelor. Cu cât procesul de producție este mai lung, cu atât riscurile de apariție a deficitelor sunt mai mari. Cu cât procesul de distribuție este mai complex cu atât riscurile de colectare a banilor din vânzări cresc.

În rezultat, deficitele de mijloace bănești sunt o consecință a gestiunii activelor curente și datoriilor pe termen scurt și a factorilor ce influențează aceasta gestiune. Din punct de vedere a finanțelor întreprinderii, scopul deciziilor cu privire la activele curente și datoriile pe termen scurt se referă la asigurarea continuității operațiunilor și a suficienței de numerar pentru a face față plăților datoriilor scadente și necesarului operațional.

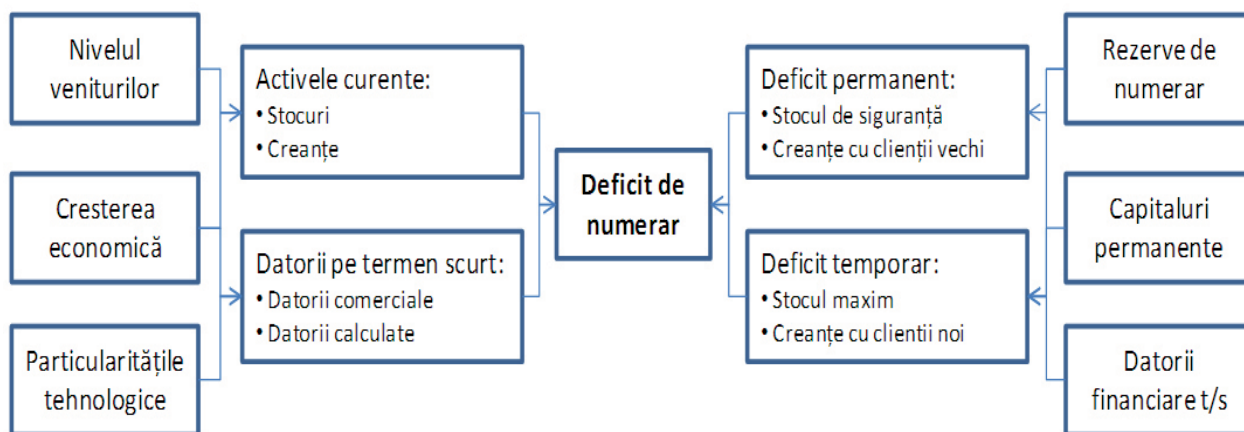


Figura 1. Cauzele apariției deficitelor și sursele de acoperire

Sursa: elaborată de autor

Astfel gestiunea deficitelor de mijloace bănești are în vedere o gestiune eficientă a următoarelor componente:

- stocuri de materiale, produse în curs de execuție și produse finite,
- creanțe comerciale pe termen scurt,
- datorii comerciale pe termen scurt,
- datorii calculate pe termen scurt.

Gestiunea stocurilor este o etapă importantă a procesului de identificare și acoperire a deficitelor de mijloace bănești. Costul de deținere a stocurilor, precum și nivelul veniturilor influențează mărimea investiției în stoc și eventualele deficite care se pot produce în timpul derulării operațiunilor.

O altă situație care poate aduce deficite de mijloace bănești este capacitatea întreprinderii de a colecta banii din vânzări și a nu admite o creștere exagerată a creanțelor comerciale. Cu cât perioada medie de încasare a creanțelor este mai mare cu atât riscurile ca nu vor fi încasați banii sunt mai mari.

Creează deficite și situațiile în care achiziția în credit a unor mărfuri sau servicii nu mai este posibilă. Sau perioada creditului comercial acordat de un furnizor a fost redusă.

Analizând structura activelor curente se poate de menționat că în componența activelor curente: stocuri și creanțe, în special, este o parte ce variază în funcție de volumul de producție, iar o parte din activele curente rămân constante și nu variază o dată cu variația volumului de producție. Acest nivel de active curente poate rămâne constant chiar când nu se produce nimic la întreprindere. Această observație a permis separarea activelor curente în active curente temporare (fluctuante) și active curente permanente (fixe). Din componența activelor curente permanente ar fi stocul de siguranță, nivelul creanțelor comerciale minime lunare. Activele curente fluctuante se compun din stocurile intrate la întreprindere în rezultatul aprovizionării: stocul maxim fără stocul de siguranță, precum și creanțele comerciale care apar în raporturile cu clienții noi. Astfel considerăm că sumele de bani necesare pentru finanțarea activelor curente temporare formează deficitul temporar de mijloace bănești la întreprindere, iar sumele necesare pentru finanțarea activelor permanente formează deficitul permanent de mijloace bănești la întreprindere.

În scopul finanțării deficitelor la întreprindere este logica abordarea de corespundere a metodei de finanțare cu tipul deficitului. Astfel deficitele temporare pot fi finanțate prin surse temporare – de regulă credite bancare pe termen scurt. Iar în cazul acoperirii deficitelor permanente sunt necesare rezerve de numerar sau capitaluri permanente. Această politică presupune optimizarea riscului financiar, dar și a costurilor legate cu finanțarea. Gestiunea financiară a deficitului de mijloace bănești la întreprindere trebuie să aibă în vedere o constituirea unor rezerve interne și accesul la resurse financiare atrase care ar optimiza raportul risc-rentabilitatea la întreprindere și care ar asigura maximizarea valorii firmei.

Bibliografie:

1. Brezeanu P., Gestiunea financiară a întreprinderii, București, 1997.
2. Paul Halpen, G.Fred Weston, Eugene F. Brigham. Finanțe manageriale, Editura Economică, București, 1998.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. - Москва: Олимп-Бизнес, 1997.
4. Ковалев В., «Введение в финансовый менеджмент».- Москва, финансы и статистика, 1999.

IMPACTUL MASEI MONETARE ASUPRA TRENDULUI EVOLUȚIONIST AL CURSULUI VALUTAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Țurcanu Alexandru, drd.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

The article focuses on monetary stock influence into exchange rate modification in the Republic of Moldova. The analysis is performed by applying two concepts: (1) the restrictive monetary policy and (2) the expansive monetary policy. The first concept presumes the National Bank implication into monetary market by the monetary stock sterilizing with the purpose to reduce the money offer and raise the interest rate. The second one presents the National Bank implication into monetary market by the issuing monetary stock with the purpose to increase the money offer and decrease the interest rate.

Key words: *monetary mass, trend, currency rate, currency, money transfers.*

În esența sa, valuta națională este instrumentul prin intermediul căruia este reflectată economia națională. Caracterul sezonier al economiei, în special al exportului și al importului, se regăsește la baza fluctuațiilor înregistrate în cadrul cererii și ofertei de valută străină pe parcursul anului. Astfel, aceste fluctuații au condus când la deprecierea când la consolidarea leului moldovenesc și au fost cauzate de diverși factori de origine internă și externă. Deci, urmează să remarcăm că cursul valutar este unul din elementele principale ale unei economii naționale, însă acesta nu reprezintă un element final la care se tinde, ci un instrument de atingere a obiectivelor și, în special, al creșterii economice reflectate prin PIB-ul statului.

Pînă la mijlocul anului 2006, principalul obiectiv al BNM era menținerea stabilității monedei naționale (conform articolului 4 al Legii cu privire la Banca Națională a Moldovei). Pentru atingerea acestui obiectiv, BNM în colaborare cu Guvernul Republicii Moldova prevede formarea condițiilor favorabile necesare pentru o creștere macroeconomică durabilă și continuă în sectorul real. Astfel, erau țintite reducerea ratei inflaționiste, menținerii stabilității nivelului general al prețurilor și constanța ratei de schimb al leului moldovenesc. Utilizarea instrumentelor politicii monetare de către BNM este reprezentată prin dinamica agregatelor monetare. Analizînd evoluția acestora, putem ușor concluziona referitor la funcțiile și obiectivele purtate de fiecare din ele în particular.

În acest context de idei, identificăm două modalități de influență a masei monetare asupra cursului valutar, care în lanțul logic relaționist se reflectă asupra creșterii economice (asupra PIB-ului):

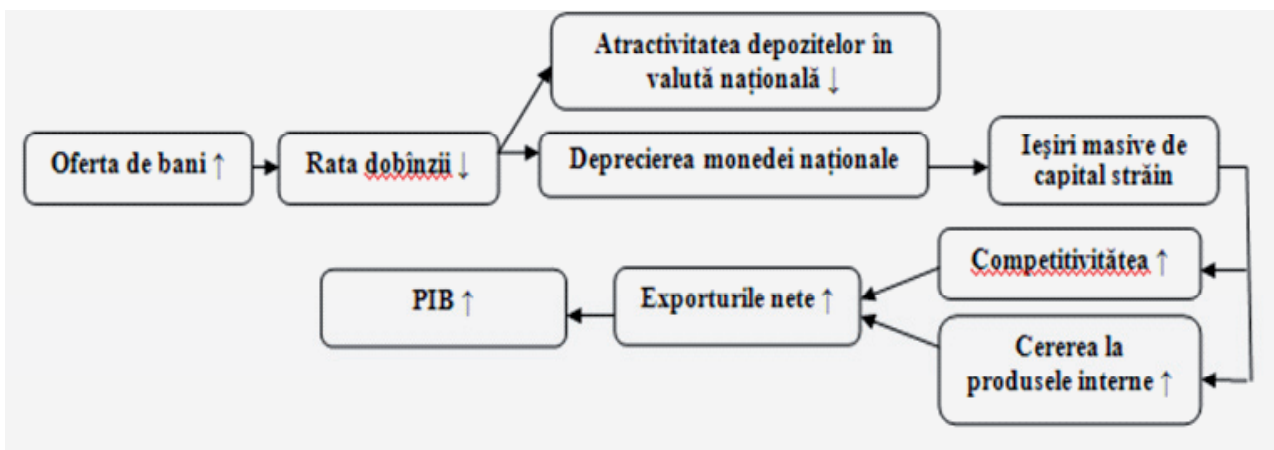
- Influența masei monetare în direcția aprecierii cursului valutar al monedei naționale (politica monetară restrictivă) – situație în care Banca Centrală intervine pe piața monetară prin operațiuni de sterilizare a masei monetare cu scopul diminuării ofertei de bani și majorării ratei dobînzii (schema 1):



Schema 1. Influența masei monetare în sensul aprecierii cursului valutar al monedei naționale

Sursa: elaborat de autor în baza surselor [2,3,8]

- Influența masei monetare în direcția deprecierei cursului valutar al monedei naționale (politica monetară expansionistă) – situație în care Banca Centrală intervine pe piața monetară prin emisiune monetară cu scopul majorării ofertei de bani și diminuării ratei dobânzii (Schema 2):



Schema 2. Influența masei monetare în sensul deprecierei cursului valutar al monedei naționale

Sursa: elaborat de autor în baza surselor [2,3,8]

Conform evoluției agregatelor monetare pentru anii 1994-1998 avem o creștere stabilă a agregatelor monetare, care se întrerupe în momentul declanșării crizei financiare regionale din 1999. Aceasta a condus la diminuarea principalelor agregate monetare și a determinat autoritățile monetare spre o promovare a politicii monetare expansioniste care se focusa asupra majorării ofertei monetare și creșterii volumului de credite acordate economiei reale. Dacă focusăm atenția spre perioada de după 2008, primul an afectat de criza economică globală, identificăm că indicatorii monetari au păstrat un trend ascendent.

Pentru anul 2008 baza monetară s-a majorat cu 22% față de anul precedent, fiind determinat preponderent de evoluția activelor externe nete ale BNM, care au sporit și ele cu 18% față de anul 2007. Factorul principal care a stat la baza evoluției acestora au fost cumpărările nete de valută străină pe piața valutară interbancară. Dacă privim în esența bazei monetare, constatăm că ponderea banilor în circulație (la sfârșitul anului 2008) s-a diminuat, pe când ponderea rezervelor bancare

s-a majorat. Creșterea acestora a fost condiționată de majorarea normei rezervelor obligatorii din mijloacele atrase în moneda națională și valuta străină cu câte 4% (de la 15% de la finele anului 2007 pînă la 19% la sfîrșitul anului 2008). Pentru anul 2009, constatăm o diminuare a bazei monetare, care, în principiu, este determinată de scăderea activelor interne nete. În 2010 a crescut cu 18.3% comparativ cu 3,8% înregistrată în 2009. Înviorarea activității economice și a procesului de creditare a determinat sporirea multiplicării banilor în economie și, respectiv, creșterea depozitelor în moneda națională, contribuind în mod direct la majorarea în această perioadă a agregatului monetar M2. Ritmul de creștere mai lent al masei monetare M3 decât cel al masei monetare M2 se explică prin trendul ascendent al dinamicii depozitelor în lei și aprecierii cursului oficial de schimb al monedei naționale. Depozitele în valută străină, recalculate în lei moldovenești, au demonstrat un ritm moderat de creștere pe parcursul anului 2010 – 4.6 la sută, în timp ce creșterea lor în dolari SUA în aceeași perioadă a constituit 5.9 la sută – 55.9 mil. USD. Cel mai înalt ritm de creștere al depozitelor în valută străină, exprimate în dolari SUA, a fost înregistrat în luna ianuarie 2010 – de 21.7 la sută, determinat de așteptările societății privind deprecierea leului în condițiile aprofundării crizei economice și drept consecință – creșterea preferinței de păstrare a mijloacelor bănești în valută străină.

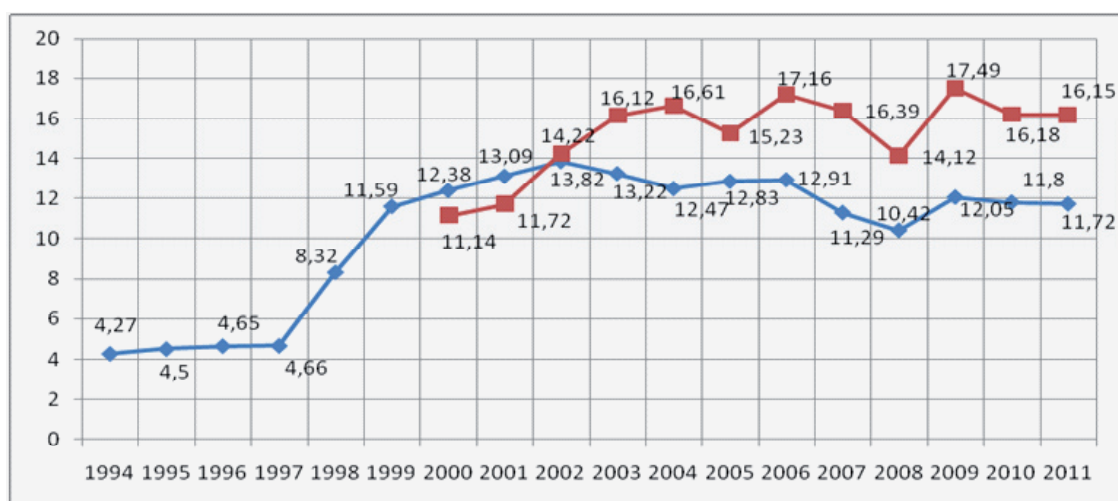


Figura 1. Evoluția raportului leu moldovenesc/dolar american și leu moldovenesc/euro, 1994-2010

Sursa: www.bnm.md

Motivul acestei modificări se datorează crizei regionale asiatice, care a preluat dimensiuni internaționale. Este evident, că un stat mic cu o economie instabilă ce parcurge traseul tranziției, nu a putut rămîne impasibil față de turbulențele economico-financiare desfășurate. Colaborarea economică strînsă, reprezentată prin exporturile în prioritate direcționate spre Federația Rusă, a cauzat un șir de deficiențe economice cu care s-a confruntat exportatorul autohton. Exporturile realizate în conformitate cu contractele semnate cu partenerul rus în mare măsură nu au fost încasate, ceea ce a contribuit la apariția unui deficit enorm al lichidităților necesare pentru acoperirea creanțelor.

În Figura 1 s-a reflectat în paralel trendul evoluționist al leului moldovenesc față de dolarul american și euro. În acest context, prezentarea în paralel al acestora s-a efectuat cu scopul de a prezenta evoluția raportului, care pînă în 2006 înregistra o creștere, care se întrerupe în 2007. Această cădere apare în rezultatul celei de-a doua crizei economico-financiare internaționale.

Pentru înlăturarea problemelor economico-financiare apărute în urma crizei financiare regionale din 1998, Banca Națională a Moldovei și-a direcționat eforturile spre diminuarea așteptărilor inflaționiste și a fluxurilor masive de remitențe transferate de cetățenii noștri ce activează peste hotarele țării (Figura 2).

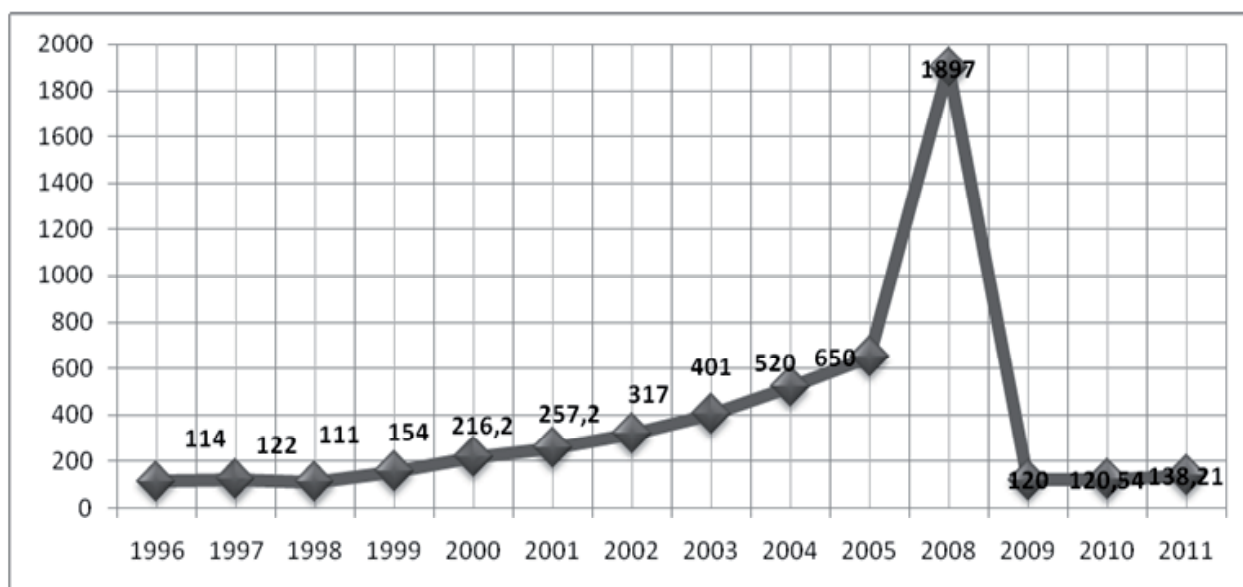


Figura 2. Transferurile bănești ale remitenților parvenite prin sistemul bancar, 1997-2006 (mln USD)*

Sursa: Raportul anual al BNM, 1997-2011

Creșterea enormă al volumului de remitențe este impunătoare. Valoarea acestora, în ultimii ani, este dublul bugetului național. Însă, analizând destinația acestor transferuri, identificăm că 50 la sută din valoarea acestora sunt utilizate pentru consumul curent, a cincea parte pentru economii și doar 7% sunt investite în business [4]. Ca rezultat al majorării fluxurilor de remitențe, băncile comerciale înregistrează un exces de valută străină, pe care încep activ a o direcționa în domeniul creditării, executării plăților interbancare și eliberarea numerarului. Cumpărînd valuta străină, băncile comerciale autohtone formează rezerve mari ale acestora și conduc astfel la majorarea bazei monetare. Cu alte cuvinte, la majorarea ofertei de bani din partea sistemului bancar. În cazul unui excedent de valută străină, provenit din remitențe, BNM, intervine cu operațiuni de cumpărare a acestora, ceea ce se face cu scopul diminuării aprecierii excesive a monedei naționale. Ca rezultat, sporesc disponibilitățile bănești în conturile corespondente ale băncilor comerciale la BNM, ceea ce majorează lichiditățile băncilor comerciale și majorează baza monetară. Căderea volumului de remitențe în anul 2009 (în anul 2009 cu 1777 mln dolari americani mai puțin decît în 2008) reflectă situația dramatică a crizei economice internaționale. Necătînd la situația critică formată Republica Moldova se află printre liderii rămîne a patra țară **în ceea ce privește ponderea remitențelor în PIB. Potrivit raportului făcut recent public de Banca Mondială ponderea remitențelor în PIB-ul țării noastre constituie circa 23,2% [11]. Astfel, în 2011, volumul remitențelor va crește la 1,526 de milioane de dolari. O cifră mai mare a fost doar în anul 2008, când concetățenii noștri au trimis în țară 1,897 de milioane de dolari.**

Pe primul loc se află Tadjikistan cu ponderea remitențelor de 31% din PIB. Acesta este urmat de Lesotho (28,6%), Samoa (24,8%), Moldova (23,2%), Kârgâzstan (20,8%), Nepal (20%), Tonga (19,7%), Liban (19,6%) , Kosovo (17,5%) și Salvador (15,7%).

Concluzionăm că fluxurile de capital, inclusiv remitențele intrate în economia Republicii Moldova, au efecte pozitive dar și negative asupra economiei țării.

Efectele negative se manifestă prin crearea presiunilor pe piața valutară internă, și în consecință ne confruntăm cu tendința de majorare a ratei inflației, care se poate neutraliza prin sterilizarea excesului de lei în circulație. În consecință BNM se implică prin cumpărarea excesului de valută,

astfel determinând creșterea ofertei monetare prin multiplicarea banilor, cu condiția că lichiditățile acumulate sunt direcționate de sistemul bancar în domeniul de creditare. Indirect, putem trasa o corelație între operațiunile valutare executate de BNM, baza monetară, volumul creditelor acordate economiei de către sistemul bancar și masa monetară. În consecință, ajungem la importanța masei monetare, care reprezintă unul din factorii structurali de influență asupra cursului valutar.

În acest context, Banca Națională, având ca obiectiv principal stabilitatea prețurilor, are de ales între aprecierea monedei naționale, sau majorarea ratelor dobânzii. În final ne confruntăm cu decapitalizarea Băncii Naționale. Și aceasta nu trebuie să ne sperie, căci este o manifestare caracteristică tuturor țărilor care suportă influxuri masive de capital. Ne place sau nu, dar banca centrală a statului are de suportat consecințele sterilizării și aceste costuri sunt inerente, fapt ce trebuie conștientizat.

Efectele pozitive ale influxurilor de capital sunt, însă, mult mai mari. În acest context, remarcăm că a început procesul de convergență a veniturilor în Moldova spre nivelurile din statele UE. Acum totul va depinde deja de aceea cum acest proces este derulat și ce fel de investiții va atrage Moldova. Țara are nevoie de investiții pentru majorarea productivității muncii și doar așa vom reuși să fim competitivi și vor crește veniturile noastre.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la Banca Națională de Stat a Moldovei (Banca Națională a Moldovei) nr.599-XII din 11.06.1991, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.7-8-9-10 din 30.10.1991.
2. Didier M., Economie. Les regles du jeu. Edition Economica, Paris 1989, 269 p.
3. Friedman M. The Quantity of Money – A Restatement. Edition Studies in Quantity Theory of Money, Chicago, University of Chicago Press, 1956, p.5-12.
4. Ghencea Boris, Igor Gudumac, Labor Migrationa in the Republic of Moldova (Chisinau, Moldova: Moldova Microfinance Alliance and Soros Foundation), 2004.
5. Mishkin F.S. Financial Stability and the Macroeconomy. The Quarterly Journal of Global Economies. Volume 28, number 1, September 2003, London, United Kingdom, 211 p.
6. Poulon F. Economie generale, II-e Edition, Bordas, Paris, 1990, 424p.
7. Samuelson P., Solow R. The problem of achieving and maintaining a stable price level: analytical aspects of anti-inflation policy, American Economic Review nr.50, USA 1960, p.182.
8. Turliuc V. Politici monetare. Editura Polirom. Collegium. Seria Științe economice, Iași 2002, 159p.
9. Raportul anual al BNM, 1997-2006.
10. www.bnm.md
11. www.unimedia.md

EFECTELE CRIZEI FINANCIARE ASUPRA MEDIULUI DE AFACERI

*Moldovan Alina, drd.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

The on going financial and economic crisis is taking its toll in terms of an unprecedented drop in economic activity in the post-war period. As a result of the financial crisis, businesses have found themselves at the eye of the perfect storm. Caught between contracting markets, late payments, increasing overheads and a sharp decline in access to finance, many viable businesses have failed.

Key words: *financial crisis, business environment, globalization, bankruptcy.*

Introducere

Globalizarea pieței financiare reprezintă astăzi un subiect controversat și foarte discutat de economiștii din întreaga lume. Gradul ridicat de integrare al piețelor financiare, dublat de liberalizarea fluxurilor de capital a condus la creșterea interdependențelor între economiile dezvoltate și economiile în dezvoltare din toate regiunile lumii. Analiza, în contextul actual, a evoluției acestor interdependențe capătă o importanță deosebită pentru înțelegerea naturii crizelor și oferă noi perspective asupra efectelor de antrenare pe care acestea le au pe plan internațional. În afară de beneficiile pe care le procură, globalizarea pieței de capital stă la baza vulnerabilității externe, în condițiile în care liberalizarea și creșterea interdependențelor între națiuni este tot mai accentuată. Astfel, criza financiară, ce își are nucleul în Statele Unite ale Americii a contagiât practic toate țările lumii prin diferite canale de transmisie, cum ar fi comerțul internațional, investițiile străine directe sau de capital, cursul de schimb și altele. Consecințele crizei sunt resimțite și în prezent de întreprinderile din lumea întreagă, deoarece accesul la piața de capital rămâne încă destul de restrâns, iar prudența băncilor se reflectă prin diminuarea liniei de credit.

Criza financiară și consecințele acesteia asupra întreprinderilor din întreaga lume

Criza cu care s-a confruntat mediul de afaceri a fost de o magnitudine mare. Companiile din întreaga lume au fost lovite atât de greu de criza economică încât multe dintre ele au fost nevoite să solicite asistență monetară de la guvern pentru a supraviețui. În timp ce multe dintre industrii au fost în pericol, altele s-au confruntat cu amenințarea falimentului. Pentru instituțiile monetare această criză a fost una greu de controlat, deoarece aceasta a contaminat majoritatea industriilor. Momentul dificil a fost clasarea companiilor puternice care odată ce vor primi ajutor vor fi capabile să-l folosească rațional și să iasă din criză. Subvențiile, ajutoarele precum și granturile oferite de instituțiile monetare au avut ca scop principal salvarea companiilor și reducerea numărului de concedieri operate în interiorul acestor întreprinderi. Totuși, chiar dacă majoritatea întreprinderilor care au beneficiat de ajutoare din partea instituțiilor monetare au fost companiile mari, cu un număr sporit de angajați și o prezență vastă pe piață. Studiile realizate de economiștii din întreaga lume au demonstrat că întreprinderile care sunt apte de a supraviețui acestei recesiuni economice într-un

mod mai bun sunt de fapt cele de talie mica și medie. Cu toate acestea, această fapt nu sugerează că acestea nu sunt afectate de criza economică. Diferența constă în primul rând în faptul că întreprinderile mici, precum și cele medii s-au subdimensionat comparativ cu operațiunile realizate și au capacitatea de a menține funcționarea întreprinderii având venituri mai puțin importante decât companiile mari.

Însă perioada de timp necesară de către întreprinderi pentru recuperare este cu mult mai mare decât duratăcrizei. Pentru început este necesar o restructurare a economiei pentru a crea condiții avantajoase dezvoltării mediului de afaceri. Deoarece această restructurare este greu de pus în aplicare, în majoritatea țărilor din Europa Occidentală și de Est, multe din întreprinderile mici și mijlocii continuă a fi afectate de actuala criză economico-financiară, situația economică dificilă conducând la creșterea numărului de falimente. Între măsurile pe care firmele le-au luat pentru a scădea impactul crizei economice pot fi enumerate: reducerea cheltuielilor administrative, precum și a numărului de angajați și a veniturilor acestora.

Anul 2011 a fost unul în care Întreprinderile Private Mici și Mijlocii au continuat să falimenteze în întreaga lume, iar acest fenomen poate fi explicat prin mai multe cauze.

Astfel, cauze care favorizează falimentul întreprinderilor sunt:

- diminuarea liniei de credit;
- reducerea accesului la finanțare și îngreunarea finanțării;
- costuri mari ale dobânzilor;
- scăderea exporturilor;
- scăderea veniturilor;
- introducerea impozitului minim;
- scăderea vânzărilor;
- creșterea prețurilor;
- incapacitatea de plată;
- intrarea în insolvență;
- scăderea nivelului veniturilor reale a populației.

În ceea ce privește măsurile pentru evitarea falimentului, acestea coincid cu măsurile propuse pentru criza economică și unele dintre ele au fost propuse chiar de Întreprinderile Private Mici și Mijlocii.

Măsuri pentru evitarea falimentului întreprinderilor:

- reducerea salariilor angajaților;
- reducerea cheltuielilor administrative;
- dezghețarea lichidităților;
- reducerea costurilor prin disponibilizări;
- alocarea de minimum 0,5% din PIB pentru programe destinate înființării și dezvoltării de întreprinderi;
- generalizarea neimpozitării profitului reinvestit și a dividendelor reinvestite;
- eliminarea controalelor abuzive în firme;
- încurajarea exporturilor prin subvenții;
- simplificarea procedurilor de accesare a fondurilor structurale și creșterea accesului la servicii de consultanță în acest domeniu.

Efectele crizei asupra mediului de afaceri din Republica Moldova

Efectele crizei financiare internațională s-au extins și asupra economiei Republicii Moldova. Totuși, din punct de vedere al impactului direct, sistemul bancar a fost puțin afectat întrucât nu

a fost expus la active toxice. Indirect însă, criza financiară internațională și mai ales consecința ei evidentă – recesiunea din țările dezvoltate – se extinde asupra economiei Republicii Moldova prin intermediul mai multor canale și bineînțeles afectează mediul de afaceri. Pe planul comercial, încetinește creșterea exporturilor, deoarece există o corelație puternică între producția industrială și evoluția economiei mondiale. Astfel, diminuarea cererii interne, dar mai ales externe, a avut ca consecință agravarea deficitului comercial. De asemenea, creșterea șomajului au dus la scăderea nivelului de trai, iar comportamentul precaut al populației a avut ca consecință diminuarea consumului și respectiv scăderea cererii interne.

În ceea ce privește domeniul financiar, accesul la finanțare externă este mai limitat și astfel se restrânge asupra volumului creditării, ceea ce generează dificultăți în serviciul datoriei externe private. Ca urmare a acestor consecințe ale crizei financiare, multe întreprinderi au fost în incapacitatea de a-și onora obligațiile, ceea ce a determinat suspendarea activității multor firme, falimentarea altora sau intrarea în procedura insolvenței sau în procedura reorganizării, dar și închiderea voluntară a multor întreprinderi.

Situația economică din Moldova este una prozaică, iar economia locală se luptă încă cu anumite vicii, cum ar fi lipsa unei concurențe reale, intervenția excesivă a statului, credite scumpe și așa mai departe. Criza financiară a exacerbât și mai mult aceste neajunsuri. Astfel, întreprinderile locale au fost afectate în mai multe feluri:

- în primul rând, atât cererea externă, cât și cea internă s-au redus.
- în al doilea rând, panica transmisă pe piață de turbulențele financiare a epuizat creditarea.
- în al treilea rând, criza a pus mari presiuni asupra parteneriatelor de afaceri stabilite anterior și a relațiilor întreprindere-client.
- și nu în ultimul rând, criza politică a amplificat riscurile deja apăsătoare, guvernul fiind considerat în cel mai bun caz un spectator pasiv.

Criza financiară și economică mondială a condus la un declin semnificativ al economiei Moldovei. Mai mult ca atât, impactul crizei asupra economiei nu a fost unul uniform. Astfel, companiile din sectorul industrial au fost mai profund afectate decât cele din sectorul comercial și agricol. De asemenea, activitățile orientate spre export au fost afectate mai puternic decât cele orientate spre piața internă. Principalele canale de contaminare prin care a ajuns criza financiară și economică în comunitățile locale din Moldova au fost reducerea volumului de remitențe, micșorarea cererii interne și externe, reducerea fluxurilor de investiții străine directe, diminuarea transferurilor guvernamentale la bugetele locale, precum și creșterea șomajului ca urmare a întoarcerii migranților acasă.

Toate aceste efecte s-au transpus și prin încetinirea ritmului de creștere economică la nivel local, care se manifestă sub mai multe aspecte – micșorarea salariilor, scăderea ratei de ocupare a forței de muncă, reducerea orelor de lucru, micșorarea cheltuielilor de consum și altele. Prin urmare mediul de afaceri din Republica Moldova a avut de suferit.

Mai mult ca atât, acest fenomen a fost amplificat prin faptul că criza economică din Republica Moldova a fost agravată și de instabilitatea politică.

Întreprinderile au resimțit efectele crizei în diverse moduri; cu toate acestea, scăderea vânzărilor este unul dintre cele mai clare. Conform unui studiu realizat de Fast Training Consulting, puțin peste 86% din întreprinderile afectate de criză au afirmat că acesta este principalul

efect pe care criza l-a avut asupra lor. În același timp, există o serie de alte efecte, care indică unele tensiuni în creștere în cadrul sistemului economic: creditele au devenit mai greu de obținut, întreprinderile au acumulat datorii către furnizoriși de la clienți, iar relațiile contractuale cu partenerii strategici s-au întrerupt. Aparent, o altă caracteristică îngrijorătoare este numărul tot mai mare de controale de stat ceea ce reprezintă ultimul lucru de care întreprinderile au nevoie în timp de criză sau de recuperare după recesiune.

În același timp, criza nu a afectat toate întreprinderile în același mod. De exemplu, declinul vânzărilor și creditele mai scumpe afectează comerțul cu amănuntul, industria, agricultura și societățile de construcții, în timp ce acumularea de datorii de la clienți este mai răspândită în cazul întreprinderilor de servicii. Controalele de stat sunt întâlnite mai ales în rândul prestatorilor de servicii pentru întreprinderi, întreprinderilor agricole, comercianților cu amănuntul și companiilor de construcții.

În Republica Moldova micro-întreprinderile suferă mult mai puțin din cauza creditelor greu de obținut, probabil pentru că niciodată nu a fost ușor pentru ele să le obțină, însă suferă mai mult iarăși din cauza controalelor de stat, aparent fiindcă sunt foarte mici și vulnerabile la agresiuni din partea reprezentanților statului. Datorită scăderii vânzărilor, întreprinderile mijlocii acumulează datorii față de furnizori, în timp ce întreprinderile miciprimesc din ce în ce mai greu plățile de la clienți, acest fapt fiind relevant în special în cazul micilor întreprinderi exportatoare.

Concluzie

Criza financiară a dat naștere la falimente răsunătoare, restructurări de companii și instituții financiare, preluări și fuziuni, susținere financiară directă cu fonduri importante din partea unor guverne, cum ar fi guvernul american care a alocat peste 700 mld. USD doar pentru a salva instituțiile financiare americane de efectele crizei. O bună parte dintre aceste instituții sunt sau au fost listate la bursă, ieșirea lor de pe piață afectând nu doar credibilitatea în piața de capital ci și volumul tranzacțiilor bursiere, volatilitatea prețurilor, nivelul randamentelor. Volumul tranzacțiilor bursiere a fost și el puternic afectat pe principalele burse din lume, însă impactul cel mai puternic criza îl are asupra volatilității, adică a riscului și asupra randamentelor bursiere asociate mai ales instrumentelor cu venit variabil. Anul financiar 2012, este un an considerat de unii specialiști în finanțe ca fiind un dificil și pentru unele țări chiar un „an bugetar imposibil” datorită unei scadențe pentru returnarea banilor împrumutați de la instituțiile monetare, cum ar fi Fondul Monetar Internațional.

Criza, ca fenomen economic, nu doar a afectat mediul de afaceri, ci a devenit, în opinia unor specialiști, alături de Parlament, Guvern, justiție și presă, a cincea putere în stat. O particularitate a crizei, ca a cincea putere în stat, este că influențează dramatic activitatea celorlalte puteri în stat: Parlamentul este mai preocupat ca oricând de pachete de legi cu efecte directe în economie, Guvernul are ca prioritate obiective pur economice, cum ar fi salvarea unor industrii sau asigurarea pensiilor, justiția este afectată prin reducerea bugetului, creșterea numărului de dosare și necesitatea unor decizii drepte după o analiză precară, iar pentru presă reprezintă un colac de salvare pentru creșterea tirajelor.

Consecințele crizei asupra mediului de afaceri sunt numeroase și continuă a fi resimțite în multe țări, iar efectele acestei crize se manifestă prin deteriorarea activului net al companiilor, ca urmare a ponderii ridicate a creditelor în valutăși a scăderii prețurilor activelor mobiliare și imobiliare. Aceasta contribuie, la rândul său, la accentuarea crizei prin efectele negative pe carele are asupra așteptărilor și prin augmentarea gradului de prudență la nivelul consumatorilor și al agenților economici.

Bibliografie :

1. « Împotriva curentului. Însemnări despre criza financiară actuală » de Glăvan Bogdan, Editura Universul Juridic, București, 2009.
2. Prelucrare din lucrarea prezentată la Conferința de la Oradea din 2010: “Considerații cu privire la măsurile de contracarare a riscului de faliment pentru IMM-uri în condițiile crizei financiare”, autori: prof.univ.dr. Negoescu Gheorghe și conf.univ.dr. Lukacs Edit.
3. « Măsuri anti-criza pentru IMM-uri » de Oprea I.M., Newschannel, Secțiunea Finantari – Capital, 16.01.2009.
4. Informații publicate pe pagina de știri a Comisiei Europene 23.10.2010.
5. Articol : « Criza financiara. Efecte la nivelul întreprinderii. » de Cristina Grade, iulie 2011.
6. Articol : « La originile crizei » de Florin Aftalion, Centrul pentru Economie si Libertate, 2010.
7. « Efectele crizei economice la nivelul firmelor mijlocii si mari cu managementul în Iasi : Măsuri si Prognoze »,studiu realizat de Fast Training Consultingîn parteneriat cu Daris Consulting, 2009.
8. « Impact of the current economic and financial crisis on potential output » - Occasional Papers No 49, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Commission.
9. « EMU10: successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union », Brussels: Commission of the European Communities (2008).

CREȘTEREA EFICIENȚEI FINANȚĂRII UNITĂȚILOR ECONOMICE DIN AGRICULTURĂ PRIN PROIECTAREA ȘI DEZVOLTAREA FINANȚĂRII LANȚURILOR VALORICE AGRICOLE

Bulgac Vitalii, drd.,

Academia de Studii Economice din Moldova

Financing the agricultural value chain offers an opportunity to expand the financing for the agriculture in the Republic of Moldova, improves the efficiency and the reimbursements in financing and consolidates the connections between the participants of the value chain. The quality and the efficiency can be improved through the identification of the financing needs in order to consolidate the value chain, the adjustment of the financial products so it can fit the needs of the participants of the chain, the cut of the costs used for financial transactions through direct discount reimbursements and the provision of financial services; utilization of the contacts provided by the value chain and of the knowledge gained in order to diminish the risks associated with the chain and it's partners.

Key words: *agricultural economic units, finance, agricultural value chains, rural finance.*

În rândul cercetătorilor și practicienilor există tendința de utilizare a termenilor de finanțe rurale, finanțele agriculturii și micro-finanțe în calitate de sinonime.

În opinia noastră noțiunea de „finanțe rurale” acoperă gama largă de servicii financiare prestate / furnizate populației rurale (Figura 1). În acest context, considerăm următoarele servicii:

- intermedierea, care implică mobilizarea și transferul de economii de la unitățile economice excedentare la unitățile economice deficitare;
- facilitățile de economii sigure, lichide și convenabile (depozitele);
- accesul la facilitățile de creditare adaptate la nevoile populației rurale;
- sistemele pentru efectuarea plăților și transferul remitențelor, precum și asigurarea generală împotriva variabilității volumului de producție și a prețurilor, și împotriva incertitudinilor pieței.

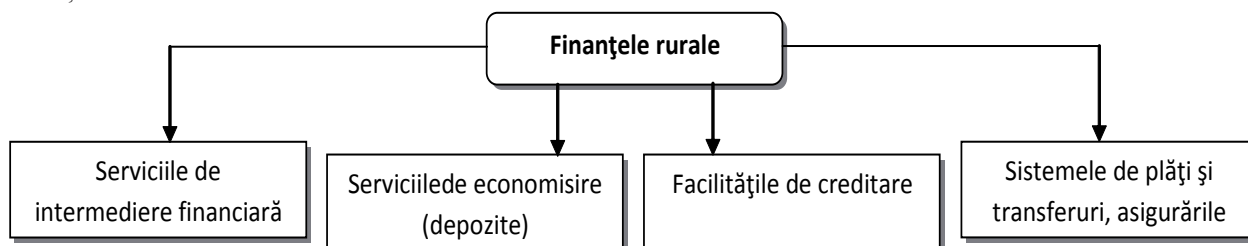


Figura 1. Serviciile financiare care intră în componența finanțelor rurale

Sursa: elaborat de autor

În continuare vom reprezenta, în bază de raționamente și argumente, locul și interdependențele finanțelor unităților economice agricole în cadrul finanțelor rurale.

Finanțele rurale. Finanțele rurale, includ o gamă de servicii financiare, cum ar fi serviciile de economii, credit, plăți și asigurare furnizate și prestate persoanelor fizice din mediul rural, gospodăriilor și întreprinderilor, atât agricole, cât și neagricole, pe o bază sustenabilă. Aceasta include finanțarea agriculturii și a agro- procesării / agrobusiness-ului.

Finanțele agriculturii. Vom defini finanțele agriculturii ca o parte componentă a finanțelor rurale dedicate finanțării activităților agricole, în special, activitățile legate de furnizarea materiei prime și a materialelor, producție, prelucrare și comercializare.

Micro-finanțarea agricolă. Micro-finanțarea reprezintă furnizarea de servicii financiare pentru oamenii săraci și cu venituri mici, acoperind, de asemenea, obiectivele „inferioare” ale finanțelor rurale și agricole. Aceasta include finanțarea atât a zonelor rurale, cât și a zonelor urbane. În concordanță cu aceste distincții operaționale, micro-finanțarea agricolă poate fi definită ca referindu-se la suprapunerea finanțelor agricole și microfinanțelor dedicate furnizării serviciilor financiare gospodăriilor agricole sărace.

Inovațiile financiare rurale. Vom defini inovația financiară ca fiind ceva nou, care a rezultat de la o schimbare deliberată a unui produs financiar existent, proces sau sistem de livrare. Inovația poate lua forma unui nou produs financiar sau serviciu financiar (inovație de produs), a unui nou proces sau metodologie (inovație de proces) sau a unei noi forme organizatorice sau structuri a sistemului de livrare (inovații de sistem sau instituționale).

Inovația este înțeleasă că s-a produs sau operat într-un context particular sau de mediu. Contextul particular relevant poate fi la nivel macro- (nivel național) sau mezo- (în mediu imediat, de exemplu, în comunitățile în care operează organizația). O inovație particulară necesită să fie contextualizată în aceste condiții particulare permissive (sau constrângeri) în care operează.

Cele mai bune practici. O inovație este considerată a fi o “bună practică”, în cazul în care o astfel de inovare a produs rezultate pozitive în termeni de durabilitate financiară și a îmbunătățit mobilizarea client mai bună. Noțiunea de „cele mai bune practici”, pe de altă parte, este înțeleasă ca fiind practica remarcabilă într-un anumit proces sau funcție, producând cele mai bune rezultate printre cele din același domeniu / sector de activitate.

Durabilitatea financiară. Durabilitatea financiară înseamnă că organizația este capabilă să continue serviciile financiare pe termen lung. Două criterii de bază sunt, în acest sens: sustenabilitatea operațiunilor și sustenabilitatea bazei de finanțare.

Mobilizarea clienților. Mobilizarea clienților poate include una sau ambele variabile: “extinderea” (numărul de clienți rurali deserviți) sau “profundimea” (cât de săraci erau clienții care sunt deserviți).

Schimbarea paradigmei. Mai multe paradigme și politici au fost folosite în țările în curs de dezvoltare pentru a aborda problemele dificile și costisitoare de furnizare a serviciilor financiare în zonele rurale.

Vechea paradigmă a finanțelor rurale (FR) datează din anii 1960 și 1970. Bazată pe lecțiile învățate din paradigma veche și reconsiderarea abordării sistemelor financiare, noua paradigmă a finanțelor rurale a apărut la sfârșitul anilor 1980, câștigând un larg consens în anii 1990.

Vechea paradigmă a finanțelor rurale. Finanțele rurale au primit un impuls în anii 1960 și 1970 în întreaga lume, în special în Asia și America Latină. Numeroase proiecte de credit rural au fost declanșate în sectoarele publice. Deoarece în finanțele rurale sunt implicate costuri și riscuri speciale făcând instituțiile financiare formale reluctantă la extinderea și expansiunea facilităților de credit în zonele rurale, prin urmare, guvernele și donatorii au fost îndemnați să intervină pe piețele financiare rurale.

Următoarele tipuri de intervenții au fost susținute de cercetători / practicieni în contextul acestei paradigme:

- contingente (cote) de credite asupra băncilor și alte instituții financiare;

- scheme de refinanțare;
- împrumuturi cu dobânzi preferențiale;
- garanții la credite;
- creditarea țarțetată de instituțiile financiare de dezvoltare.

Programele de finanțe rurale direcționate au fost așteptate să promoveze dezvoltarea agriculturii. Intervențiile erau destinate să mărească creditarea rurală reducând costurile și riscurile pentru creditorii care au acordat împrumuturi preferențiale clienților și sectoarelor rurale.

Ratele dobânzii subvenționate și amânarea plăților aferente împrumuturilor sau ștergerea datoriilor au fost, de asemenea, folosite pentru a reduce povara îndatorării debitorilor din sectoarele prioritare, în special rezultată din calamitățile naturale, precum inundații, secetă și din perioadele de prețuri agricole mici.

Creditul a fost considerat ca un mijloc important de a accelera dezvoltarea agriculturii, promova micii fermieri, reducere a sărăciei și asigura aprovizionarea zonelor urbane cu alimente ieftine. Această abordare a fost sprijinită invariabil de donatorii bilaterali și multilaterali. Ea a ajutat unele țări în curs de dezvoltare, în special în Asia, să-și îmbunătățească productivitatea agricolă pe termen scurt. Dar această abordare nu a mai fost sustenabilă pe termen lung. Ea a fost, de asemenea, costisitoare, și nu a reușit să ajungă la majoritatea gospodăriilor rurale.

Ca atare, vechea paradigmă a finanțelor rurale a fost în imposibilitatea de a realiza obiectivele preconizate de creștere a veniturilor rurale, reducere a sărăciei rurale și stimulare a formării activelor.

Concentrarea pe creditarea sectorului agricol, doar în scopul întreprinderilor agricole, a ignorat beneficiile potențiale ale sprijinirea investițiilor cu caracter intensiv de creștere în zonele rurale, care ar fi mai adecvate pentru întreprinderile / activitățile rurale sărace sau întreprinderile/activitățile mici non-agricole din mediul rural. Ratele dobânzii subvenționate nu au acoperit costurile, deoarece instituțiile financiare rurale au devenit neviabile și și-au pierdut încrederea deponenților. S-a produs o imensă acumulare de credite neperformante întrucât creditele ieftine au încurajat investițiile nerentabile și au condus la o concentrare a portofoliilor de credite în mâinile celor bogați și puternici. Creditele agricole subvenționate de multe ori au condus la scăderea eficienței de producție prin țarțetarea produselor greșite și crearea preferințelor artificiale pentru investițiile capital-intensive care au dezlocuit forța de muncă abundentă în zonele rurale.

În unele cazuri, debitorii în mod intenționat au intrat în starea de insolabilitate, deoarece au considerat că guvernele vor amâna sau șterge împrumuturile lor sau nu vor lua măsuri împotriva debitorilor din sectoarele prioritare. Disciplina financiară a fost deteriorată, iar intermediarii - slăbiți. Mai multe instituții financiare de dezvoltare au devenit insolabile și au fost închise sau a trebuit să fie reorganizate.

Noua paradigmă a finanțelor rurale. După ce în contextul vechei paradigme majoritatea programelor de finanțare rurală au suferit eșec, la sfârșitul anilor 1970 au apărut furnizorii de micro-finanțare, cum sunt ONG-urile și uniunile de credit. Ei au vizat săracii nebankabili, care au fost desconsiderați de imensele investiții realizate pe piața financiară în conformitate cu vechea paradigmă.

Aceste instituții de micro-finanțare, de fapt, au determinat revoluția micro-finanțelor, dovedind că săracii sunt bankabili (acceptabili la bancă), dar sistemul bancar tradițional a eșuat în deservirea lor corespunzătoare.

Pe baza lecțiilor învățate din vechea paradigmă și revoluția de microfinanțere declanșată, noua paradigmă de finanțare rurală a început să apară la sfârșitul anilor 1980 care a luat avânt la mijlocul anilor 1990. Noua paradigmă a adoptat o abordare asupra sistemelor financiare, folosind principiile de piață pentru a furniza servicii financiare în zonele rurale. Acest sistem are ca scop facilitarea dezvoltării rurale, care, la rândul său, va promova crearea de active și reducerea sărăciei.

Noua paradigmă tratează finanțele ca o modalitate de a extinde și integra piețele, mai degrabă decât în calitate de instrument de politică pentru țintirea unui segment specific de piață.

Noua paradigmă a finanțării rurale se bazează pe principiul conform căruia o abordare comercială și bazată pe piață este cea mai probabilă pentru a ajunge la un număr mare de clienți pe o bază sustenabilă. Se recunoaște că serviciile financiare sunt parte a unui sistem interactiv de infrastructură financiară și norme sociale și culturale.

Guvernul are un rol de jucat în stabilirea unui mediu politic, a unor sisteme de infrastructură și informaționale și a unor structuri de supraveghere favorabile sau “permissive” pentru a facilita buna funcționare a piețelor financiare rurale, dar acesta ar trebui să joace un rol mai limitat în intervențiile directe.

Abordarea lanțului valoric. Abordarea lanțului valoric este în prezent în curs de dezvoltare ca un instrument important pentru a studia noi relații de producție și marketing care au evoluat ca urmare a globalizării economice și comercializării agriculturii. Abordarea lanțului valoric consideră activitățile economice, clusterelor și subsectoarele ca un lanț continuu cu adăugare de valoare la fiecare verigă succesivă. Aceasta va ajuta la analiza valorii adăugate la fiecare verigă din lanț legată de activitățile și grupurile de activități economice rurale care transformă materiile prime în produse finite și apoi le comercializează.

Rolul FLVA în finanțarea dezvoltării unităților agricole din Republica Moldova. Considerăm că pentru unitățile agricole din Republica Moldova anume FLVA poate îmbunătăți eficiența globală a celor care oferă și care necesită finanțare agricolă.

FLVA oferă o oportunitate de a extinde finanțarea pentru agricultura Republicii Moldova, îmbunătățește eficiența și rambursările în finanțare, și consolidează sau solidifică legăturile între participanții la lanțul valoric. Calitatea și eficiența finanțării lanțurilor valorice se poate îmbunătăți prin:

- a) identificarea nevoilor de finanțare pentru consolidarea lanțului valoric;
- b) ajustarea produselor financiare pentru a se potrivi nevoilor participanților la lanțul valoric;
- c) reducerea costurilor de tranzacții financiare prin rambursări cu discount direct și furnizarea serviciilor financiare;
- d) utilizarea legăturilor lanțului valoric și a cunoștințelor lanțului valoric pentru a diminua riscurile asociate lanțului și partenerilor săi.

Este important să menționăm că FLVA nu este un scop de dezvoltare, ci mai degrabă este vorba de un mijloc pentru atingerea unor alte obiective sociale și economice. FLVA reprezintă o abordare financiară și un set de instrumente financiare care pot fi aplicate. Este o componentă importantă a lanțurilor valorice și a dezvoltării lor, putând facilita un acces financiar mai extins, costuri și riscuri mai reduse de finanțare a agriculturii.

Definirea finanțării lanțului valoric. Fluxurile de fonduri către și între diferitele verigi în cadrul unui lanț valoric definesc finanțarea lanțului valoric (Figura 2).

Cu alte cuvinte, putem exprima esența FLV în felul următor: FLV reprezintă un anumit/anumite sau toate serviciile financiare, produsele și serviciile de suport pentru a circula spre și/sau prin intermediul unui lanț valoric pentru a aborda nevoile și constrângerile celor implicați în acel lanț, fie că este vorba de o nevoie de finanțare, o necesitate de a securiza vânzările, de a procura produse, reduce riscul și / sau îmbunătăți eficiența în cadrul lanțului.

FLV se referă la ambele forme de finanțare - interne și externe:

1. Finanțarea internă a lanțului valoric este finanțarea care are loc în cadrul lanțului de valori, cum ar fi atunci când un furnizor de factori de producție acordă credit unui agricultor, sau atunci când o firmă lider avansează fonduri unui intermediar de piață.

2. Finanțarea externă a lanțului valoric este finanțarea care este făcută posibilă de către relațiile și mecanismele din lanțul valoric: de exemplu, o bancă emite un împrumut agricultorilor

în baza unui contract cu un cumpărător de încredere sau a unui certificat de depozit de la o facilitare de depozitare recunoscută.

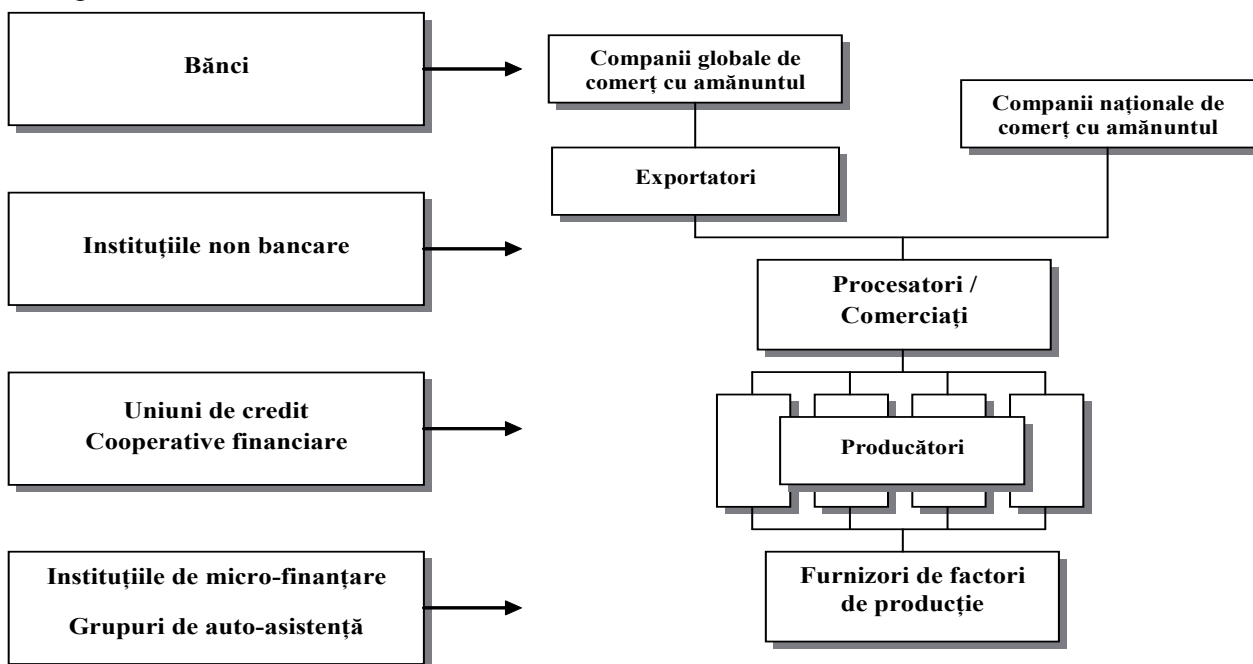


Figura 2. Finanțarea lanțului valoric

Sursa: elaborat de autor

Această definiție a finanțării lanțului valoric nu include finanțarea convențională agricolă de la instituțiile financiare, cum ar fi băncile și uniunile de credit, actorilor dintr-un lanț fără ca să existe o corelație directă cu lanțul valoric după cum am menționat mai sus.

În continuare vom defini principalele noțiuni care caracterizează finanțarea lanțului valoric.

Lanțul valoric – reprezintă un set de actori (privați, publici, și inclusiv furnizorii de servicii) și secvența de activități adăugătoare de valoare implicate în aducerea unui produs din producție la consumatorul final. În agricultură aceste activități pot fi considerate ca implicând un set de factori de producție, procese și fluxuri “de la unitatea agricolă pe masă” (“farm to fork”) [2; 3].

Analiza lanțului valoric reprezintă evaluarea actorilor și a factorilor care influențează performanța unei industrii și a relațiilor dintre participanți în scopul identificării principalelor constrângeri de creștere a eficienței, productivității și competitivității industriei și a modului în care aceste constrângeri să fie depășite [1].

Finanțarea lanțului valoric reprezintă serviciile și produsele financiare care circulă spre și/sau prin participanții la lanțul valoric pentru a aborda și atenua constrângerile asupra creșterii economice.

Bibliografie:

1. Fries, B. *The value chain framework, rural finance, and lessons for TA providers and donors*, Presentation at the International Conference: Agri Revolution: Financing the Agricultural Value Chain, Mumbai, India. In Miller, C.; Jones, L. “Agricultural Value Chain Finance: Tools and Lessons”, 2010, Practical Action Publishing, Rugby.
2. Miller, C.; da Silva, C. *Value chain financing in agriculture*. In „Enterprise Development and Microfinance”, Vol. 13, Nos. 2; 3, June/September 2007, Practical Action Publishing, Rugby.
3. Vorley B., Lundy M., MacGregor J., *Business models that are inclusive of small farmers*, Paper prepared for FAO and UNIDO as background to the Global Agro-Industries Forum, New Delhi, 8 - 11 April 2008.

ABORDĂRI CONCEPTUALE REFERITOR LA SECURITATEA FINANCIARĂ A BĂNCILOR COMERCIALE

*Mărgineanu Dina, drd.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

It is difficult or impossible to elucidate the essence of commercial banks' financial security without understanding the general problems of economic and financial security, historical premises of the emergence of these concepts and their features in terms of commercial banks. The concept of "financial security" appeared much later in comparison with the concept of "economic security", which was determined by historical development, and first appeared when analyzing the issue of national security.

The mechanism of ensuring the financial security of commercial banks consists of several elements: organization, management, strategy, rating system. It consists from two inseparable parts: the theoretical basis for financial security and a set of practical measures to protect the bank against threats. The theoretical background is the methodological basis to ensure financial security and includes theoretical, means, methods, techniques and economic indicators with quantitative characteristics of limit values and qualitative properties.

Key words: *financial security, financial flows, the stability of development, dangers, threats, the reliability of banks, monetary and credit resources.*

Este dificil sau chiar imposibil de a elucida esența securității financiare a băncilor comerciale fără înțelegerea problemelor generale ale securității economice și financiare, premizelor istorice ale apariției acestor noțiuni și particularitățile lor în ceea ce privește băncile comerciale. Conceptul de "securitate financiară" a apărut mult mai târziu în comparație cu conceptul de "securitate economică", care a fost determinat de dezvoltarea istorică, și a apărut pentru prima dată atunci când se analiza problema legată de securitatea națională. A fost introdus pentru prima dată în 1904 de președintele SUA Theodore Roosevelt.

În literatura de specialitate conceptul de „securitatea financiară”, „securitatea economică”, practic nu este utilizat. De exemplu, atunci când se examinează conceptul de „securitate economică”, unii cercetători, adepți a economiei de piață presupun că utilizarea sa în condițiile normale de dezvoltare nu are sens, deoarece prezența diverselor amenințări, riscuri și tot felul de pericole este o condiție indiscutabilă a relațiilor de piață.

Conceptul de "securitate financiară" a reeșit din conceptul de "securitate economică" și este un element esențial al acesteia. Securitatea financiară este determinată de cercetători ca "asigurarea unei astfel de dezvoltări a sistemului financiar și a relațiilor financiare și a proceselor în economie, care creează condițiile necesare pentru stabilitatea socio-economică și financiară de dezvoltare a țării, păstrarea integrității și unității sistemului financiar, depășirea cu succes a amenințărilor externe și interne în sectorul financiar" [3, p.10].

În cele mai multe cazuri, securitatea financiară este asociată cu securitatea statului, teritoriului mai rar cu securitatea întreprinderilor, instituțiilor.

Prin sistemul securității financiare V.K. Senchagov presupune “crearea acelor condiții de funcționare a sistemului financiar, în cadrul căruia, în primul rând, este extrem de redusă posibilitatea redirectionării fluxurilor financiare în domeniile neprotejate de lege, și în al doilea rând, reducerea la minimum a posibilității de abuz în utilizarea mijloacelor financiare” [4, p.172].

Securitatea financiară la nivel de stat este definită de către economiști, ca principala capacitate, abilitate a statului de a exercita independent politica financiar-economică în conformitate cu interesele naționale. Esența securității financiare este definită ca ”situația economiei, în care se asigură formarea fluxurilor de numerar pozitive ale statului în volumul suficient pentru îndeplinirea sarcinilor și funcțiilor sale”.

Securitatea financiară este necesar de a fi elucidată din punct de vedere al asigurării stabilității dezvoltării economico - financiare a statului, sistemului de plăți și decontări și indicatorilor economico- financiar de bază (majori). Amenințările la adresa securității financiare la nivel de stat sunt: crizele financiare mondiale, influența structurilor tenebre asupra sistemului financiar, scurgerea de capital peste hotarele statului, discrepanțele organelor de conducere referitoare la distribuția și utilizarea resurselor sistemului bugetar, fraudele financiare. Se prezintă corectă și rațională elucidarea esenței securității financiare prin prisma formării fluxurilor financiare pozitive nu numai la nivelul statului, dar și la nivelul entităților economice. *Aceasta fiind exprimată prin asigurarea economiei cu resurse monetar-creditare suficiente întru susținerea unui nivel adecvat a acestora pentru a putea răspunde prompt și în timp util în cazul apariției unor amenințări și posibilitatea neutralizării acestora și reducerii la minimum a pierderilor socio-economice.*

Uneori, cercetătorii asociază noțiunea de “securitate a băncii comerciale” cu noțiunea de “stabilitate și fiabilitate” a băncii, sau le tratează ca sinonime. De exemplu, N.A. Savinskaya, cercetând condițiile generale ale securității în sectorul bancar, remarcă, că “este necesar de a evidenția în prim plan stabilitatea economică și fiabilitatea însăși a băncilor [5, p.108].

Securitatea financiară a băncii comerciale este asociată cu noțiunea de stabilitate, și este determinată, inclusiv, de eficacitatea politicii monetar-creditare a statului. Prin stabilitatea băncii se înțelege abilitatea unei bănci de a-și menține starea sa inițială, chiar și în cazul pierderilor financiare neprevăzute.

Nivelul stabilității băncii este un nivel maxim sau de limită a pierderilor imprevizibile, în care se mai păstrează starea de funcționare normală dar, majorarea căruia poate duce la falimentul băncii. Toate definițiile noțiunii ”securitate financiară” au o tangență referitoare la faptul, că aceasta este cercetată ca o protecție împotriva pericolelor și amenințărilor la adresa intereselor economice, existenței și dezvoltării statului, teritoriului, organizației sau întreprinderii.

Elaborarea teoriei de securității financiare a sistemului bancar autohton se află în fază incipientă. În prezent, în literatura de specialitate economică nu există un consens în interpretarea conceptului de “securitate financiară băncii comerciale”.

Pentru securitatea financiară a băncii, în particular, este caracteristic o influență negativă perturbatoare puternică, care prezintă cu sine o amenințare, realizarea căreia va duce întotdeauna la pierderi. Un impact mai esențial (distructiv) prezintă influența negativă perturbatoare de durată lungă. În ceea ce privește pierderile financiare, securitatea financiară ar trebui să includă, mai presus de toate, capacitatea de a prognoza, anticipa și de protecție, dar nu reducerea lor în timp.

În procesul de formulare a conceptului de securitate financiară o importanță deosebită o are caracteristica, performanța sistemului. Aceasta se explică prin faptul că securitatea este analizată în

calitate de sistem. În dezvoltarea teoriei securității financiare a băncilor comerciale ar trebui să ia în considerare următoarele poziții de bază.

În primul rând, este necesară orientarea spre o activitate bancară, care deja există de un timp îndelungat în țări economic dezvoltate. Băncile comerciale autohtone nu sunt încă în măsură să satisfacă clienții cu servicii bancare de calitate și cu un sortiment caracteristic băncilor din occident. Activitatea bancară, de asemenea, se caracterizează printr-un cost înalt al serviciilor.

În al doilea rând, funcționarea stabilă a oricărui institut economic sau financiar este influențat de riscuri, fiindcă este necesară o dezvoltare continuă, durabilă. Aceasta este necesar din cauza că, băncile comerciale activează într-un sistem economic, care este în continuă schimbare, în evoluție, dezvoltare. Pentru a nu fi o piedică în acest sistem, băncile comerciale trebuie să se dezvolte, iar ritmurile de dezvoltare ar trebui să fie corespunzătoare dezvoltării economice, inclusiv și sistemului financiar, sau chiar mai înalte.

În al treilea rând, o condiție primordială de asigurare a securității ar trebui să fie prevenirea apariției amenințărilor economice prin anticiparea măsurilor de protecție împotriva acestora.

Este evident că pierderile din cauza unor amenințări neprevăzute, neașteptate vor fi mai semnificative decât pierderile ca urmare a amenințărilor prognozate. Prevenirea și protecția împotriva amenințărilor economice ar trebui să fie luate în considerare în ceea ce privește perspectivele de lungă durată de asigurare a securității financiare, și în acest caz, ca direcție prioritară se prezintă avertismentul, prevenirea amenințărilor.

Securitatea financiară a băncii comerciale - este o caracteristică dinamică a unui sistem de elemente, a căror interacțiune permite de a genera fluxuri financiare pozitive pentru dezvoltarea băncilor comerciale.

Întru elucidarea esenței securității financiare a băncilor comerciale, este necesar de a fi considerată, reprezentată ca o caracteristică dinamică a unui sistem unic, integrat. Ca orice sistem ea se compune din elemente legate între ele sau din componente. Elemente trebuie să fie compatibile, iar interacțiunea acestora permite de a obține noi caracteristici calitative pentru întregul sistem. Sistemul financiar al securității băncilor comerciale dispune de caracteristicile proprii distinctiv în comparație cu alte sisteme similare de securitate a întreprinderilor, regiunilor, teritoriilor.

Toate elementele trebuie să fie corelate și compatibile din punct de vedere a asigurării a rezultatului final și a asigurării securității financiare a băncilor comerciale. Dacă cel puțin un subsistem nu oferă o funcționare și dezvoltare a băncii comerciale, atunci să ne referim la asigurarea securității financiare ar fi greșit. Asigurarea securității financiare a băncii comerciale în final, în opinia noastră, înseamnă capacitatea de a rezista amenințărilor interne și externe, de a se dezvolta stabil, permanent pentru a răspunde nevoilor clienților în asigurarea acestora cu servicii bancare.

Asupra fiecărui subsistem acționează amenințări externe și interne, simultan sau nu și în grad diferit. Amenințările sunt specifice și acționează în diferite domenii de activitate a băncilor comerciale, de aceea și subsistemele securității financiare ale acestora este necesar de a fi identificate conform direcțiilor de bază ale activității băncilor comerciale. Fiecare subsistem reprezintă un set de măsuri în direcția activității funcționale ale băncilor comerciale. Totalitatea măsurilor se referă numai la amenințările interne, în timp ce a influența asupra celor externe banca nu poate din motive obiective.

În același timp excluderea activității de recunoaștere a amenințărilor externe iminente este inadecvată și nerațională. Băncile comerciale ar trebui să ia în considerare amenințările externe. Aceasta este parte componentă a activității eficiente a băncilor comerciale, în special, a managementului bancar pentru asigurarea securității financiare.

Asigurarea securității financiare a băncilor comerciale presupune elaborarea strategiei securității. Prin strategie înțelegem totalitatea deciziilor pentru îndeplinirea scopului securității financiare a băncilor comerciale. Aceste decizii trebuie să fie orientate spre monitorizarea permanentă a situației în interiorul și în afara băncii. Amenințările în sectorul bancar nu pot apărea spontan. Deoarece amenințarea se poate intensifica pe măsura accentuării factorilor distructivi, apropierea acestora se resimte asupra indicatorilor financiari a activității băncilor comerciale. Cel mai important - de a nu pierde momentul apariției acesteia. Strategia, pe lângă toate, trebuie să prevadă completarea pierderilor, pagubelor economice.

Mecanismul asigurării securității financiare a băncilor comerciale constă din mai multe elemente: organizare, administrare, strategie, sistem de rating. Acesta se compune din două părți inseparabile: baza teoretică a asigurării securității financiare și un complex de măsuri practice pentru a proteja banca împotriva amenințărilor. Fundamentul teoretic îl reprezintă baza metodologică de asigurare a securității financiare și include fundamente teoretice, mijloace, metode, tehnici specifice și indicatorii economici cu caracteristici cantitative a valorilor limită și proprietăți calitative.

Setul de măsuri practice includ măsurile și activități practice, care sunt necesari de a fi efectuate pentru asigurarea securității financiare a băncilor comerciale, precum și luarea deciziilor concrete.

Formarea mecanismului de asigurare a securității financiare este un proces complex. Acesta prevede existența unor entități (subiecți) a securității, care influențează asupra obiectivelor pentru a rezolva problemele, disponibilitatea fondurilor financiare pentru măsuri preventive, măsuri operative, compensării pierderilor, evaluări (reiting).

Bibliografie:

1. Isărescu M., Criza financiară internațională și provocări pentru politica monetară din România, Disertație susținută cu ocazia decernării titlului de Doctor Honoris Causa al Universității Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca, 2009.
2. Urdăreanu T, Ilie Gh. Securitatea deplină, Editura UTI, Bucuresti, 2001, 84 p.
3. Новиков Г.В. Финансовая безопасность в системе национальной безопасности страны: Автореферат дис. Канд. Экон. Наук. – М.; 2001. –27 с.
4. Экономическая безопасность: Производство-Финансы-Банки/Под. Ред. В.К. Сенчагова- М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998.-27 с.
5. Савинская Н.А. Устойчивость и экономическая безопасность банковской системы России. - СПб.: Изд-во: СПГУЭФ, 1999. - 234 с.

DIAGNOSTICUL ȘI APRECIEREA STABILITĂȚII FINANCIARE A ENTITĂȚILOR COMERCIALE ÎN CONTEXTUL ELABORĂRII PLANULUI DE AFACERI

*Popa Alina, asist.univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Financial sustainability of an enterprise is the most succinct, concentrated index, reflecting the degree of safety to invest in this enterprise. Management of financial stability is an important task of management throughout the company's existence in order to ensure independence from external contractors, namely, the creditors, and the rationality of the assets covering by their sources of funding. Financial stability is an important characteristic of financial and economic activities in market conditions, and is crucial in assessing the real financial condition of the company.

Key words: *Financial sustainability, degree of safety.*

În procesul conducerii entităților economice se întâlnesc zilnic situații care impun conducătorilor să analizeze deciziile fundamentale luate pentru buna funcționare a entităților respective și, dacă este posibil, să o și dezvolte.

În acest sens este utilizat un instrument optim de cristalizare a obiectivelor denumit „**plan de afaceri**”, în care se precizează intențiile manageriale ale unei întreprinderi existente sau virtuale, metodele folosite la îndeplinirea acestora, precum și rezultatele calculate anticipat pentru o perioadă determinată de timp.

Stabilitatea financiară a entității reprezintă cel mai amplu și complex indicator analizat într-un plan de afaceri, care reflectă gradul de siguranță pentru a investi în această entitate. Gestionarea stabilității financiare este o sarcină importantă a managementului pe parcursul întregii existențe a entității în scopul asigurării independenței față de partenerii externi (și anume creditorii) și a acoperirii raționale a activelor cu sursele de finanțare. Stabilitatea financiară constituie cea mai importantă caracteristică a activității economico-financiare în condiții de piață, dar este și crucială în evaluarea stării financiare reale a entității.

În procesul de determinare a stabilității financiare a entităților comerciale este esențial obținerea profitului. Trebuie remarcat faptul că agenții economici ies cu succes din situația de criză, dacă au un potențial sporit, care generează profit. Cu toate acestea, trebuie să menționăm că și în condițiile unei rentabilități destul de înalte poate apărea pericolul de faliment al organizației, în caz că entitatea utilizează pentru finanțarea activității sale o cotă nejustificat de înaltă de capital împrumutat, în special pe termen scurt, precum și la gestionarea ineficientă a lichidității activelor.

Aprecierea stabilității financiare a entității comerciale va fi analizată prin intermediul ratei de stabilitate financiară. Acest indicator reflectă ponderea surselor de finanțare ce rămân la dispoziția societății comerciale pentru o perioadă mai mare de un an din totalul surselor de acoperire a mijloacelor economice.

Formula de calcul este:

$$\text{Rata sf} = \frac{\text{Capitalul permanent}}{\text{Total valuta bilantului}}$$

În continuare vom aprecia rata stabilității financiare a unei entități comerciale din Republica Moldova avînd ca bază datele selectate din rapoartele financiare ale acestei entități, ce sunt prezentate în Tabelul 1:

Tabelul 1 Structura financiară pe termene a entității comerciale „X”, lei

Nr.rd.	Specificare\ an	2010	2011
1	<i>Capital permanent(Cpm)</i>	347.876	370.160
2	Indicele de creștere al Cpm	-	106,41%
3	<i>Pasiv total(Pt)</i>	649.889	664.097
4	Indicele de creștere al Pt	-	102,19%
5	Rata stabilității financiare(Rsf)	53,53%	55,74%
6	Indicele de creștere al Rsf	-	104,13%
7	<i>Datorii pe termen scurt(Dts)</i>	302.013	293.938
8	Indicele de creștere al Dts	-	97,33%
9	Rata surselor curente(Rsc)	46,47%	44,26%
10	Indicele de creștere al Rsc	-	95,24%

La nivelul anului 2010, rata stabilității financiare a entității este de 53,53%. Sursele de finanțare permanente reprezintă peste jumătate din totalul pasivului, ceea ce asigură o stabilitate superioară minimului considerat a fi acceptabil (50%). Astfel, se înregistrează o rată a surselor curente de 46,47% (cele 2 rate sunt complementare).

Capitalul permanent a fost format în proporție de 83,12% din capital propriu, respectiv 16,88% din datorii pe termen mediu și lung (exclusiv datorii financiare).

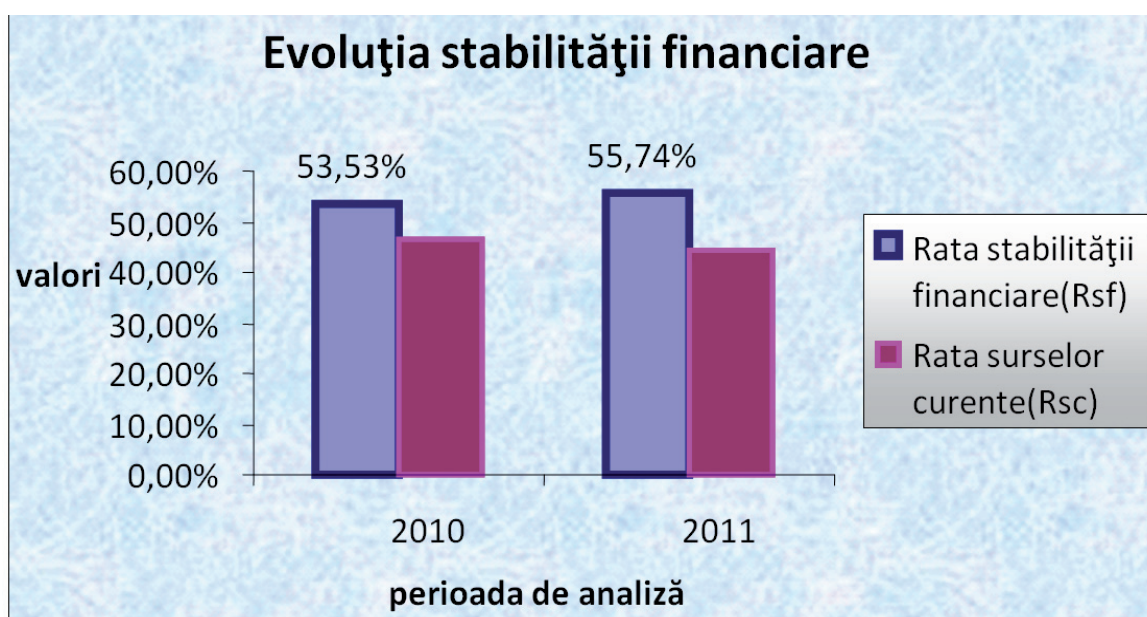


Figura 1. Evoluția stabilității financiare

După cum se observă, are loc o sporire a ratei stabilității financiare (și implicit o reducere a ratei surselor curente), în contextul în care indicele de creștere al capitalului permanent de la un an la altul este superior indicelui de creștere al pasivului total (creșterea mai lentă a pasivului fiind determinată de diminuarea celeilalte componente – sursele curente).

Aprecierea situației entității din punctul de vedere al stabilității financiare vizează evaluarea siguranței disponibilității surselor de finanțare. Cum sursele de finanțare permanente rămân la dispoziția entității o perioadă mai mare de 1 an, siguranța existenței în viitor a surselor de finanțare necesare este cu atât mai mare, cu cât rata stabilității financiare este mai apropiată de 100%. Finanțarea din surse curente generează în corespondență riscuri (instabilitate), în contextul în care aceste surse sunt disponibile pentru o perioadă scurtă de timp (mai puțin de 1 an).

Deținerea de surse de finanțare nu reprezintă un scop în sine pentru entitate. Ea reprezintă însă o condiție obligatorie pentru asigurarea activelor necesare desfășurării activității. Imposibilitatea mobilizării surselor de finanțare în volumul necesar duce inevitabil la incapacitatea asigurării activelor, cu consecințe directe asupra activității entității, respectiv asupra nivelului de realizare a obiectivelor asumate de aceasta.

Cele 46,47% din pasive, scadente în cursul anului 2011 (sursele curente existente în bilanțul aferent sfârșitului anului 2010), reprezintă pentru entitate o sursă de risc: odată cu materializarea termenului lor de scadență, ele devin indisponibile – ceea ce se traduce printr-o diminuare a posibilităților de finanțare a entității. Riscul nu este legat de materializarea termenului de scadență (care în esență reprezintă o certitudine), ci de flexibilitatea entității în raport cu această diminuare inevitabilă a surselor de finanțare.

La scadența surselor curente, entitatea va fi supusă unui test. Ea va trebui să demonstreze că e capabilă fie de a-și continua activitatea cu un volum mai scăzut de pasive (și implicit de active), fie de a-și asigura noi surse de finanțare.

În contextul în care în permanență ar exista surse care devin scadente, testul se permanentizează în mod implicit.

Analiza structurii financiare pe etape vizează evaluarea măsurii în care entitatea este dependentă de surse de finanțare, ce antrenează pe termen scurt astfel de riscuri. În plus, o analiză subtilă permite aprecierea riscurilor ca o anumită sursă să nu poată fi înlocuită.

Pasivele curente în valoare de 302.013 lei, înregistrate în bilanțul financiar aferent anului 2010, sunt constituite cu preponderență din datorii pe termen scurt.

Dintre acestea, 103.368 lei reprezintă datorii față de furnizori, care au asociat în general un nivel superior de risc. Astfel, datoriile față de furnizori pot fi reconstituite (în vederea asigurării continuității finanțării) de comun acord, pe seama relațiilor contractuale cu aceștia. Riscurile asociate reconstituirii datoriilor față de furnizori includ:

- diminuarea unilaterală a duratei creditului comercial acordat de furnizori;
- necesitatea înlocuirii furnizorilor (cu furnizori noi, care acordă credite comerciale de durate inferioare);
- imposibilitatea firmei de a suporta un cost sporit al creditului – furnizor etc.

Sursele curente din categoria „altor datorii pe termen scurt” (datorii față de stat, personal ș.a.) se apreciază a avea asociat un nivel mai scăzut de risc, pe considerentul că acestea prezintă o corelație strânsă cu nevoile de finanțare (similar cu datoriile față de furnizori), în același timp formându-se însă pe seama unor condiții de termen și cost stabile în timp.

Datoriile financiare pe termen scurt (26.706 lei), aferente anului 2010, reprezintă exclusiv rate scadente la creditele și leasing-urile financiare pe termen lung. Ele se refac implicit la nivelul

perioadei de rambursare (cu condiția respectării de către entitate a clauzelor contractelor de creditare), prin transformarea datoriilor pe termen lung în datorii pe termen scurt (odată cu apropierea scadenței).

Din totalul surselor de finanțare, disponibile la sfârșitul anului 2010, 347.876 lei nu au asociate pe termen scurt riscuri din categoria celor menționate (ele devin scadente începând cu anul 2012). În aceste condiții, entitatea are asigurată finanțarea pentru active în valoare de 347.876 lei pentru anul 2011. Aceste surse (83,12%) reprezintă categoria capitalurilor proprii. Capitalurile proprii prezintă o stabilitate ridicată (mai ridicată decât cea a datoriilor pe termen mediu și lung), în condițiile în care fie sunt lăsate de către proprietari pe termen nedefinit la dispoziția entității (capital social, rezerve, rezerve din reevaluare, prime de capital), fie au asociată o presiune mai redusă de rambursare (profitul care va fi în viitor repartizat sub formă de dividende).

Capitalul permanent conține datorii sub formă de credite bancare și leasing-uri financiare în valoare de 58.706 lei. Acestea urmează a fi rambursate în decursul perioadelor 2012 și 2013. Se observă că scadența datoriilor financiare, care intră în componența capitalului permanent, nu este una foarte îndepărtată (creditele pe termen lung acordate de către bănci persoanelor juridice pot avea durate de rambursare de până la 15 - 25 de ani), ceea ce se repercutează negativ asupra stabilității financiare.

Astfel, are loc o reducere a ponderii surselor de finanțare cu un nivel ridicat de instabilitate, respectiv creșterea ponderii surselor stabile. Acest fenomen are la bază acțiunea următorilor factori:

- 1) Diminuarea capitalului propriu la 278.160 lei, cu impact de reducere a capitalului permanent și implicit a stabilității financiare;
- 2) Sporirea datoriilor financiare pe termen mediu și lung, cu impact de majorare a capitalului permanent și implicit a stabilității financiare;
- 3) Sporirea datoriilor financiare pe termen scurt (cu impact de reducere a stabilității financiare);
- 4) Diminuarea datoriilor față de furnizori (cu impact de sporire a stabilității financiare);
- 5) Creșterea surselor curente din categoria „alte datorii de exploatare” (cu impact de reducere a stabilității financiare).

În concluzie, observăm că se produce o modificare a structurii pasivului cu implicații pozitive asupra nivelului de risc asociat asigurării surselor de finanțare: scade ponderea surselor de finanțare, care implică pe termen scurt riscuri.

Se subliniază că această concluzie se referă exclusiv la modul de structurare a surselor de finanțare pe termene, fără a ține cont de modul în care aceste surse au fost alocate (materializate în activ). Fără a recurge la realizarea unei comparații cu nevoile de finanțare, nu se poate stabili în ce măsură valoarea absolută a surselor a fost asigurătorie. În plus, analiza structurii pe termene se impune a fi corelată cu analiza rentabilității, în condițiile în care modificarea sa este de așteptat să genereze o modificare a costurilor finanțării.

Cauzele manifestării factorilor de risc pot fi:

- 1) Diminuarea capitalului propriu are loc pe seama înregistrării de pierderi.
- 2) Sporirea datoriilor financiare pe termen mediu și lung, inclusiv:
 - Apropierea scadenței unor noi componente de principal din cadrul datoriilor financiare pe termen lung, cu efect de reducere a datoriilor financiare pe termen lung;
 - Contractarea de noi credite bancare pe termen lung: componenta scadentă atestată spre sfârșitul anului 2012 se constituie în bilanțul aferent anului 2011 ca sursă pe termen lung (susținând sporirea datoriilor financiare pe termen mediu și lung).

3) Sporirea datoriilor financiare pe termen scurt este generată de:

- rambursarea datoriilor financiare pe termen scurt (constituite din rate scadente la datoriilor financiare pe termen mediu și lung) în conformitate cu graficul de rambursare (cu efect de reducere a datoriilor financiare pe termen scurt);
- apropierea scadenței unor noi componente de bază din cadrul datoriilor financiare pe termen lung, care impune încadrarea acestora în categoria surselor curente (cu efect de creștere a datoriilor financiare pe termen scurt);
- contractarea de noi credite bancare pe termen lung: componenta scadentă în cursul anului 3 se constituie în bilanțul de la sfârșitul anului 2 ca sursă pe termen scurt (cu efect de creștere a datoriilor financiare pe termen scurt).

4) Diminuarea datoriilor față de furnizori: datoriile față de furnizori se rambursează și se refac în permanență, totuși, volumul acestui tip de surse de finanțare se diminuează considerabil de la o perioadă la alta, în condițiile materializării unuia dintre factorii de risc amintiți anterior: reducerea de către furnizori a duratei creditului comercial acordat.

5) Creșterea surselor curente din categoria „alte datorii de exploatare”, creșterea fondului de salarii (ceea ce duce la creșterea datoriilor față de salariați).

Măsuri de ameliorare a structurii pe termene de exigibilitate a pasivului

Privit strict din punctul de vedere al stabilității financiare, riscurile asociate procesului de finanțare ar fi minimizate prin eliminarea din pasiv a surselor de finanțare curente. Pe termen lung, aceasta ar însemna formarea pasivului bilanțier exclusiv pe seama capitalului social și a rezervelor. Pe de altă parte, în mod logic, această formulă de finanțare va fi probabil cea mai costisitoare (sursele permanente sunt în principiu mai costisitoare comparativ cu sursele curente, iar în cadrul surselor permanente, capitalul propriu are de obicei costul cel mai ridicat).

În aceste condiții, la același volum de active necesare desfășurării activității, sporirea ratei stabilității financiare (și implicit reducerea ratei surselor curente) duce la o reducere a riscurilor asociate procesului de finanțare, dar și la o creștere a costurilor de finanțare. Dimpotrivă, scăderea ratei stabilității financiare și creșterea ratei surselor curente duce la o sporire a riscurilor asociate procesului de finanțare, respectiv la o scădere a costurilor finanțării.

În funcție de nivelul riscurilor, dar și de nivelul costului diferitelor categorii de surse de finanțare, structura optimă a pasivului pe termene de exigibilitate poate fi diferită de la o entitate la alta și de la o perioadă la alta.

Considerând că o rată a stabilității financiare de 66% reprezintă nivelul optim pentru entitatea analizată, măsurile de corecție pentru anul 2012 vor viza sporirea ponderii capitalului permanent în totalul pasivului.

1) Creșterea volumului surselor permanente se poate realiza prin:

a) sporirea capitalului propriu:

- sporirea capitalului social prin noi aporturi în numerar sau în natură;
- realizarea de profit și păstrarea acestuia în entitate sub formă de rezerve sau de rezultat reportat;

b) sporirea datoriilor pe termen mediu și lung:

- sporirea datoriilor financiare pe termen mediu și lung prin contractarea de credite bancare sau leasing-uri financiare sau obținerea de credite pe durate mai mari de 1 an din partea asociaților sau acționarilor;
- obținerea de surse de finanțare pe termen lung de natura exploatații.

2) Diminuarea volumului de surse curente, prin:

- reducerea datoriilor financiare pe termen scurt, ceea ce va permite și o reducere a cheltuielilor cu dobânzile și comisioanele;
- reducerea datoriilor de exploatare pe termen scurt prin plata mai rapidă, în măsura în care plata mai rapidă duce la evitarea costurilor acestora.

În rezultatul celor analizate putem efectua unele observații și anume: în cazul datoriilor, pe termen scurt, înlocuirea lor cu surse permanente permite în principiu rambursarea lor. Atunci când costul este exprimat explicit (dobânzile și comisioanele pentru creditele bancare sau discount-urile pentru datoriile față de furnizori), rambursarea datoriilor curente permite evitarea acestui cost. Atunci când costul nu este exprimat explicit și va trebui suportat chiar dacă plata se face mai rapid (deci nu se utilizează sursa de finanțare), va fi probabil preferabilă păstrarea surselor de finanțare în pasivul bilanțier (materializate în activ sub forma unor mijloace foarte lichide, pentru a minimiza riscurile).

Bibliografie:

1. BALANUȚĂ V. Analiza gestionară. Lucrare didactică și practico-aplicativ în domeniul diagnosticului activității întreprinderilor de producție. Chișinău, ASEM, Tipografia Centrală, 2003, 120p.
2. BALANUȚĂ V. Diagnosticul financiar al activității firmei. Material consultativ didactic pentru masterat, Chișinău, 2001.
3. BĂNCILĂ N. Evaluarea financiară a întreprinderii. Chișinău, ASEM, Tipografia Centrală, 2005, 218 p.
4. BĂRBULESCU C. Diagnosticarea întreprinderilor în dificultate economic. Strategii și politici de redresare și dinamizare a activității, București, Editura Economică, 2010, 307 p.
5. BURLACU N., COJOCARU V. Management, ASEM, Chișinău, 2010. CRISTEA H., ȘTEFĂNESCU N. Gestiunea financiară a întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2009.
6. DEACONU A. Diagnosticul și evaluarea întreprinderii, ASE, București, 2010, 284 p.
7. SIMINICA M. Diagnosticul Financiar al Firmei. Editura: Universitatea Craiova, 2008, 250 p.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СТОИМОСТНЫХ ФАКТОРОВ – ВАЖНЫЙ ЭТАП РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ

*Савчук Владимир, аспирант,
Государственный Университет Молдовы*

An important part in the theory and the practice of the enterprise's cost management is the creation of an calculation algorithm, as well as the identification of the key factors that influence it's formation. The increase of the company's value is only possible if the process of the cost's formation is efficiently managed. In our opinion, the mechanism of the enterprise's value formation can be based on the economical-financial analysis in order to trace the key factors that have a great influence on the cost.

Key words: *cost, management, financial analysis, strategy, concept.*

Важной частью теории и практики управления стоимостью предприятия является построение алгоритма ее определения, а также выявление ключевых факторов стоимости.

Рост стоимости предприятия возможен только в случае эффективного управления процессами ее формирования. Механизм управления формированием стоимости предприятия, с нашей точки зрения, можно представить в виде последовательности действий по финансово-экономическому анализу с целью выявления ключевых факторов, оказывающих наибольшее влияние на величину стоимости, последующей разработки и реализации стратегии, имеющей целью увеличение рыночной стоимости компании.

Определение ключевых стоимостных факторов, то есть, тех параметров деятельности, которые фактически определяют стоимость бизнеса, являются наиболее важным этапом реализации концепции управления стоимостью. Во-первых, их правильное определение помогает менеджерам понять, за счет каких факторов происходит создание стоимости. Во-вторых, ранжирование факторов по уровням позволяет установить приоритеты по направлениям обеспечения ресурсов. В-третьих, именно эти факторы стоимости помогают менеджерам высшего эшелона и персоналу бизнес-подразделений объединяться на основе общего понимания важнейших приоритетов фирмы.

В целях управления необходимо разработать такую систему факторов стоимости, в которой будет установлена их соподчиненность (ранжирование по уровням до самого детального уровня), определены ключевые показатели для каждого подразделения в отдельности и установлена ответственность конкретного работника за данные параметры. Детализация необходима для увязывания факторов стоимости с теми показателями, на основе которых непосредственно принимаются решения на функциональном и оперативном уровне. Как указывал Т. Коупленд, «общие факторы стоимости, такие как рост объема продаж, прибыль от основной деятельности, оборачиваемость капитала, одинаково хорошо применимы почти ко всем деловым единицам, но им не хватает конкретности, и они приносят мало пользы на низовом уровне» [1].

Схема 1 показывает, как происходит анализ факторов стоимости на различных уровнях: на верхнем уровне – определение общих факторов стоимости; на уровне подразделений – специфических для данной деловой единицы; на низовом уровне – выявление конкретных целевых показателей, на которые способны непосредственно влиять повседневные оперативные решения менеджеров низшего звена.

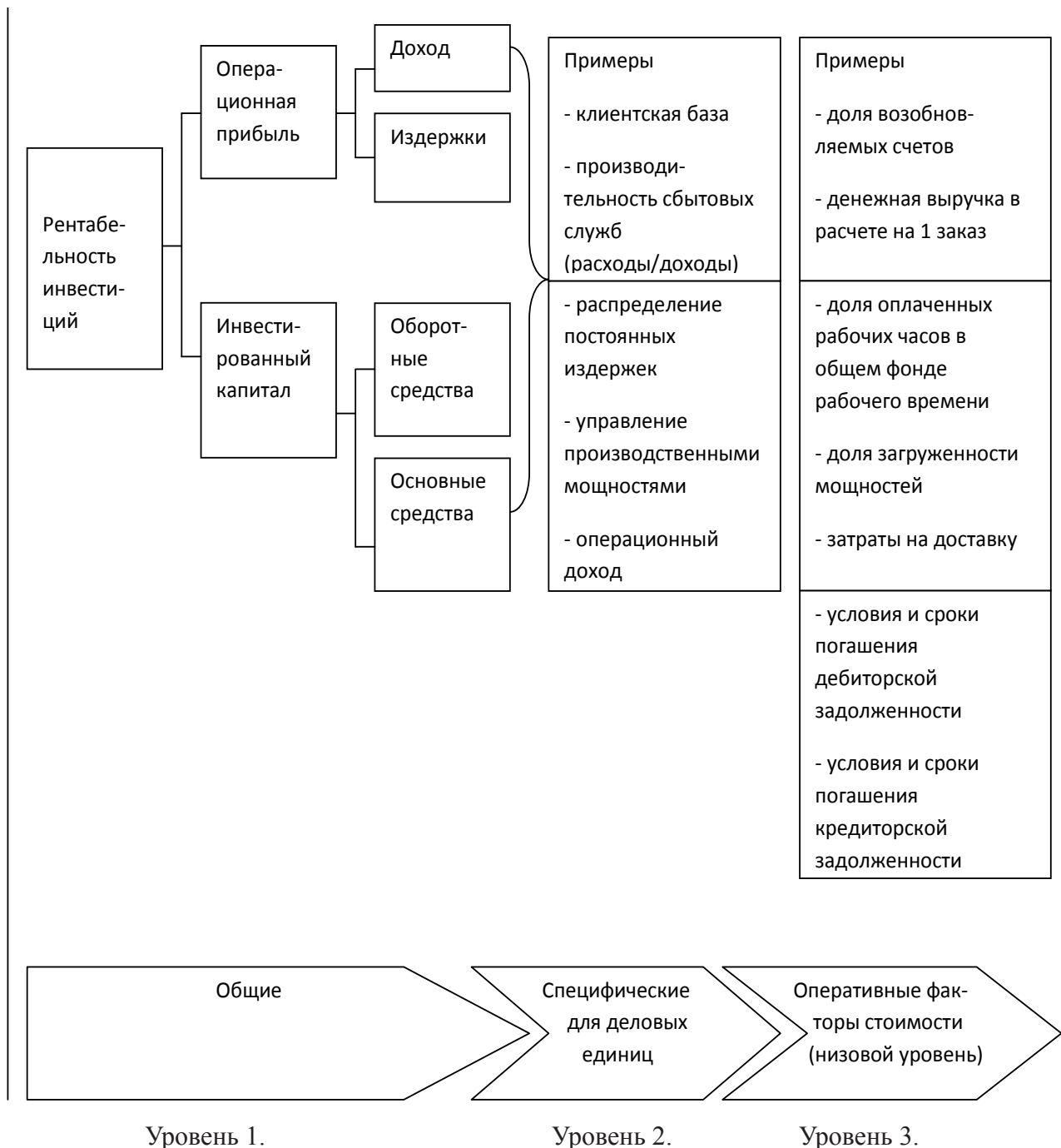


Схема 1. Определение факторов стоимости на разных уровнях

Источник: [1]

На каждом из указанных уровней процесс определения стоимостных факторов проходит две стадии – выявление факторов и установление приоритетов.

Важным этапом в анализе факторов стоимости компании является определение ключевых факторов стоимости, то есть, тех, изменение которых в наибольшей степени влияет на стоимость компании. Данная задача решается путем применения показателя эластичности. Проведенная на базе расширенной модели свободного денежного потока, с учетом выявленных факторов стоимости, эластичность показывает влияние изменения величины фактора на величину стоимости акционерного капитала в процентах (например, изменение величины ставки дисконтирования на 1% приводит к уменьшению стоимости компании на 2%). Это позволяет проранжировать выявленные факторы по степени их важности для определения ключевых факторов стоимости.

Автором разработан следующий механизм учета неопределенности при реализации стратегических альтернатив:

- 1) анализ финансового состояния компании и подготовка исходных данных для прогнозирования денежного потока;
- 2) выбор метода оценки стоимости компании и формирование модели прогнозирования денежных потоков. Необходимо выбирать метод с максимальной текущей стоимостью денежных потоков прогнозируемого периода, что позволит снизить ошибки прогноза;
- 3) определение факторов стоимости для анализируемой стратегической альтернативы;
- 4) анализ чувствительности и выбор ключевых факторов стоимости (критических параметров). В результате проведения данного этапа происходит выделение факторов, оказывающих наибольшее влияние на стоимость бизнеса;
- 5) проведение статистического эксперимента на основе построенной модели денежного потока;
- 6) интерпретация результатов статистического эксперимента.

После подробного изучения методов расчета стоимости компании, основанных на дисконтировании свободного денежного потока, а также с учетом разработанного алгоритма определения факторов стоимости, можно сформулировать следующий методический механизм анализа стратегических альтернатив для целей построения стратегии предприятия на принципах управления стоимостью, который может быть представлен в виде схемы (см. схему 2).

Данный методический подход открывает новые возможности при принятии управленческих решений, позволяя с определенной степенью точности оценить прирост стоимости бизнеса в результате принятия решения с учетом нестабильности экономической ситуации. Но для разработки системы управления предприятием с позиции его стоимости недостаточно отладить процесс периодической оценки. Механизм управления созданием стоимости предприятия должен включать действия по экономическому анализу с целью выявления факторов, «движущих стоимость», последующей разработки и реализации стратегии, имеющей наибольшее положительное влияние на ее величину.

Важнейшей задачей менеджера является выявление факторов, изменение которых наиболее существенно влияет на стоимость бизнеса, и установление жесткого контроля за их значением. Степень этого влияния можно оценивать с помощью показателя эластичности. Предлагаемый подход позволяет учитывать не только эластичность, но и изменчивость отдельных показателей под влиянием окружающей среды.



Схема 2. Схема анализа стратегических альтернатив на принципах управления стоимостью в условиях неопределенности

Источник: разработка автора

Кроме того, предлагается оценивать подверженность ключевых факторов стоимости управляющему воздействию, то есть, их управляемость. Термин управляемости отражает возможность менеджмента целевым образом влиять на величину показателя. Например, если сравнивать подверженность управленческому воздействию факторов денежного потока и налоговой ставки, то можно заметить, что в подавляющем большинстве случаев путем проведения мероприятий по эффективному управлению производством, тарифной политикой, погашением дебиторской задолженности и т.д., можно добиться более существенного относительного изменения денежных потоков по сравнению с экономией на налогах.

Можно предложить следующий алгоритм управления факторами, влияющими на стоимость предприятия (см. схему 3).

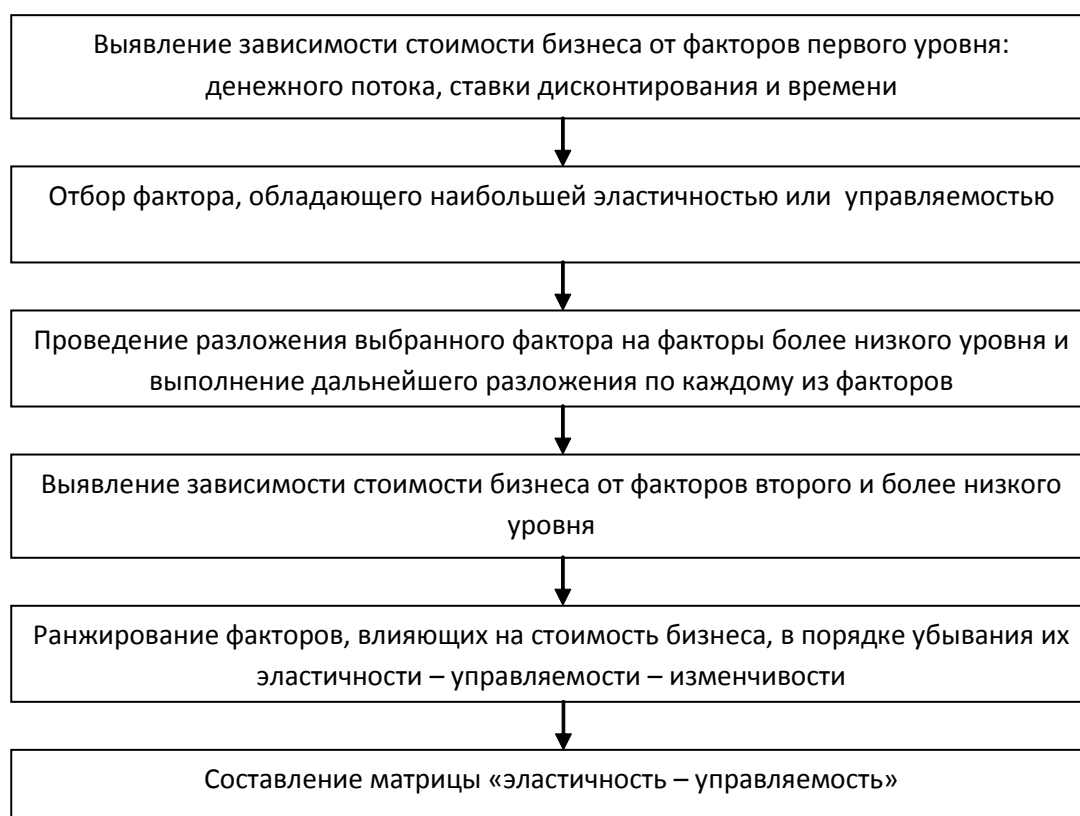


Схема 3. Алгоритм управления факторами, влияющими на стоимость предприятия
Источник: разработка автора

Механизм управления процессами формирования стоимости функционирует непрерывно. При создании стоимости ничто не является окончательным, и все предварительные действия претерпевают изменения в зависимости от трансформации окружающей среды или появления новых возможностей, способных повысить стоимость фирмы. Вариабельность внутренней и внешней среды предприятия обуславливает необходимость соответствующих корректировок и алгоритмов принятия решений.

Литература:

1. Коупленд Т., Колер Т., Мури Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. / Пер. с англ. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес». 2002. – 576 с.
2. Гетманцева Е. Современные финансовые методы управления компанией: трансформирование функции финансов. *Analele științifice ale Universității de Stat din Moldova. Seria „Științe socioumanistice”*. Volumul IV. Chișinău – 2006. p.217-218.

SECȚIUNEA VII MODERNIZAREA CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI

COMPONENTA ȘI METODOLOGIA FORMĂRII PREȚURILOR ÎN COMERȚ ȘI ALIMENTAȚIA PUBLICĂ

*Tuhari Tudor, dr. hab., prof. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The article is devoted to modernizing the accounting system according to international standards on financial reporting, growth of ethnic and technological potential of processing the economic information as well as the progression of human factor, which directly influences the quality of organizing the accounting work, standards and increasing of its productivity.

Key words: *accounting system, processing the economic information.*

Componentele legislative și normative ale sistemului contabil în prima etapă de reformare și funcționare în economia națională s-a caracterizat, în fond, prin aplicarea acestora la întreprinderile de producție. Însă, fiecare ramură a economiei și gen de activitate are specificul său în funcție de procesele tehnico-organizatorice și forma de proprietate. Standardizarea evidenței contabile cere studierea avansată a economiei și organizării activității unităților comerciale, cooperatiste de consum, de alimentație publică, ceea ce nu s-a prevăzut în deplină măsură în normativele sistemului contabil.

Particularitățile evidenței contabile referitoare la comerț, alimentația publică în sectorul privat și cel cooperatist cer mai multă atenție din punct de vedere teoretic și practic. Principalele particularități se caracterizează prin următoarele.

Capitalul statutar în cooperăția de consum constă din partea divizibilă, aparținând asociațiilor cooperativei, și din partea indivizibilă, care, conform Legii Cooperăției de consum, aparține sistemului cooperatist fiind format de generațiile de zeci și sute de ani precedenți (Prima cooperăție de consum din Moldova a fost înființată în aprilie 1868). Situația formării și utilizării capitalului statutar și, în general, a capitalului propriu conține un șir de deosebiri, ce nu pot să nu influențeze specificul înregistrării informației date în contabilitate. Capitalul statutar nu este repartizat și personificat după persoane fizice, iar modificările lui nu-i necesar să fie prezentate Camerei de înregistrare a Ministerului Justiției al Republicii Moldova.

Cheltuielile comerciale în unitățile de comerț, alimentație publică, cooperatiste conțin o desfășurare mai amplă și mai complicată decât în unitățile de producție, deoarece acțiunile unităților date provoacă efectuarea cheltuielilor comerciale sau generale și administrative.

De aceea, prin studierea problemelor de contabilitate a cheltuielilor de perioadă, organizarea evidenței sintetice și analitice în comerț și alimentație publică se vor forma posibilități pentru a pătrunde mai profund specificul proceselor combinate de preparare și deservire, de păstrare, ambalare și vânzare a mărfurilor, produselor, ambalajelor.

Spre deosebire de celelalte feluri de activități din unitățile de comerț cu amănuntul și alimentație publică, activele curente (mărfurile, produsele și bucatele preparate) se reflectă în contabilitatea curentă nu cu valoarea de bilanț (costul acestora), dar cu prețuri de vânzare cu amănuntul. De aceea apare o necesitate de a studia unele metode operative de formare a prețurilor la mărfuri și produse preparate în alimentația publică ținând cont și de legea economică “cererea și oferta” și de interesul profitului întreprinderii.

Cooperativele de consum și întreprinderile cooperatiste, de obicei, se caracterizează ca unități economice cu activități multiramurale: comerț, alimentație publică, producție, achiziție și prelucrare a produselor agricole, transport ș.a. În contabilitate, de obicei, cheltuielile și veniturile fiecăreia din activitățile numite se reflectau aparte, pentru a ține cont de nivelul de rentabilitate al fiecăreia din ele. De aceea, contabilitatea veniturilor și a cheltuielilor referitoare la ramuri și articole (prind conținutul acestora) necesită o organizare structurală a evidenței analitice și sintetice la obiectul dat.

În comerț se practică diferite forme de vânzare.

Cele mai moderne forme de vânzare – vânzarea mărfurilor prin consignatie, vânzarea în credit, prin poștă, deservirea cu mărfuri, produse din sistemul de alimentație publică, la domiciliu ș.a. – conțin un specific de procese tehnologice, organizatorice, de calculare a cheltuielilor și a veniturilor, care, la rândul său, necesită o atenție deosebită la contabilitatea operațiilor numite.

Modernizarea sistemului contabil conform cerințelor standardelor internaționale, creșterea potențialului tehnic și tehnologic de prelucrare a informației economice, precum și progresarea factorului uman au influențat brusc problemele organizării muncii contabile, normarea și sporirea productivității acesteia. Nivelul proceselor tehnologice contabile este influențat de factorii obiectivi (sociali) și subiectivi (fiziologici, psihologici). Studiarea avansată și utilizarea rezultatelor cercetărilor, în ansamblu, pentru organizarea contabilității la întreprindere nu poate fi lăsată pe ultimul plan.

Fiecare vânzător urmărește scopul de a obține un profit adecvat intereselor activității sale. Prin stabilirea prețurilor la vânzarea mărfurilor, trebuie să atingă acest scop.

În comerț, prețul de vânzare a mărfurilor se determină prin adaosul comercial, care se plusează la costul mărfurilor destinate vânzării.

La fiecare tip de mărfuri destinate vânzării în întreprinderile de comerț cu amănuntul și alimentație publică, în afară de adaosul la preț, se plusează și suma TVA, care urmează să fie transferată bugetului.

În întreprinderile de comerț cu ridicata (baze angro, unități comerciale intermediare cu alte forme de organizare și proprietate) prețurile de desfacere se formează, de obicei, în momentul vânzării mărfurilor, prin documentarea eliberării lor. De aici reiese că prețul fiind achitat de cumpărător, inclusiv cu TVA sau fără TVA, poate fi prevăzut în contractul încheiat între agenții economici.

Se știe că prețul determinat pentru vânzarea mărfurilor trebuie să acopere costul lor (preț de cumpărare plus cheltuieli de transportare), cheltuielile generale și administrative, comerciale și alte cheltuieli operaționale, iar o parte din acest preț (adaosul comercial, profitul global) rămâne întreprinderii pentru formarea profitului net în vederea asigurării activității rentabile a întreprinderii date.

Pentru rezolvarea problemei date întreprinderea stabilește prețul de vânzare prin calcularea adaosului comercial raportat, în procente, la prețul de vânzare, ceea ce va da posibilitate de a compara nivelul adaosului comercial cu nivelul cheltuielilor în comerț și de a determina nivelul rentabilității pentru fiecare tip de marfă.

Dacă, de exemplu, nivelul cheltuielilor într-o unitate de comerț cu amănuntul este de 17% (suma cheltuielilor comerciale, generale și administrative, a altor cheltuieli operaționale raportată la suma veniturilor din vânzări plus TVA), atunci unitatea comercială, pornind de la nivelul mediu de cheltuieli pe întreprindere sau pentru marfa concretă, va fi nevoită să stabilească un adaos comercial mai mare de 17%, deoarece trebuie să asigure și un nivel pozitiv de profit (rentabilitatea).

În baza celor enunțate, formând prețurile libere, administrația întreprinderii va avea în vedere și situația ca unele mărfuri, prin vânzarea lor, să aibă un nivel de cheltuieli mai mare, iar altele – mai redus. Așa, de exemplu, la mărfurile, care necesită mai multă muncă și cheltuieli de vânzare (sare, produse făinoase, fructe, legume ș.a.) este nevoie de a stabili și un adaos la prețul de vânzare mai majorat. Aceste argumente, neapărat, vor fi luate în considerație de administrație și de specialiștii întreprinderilor sistemului comercial.

În comerțul cu amănuntul se propune să fie calculate prețurile de vânzare, inclusiv TVA cu ajutorul următoarelor formule algebrice:

$$X = C + aX + X/6, \text{ de unde } X = C : (5/6 - a),$$

unde: X – prețul de vânzare cu amănuntul, inclusiv cu TVA,

C – prețul de cumpărare a mărfii,

X/6 – cota parte a TVA de 20% din prețul de vânzare cu amănuntul,

a – taxa recomandată de adaos comercial raportată la prețul de vânzare a mărfii.

Exemplu: Presupunem că nivelul cheltuielilor de comerț în mediu este de 22%. E bine ca marfa să fie apreciată cu un adaos comercial mai mare de 22%, de exemplu 25%, stabilind o rentabilitate de 3%. Prețul de cumpărare la marfa dată, prin documentele de însoțire este determinat cu 9.50 lei/unitate, TVA – 20% la preț de vânzare fără TVA sau o șesime din prețul cu amănuntul inclusiv TVA (16,67%). **Prețul definitiv cu amănuntul se calculează în baza formulei de mai sus în modul următor:**

$$X = C : (5/6 - a) = 9,50 : (0,8333 - 0,25) = 16,29 \approx 16,30 \text{ lei}$$

Componenții prețului reprezintă:

C = 9,50, TVA – 2,72 (16,30 : 6), „a” (în sumă) – 4,08 lei (16,30 × 0,25) – adaos comercial.

Prețul de vânzare cu amănuntul inclusiv TVA de 8% la mărfuri lactate, de panificație și alteia se recomandă să fie determinate prin următoarea formulă:

$$X = C + aX + 2X/27, \text{ sau } X = C : (25/27 - a).$$

unde: 2X/27 – TVA din 8/108, sau 0,07407 – cota sumei de TVA din prețul de vânzare.

La mărfurile socialmente necesare, cum ar fi produsele de panificație și cele lactate, conform actelor normative nivelul adaosului comercial se limitează cu 20% la prețul de cumpărare, iar la prețul de vânzare – se recalculează în mărime de până la 15,4% cu TVA de 8% și un adaos de 13,9% la preț de vânzare cu TVA în mărime de 20%. Aceste mărimi (15,4% și 13,9%) au fost dovedite prin calcule.

Exemplu: Prețul de cumpărare a pâinii e de 2,40 lei/unitate. Stabilind un adaos de 15% la prețul de vânzare, vom căpăta, prin formula de mai jos, următoarele rezultate:

$$X = C : (25/27 - a), \text{ de unde } X = 2,4 : (0,9259 - 0,15) \approx 3,10 \text{ lei}$$

unde: 2,4 lei – prețul de cumpărare (C),

0,23 lei – TVA de 8% (3,10 × 0,07407),

0,47 lei – adaosul comercial „a” (3,10 × 0,15).

În condiții reale, întreprinderea de comerț cu amănuntul se orientează în procesul calculării prețurilor de vânzare la mărfuri procurate sau la nivelul de cheltuieli, la modul general, pe întreprindere, sau prin dispunerea nivelelor de cheltuieli diferențiate pe tipuri de mărfuri.

Exemplu: Magazinul a recepționat marfa “salam” de 3 tipuri:

tipul I - 500 kg cu prețul de 38 lei/1 kg, în sumă de 19000 lei.

tipul II - 300 kg cu prețul de 44 lei/1 kg, în sumă de 13200 lei.

tipul III - 250 kg cu prețul de 51 lei/1 kg, în sumă de 12750 lei.

TVA la marfa procurată conform facturii – 8990 lei $[(19000+13200+12750) \times 0,2]$.

Magazinul, calculând prețurile de vânzare, este orientat după nivelul de cheltuieli care constituie 16% și nivelul de rentabilitate – 5%. Adaosul comercial referitor la prețul de vânzare la mărfurile recepționate poate fi prevăzut în mărimea minimă de 21% (16 + 5). TVA în prețul de vânzare va fi stabilit în mărime de 1/6, deoarece taxa la prețul de vânzare fără TVA la marfa dată este de 20%.

În baza formulei $X = C + aX + X/6$, sau $X = C : (5/6 - a)$, vom dispune de rezultatele ce urmează.

Calculăm prețurile de vânzare pentru:

Salam tipul I – $X = 38 : (5/6 - 0,21) = 18 : 0,6233 = 60,97$ lei,

sau prin rotunjire s-a determina un preț de 61 lei;

tipul II – $X = 44 : (5/6 - 0,21) = 24 : 0,6233 = 60,97$ lei;

tipul III – $X = 51 : (5/6 - 0,21) = 31 : 0,6233 = 81,80$ lei.

Conform prețurilor de vânzare, salamul va fi recepționat la valoarea de evidență cu răspundere materială la gestionari în modul următor:

Salam tipul I – 500 kg. x 61,00 lei = 30500 lei;

tipul II – 300 kg x 70,60 lei = 21180 lei;

tipul III – 250 kg x 81,80 lei = 20180 lei.

TOTAL: 72130 lei.

Valoarea salamului la prețul de cumpărare a constituit suma de 44950 lei (19000 + 13200 + 12750). Adaosul comercial pentru magazinul dat, din interesele contabilității, se propune să fie contabilizat împreună cu TVA (care va fi calculată după vânzarea mărfii) la contul 821 “Adaosul comercial”. În cazul dat, adaosul comercial, împreună cu TVA, a fost stabilit în sumă de 27180 lei (72130 – 44950).

În conturile contabile, recepția dată se va înregistra în modul următor:

- **debit contul 2172 – 72130 lei,**
- **credit contul 521 – 44950 lei,**
- **credit contul 821 – 27180 lei.**

Simultan va fi înregistrat și TVA pentru recuperarea de buget în sumă de – 4790 lei (23950 x 0,2) la mărfurile procurate și va fi înregistrată în conturi:

- **debit contul 5342 – 8990 lei – TVA pentru recuperare de buget,**
- **credit contul 521 – 8990 lei – TVA calculată datoria furnizorului.**

Deci suma de 27180 lei conține o diferență de valoare a mărfurilor recepționate la magazin formată dintre prețuri de vânzare și prețuri de cumpărare. Deoarece e clar că diferența include adaosul comercial global (venit global din vânzările mărfurilor) și taxa pe valoarea adăugată, care va fi calculată pentru buget după vânzarea mărfurilor. Plusarea adaosului comercial la TVA, în formarea prețurilor de comerț cu amănuntul, într-un cont 821 “Adaos comercial”, simplifică contabilizarea și calcularea valorii de bilanț a mărfurilor și costul lor din vânzări, care se efectuează la sfârșitul perioadei de gestiune.

Dacă întreprinderea comercială a procurat mărfuri social necesare cu TVA de 8 %, sau alte mărfuri cu TVA de 20%, dar la care adaosul comercial este stabilit în mărime de 20% la prețurile producătorului, atunci e necesar să se aibă în vedere următoarele momente:

- TVA se va calcula cu taxa calculată de 7,407% ($8 \times 100 : 108$);
- adaosul comercial calculat din prețul de vânzare nu trebuie să depășească 15,43%, deoarece, la prețul de cumpărare, acesta doar se determină cu un plafon de până la 20%. Dar $1/6$ este mărimea adaosului fără TVA. Cu TVA suma dată va fi corectată cu 1,08. De aici adaosul comercial s-a constatat în mărime de $20 : 120 : 1,08$ sau $1/6 : 1,08 = 0,1543$, sau 15,43%. La mărfuri cu adaos comercial limitat până la 20% și cu TVA de 20%, adaosul la prețul de vânzare se va stabili în mărime de 13,9%, care reiese din calculul $20 : 120 : 1,2$, sau $1/6 : 1,2 = 0,139$, sau 13,9%;
- la prețul de cumpărare trebuie adăugată o parte a cheltuielilor de transport și aprovizionare, pentru ca să fie calculat corect adaosul comercial, cel limitat de 15,43% la prețul de vânzare sau de 20% – la prețul de cumpărare împreună cu aceste cheltuieli.

Exemplu:Unitatea comercială cu amănuntul a procurat produse lactate, cu un adaos comercial limitat și cu TVA de 8 %, sau 7,407% la preț de vânzare în volum de 340 kg cu preț de procurare de 4 lei la 1kg. Cheltuielile de transport raportate la marfa dată – 70 lei. Deci valoarea mărfii procurate este de 1360 lei (340×4), cheltuielile de transport – 70 lei, total 1430 lei, TVA – 122,80 lei ($1360 \times 0,08 + 70 \times 0,2$).

Valoarea produsului cu prețul de vânzare se va constata prin următoarele calcule:

$X = 1430 + 0,07407X + 0,1543x$, de unde prin formula $X = C : (0,9259 - 0,1543)$ vom căpăta $X = 1430 : 0,7716 = 1853$ lei. Preț la 1 kg = 5,45 lei = ($1853 : 340$). Aceasta ar însemna că diferența dintre prețul de procurare a mărfii date (1360 lei) și prețul de vânzare (1853 lei) indică componența sumei de TVA din vânzări și sumei de adaos comercial – 493 lei ($1853 - 1360$).

În contabilitate recepția lactatelor se va reflecta astfel:

1. *Procurarea produsului la prețul de cumpărare:*
 - debit contul 2172 – 1853 lei ($340 \times 5,45$) – valoarea de vânzare,
 - credit contul 521 – 1360 lei – valoarea de cumpărare,
 - credit contul 821 – 493 lei – TVA cu adaos comercial.
2. *Reflectarea cheltuielilor de transport – 70 lei*
 - debit contul 2176 – 70 lei,
 - credit contul 521 – 70 lei.
3. *TVA în baza facturilor:*
 - debit contul 5342 – 122,80 lei – TVA către recuperare la buget,
 - credit contul 521 – 122,80 lei.

Dacă marfa dată va fi vândută, întreprinderea va întocmi următoarele formule contabile:

1. *Debit contul 7112 – 1430 lei – costul mărfii, inclusiv cu cheltuieli de transport,*
 - credit contul 2172 – 1360 lei – costul mărfurilor procurate,
 - credit contul 2176 – 70 lei – cheltuieli de transport.
2. *Debit contul 821 – 493 lei – adaos comercial (diferența dintre valorile mărfurilor),*
 - credit contul 2172 – 493 lei.
3. *Calcularea venitului din vânzări:*
 - debit contul 241 – 1843 lei valoarea la prețul de vânzare,
 - credit contul 6112 – 1716 lei ($1853 - 1853 \times 0,07407$),
 - credit contul 5342 – 137 lei – TVA din vânzare.

La recepția mărfurilor cu adaosul comercial limitat cu 20% la prețul producătorului, inclusiv cheltuielile de transport și aprovizionare și TVA de 20%, sau 16,67% calculată la prețul vânzătorilor, inclusiv TVA, se va utiliza următoarea formulă algebrică:

$$X = C + 0,1389X + X/6, \text{ de unde } X = C : 0,6944, \\ \text{deoarece } X=C: 0,8333-0,1389).$$

Dar, dacă adaosul comercial este limitat cu 20% și TVA este de 8%, va fi folosită următoarea formulă algebrică:

$$X = C + aX + 2X/27, \text{ de unde } X = C : 0,7716, \\ \text{deoarece } X = C : (0,9259 - 0,1543).$$

Exemplu: Au fost procurate 120 de borcane de conserve – hrană pentru copii, la prețul de 5 lei borcanul, cheltuieli de transport – 100 lei, TVA – 20%. În factura fiscală e înregistrat: conserve 600 lei (120 bucăți × 5 lei), cheltuieli de transport – 100 lei, TVA (20 %) – 140 lei.

Prețul de vânzare se calculează în modul următor:

$$X = C + 0,1389X + X/6 \text{ sau } X = C : (0,8333 - 0,1389),$$

unde: X – valoarea mărfii la preț de vânzare,

C – valoarea mărfii la preț de cumpărare, inclusiv cheltuieli de transport.

$$X = (600 + 100) : 0,6944 = 1008 \text{ lei.}$$

Prețul de vânzare la 1 buc. – 8,40 lei (1008 : 120).

Recepționarea mărfii la preț de vânzare va constitui 1008 lei (120 x 8,40), din care 600 lei – valoarea de procurare a mărfii și 408 lei – suma adaosului comercial și TVA din vânzare.

1. Recepția mărfii în magazin se va contabiliza în modul următor:

- **debit contul 2172 – 600 lei – suma procurării,**
- **debit contul 2176 – 100 lei – suma cheltuielilor de transport,**
- **debit contul 5342 – 140 lei – suma TVA la compensare,**
- **credit contul 521 – 840 lei – suma datoriei furnizorului.**

2. Adaosul comercial în sumă de 408 lei (1008 – 600) se va înregistra astfel:

- **debit contul 2172 – 408 lei,**
- **credit contul 821 – 408 lei – adaos comercial și TVA la vânzare.**

De la încasarea sumei din vânzarea mărfii date, TVA se va calcula în mărime de 168 lei (1008 : 6), iar suma de 840 lei (1008 – 168) va constitui venitul din vânzări pentru a acoperi costul vânzării de 700 lei, inclusiv cheltuieli de transport, alte cheltuieli de comerț și a forma profitul brut din vânzări.

La întreprinderile de comerț angro, firmele intermediare comerciale, prețurile de vânzare se pot forma în timpul vânzării sau în momentul primirii mărfurilor la depozit, ceea ce înseamnă că adaosul comercial poate fi contabilizat aparte când mărfurile vor fi evaluate la prețul lor de vânzare.

În mai multe cazuri, mărfurile la depozit sunt contabilizate la costul lor (preț de cumpărare, inclusiv cheltuielile de transport-aprovizionare, în care se includ și cheltuielile vamale).

Dacă va fi folosită practica formării prețurilor de vânzare la unele tipuri de mărfuri sau la toate stocurile de mărfuri, atunci în prețul de vânzare nu se va include TVA, deoarece ultima va fi calculată o dată cu perfectarea documentelor de expediție, vânzare (factura de expediție sau factura fiscală).

Dar metoda prognozării adaosului comercial pe baza nivelului cheltuielilor întreprinderii și nivelului de rentabilitate este similară metodei formării prețurilor de vânzare la mărfuri în comerțul cu amănuntul.

Exemplu. Baza angro a procurat rachiu “Vodca” 14000 sticle de 0,5 litri, la prețul de 3,5 lei. Valoarea sticlei goale este inclusă în prețul mărfii. Suma rachiuului – 49000 lei ($14000 \times 3,5$). TVA s-a constatat prin factura TVA – 20 % în sumă de 9800 lei, însă, ținând cont de faptul că nivelul cheltuielilor de comerț în unitatea dată constituie 12%, iar rentabilitatea este prevăzută de 3%, prețul de vânzare se va calcula cu adaosul comercial de 15% în modul următor:

$$X = C + aX, \text{ unde:}$$

X – preț de vânzare fără TVA a mărfii,

C – preț de cumpărare a unității de marfă,

a – nivelul de adaos comercial raportat la prețul de vânzare a mărfii fără TVA de 15%

Prețul unei sticle de rachiu recepționat s-a calculat precum urmează:

$X = 3,5 + 0,15X$, de unde $X = 3,5 : 0,85 = 4,12$ lei, sau 4,15 lei (rotunjire până la 5 bani).

1. *Recepția se va înregistra în conturi în modul următor:*

- debit contul 2171 – 58100 lei ($14000 \times 4,15$) – suma cu preț de vânzare fără TVA,
- credit contul 521 – 49000 lei – suma de plată pentru mărfuri,
- credit contul 821 – 9100 lei – adaosul comercial fără TVA.

2. *Suma TVA plătită furnizorului și recuperată de buget:*

- debit contul 534 – 9800 lei ($49000 \times 0,2$) – TVA către recuperare de buget,
- credit contul 521 – 9800 lei datorii.

Dar, în mai multe cazuri, la unitățile de comerț cu ridicata prețurile de vânzare și calculare a sumei TVA se determină în momentul eliberării mărfurilor, al vânzării lor, ceea ce este un lucru firesc, deoarece, având diferiți cumpărători, baza comercială, prin încheierea contractelor cu ei, are posibilitate să modifice, să varieze formarea prețurilor.

Generalizând cele relatate mai sus, putem deduce că la formarea prețurilor de vânzare cu amănuntul pot fi folosite formule de două variante în funcție de utilizarea adaosului comercial:

1) raportat la prețul de cumpărare – “b” sau 2) raportat la prețul de vânzare cu amănuntul – “a” în conformitate cu mărimea TVA.

$$X = c + bc + 0,2(c + bc) \quad \text{sau} \quad X = 1,2c(1 + b) \quad (1)$$

$$X = c + ax + \frac{x}{6} \quad \text{sau} \quad X = \frac{c}{(5/6 - a)} \quad (2)$$

II. Cu TVA de 8%:

$$X = c + bc + 0,08(c + bc) \quad \text{sau} \quad X = 1,08c(1 + b) \quad (3)$$

$$X = c + ax + 0,07407x \quad \text{sau} \quad X = \frac{c}{(0,9259 - a)} \quad (4)$$

Transformarea adaosului comercial raportat la prețului de cumpărare în cel raportat la prețului de vânzare cu amănuntul (“b” în “a”) poate fi realizată prin formulele:

$$\text{a) Cu TVA de 20\% } a = \frac{b}{1,2(1+b)} \quad (5)$$

$$\text{și invers } b = \frac{a}{(5/6 - a)} \quad (6)$$

$$\text{b) Cu TVA de 8\% } a = \frac{b}{1,08(1+b)} \quad (7)$$

$$\text{și invers } b = \frac{a}{(0,9259 - a)} \quad (8)$$

$$\text{de unde } 0,9259 = \frac{100}{108} = \frac{25}{27}$$

Cea mai mult practică metodă de calcul a prețurilor de vânzare în comerțul cu amănuntele cea care prevede utilizarea formulei variantei (1) sau (3). Dar, pentru orientarea economică întemeiată teoretic, la calcularea volumului de adaos comercial, este mai adecvată formula din varianta (2) sau (4), fiindcă este legată de nivelul cheltuielilor și rentabilității întreprinderii și de perfectarea documentelor de vânzare, inclusiv a facturii fiscale.

În comerțul cu ridicata cu formarea prețurilor poate avea loc utilizarea procentului de adaos comercial raportat la prețului de vânzare a mărfurilor, fără TVA, sau la costul acestora se vor efectua calculele prin următoarele formule algebrice:

a) când procentul de adaos comercial este raportat la prețului de vânzare (a);

b) când procentul de adaos comercial este raportat la prețului de cumpărare (b);

$$\mathbf{X = C + aX \quad și \quad X = C + bC.}$$

Deoarece $aX = bC$, vom calcula mărimea lui “b” (trecând la formarea prețului prin procentul de adaos comercial raportat la prețului de cumpărare, care este evidențiat prin documentele contabilității astfel:

$$\mathbf{A (C + bC) = bC, \text{ de unde } b = aC : (C - aC) = a : (1 - a),}$$

$$\mathbf{iar a = b : (1 + b)}$$

Deci orice procent la diferite tipuri de mărfuri poate fi recalculat din procentul “a” (către prețului de vânzare) raportat la procentul “b” (către prețului de cumpărare).

Exemplu: Fie că prețului de procurare a mărfii e 5 lei unitatea. Pentru asigurarea unei activități rentabile, baza comercială are nevoie de 18 % adaos comercial la prețului de vânzare. Aceasta înseamnă că, formând prețului de vânzare prin calcularea adaosului comercial la prețului de cumpărare, vom trece mărimea de 18 % prin formula:

$$\mathbf{b = a : (1 - a) \text{ sau } b = 0,18 : (1 - 0,18) = 0,22 \text{ sau } 22 \%,}$$

iar prețului de vânzare va constitui

$$\mathbf{x = c * (1 + b) \text{ sau } x = 5 * 1 (1 + 0,22) = 6,1 \text{ lei}}$$

La altă marfă, de exemplu, cu prețului de 10 lei, este necesar să se țină cont de adaosul la prețului de cumpărare în mărime de 25%. Atunci calcularea procentului la prețului de vânzare va da următorul rezultat:

$A = b : (1 + b)$ de unde $a = 0,25 : (1 + 0,25) = 0,2$ sau 20%, iar prețul de realizare fără TVA – prin formula $x = c : (1 - a)$ vom câpăta $x = 10 : (1 - 0,2) = 12,5$ lei

Deci orice procent este transformat prin formula:

$b = a : (1 - a)$ și $a = b : (1 + b)$.

Bibliografie:

1. Legea Contabilității, nr. 113-XVI de la 27 aprilie 2007/ (Monitorul Oficial nr. 90-93 din 29.06.2007).
2. Дима М., Григорой Л. Международные стандарты финансовой отчетности. „Modestar”, Chișinău, 2009, 320 p.
3. Nederiță A. Contabilitatea veniturilor și cheltuielilor întreprinderii: teorie și practică. (monografie). Editura ASEM, Chișinău, 2007, 301 p.
4. Tuhari T. Contabilitatea operațiilor în comerț, UCCM, Centrul editorial, ASEM, Chișinău, 2003, 224p.

PROBLEMELE REALIZĂRII INFORMATICE COMPLEXE A PROCESĂRII INFORMAȚIILOR DE EVIDENȚĂ ECONOMICĂ

*Leahu Tudor, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

It's specified the notions of the economic evidence, its transformation and processing, as well as general classification and content. Also, it's established the place, role, interconnections and interactions of this evidence with other economic informative undersystems.

Starting of the composition and structure of the unitary process of economic evidence, are revealing the categories of the procedures and operations of this process, the succession achievement, current situation ways and prospects of its integral informatics achievement.

Key words: *place, role, problems, integral achievement, processing, information, economic evidence.*

Introducere

Deși în prezent la majoritatea utilizatorilor finali, preponderent la contabili, s-a creat impresia, precum că lucrările de evidență economică sunt pe deplin realizate în mod informatic, realitatea confirmă faptul că multe din ele se găsesc în stare incipientă. Astfel de situație este caracteristică pentru etapele primară și de utilizare a informațiilor examinate.

În legătură cu această constatare, de importanță majoră devin problemele stabilirii locului, rolului și realizării informatice depline a procesării tuturor informațiilor evidenței economice în mediul sistemului informațional economic unitar.

Conținut

Accentuarea problemelor în cauză este condiționată în primul rând de cunoașterea locului, rolului, interconexiunilor și interacțiunilor informațiilor de evidență economică cu celelalte varietăți de informații de acest fel. În acest sens, cu luarea în considerare a principiului motivației și perioadei de formare (obținere) a valorilor unităților informaționale în raport cu evoluția proceselor material toate informațiile economice se divizează în următoarele două grupe mari:

- 1) informații ce preced activitățile material-economice;
- 2) informații ce succedă aceste activități.

Ambele grupe de informații sunt de conținut funcțional, așa cum ele deservește anumite funcții de gestiune economică. Compozițional, prima grupă include informațiile de normare, reglementare și previziune a posibilelor preocupări material. La rândul său, cele de normare conțin unități informaționale cu valori primare și cu valori generale, primele fiind formate pentru componentele tehnologice elementare (acțiune, operațiune), iar secundele – pentru aceleași componente, dar de ordin constitutiv (subetapă, etapă, proces).

Privind informațiile reglementative, ele sunt de conținut tehnologic, constructive și administrative.

Dacă informațiile denormare reflectă limita volumului consumului resurselor economice (materiale, temporale, financiare) pentru fiecare unitate tehnologică sau constructivă, atunci informațiile de reglementare descriu ordinea (succesiunea) îndeplinirii anumitei lucrări. Evident, informațiile de reglementare tehnologică se referă la perindarea efectuării oricărei lucrări, reglementarea constructivă – la ordinea strict de asamblare a oricărei unități constructive constitutive (nod, unitate de asamblaj, produs finit), pe când cea administrativă – la componența executorilor, obligațiunile lor, resursele alocate și termenele îndeplinirii acțiunilor.

Într-un fel și informațiile de previziune sunt de caracter reglementativ, deoarece prin intermediul lor se stabilesc termenele și resursele necesare pentru îndeplinirea sarcinii propuse. Spre deosebire de cele de normare și reglementare, astfel de informații limitează componența, volumul și termenele îndeplinirii sarcinii. În cazul când limitarea are atribuție la termenele reduse (schimb, zi, cinci zile, decadă), informațiile de previziune se consideră operative, iar dacă limitarea se referă la termenul mediu (o lună) – ele sunt de ordin curent. Drept periodice sunt informațiile de previziune referitoare la termenele de un trimestru, jumătate de an și un an de activitate, iar pe termen de lungă durată (de pronostic) – informațiile de previziune pe termenele de 5, 10, 15 și mai mulți ani.

De regulă, raza reflectorie a informațiilor de previziune operativă dispune de așa dimensiuni, ca locul de muncă, brigadă, subdiviziune (sector, secție), pe unele poziții rareori și unitatea economic material (întreprindere, organizație). Informațiile de planificare curentă și periodică se referă la unitatea economic materială și episodic – la unitatea organizatorică de această categorie. Informațiile de pronostic în majoritate au raza de reflectare în limitele unității economice organizatorice (firmă cu potențial economic esențial, subramură, ramură, economie națională).

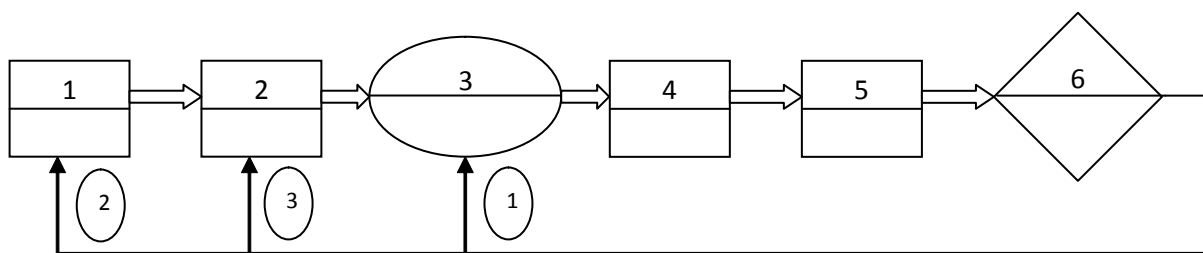
Fiecare din razele spațiale enumerate constituie un anumit nivel de gestiune economică. E stabilit că la nivel de economie națională se disting zece astfel de niveluri [1, pp.41 – 46; 2, pp.28 - 29].

Grupa a doua de informații constă din cele de evidență și de analiză economică, care după componența razelor spațiale și temporale sunt identice cu cele din grupa întâi. Mai mult ca atât, și după structura compozițională a unităților informaționale, ele repetă pe cele precedente activităților materiale economice. Așa situație este justificată de logica imperativă a analizei economice, prima etapă a cărei se reduce la contrapunerea valorilor indicatorilor de evidență cu valorile celor de previziune sau normare și reglementare. Contrapunerea se efectuează cu scopul determinării dimensiunii devierii (diferenței) dintre valorile unităților informaționale ale ambelor grupe, pentru ca mai apoi să fie stabiliți factorii ce au provocat-o și ponderea influenței fiecăruia din ei.

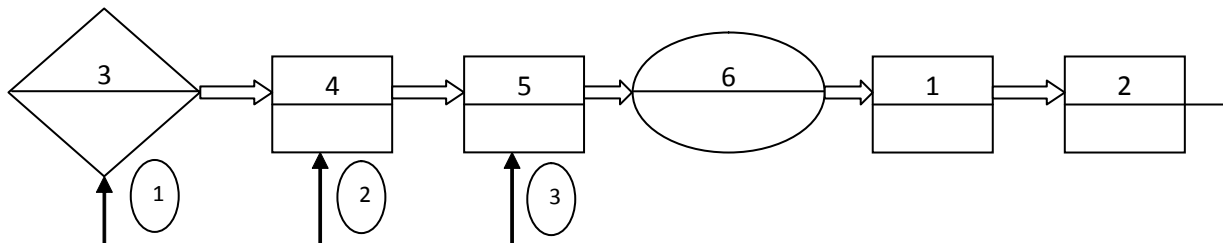
De menționat că atât imperativul, cât și componența informațiilor de previziune, normare și reglementare predetermină și compoziția informațională a evidenței economice.

În dependență de situația desfășurării fenomenului material informațiile grupelor elucidate (precedente, succedente proceselor materiale) pot să se schimbe cu locul. Așa, în cazul, când astfel de fenomen se găsește în stare incipientă, deci, se preconizează de a fi realizat (pus în funcțiune), așa intenție poate să se producă numai după formarea informațiilor de normare și reglementare, precum și de previziune. Totodată, dacă fenomenul material este în plină desfășurare, astfel fiind îndeplinit de multiple ori, numai după formarea valorilor informaționale de evidență și analiza lor pot fi formulate, luate și realizate valorile unităților decizionale.

Interpretarea grafică a așa două variante ale logicii succesiunii formării (obținerii) varietăților de informații funcționale economice este prezentată în Figura 1:



a) varianta 1: starea incipientă (de inițiere) a proceselor materiale noi



b) varianta 2: starea funcțională (de îndeplinire de multiple ori) a proceselor material

Figura 1. Prezentarea grafică a variantelor succesiunilor posibile de obținere a valorilor informațiilor funcționale economice

În schemele din Figura 1 sunt admise următoarele semnificații: N.R. - informații de normare și reglementare, P.R. - informații de previziune, P.M. - procese materiale economice, E.E. - informații de evidență economică, A.E. - informații de analiză economică, D.E. - informații decizionale economice. Numerotarea în partea de sus a blocurilor reflectă direcția directă de formare a valorilor varietăților de informații, iar numerotarea în cerceulețe (în partea de jos a blocurilor) - direcția inversă a astfel de formare.

Schema variantei 1 demonstrează că în cazul, când procesul material este nou și se preconizează de a fi inițiat pentru prima dată, se solicită ca mai întâi să fie determinate componenta și calculate valorile indicatorilor de normare și reglementare (1), pentru ca cu ajutorul lor să fie calculate valorile indicatorilor de previziune (2). Conform celor din urmă se pun în funcțiune procesele materiale (3), iar rezultatele funcționării lor sunt stabilite grație obținerii informațiilor de evidență economică (4). Disponând de informațiile ce au determinat evoluția previzibilă (1,2) și de facto (4) a procesului material (3), pot fi obținute și formațiile de analiză economică (5), în cadrul căreia se formulează deciziile respective (6). Ultimele influențează direct mersul activităților materiale (1) și conduc, în primul rând, la revizuirea (corectarea) valorilor indicatorilor de normare și reglementare (2) și recalcularea în această bază a celor de previziune (3), conform cărora în noua variantă evoluează procesele materiale.

Cea de-a doua variantă a schemelor elucidate confirmă faptul că în cazul găsirii în stare funcțională (îndeplinire de multiple ori) a proceselor materiale, mai întâi se formează informațiile de evidență economică (1), deoarece informațiile de N.R. (4) și P.R. (5) au fost obținute la etapa inițierii lor, ele de acum există. În așa situație sunt create toate condițiile de a efectua analiza economică, produsele informaționale ale căreia servesc drept bază de formulare a deciziilor (3), corectare a lor (1) și a valorilor informațiilor de normare și reglementare (2), precum și de previziune (3), iar prin intermediul lor - și a proceselor materiale (6).

Din toate cele analizate până aici devine evident că informațiile de evidență economică permanent se formează după scurgerea anumitei perioade de funcționare a procesului material, poartă caracter pur informativ (descriptiv), ocupă poziție intermediară între procesele materiale și decizionale, în îmbinare cu alte varietăți de informații contribuie la formarea (obținerea) informațiilor de analiză economică, formularea deciziilor respective și corectarea informațiilor precedente activităților material-economice.

Așadar, orice informație de conținut pur descriptive, ce reflectă evoluția interioară a obiectului (procesului), se consideră de evidență. Dacă astfel de informație se referă la procesele de producție, distribuție (comercializare) și consum a bunurilor materiale și spirituale, ele sunt de conținut economic.

Noțiunea de evidență economică este generalizatoare, ea înglobând evidențele primară, operativă, contabilă și statistică (Figura 2).

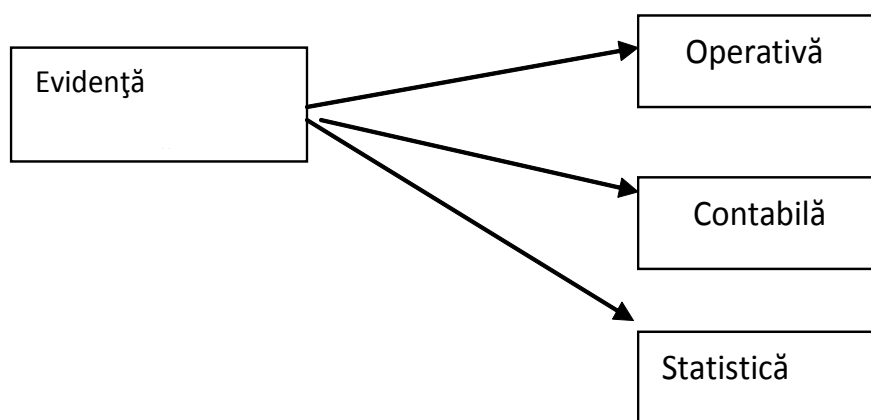


Figura 2. Structura compozițională a evidenței economice

La baza fabricării produselor informaționale operative, contabile și statistice stau datele inițiale obținute în cadrul evidenței primare. Numai că modalitățile de culegere și sistematizare a lor sunt diferite.

Din punct de vedere procesual evidența economică include procedurile și operațiunile îndeplinite în ordinea prezentată în Figura 3.

Orice proces managerial, inclusiv și cel economic, are loc în baza multiplelor interconexiuni și interacțiuni organice dintre componentele a trei compartimente esențiale, cum sunt cele material, informativ și decizional. Realizarea lor se produce prin intermediul îndeplinirii anumitor funcții în diverse raze spațiale și regimuri temporale de funcționare a lor.

În dependență de domeniu, funcționarea poate fi de ordin discret sau continuu. Ultima modalitate, de regulă, este proprie activităților pur materiale în cadrul unei sau a câtorva acțiuni (operațiuni), pe când cea discretă se referă preponderent la coordonarea acestor activități în razele și regimurile anterior nominalizate. Prin urmare, modalitatea analoagă (neîntreruptă) este proprie, mai cu seamă, pentru compartimentul material al procesului unitar managerial economic. Aceasta se explică prin faptul că în majoritate unor astfel de activități sunt îndeplinite de subiect în spațiu și timp destul de compact (în cadrul unui loc de muncă sau a unei subdiviziuni-brigadă, sector, secție), ceea ce permite de a interveni operativ cu anumite modificări (în orice moment pe parcursul unui schimb (zile) de lucru).

Totodată, la nivel de formă organizatorică materială (unitate economică, subramură, ramură, economie națională) efectuarea activităților materiale este posibilă numai prin intermediul coordonării lor la distanță în diverse termene temporale de lungă durată. Din acest motiv în cadrul unităților materiale organizatorice este destul de evident și pronunțat caracterul discret (întrerupt) al activităților materiale economice.

Desigur, orice activitate de orice categorie, fie materială sau informațională, dispune de o anumită discrețitate, așa cum ea este realizată prin descompunere în anumite componente și îndeplinirea celor din urmă într-o anumită succesiune. Însă, la cele efectuate în cadrul fiecărui loc de muncă sau subdiviziune razele spațiale și temporale sunt atât de reduse, încât convențional se poate constata continuitatea lor. În așa situație și necesitățile informaționale informative și decizionale sunt destul de limitate, așa cum acțiunile (operațiunile) se produc grație capacităților fizice ale subiectului prin monitorizare vizuală nemijlocită și reacționare materială în baza ei, conform anumitor instrucțiuni de efectuare a lucrării.

Dacă activitățile materiale dispun de caracter diferit în dependență de nivelul realizării lor (la cel inițial-continuu, la cele derivate (superioare) - discret), atunci cele informaționale, indiferent de nivel de conducere, poartă caracter discret din cauza ca ele se efectuează după expirarea unui termen de îndeplinire a celor materiale (minim, după un schimb de lucru).

Modalitatea îndeplinirii activității (continue sau discretă) își pune amprenta pe aspectul informatic de realizare a ei. Așa, în cazul celei continue sunt necesare mijloace tehnice ce ar opera cu unități fizice, care ar pune în funcțiune sau ar stopa un anumit proces, pe când pentru cea discretă e caracteristică implicarea mai multor resurse în îmbinare, interacțiunea cărora are loc de la caz la caz.

În legătură cu cele elucidate până acum se atestă, că în strategia realizării informatice a sistemului managerial economic trebuie în primul rând să se țină cont de modalitatea de îndeplinire a activităților economice (materiale, informative, decizionale) - continuă sau discretă - și de succesiunea interconexiunilor și interacțiunilor lor spațiale și temporale. Așa concept de abordare a lor poate fi admis și aplicat în cazul, când obiectul sau activitatea condusă este concepută drept un nucleu material-informativ unitar, iar procesul de conducere a lui se consideră activitate integrată material – informativ – decizională.

Astfel de variantă de tratare solicită inversarea orientării inventării, implementării și funcționării realizării în mod informatic a sistemului managerial economic. Esența acestei inversări constă în aceea că dacă inițial și în majoritate și actualmente mai întâi are loc invenția mijloacelor tehnice și metodelor tehnologice (organizatorice), apoi se determină domeniul concret de aplicare eficientă a lor, atunci la moment devine evidentă necesitatea elaborării și aplicării acestor mijloace și metode în baza parametrilor cantitativi și calitativi ai domeniului respectiv. Așadar, politica tehnică informatică trebuie să fie direcționată nu de la mijloace și metode - spre domeniul de aplicare a lor, dar, invers, de la domeniu - spre necesități în mijloace și metode de punere în acțiune și funcționare permanentă a acestui domeniu. Cu atât mai mult că evoluția tehnicii informatice tot mai evident confirmă faptul majorării flexibilității ei în sens de adaptare la orice domeniu de aplicare.

De aceea, situația existentă și perspectiva apropiată impune stabilirea primară a componentei lucrărilor proprii domeniului de activități, obiecte și resurse conduse cu toate valorile parametrilor cantitativi și calitativi, în baza cărora se efectuează conducerea lor.

În acest context se constată că de pe poziții unitare sistemul managerial economic include stadiile de bază schematic prezentate în fig.4 (în ordinea realizării lor în baza principiului motivației contributive).

Schema în cauza în mod evident demonstrează complexitatea extremă și globalitatea imensă a componentei fiecărui compartiment și stadiu de lucrări cu ramificări diverse pronunțate, mai cu seamă, referitor la cele materiale.

Ca urmare, modalitatea de abordare a lor trebuie să fie de ordin sistemic, iar tratarea lor – de ordin conceptual. Pentru a confirma aceasta situație e suficient de enumerat acele operațiuni (lucrări) ce sunt proprii numai compartimentului informațional informativ, așa cum cele material și decizional sunt individualizate de fiecare resurs, obiect sau activitate reală. Prin urmare, elucidarea conceptuală a acestor două compartimente (material și informațional) nu poate fi atât de elocventă. De pe aceste poziții, transformarea informațiilor, ca și organizarea și structurarea lor, dispune de aceleași aspecte de elucidare – funcțional și informatic. Conform celui dintâi, ea se realizează în trei etape principale: apariție („naștere”), prelucrare („dezvoltare”) și utilizare („deces”) sau tranziție de la valori informative la valori decizionale ale informației. Interconexiunea și succesiunea realizării acestor etape sunt prezentate în Figura 3.

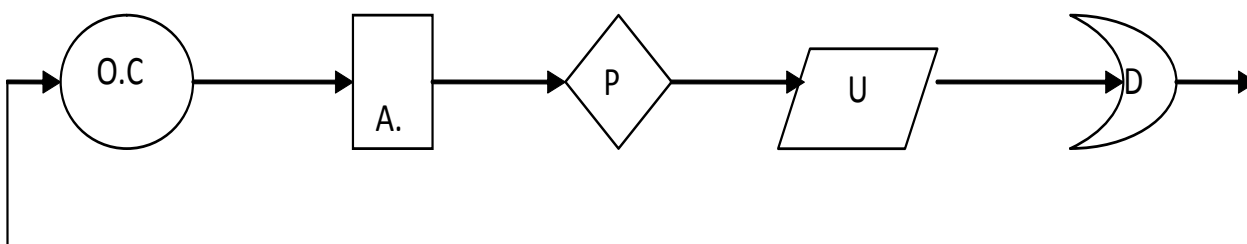


Figura 3. Componenta și interacțiunea etapelor principale de transformare a informațiilor economice

O.C. – obiect condus; A – etapa apariției (obținerii) unităților informaționale informative inițiale (primare, elementare, intermediare); P – etapa prelucrării lor; U – etapa utilizării produselor informaționale; D – decizii.

În dependență de varietatea funcțională și parametrii concreți informațiile economice parcurg diverse etape și procese de transformare în diversă succesiune. Însă, pentru majoritatea din ele sunt caracteristice etapele și operațiunile transformative prezentate în Figura 3.

Din ea e evident că „nașterea” informațiilor are loc în baza identificării caracteristicilor, ori schimbărilor în obiectele conduse prin măsurări și socotiri. Așa cum unitățile informaționale primare și inițiale își formează valorile la un nivel de conducere economică (cele de evidență și normare – la nivel inferior; cele de previziune – la nivel superior), iar prelucrarea valorilor lor – la o mulțime de alte nivele, există necesitatea memorizării lor, realizată grație înregistrării pe diverse suporturi (manuale, tehnice). Astfel de necesitate este motivată, de asemenea, și de însemnătatea lor economică, gestională și juridică, care poate fi valorificată în diverse raze spațiale și temporale.

Concomitent cu fixarea pe suport se produce codarea și multiplicarea valorilor unităților informaționale inițiale.

Prima lucrare (codarea) este provocată de specificul mijloacelor și metodelor informatice de prelucrare a datelor, măcar că nu e exclus ca ea să fie efectuată uneori și în mediul prelucrării manuale, din cauza prezentării mult mai economice a informațiilor, valorile cărora frecvent sunt aplicate. Totodată, multiplicarea se produce în cazurile utilizării concomitente a valorilor unora și aceluiași unități informaționale în mai multe locuri de mai mulți utilizatori.

Atât extracția, cât și înregistrarea valorilor informațiilor inițiale se efectuează descentralizat, pe când prelucrarea lor, de regulă, are loc în mod centralizat. Pe lângă aceasta, locul prelucrării acestor valori se găsește la anumită distanță de locurile formării lor. Din acest motiv extracția și înregistrarea sunt succedate de transmiterea valorilor unităților informaționale inițiale de la locul formării la locul prelucrării lor, cu această operațiune finalizându-se lucrările de „dobândire a materiei prime” – de obținere a unităților informaționale cu valori primare și inițiale, care și constituie baza formării tuturor informațiilor cu valori derivate.

Totodată, informațiile primare și inițiale transmise nu se prelucrează deodată, pentru un anumit termen fiind stocate și de aceea e necesară organizarea păstrării lor.

Însă, și la această etapă nu toate informațiile deodată sunt supuse analizei și de aceea preliminar e necesar să se efectueze asupra lor aceleași operațiuni, ce și la etapa a doua, legate de organizarea stocării, păstrării și regăsirii lor. Fiind regăsite, unitățile informaționale necesare, valorile lor sunt analizate. Această ultimă operațiune informativă se realizează mai întâi prin contrapunerea valorilor unităților informaționale aparținând diverselor subsisteme de conducere în diverse combinații, cum ar fi, cele de evidență se contrapun cu cele de previziune sau cele de evidență cu cele de normare etc. În cazul depistării anumitor devieri formate în rezultatul acestor comparații, se determină componența factorilor ce au contribuit la ele și, respectiv, au influențat activitățile materiale economice, ponderea fiecăruia din ei în valoarea generală (totală) a devierii.

În baza stabilirii componenței factorilor (motivelor) de influență și a ponderii lor în devierea depistată, în continuare se determină acțiunile, participanții și resursele necesare pentru a nu mai admite în viitor sau pentru a susține tendința caracterizată de deviere în termenul precedent, perioada de realizare a acțiunilor și metodelor (procedeele) de verificare a calității și plenitudinii îndeplinirii acțiunilor preconizate. Toate aceste activități și constituie conținutul primei etape de inițiere a managementului, care se reduce la formularea și luarea deciziilor. Odată cu realizarea acestei etape se produce „erupția” informațiilor decizionale de la cele informative în cadrul procesului unitar de conducere, ori așa-zisa transformare a informației informative în cea decizională.

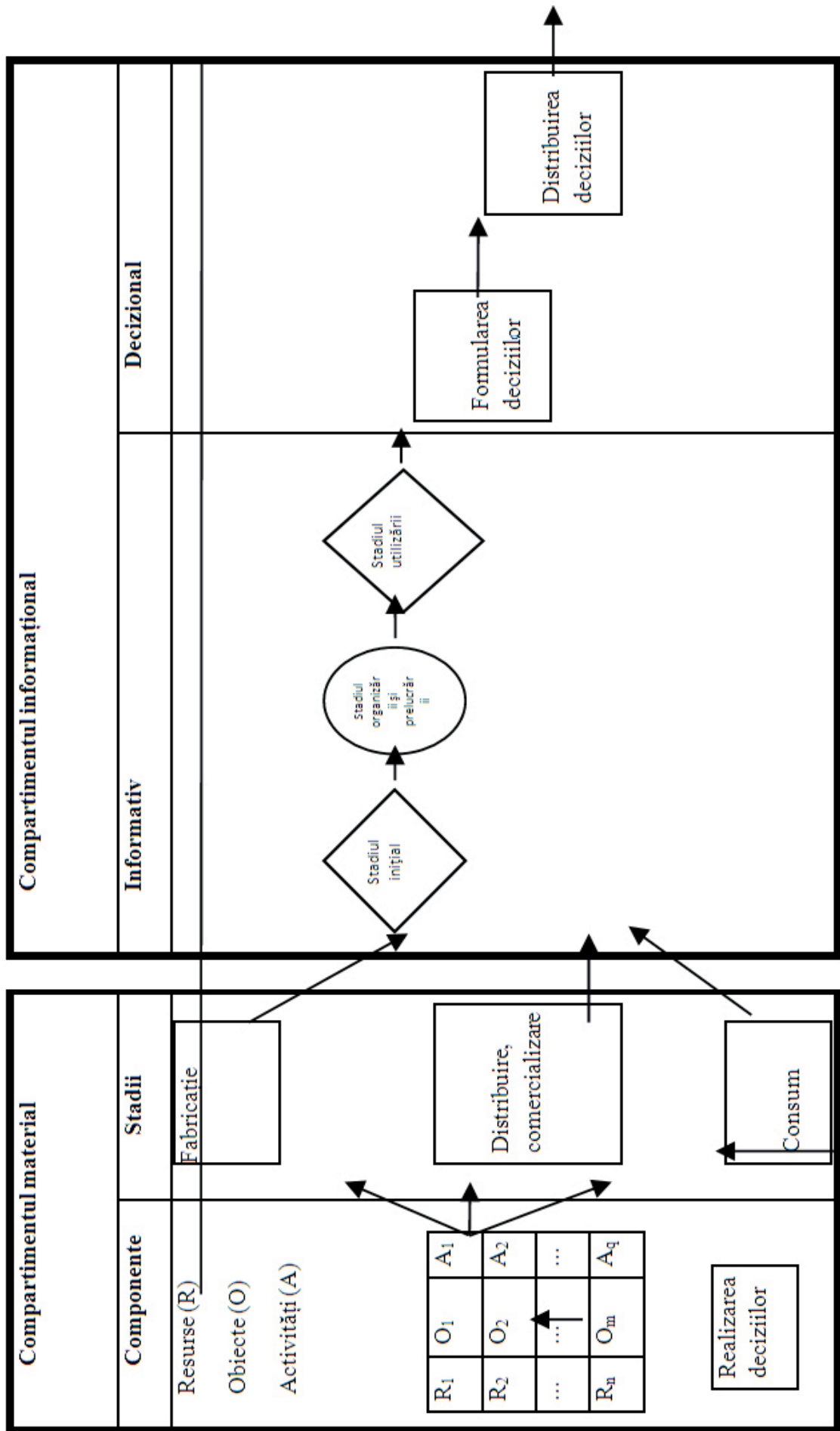


Figura 4. Componenta și succesiunea realizării stadiilor sistemului managerial economic unitar

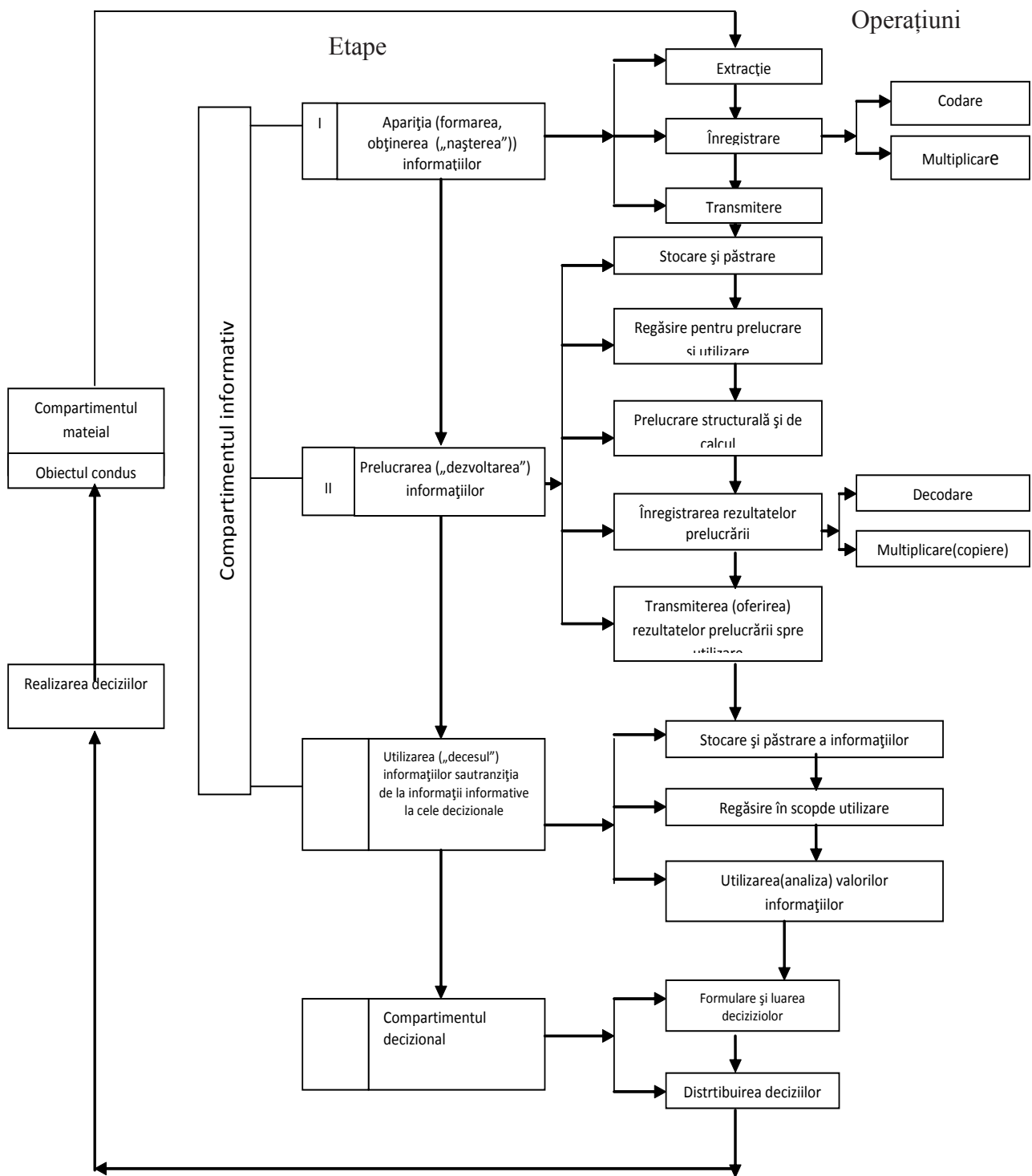


Figura 5. Componenta și conținutul operațional al etapelor transformării informațiilor informative economice (aspectul funcțional)

Privind realizarea deciziilor luate, se poate afirma că, în majoritate ea se produce prin intermediul activităților materiale, deși fără conducerea de anumite informații ea nu poate fi efectuată.

În așa mod, la etapa inițială se obțin valorile primare sau inițiale, la cea de prelucrare – valorile derivate (intermediare, rezultative) ale unităților informaționale informative, pe când la etapa a treia se crează baza formării unităților informaționale decizionale.

De menționat, de asemenea, că la prima etapă are loc „nașterea” informației informative, așa cum în cadrul ei se formează cele mai elementare valori ale unităților informaționale informative, la etapa a doua – „dezvoltarea” ei, grație extinderii razelor spațiale și temporale de reflectare (descriere), obținută în consecința prelucrării informaționale, structurale și de calcul a datelor primare (inițiale), iar la cea de a treia etapă – „decesul” ei, deoarece în rezultatul analizei valorilor unităților informaționale informative, de regulă, de ordin derivat, se formulează și se iau deciziile necesare, în continuare refuzând de informațiile informative și conducându-se de cele decizionale. Din cauza caracterului probabilistic (mai cu seamă, din punct de vedere a exactității) al activităților materiale economice, permanent există necesitatea de a „dobândi” valori noi ale unităților informaționale, a le prelucra, a obține în rezultatul acestei prelucrări produsele informaționale informative solicitate, care în final vor fi analizate și în baza celei din urmă se vor formula și selecta unități informaționale decizionale. Prin urmare, într-un anumit moment decade necesitatea în anumite unități informaționale informative și de aceea ele sunt supuse „decesului”, concomitent solicitându-se formarea altor noi valori informaționale ce descriu evoluția activităților (obiectelor) în cadrul perioadei ulterioare.

Din schema prezentată în fig.5 e evident că componența lucrărilor de ordin informativ este foarte variată, iar îndeplinirea fiecăreia din ele dispune de specific pronunțat. Respectiv, și componența mijloacelor tehnice și tehnologiilor informatice sunt de aceeași natură.

Astfel de abordare impune necesitatea elaborării și aplicării unui așa șir de mijloace tehnice, care ar realiza automat fiecare din lucrările ce se conțin în schemă. Însă, mai există și o altă cale de realizare informatică a compartimentului examinat. Ea se reduce la înglobarea într-un singur mijloc tehnic a posibilităților efectuării automate a tuturor procedurilor informaționale și structurale și a operațiunilor de calcul.

Până, în prezent se observă un anumit succes a celei de a doua căi obținut prin crearea și utilizarea calculatoarelor cu așa dispozitiv, cum este, modem-ul, ce permite de a îndeplini funcția nouă de schimb de date la distanță. Predominarea uneia din aceste două căi depinde de performanțele științelor clasice (fizica, chimia, biologia ș.a.), de nivelul aplicării acestor performanțe în domeniul informațional economic și de progresul tehnico-științific.

Nivelul actual și perspectiva practică vizibilă a evoluției acestor științe condiționează bazarea strategiei realizării informatice a sistemului managerial economic pe efecte electrice, care asigură atât fiabilitate, cât și flexibilitate performantă acestui sistem în mediul material de funcționare a lui. Conform acestei orientări, apogeul strategiei în cauză va fi atins în așa situație, când soluționarea problemelor informaționale se va produce prin intermediul modelelor fizice, ele (aceste modele) în așa mod eliminând multe interfețe existente sub formă de resurse informaționale, matematice, programate și tehnologice interne.

Aceeași varietate compusă de activități informaționale economice, de asemenea, indică necesitatea revizuirii noțiunii generale de «tehnică de calcul», sub care, de obicei, se subînțelege orice mijloace tehnice implicate în procesul unitar informațional economic, și înlocuirea ei cu termenul «tehnică informatică», care, în opinia noastră, este mult mai adecvată (coerentă).

Concluzii

Experiența acumulată până în prezent și tezele teoretice formulate actualmente referitor atât la activitățile informaționale, cât și la cele materiale, permit evidențierea următoarelor tendințe și direcții generale ale realizării informatice a sistemului managerial economic:

- 1) perfecționarea bazei tehnice a acestui sistem pe următoarele direcții:
 - a) extinderea capacităților funcționale ale mijloacelor tehnice;
 - b) utilizarea cât mai intensă și masivă a elementelor constructive performante și a efectelor proceselor fizice moderne (chimice, biologice ș.a.) în construcția acestor mijloace;
 - c) miniaturizarea maximă a gabaritelor tehnicii informatice cu extinderea concomitentă continuă a „capacității” soluționării problemelor informaționale economice;
 - d) facilitarea optimă a accesului funcțional al utilizatorilor de orice categorie la mijloacele în cauză prin intermediul simplificării definitive a exploatării lor;
- 2) modernizarea tehnologiilor de fabricare a mijloacelor tehnice informatice în baza unificării permanente a elementelor constructive și asamblării lor prin metoda de conveier;
- 3) elaborarea continuă a conceptelor și aplicarea oportună a formelor progresive de funcționare a sistemului informatic managerial economic, acordând prioritate factorului tehnic comparativ cu cel organizatoric, ultimul anterior fiind predominant, iar actualmente și în viitor - decăzut în totalitate;
- 4) realizarea informatică deplină și complexă (interconexată) a tuturor stadiilor funcționării sistemului managerial economic, ceea ce contribuie la:
 - a) construirea cât mai rațională și la majorarea conștientizării acestui sistem;
 - b) aducerea în concordanță deplină a proceselor informaționale cu cele materiale prin asigurarea organizării și efectuării lor distribuite concordante;
 - c) automatizarea majorității activităților economice grație realizării informatice a conexiunilor informaționale dintre ele;
 - d) încărcarea maximă cu lucru a mijloacelor tehnice informatice;
- 5) orientarea științelor clasice spre aplicarea rezultatelor investigațiilor obținute în cadrul lor în domeniile invenției, elaborării, implementării și funcționării tehnicii informatice;
- 6) pregătirea intensivă, științific argumentată, aprofundată și adecvată activităților de perspectivă a viitorilor specialiști necesari pentru diverse domenii ale informaticii economice;
- 7) constituirea formelor progresive și formarea ramurilor științifice noi în domeniile elaborării, implementării și funcționării sistemelor informatice manageriale economice (S.I. M.E.).

Cunoașterea aprofundată și deplină a aspectelor strategiei realizării informatice a activităților manageriale economice, precum și a tendințelor și direcțiilor generale ale evoluției performanțelor acestei realizări va contribui la crearea și funcționarea adecvată a unui sistem informatic integrat de fabricare a produselor materiale, informative și decizionale de ordin economic cu eficiență funcțională esențială.

Bibliografie:

1. Tudor Leahu Organizarea, structurarea și transformarea informațiilor sistemului managerial economic. Monografie. Cnișinău, CEP USM, 2009, 421 p.
2. Ф.С. Ляху Экономическая информация : организация, структура и преобразование. Кишинев, «Контбилсервис», 1966, 220 с.

AUDITUL CONTROLULUI INTERN AL OPERAȚIUNILOR COMERCIALE

*Iachimovschi Anatolie, dr., conf. univ.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

This paper presents examples of internal controls of business operations and their functioning. The examples presented in this article allows to better understand of internal control in the commercial sector. These disclosures are necessary for understanding the process of exercising control in the financial audit.

Key words: *financial audit, internal control.*

Auditul operațiunilor comerciale presupune în primul rând examinarea controlului intern din cadrul entității, care trebuie să asigure contabilitatea cu informație veridică. De aceea, în procesul exercitării auditului financiar sunt cercetate controalele interne ale următoarelor trei categorii de operațiuni:

- 1) obținerea veniturilor;
- 2) determinarea costului vânzărilor;
- 3) încasarea mijloacelor bănești din veniturile realizate.

Veniturile sunt realizate nu doar în baza vânzărilor de mărfuri, dar și din prestarea serviciilor, executarea lucrărilor, fabricarea produselor, din activitatea de investiții, etc. Ele sunt clasificate în contabilitate pe activități, cum ar fi cea operațională, de investiții, financiară și excepțională prevăzut de SNC18 „Venitul”. Fiecare entitate își stabilește de sine stătător tipul de activitate, respectiv și natura veniturilor. La moment cele mai practicabile venituri considerându-se cele din domeniul financiar-bancar, asigurări, comerț, servicii de consultanță. Veniturile din comerț sunt mai ușor de studiat fiindcă presupun o modalitate mai simplă de înfăptuire.

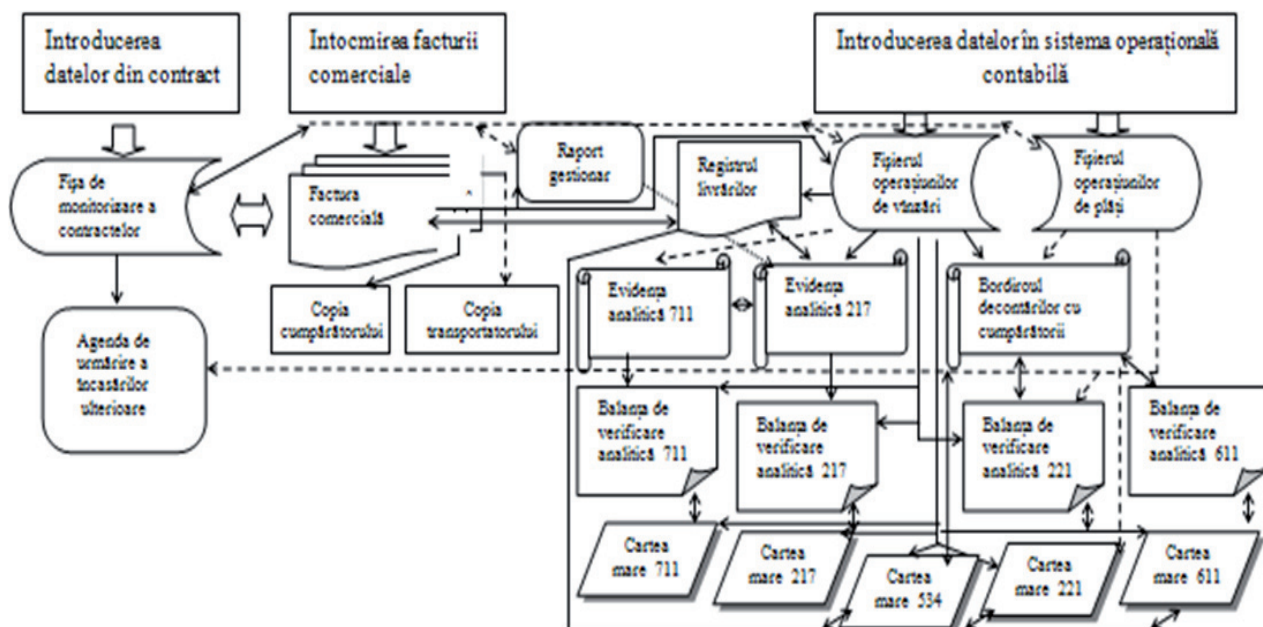
În contabilitate, paralel cu înregistrarea veniturilor are loc și contabilizarea costului vânzărilor. Prin urmare, studierea veniturilor nu poate fi efectuată separat de costul acestora. Cu atât mai mult că reflectarea lor în contabilitate se bazează pe aceleași documente primare și dări de seamă ale gestionarilor. Iar în condiții automatizate fiind necesare și verificări de siguranță la fiecare pas de introducere a informației în sistema operațională contabilă. Astfel încât această corelație să se păstreze și să traverseze simultan toate fișierele informaționale asigurându-se corectitudinea aplicării principiului specializării exercițiilor și dubla înregistrare.

Încasarea veniturilor este o operațiune care finalizează procesul de decontare a creanțelor comerciale și constă în încasarea mijloacelor bănești și altor active în contul stingerii datoriilor. Ca și veniturile, încasările sunt clasificate pe tipuri de activități în scopul întocmirii Raportului privind fluxul mijloacelor bănești conform SNC7 „Raportul privind fluxul mijloacelor bănești”.

Încasarea imediată a venitului este scopul oricărei vânzări, însă nu întotdeauna posibil pentru menținerea și atragerea clienților. De aceea, în cadrul ciclului vânzări-încasări, deseori mai apare o verigă intermediară numită creanță sau datorie debitoare. Din acest motiv operațiunea de încasare a veniturilor mai poate fi formulată și ca operațiune de încasare a creanțelor din vânzări.

Operațiunile comerciale se realizează în baza mai multor lucrări, cele mai frecvent aplicate fiind cele prezentate în figura 1, după cum urmează:

- contractarea;
- efectuarea comenzii;
- încasarea avansului;
- livrarea;
- încasarea veniturilor.



Notă: a) săgeata cu o singură direcție (\rightarrow) indică documentul generat de sistemul operațional contabil pe baza informației din evidența de unde are ca punct de plecare această săgeată;
 b) săgeata cu direcție dublă (\leftrightarrow) indică verificarea efectuată de sistemul operațional contabil, care constă în reconcilierea datelor a două evidențe;
 c) săgeata cu linie întreruptă (\dashrightarrow) reprezintă informația despre încasări.

Figura 1. Control intern al lucrărilor legate de realizarea operațiunilor comerciale

Contractarea este specifică pentru comerțul cu ridicata sau angro. Preventiv contractării sunt efectuate un șir de lucrări de atragere a clienților și de negociere a prețului final. În cadrul achizițiilor publice se practică participarea la tender (concurs), iar pentru a contracta clienții de peste hotare este necesară participarea la expoziții și târguri internaționale. Contractul constituie un succes, dar și un document juridic, care conține anumite responsabilități cum ar fi de exemplu cele cu privire la efectuarea în termen a livrărilor de marfă. De aceea, la fiecare contract se numește o persoană responsabilă pentru supravegherea respectării condițiilor de realizare a prevederilor contractului.

În acest scop se practică procedeul de urmărire a realizării contractului, care se documentează în baza „Fișei de monitorizare a nivelului de realizare a prevederilor contractului” (în continuare Fișa), care conține cel puțin următoarea informație:

- denumirea și codul de identificare a clientului;
- numărul contractului;
- termenul de valabilitate a contractului;
- nomenclatorul și denumirea mărfurilor contractate;
- graficul de livrare pentru fiecare partidă de marfă;
- documentele de însoțire a mărfii (pașaportul tehnic, certificatul de garanție sau de calitate etc.).

Conținutul de bază al Fișei se prezintă prin intermediul formularului prezentat în Tabelul 1.

Periodic, Fișa este revizuită de șeful departamentului comercial. Revizuirea se efectuează a doua zi ce urmează după data de livrare stabilită în contract pentru introducerea acestei informații în sistemul informațional managerial. Dacă sunt careva abateri de la graficul de livrare, supervisorul sau șeful departamentului comercial solicită explicații de la gestionarul contractului pentru ca în baza lor să aprobe decizii care sunt notate în Fișă și în Lista de supervizare a documentelor revizuite. Lista în cauză are ca scop de a ține evidența documentelor revizuite de supervisor și respectiv a observațiilor efectuate la revizuirea acestor documente. Se întocmește în formă de jurnal și conține ordinea cronologică a documentelor revizuite, persoana care a întocmit documentul revizuit, abaterile constatate, acordul sau dezacordul supervisorului, măsurile aprobate de supervisor în cazul dezacordului.

Tabelul 1

Fișa de monitorizare a nivelului de realizare a prevederilor contractului nr: Cv015/10.02.2012

Nomenclatorul mărfurilor	Canti ta- tea (Q)	Graficul de livrare							Total	
		Partida 1			Partida 2			etc		
		Q plan	Q efectiv	notă	Q plan	Q efectiv	notă	...	Q plan	Q efectiv
1. Scaune, buc	140	40	40	-	20	30	N1	...	120	130
2. Mese, buc	300	50	50	-	55	50	N2	...	190	170
...
Factura comercială		AL0034499 din 12.02.2012			AL0034502 din 15.02.2012			...	X	X
Nr. și data ordinului de plată		2504 din 12.02.2012			2041 din 12.02.2012, 2074 din 17.02.2012			...	X	X
Alte mențiuni		M1			-			...	X	X

Explicarea mențiunilor și notițelor:

M1- factura comercială AL0034499 în sumă de 5700 lei a fost achitată parțial și anume 5130,00 lei conform ordinului de plată nr.2504 din 12.02.2012 fiindcă în perioada 1-28 februarie tuturor clienților a fost acordată o reducere de preț de 10% cu ocazia aniversării a 20 ani de la înființarea companiei. Diferența de 570,00 lei a fost facturată prin intermediul facturii comerciale suplimentare AL0034518;

N1- conform comenzii nr.427, cumpărătorul a solicitat cu 10 scaune mai multe din contul viitoareii partide. Această majorare a fost coordonată cu șeful secției de aprovizionare și aprobată de acesta;

N2- conform prevederilor contractului, clientul este în drept să micșoreze comanda pînă la 20% din partida programată, cantitate care va fi ajustată pentru viitoarele comenzi.

Gestionarul contractului: *Sîrbu Ion* **Revizuit, supervisor:** *Cimpoeș Victor, șef-departament comercial*

Fișa se completează conform datelor din comanda clientului. Dacă cantitățile solicitate corespund graficului și condițiilor contractului, comanda este acceptată de gestionarul contractului și este prezentată contabilității pentru perfectarea facturilor comerciale, cum ar fi cele fiscale sau de expediție. De asemenea, preventiv acceptării comenzii gestionarul verifică respectarea condițiilor de plată, examinînd plățile efectuate de clientul respectiv conform extraselor de cont bancar. Mai frecvent se practică următoarele condiții de plată:

A) Achitarea 100% în avans	B) Achitarea 50% sau alt % în avans	C) Achitarea în termen de n zile
↘	↓	↙
Gestionarul contractului în rubrica respectivă a Fișei va indica:		
↙	↓	↘
Nr. și data ordinului de plată, apoi cantitățile planificate și efective, nr. și data facturii comerciale	Nr. și data ordinului de plată, suma încasată și % acestea față de livrarea efectuată. Se lasă loc liber pentru informația despre suma care va fi încasată. Se notează în Agenda de urmărire a încasărilor ulterioare.	Data încasării, de asemenea se va efectua notițe în Agenda de urmărire a încasărilor ulterioare.

Figura 2. Condiții de plată stabilite în contract și monitorizarea acestora

Agenda de urmărire a încasărilor ulterioare (în continuare Agenda) reprezintă o agentă obișnuită în care gestionarul contractului notează pentru ziua respectivă suma creanței care urmează a fi încasată. În condiții automatizate de ținere a evidenței în Agenda, pot fi implementate anumite verificări cu sistema operațională contabilă. De exemplu, corespunderea numărului ordinului de plată și sumei acestuia introduse de gestionarul contractului în Agendă cu informația introdusă de contabil în Fișierul operațiunilor de plăți (Figura 1). În asemenea condiții, gestionarul contractului la începutul fiecărei zile de lucru va accesa Agenda și va verifica cu datele din extrasul bancar creanțele încasate. Rezultatele verificării vor fi înscrise în Fișă, care în condiții automatizate de asemenea poate fi ținută în formă electronică și posibil de accesat în regim de timp real de conducerea entității. Încorporarea Fișei în sistema informațională managerială automatizată permite aplicarea verificării informației înregistrate de gestionarul contractului în Fișa cu informația introdusă de contabil în Fișierul operațiunilor de vânzări și Fișierul operațiunilor de plăți (Figura 1).

Contabilitatea, în baza comenzii acceptate de gestionarul contractului perfectează Factura comercială (în continuare Factura), cum ar fi factura fiscală sau de expediție. La perfectarea Facturii asistă și gestionarul contractului, care va urmări corectitudinea înscrierii denumirii mărfurilor, cantității, prețului. De asemenea, gestionarul va fi atent la precizarea denumirii corecte a cumpărătorului, adresei, contului de decontare, codul băncii, codul fiscal și numărul de înregistrare ca plătitor de TVA. Pentru efectuarea înscrierii în rîndul „Delegația”, gestionarul trebuie să se încredințeze dacă reprezentantul cumpărătorului este cu adevărat persoana împuternicită de client pentru primirea mărfurilor. În acest scop gestionarul examinează amprenta ștampilei din Delegație cu cea din contract precum și semnăturile, solicită actul de identitate. La rubrica respectivă din Factură, gestionarul verifică corectitudinea înscrierii seriei și numărului delegației, numele și prenumele persoanei delegate. Gestionarul este de asemenea responsabil și de anexarea la factură a tuturor documentelor care sunt prevăzute de contract, cum ar fi de exemplu: pașaportul tehnic, certificatul de garanție, certificatul de proveniență, copia ordinului de plată a accizelor etc. Asistarea gestionarului la perfectarea Facturii se explică și prin faptul că, el trebuie să ofere și informația despre tipul ambalajului, numărului de locuri pentru fiecare tip de marfă, greutatea brută (inclusiv ambalaje) pentru fiecare tip de marfă și greutatea totală a mărfurilor transportate.

Factura se perfectează în mai multe exemplare, în funcție de necesități. În cazul comercializării mărfurilor, Factura mai frecvent se perfectează într-un număr minim de trei exemplare. Un exemplar împreună cu delegația, comanda clientului și copiile la documentele anexate la factură (pașaportul tehnic, certificate etc.) se arhivează în contabilitate și permite contabilului scoaterea sau decontarea din gestiune a valorilor materiale. Alt exemplar al Facturii se transmite contabilității cumpărătorului pentru înregistrarea în contabilitate a mărfii procurate. Acest exemplar reprezintă

un document juridic ce confirmă dreptul de proprietate asupra valorilor materiale procurate, precum și trecerea în cont a TVA și după caz a accizelor. În timpul transportării marfa este însoțită de cel de-al treilea exemplar al Facturii și se anexează de către transportator la contul de plată pentru serviciile de transportare. În figura 1 este prezentat schematic introducerea datelor din Factură în Fișă și în Fișierul operațiunilor de vânzări. Pe baza datelor din Factură, gestionarul contractului va concretiza în Fișă următoarea informație: data și nr. Facturii, suma totală a livrării.

În procesul exercitării auditului la acest compartiment, de asemenea sunt examinate și controalele orientate pentru asigurarea corectitudinii ținerii evidenței operațiunilor de vânzări. Datele Facturii sunt introduse de contabil în sistema operațională contabilă, adică pentru a fi incluse în Fișierul operațiunilor de vânzări (Figura 1). Fișierul în cauză conține următoarea informație:

Tabelul 2

Extras din Fișierul operațiunilor de vânzări

Nr. Operațiunii	Data operațiunii	Nr. facturii	Denumirea clientului	Codul fiscal	Operațiunea	Cantitatea	Preț lei	Suma, lei	Dt	Ct
...
04934	15.02.2012	AL0034502	SA”Succes”	1003600028061	Scaune	30	170	5100,00	221	611
04935	15.02.2012	AL0034502	SA”Succes”	1003600028061	Mese	50	720	36000,00	221	611
04936	15.02.2012	AL0034502	SA”Succes”	1003600028061	TVA	-	-	8220,00	221	534
...

Informația din Fișierul operațiunilor de vânzări servește pentru actualizarea Registrului livrărilor și a Borderoului decontărilor cu cumpărătorii (Figura 1). În Registrul livrărilor se ține evidența cronologică a operațiunilor de livrare pe fiecare Factură. Din punct de vedere a controlului intern, acest registru îndeplinește două funcții de bază:

1. permite de a verifica care formulare ale Facturilor au fost utilizate;
2. asigură ordinea cronologică, care trebuie să corespundă cu ordinea crescândă a seriei și numărului Facturii.

Prima funcție a Restrului livrărilor permite identificarea formularului Facturii neutilizate. Sistema operațională contabilă nu va permite ca operatorul să introducă în Fișierul operațiunilor de vânzări altă serie și număr a Facturii decât cea care urmează. Excepțiile sunt autorizate de contabilul-șef, cum ar fi de exemplu în cazul Facturilor anulate. Această verificare va evita neînregistrarea următoarei Facturi, adică va asigura înregistrarea tuturor facturilor.

Registrul livrărilor, de asemenea asigură evitarea erorilor la înregistrarea cronologică a datei livrării. Sistema nu va permite introducerea datei care să nu corespundă consecutivității seriei și numărului Facturilor. De exemplu, Factura cu seria AL0034502 nu va fi acceptată de sistemă cu data de 12.02.2012 fiindcă Factura precedentă AL0034501 a fost introdusă cu data de 13.02.2012. Registrul în cauză conține următoarea informație de bază:

Tabelul 3*Registrul livrărilor*

N r . ord.	Data livrării	Nr. facturii	Denumirea clientului	Codul fiscal	Operațiunea	Suma livrării, lei	TVA, lei
...
417	13.02.2012	AL0034501	SRL"Floare"	1003600028061	Livrări de marfă	54.000,00	10.800,00
418	15.02.2012	AL0034502	SA"Succes"	1003600028061	Livrări de marfă	41.100,00	8.220,00
...

Registrul livrărilor este generat de sistema operațională contabilă și verificat de contabilul responsabil de introducerea datelor din facturile comerciale în Fișierul operațiunilor de vânzări (Figura 1). Contabilul verifică corespunderea datelor din facturile comerciale cu informația din Registrul livrărilor. Registrul livrărilor este întocmit în mod automatizat de către sistema operațională contabilă în baza datelor din Fișierul operațiunilor de vânzări efectuându-se totodată și următoarea verificare de corespundere. Verificarea constă în calcularea automată a totalului pe factură conform datelor operațiunilor introduse de contabil în Fișierul nominalizat. Conform exemplului prezentat în tabelul 2, totalul livrării pe Factura AL0034502 constituie 41.100,00 lei (5.100,00 lei + 36.000,00 lei) și respectiv suma TVA – 8.220,00 lei. Aceste sume sunt comparate de contabil cu totalurile Facturii în cauză.

Pentru asigurarea corectitudinii întocmirii Declarației privind TVA, Registrul livrărilor se completează nemijlocit de contabil. Iar computerul efectuează verificarea de corespundere a datelor cu cele din Fișierul operațiunilor de vânzări. În acest caz, computerul verifică datele introduse de contabil în coloanele 7 și 8 a Registrului livrărilor (Tabelul 3) cu sumele din coloana 9 a Fișierului operațiunilor de vânzări (Tabelul 2). Computerul nu va memoriza datele introduse de contabil în acest Registru dacă aceste sume nu vor corespunde. Este un control efectuat de însăși sistema operațională și are ca scop evitarea comiterii a două erori la introducerea datelor din Factură:

- introducerea datelor greșite cu privire la seria și numărul Facturii, precum și a datei cronologice adică a datei Facturii;
- evitarea introducerii sumelor greșite despre livrări.

Primul tip de eroare se depistează ca urmare a necorespunderii sumei Facturii din Fișierul operațiunilor de vânzări cu suma Facturii din Registrul livrărilor pentru aceeași Factură. De exemplu, la completarea Registrului livrărilor cu Factura seria AL0034502, computerul verifică sumele introduse de contabil pentru această factură în Registrul livrărilor (Tabelul 3) cu totalul celor două sume (5.100,00 lei+36.000,00 lei) și cu suma TVA (8.220,00 lei) din Fișierul operațiunilor de vânzări. Dacă corespund, computerul va permite contabilului să memorizeze datele Facturii introdusă în Registrul livrărilor.

Este posibil ca contabilul să comită erori la introducerea datelor în Fișierul operațiunilor de vânzări, cât și la introducerea datelor în Registrul livrărilor. Să presupunem că la introducerea datelor în acest Fișier (Tabelul 2), contabilul a cules greșit suma care se referă la prețul „scaunelor”, în loc de 170lei/buc a fost accesată suma de 710lei/buc. Această eroare, de regulă se depistează de contabil în momentul memorizării operațiunii fiindcă înainte de a accepta salvarea operațiunii, de regulă contabilul verifică totalul operațiunii cu totalul din Factură. Să admitem că contabilul nu a fost atent, de aceea totalul pentru această operațiune va fi memorizat de către computer în Fișierul operațiunilor de vânzări la suma de 21.300,00 lei (710lei/buc x 30buc). Această eroare va

fi depistată de calculatorul însăși în momentul când contabilul va încerca să memorizeze Factură introdusă în Registrul livrărilor.

Sistema operațională contabilă nu va permite contabilului să salveze factura AL0034502 introdusă în Registrul livrărilor fiindcă suma corectă de 41.100,00 lei aferentă acestei facturi nu corespunde cu totalul calculat de calculator pentru aceeași factură introdusă greșit în Fișierul operațiilor de vânzări, adică cu suma greșită de 57.300,00 lei (21.300,00 lei + 36.000,00 lei). În același mod se va depista și eroarea comisă de contabil la introducerea greșită a datei, seriei și numărului Facturii în Fișierul operațiilor de vânzări sau în Registrul livrărilor. Calculatorul verifică dacă facturile cu același total și dată sunt introduse în sistemul operațional contabilă cu aceeași serie și număr. Pot exista situații când mai multe Facturi sînt cu aceeași sumă, dar cu serie și număr diferit. De aceea, verificarea Facturii introduse în Fișier și în Registrul livrărilor se va efectua în primul rînd conform seriei și numărului Facturii, apoi după data și suma livrării. Prin urmare calculatorul realizează următoarele trei verificări:

<i>Registrul livrărilor</i>		<i>Fișierul operațiilor de vânzări</i>
Seria și numărul Facturii AL0034502	☞ A) Corespunde	☜ Seria și numărul Facturii AL0034502
Data livrării 15.02.2012	☞ B) Corespunde	☜ Data livrării 15.02.2012
Suma totală din Factură 57.300lei(21.300lei+36.000lei)	☞ C) Nu corespunde	☜ Suma totală din Factură 41.100lei

Figura 3. *Controale efectuate de sistemul operațional contabilă preventiv memorizării Facturii introduse în Registrul livrărilor*

Conform verificărilor prezentate în această figură, preventiv memorizării informației Facturii introduse în Registrul livrărilor, se examinează trei condiții. Identificarea Facturii începe cu examinarea condiției A, după care urmează verificarea corespunderii datei livrării (condiția B) pentru ca mai apoi să se verifice dacă corespund totalurile pentru aceeași Factură – condiția C. Scopul acestor trei controale este de a verifica corectitudinea introducerii datelor în Fișierul operațiilor de vânzări și în Registrul livrărilor. Dacă unul din controalele efectuate depășește că careva condiție nu corespunde, sistemul operațional contabilă nu va permite memorizarea Facturii în Registrul livrărilor pînă cînd contabilul nu va corecta eroarea comisă la introducerea datelor. Conform exemplului prezentat în figura 3, contabilul va trebui să corecteze prețul unui scaun introdus greșit în Fișierul operațiilor de vânzări.

În figura 1 este precizat și un alt document numit „Borderoul decontărilor cu cumpărătorii” (în continuare Borderou) care de asemenea se actualizează și respectiv se verifică în baza datelor din Fișierul operațiilor de vânzări. Borderoul este un document de evidență analitică a decontărilor cu fiecare cumpărător sau client. Conținutul de bază al acestui document este prezentat în tabelul 4, care reflectă modelul unui Borderou de evidență a decontărilor cu cumpărătorii, care permite totodată și urmărirea încasării fiecărei Facturi. Această modalitate de ținere a evidenței permite de asemenea verificarea respectării termenului limită de încasare, care în exemplul de mai sus este de pînă la 28.02.2012. Borderoul în cauză poate fi utilizat de mai multe persoane implicate în procesul de gestionare a ciclului vânzări. Astfel, gestionarul contractului avînd acces la această informație, în orice moment poate verifica informația din acest Borderou cu datele fixate de el însuși în „Agenda de urmărire a încasărilor” și cu datele din „Fișa de monitorizare a contractului” (Tabelul 1).

Formularul Borderoului în cauză este aplicat și ca sursă de informație operativă pentru conducerea entității în cazul luării de decizii privind acceptarea viitoarelor livrări și a contractării ulterioare a aceluiași client, ținându-se cont de respectarea graficului de plăți de către acesta.

În condiții automatizate de perfectare a Borderoului, în mod automatizat se completează următoarele rubrici:

- seria și numărul Facturii;
- data și suma livrării;
- numărul ordinului de plată;
- data și suma încasării.

Primele două rubrici se completează pe baza informației din Fișierul operațiunilor de vânzări, verificată cu informația din Registrul livrărilor. Informația din aceste rubrici sunt identificate pe fiecare client conform denumirii și codului fiscal al acestuia. Rubricile 3 și 4, de asemenea sunt întocmite în mod automatizat conform datelor din evidența încasărilor.

Tabelul 4

Extras din „Borderoul decontărilor cu cumpărătorii”

Denumirea clientului	Codul fiscal	Sold inițial, lei	Livrări de marfă					Încasări			Sold final, lei
			seria și numărul Facturii	data livrării	suma livrării, lei	TVA, lei	data încasării creanței	data încasării	numărul ordinului de plată	suma încasată, lei	
...
SA „Succes”	10036000 28061	2.800,00	AL003 4502	15.02. 2012	41.100, 00	8220, 00	28.02. 2012	12.02. 2012	2041	32.120, 00	20.000, 00
								12.02. 2012	-	-	20.000, 00
								17.02. 2012	2074	20.000, 00	0,00
...

Rubrica „data încasării creanței” (Tabelul 4) se completează de contabil în mod manual conform prevederilor contractului. Soldul inițial este preluat de computer din perioada precedentă, iar soldul final se calculează în mod automat conform algoritmului de calcul programat potrivit formulei:

$$Sf = Si + \text{Livrări} - \text{Încasări}$$

Pentru controlul corectitudinii completării acestor rubrici se aplică următoarea modalitate de verificare. La finele fiecărei înregistrări a Facturii în Registrul livrărilor, în mod automat computerul solicită contabilului să verifice rubricile Borderoului. Totodată oferindu-se posibilitatea să se introducă data limită de încasare a creanței.

Următoarea etapă în prelucrarea informației aferente operațiunilor de vânzări constă în generalizarea vânzărilor prin intermediul formulei contabile compuse:

Debit 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 49.320,00 lei

Credit 611 „Venituri din vânzări” – 41.100,00 lei

Credit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul” – 8.220,00 lei

Această figură reflectă metodologia generalizării informației cu privire la vânzări. Generalizarea este realizată prin intermediul Cărții mari la conturile 611 „Venituri din vânzări”, 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” și contul 534 „Datorii privind decontările cu

bugetul”. Cu ajutorul sistemului operațional contabil, informația din Cartea mare este permanent actualizată, de fiecare dată când în Fișierul operațiunilor de vânzări se introduce o nouă informație cu privire la livrări aplicându-se formula contabilă prezentată anterior.

Prin urmare, completarea Cărții mari în condiții automatizate de prelucrare a informației este un proces continuu. Astfel, conform exemplului prezentat în figura 4 la memorizarea datelor în Fișierul operațiunilor de vânzări, calculatorul va calcula suma totală a veniturilor din vânzări – 41100lei (5100lei+36000lei) și o va înregistra în Cartea mare la contul contabil 221, „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” și respectiv în Cartea mare la contul contabil 611”Venituri din vânzări”, conform formulei contabile:

Debit 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 41.100,00 lei

Credit 611 „Venituri din vânzări” – 41.100,00 lei

În același mod se reflectă suma TVA în Cartea mare la contul 221 și în Cartea mare la contul 534. De exemplu, suma de 8220 lei este aplicată la actualizarea sumei din rubrica „Creditul contului 534” din Cartea mare la contul 221 și totodată la actualizarea rubricii „Rulaj creditor” din Cartea mare la contul 534 (Figura 4).

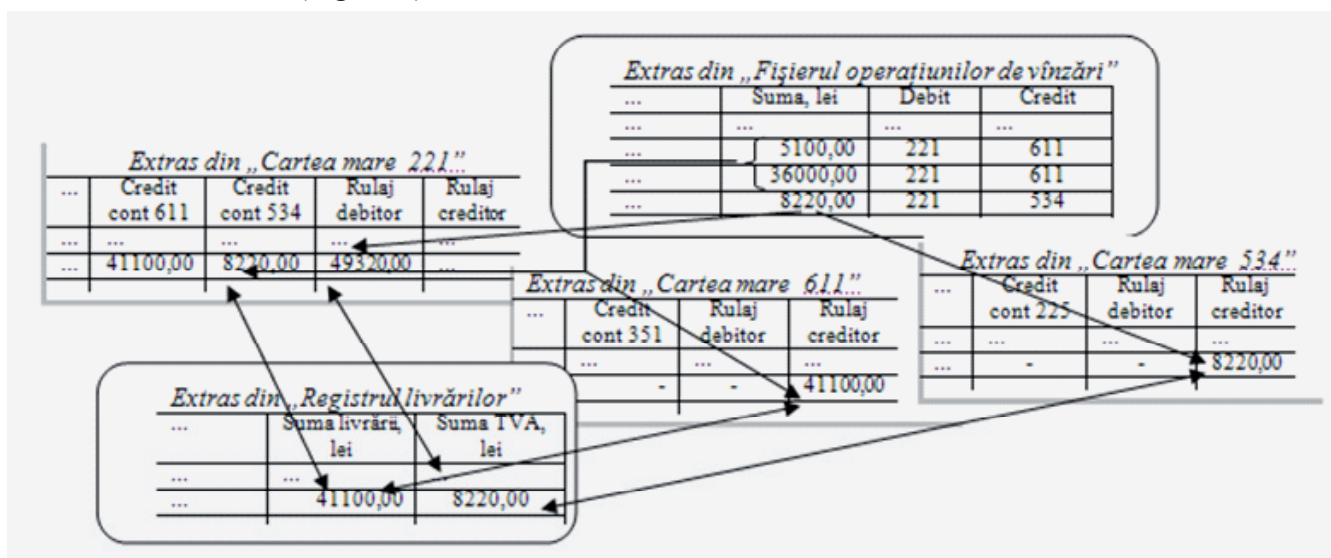


Figura 4. Verificări de reconciliere la actualizarea informației din Cartea mare cu datele din Registrul livrărilor

La această etapă de prelucrare a informației se aplică următoarea modalitate de reconciliere a informației pentru verificarea corectitudinii perfectării Cărții mari. Datele din Registrul livrărilor se compară cu datele din Cartea mare la contul 221, cu datele din Cartea mare la contul 611 și cu datele din Cartea mare la contul 534 (Figura 1). Conform datelor prezentate în exemplul reflectat în figura 4 sumele coincid, de aceea calculatorul nu va avertiza sistemul operațional contabil că există careva inconveniențe referitor la corectitudinea sumelor actualizate în Cartea mare. Acest tip de verificare trebuie să fie programată în sistemul operațional contabil prin intermediul algoritmilor de reconciliere – ceea ce ține de competența unui specialist în sisteme operaționale contabile automatizate.

Contabilul poate să se încredințeze de funcționarea acestui tip de control prin testarea lui. Testarea poate fi efectuată prin înlocuirea sumei corecte din Registrul livrărilor cu o sumă eronată. De exemplu, în Registrul livrărilor contabilul efectuează următoarea modificare: suma de 41100 lei este înlocuită cu suma de 52000 lei. Reacția sistemului operațional contabil la această modificare trebuie să fie imediată, adică să atenționeze despre conținutul inconvenienței dintre cele două do-

cumente și anume dintre Registrul livrărilor și Cartea mare la contul 221 și Cartea mare la contul 611.

Datele din Cartea mare, de asemenea, trebuie să coreleze și cu datele din „Borderoul decontărilor cu cumpărătorii”. Verificarea este efectuată în baza informației cu privire la solduri și rulaje la conturile respective calculate în Balanța de verificare a conturilor sintetice, care la rândul ei se întocmește pe baza Balanțelor de verificare pentru conturile analitice. Balanța de verificare sintetică are următorul conținut. Balanța de verificare sintetică are următorul conținut:

Tabelul 5

Extras din „Balanța de verificare a conturilor sintetice”

Contul contabil	Sold inițial		Rulaj		Sold final	
	debitor	creditor	debitor	Creditor	debitor	creditor
...
221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”	2800,00		49320,00	52120,00	0,00	
...
Total	1.721.850,00	1.721.850,00	5 4 . 2 5 0 .110,00	5 4 . 2 5 0 .110,00	3.651.400,00	3.651.400,00

În acest tabel este prezentat ca exemplu soldurile și rulajele contului sintetic 221 extras din Balanța de verificare a conturilor sintetice. Balanța în cauză conține date despre toate conturile sintetice și are ca scop de a verifica integritatea și plenitudinea înregistrărilor contabile din debitul și creditul conturilor contabile. Verificarea constă în egalitatea totalurilor soldurilor debitoare și creditoare și a totalurilor rulajelor debitoare cu cele creditoare, după modalitatea prezentată ca exemplu în tabelul 5.

Conform totalurilor convenționale reflectate în tabelul 5, această egalitate se respectă întocmai atât pentru solduri cât și în cazul rulajelor. Prin urmare, înregistrările contabile efectuate în perioada cuprinsă în Balanța dată au fost integral și deplin reflectate în evidența contabilă.

Soldurile și rulajele contului sintetic din Balanța nominalizată se determină prin sumarea soldurilor și rulajelor fiecărui cont analitic care este parte componentă a contului sintetic. Pentru conturile analitice verificarea integrității și plenitudinii înregistrărilor contabile constă în întocmirea Balanțelor de verificare a conturilor analitice din cadrul contului sintetic. Această modalitate de verificare este descrisă în continuare.

De exemplu, soldurile și rulajele contului sintetic 221 se verifică cu totalurile tuturor soldurilor și rulajelor conturilor analitice din cadrul contului sintetic 221. Totalurile în cauză se determină prin sumarea soldurilor și rulajelor din Balanțele de verificare la conturile analitice respective.

În figura 5 este prezentată ca exemplu Balanța de verificare a contului analitic pentru evidența decontărilor cu cumpărătorul SA „Succes”. Contabilul responsabil de supravegherea corectitudinii actualizării datelor din Cartea mare la contul 221 verifică corespunderea rulajelor și soldurilor acestui cont cu cele din Balanța de verificare.

Admitem că în cadrul contului sintetic există doar un singur cont analitic și anume cel de evidență a decontărilor cu cumpărătorul SA „Succes”. În acest caz rulajele și soldurile din Cartea mare și Balanța de verificare la contul 221 vor fi egale cu soldurile și rulajele Balanței de verificare a contului analitic pentru evidența decontărilor cu cumpărătorul SA „Succes”. Balanța la acest cont analitic, la rândul ei este verificată cu datele din Borderoul decontărilor cu cumpărătorii (Figura 5).

Pentru efectuarea acestei verificări, contabilul cu ajutorul sistemului operațional contabil generează Balanța la contul analitic de evidență a decontărilor cu cumpărătorul SA „Succes”. Balanța este generată de sistem pe baza informației introduse de contabil în Fișierul operațiunilor de vânzare (Figura 1). Analogic se procedează la reconcilierea informației analitice cu cea sintetică pentru conturile 534 și 611.

Prin urmare, pe baza informației din Fișierul operațiunilor de vânzare se întocmesc Balanțele analitice care se reconciliază cu informația din Borderoul decontărilor cu cumpărătorii. Schematic, acest proces este prezentat în figura de mai jos.

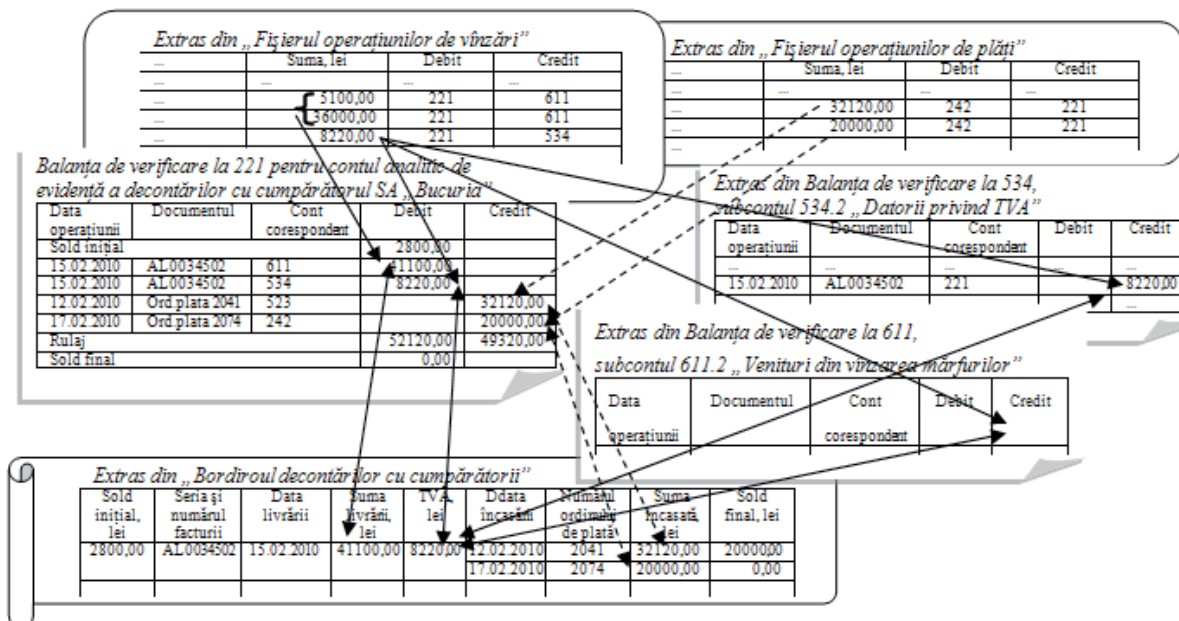


Figura 5. Verificări de reconciliere la actualizarea informației din Balanța de verificare cu datele din Borderoul decontărilor cu cumpărătorii

Bibliografie:

1. Iachimovschi A. Organizarea activității de audit. Editura „Tipogr. Reclama” SA, Chișinău, 2011.
2. Ion Florea, Ionela-Corina Macovei, Radu Florea, Maria Berheci. Introducere în expertiza contabilă și în auditul financiar. Editura CECCAR, București, 2008.
3. Tuhari T. Contabilitatea operațiilor în comerț. – Chișinău: Editura ASEM, 2002.

UNELE PARTICULARITĂȚI ALE AUDITULUI ÎN COMERȚ

*Iachimovschi Anatolie, dr., conf. univ.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

This article is addressed to some tax issues that must be known by the auditor in the performance audit work in the commercial. The author presented the practical interpretation of the tax requirements for use of our cash and control, making deliveries of goods under the contract of commission, accurate calculation of the VAT refund.

Key words: *tax requirements, VAT refund.*

La prestarea serviciilor de audit, indiferent de activitatea auditată, se ține cont în primul rând de legea, standardele și regulamentele aferente auditului. De asemenea, deoarece cadrul normativ și legislativ pentru sectorul real este foarte complex și fiindcă firmele de audit, în majoritatea cazurilor oferă servicii și consultanța cu caracter fiscal este important ca preventiv acceptării angajamentului de audit să fie studiate particularitățile de reglementare a domeniului auditat. Este de menționat că în cazul activităților comerciale, reglementarea este mai intensă și necesită o atenție mai sporită din partea auditorului. Cum ar fi următoarelor aspecte problematice actuale care sunt întâlnite frecvent în practica auditului autohton:

- A) utilizarea mașinei de casă și control;
- B) aplicarea TVA aferentă livrărilor de mărfuri în cadrul contractului de comision și TVA aferentă livrărilor de servicii în cadrul contractului de administrare fiduciară;
- C) acuratețea efectuării calculului de restituire a TVA în cazul exportului de mărfuri.

A) Utilizarea mașinei de casă și control se reglementează prin Hotărârea nr.474 din 28.04.1998 emisă de Guvernul R.Moldova. În cazul efectuării auditului operațiunilor comerciale cu efectuarea decontărilor în numerar, auditorul este obligat să fie la curent cu cerințele actuale de aplicare a mașinilor de casă și control cu memorie fiscală, care sunt precizate în continuare.

Hotărârea nr.474 obligă contribuabilii să efectueze decontările bănești în numerar cu utilizarea mașinilor de casă și de control cu memorie fiscală. Această cerință se extinde asupra tuturor subdiviziunilor precum: filială, reprezentanță, oficiu, secție, magazin, depozit, unitate comercială, unitate de prestări servicii, inclusiv unitate de transport-taxi. Mașinele de casă și control se instalează în fiecare din locurile special destinate și anume la locul de lucru al casierului, operatorului-casier, vânzătorului.

Potrivit Hotărârii în cauză, mașinele de casă și control pot fi aplicate cu respectarea cerințelor următoarelor două regulamente:

- 1) Regulamentul cu privire la Registrul unic al mașinilor de casă și control;
- 2) Regulamentul cu privire la aplicarea mașinilor de casă și control pentru efectuarea decontărilor în numerar.

De asemenea, mașinile de casă și control trebuie să corespundă anumitor cerințe tehnice stabilite de Standardul Național al Republicii Moldova „Mașini de casă și control. Cerințe tehnice”.

Primul Regulament stabilește mecanismul de aprobare a modelelor de mașini de casă și control, a cerințelor și condițiilor pentru plasarea pe piață a mașinilor de casă și control de către producători sau furnizori. Conform Regulamentului, mașina de casă și control se compune din trei elemente:

- modulul fiscal;
- dispozitivele de imprimare și de afișare a informației;
- sigiliile furnizorului și organului fiscal.

Modulul fiscal controlează memoria fiscală și asigură protecția algoritmilor de lucru și a datelor împotriva modificărilor neautorizate. Memoria fiscală constituie un tip special de memorie fixă energetic-independentă, care permite ca datele să fie scrise o singură dată și asigură integritatea și păstrarea acestora pe termen lung. Iar dispozitivele oferă pe hârtie și în mod vizual la monitor informație gestionară și financiară privind decontările bănești în numerar. Sigiliile sunt sub formă de etichetă adezivă cu elemente de protecție contra falsificării și de identificare, adică include denumirea furnizorului mașinei sau cuvântul „Furnizor” și emblema Serviciului Fiscal de Stat și/sau SFS. La încercarea de înlăturare a etichetelor, acestea se deformează sau se distrug în mod ireversibil. De regulă sigiliile sunt amplasate pe carcasa mașinei de casă și control.

Modelele de mașini de casă și control, care corespund cerințelor tehnice sunt înregistrate în Registrul unic al mașinilor de casă și control. Contribuabilii au dreptul de a utiliza doar modelele înregistrate în acest registru. Înregistrarea modelelor se efectuează de furnizori sau de reprezentanții acestora. Aceștea vor asigura minim 5 ani reparația și deservirea tehnică, precum și cu documentația tehnică care include în mod obligatoriu:

- a) cartea tehnică sau pașaportul;
- b) registrul de evidență a serviciilor de asistență tehnică;
- c) instrucțiuni de folosire, instalare, exploatare și întreținere.

Documentația tehnică se păstrează de către contribuabil pe toată perioada de exploatare a mașinei de casă și control. Registrul unic al mașinilor de casă și control este ținut de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat. Înregistrarea se efectuează în conformitate cu Regulamentul cu privire la modul de înregistrare și exercitare a controlului asupra utilizării mașinilor de casă și control. În cazul în care modelul unei mașini de casă și control este exclus din Registrul unic, contribuabilul este obligat să scoată din evidență și din exploatare mașina în cauză.

Regulamentul cu privire la aplicarea mașinilor de casă și control pentru efectuarea decontărilor în numerar este publicat în anexa nr.5 la Hotărârea Guvernului nr.474. Acest regulament precizează caracteristicile următoarelor documente:

- a) bon de casă;
- b) bandă de control;
- c) raport de închidere zilnică.

Aceste documente trebuie să fie păstrate nu mai puțin de 5 ani de la momentul emiterii acestora.

Bonul de casă este emis de mașina de casă și control la efectuarea decontărilor bănești în numerar și atestă tranzacția comercială și achitarea plății. De aceea este considerat un document confirmativ și se înmânează în mod obligatoriu consumatorului. Bonul de casă conține elementele potrivit cerințelor tehnice față de mașina de casă și control. Poate fi imprimat nemijlocit pe documentul de însoțire aferent tranzacției comerciale, de exemplu pe avizul de plată în numerar, factură, bon de comandă-livrare, notă de plată.

Bandă de control constituie un document confirmativ, imprimat de mașina de casă și control pe suport de hârtie, care conține copia datelor fiscale imprimate pe bonurile de casă înmânate consumatorilor.

Raportul de închidere zilnică, numit și RAPORT Z este un document de evidență a gestiunii zilnice (zi de lucru, schimb) care conține sinteza datelor fiscale ce se înscriu în memoria fiscală o dată cu imprimarea acestuia. Dacă contribuabilul își desfășoară activitatea în regim de 24 ore continuu atunci pentru fiecare mașină de casă și control se emite două rapoarte de închidere zilnică.

Conform Regulamentului, dacă în cadrul decontărilor bănești în numerar contribuabilul acceptă cardurile bancare în calitate de instrument de plată fără numerar sau alt mod de plată, decontările respective se efectuează de asemenea prin intermediul mașinei de casă și control. Totodată la efectuarea decontărilor bănești în numerar fără aplicarea mașinei de casă și control se permite doar pentru activitățile prevăzute în anexa la Regulamentul în cauză. De exemplu, mașina de casă și control nu se aplică pentru:

- servicii prestate de transportul în comun urban în baza biletelor sau abonamentelor de călătorie;
- activitățile desfășurate de titularii patentelor de întreprinzător;
- activitățile instituțiilor financiare, cu excepția operațiunilor de schimb valutar către persoanele fizice;
- activitățile pentru care sistemele de evidență și gestiune computerizată asigură emiterea facturilor fiscale pe hârtie specială cu însemne de protecție, imprimând seria și numărul facturii fiscale din diapazonul atribuit de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat, care îndeplinesc și funcția bonurilor de plată de achitare în numerar.

Contribuabilii sunt obligați să înregistreze mașinilor de casă și control la organul fiscal. După înregistrare, organul fiscal legalizează și eliberează următoarele documente:

- a) Registrul mașinei de casă și control;
- b) Registrul de evidență a serviciilor de asistență tehnică;
- c) Cartela de înregistrare a mașinei de casă și control.

Registrul mașinei de casă și control se completează în ordinea cronologică de apariție a sumelor de mijloace bănești încasate, conform raportului de închidere zilnică. Rapoartele de închidere zilnică sunt lipite în registrul mașinei de casă și control. Registrul în cauză se ține separat pentru fiecare an de gestiune și pentru fiecare mașină. Astfel anual, se deschide câte un nou registru separat pentru fiecare mașină care se legalizează adică se consemnează la organul fiscal în care este înregistrată sau reînregistrată mașina de casă și control. Se legalizează nu mai devreme de luna decembrie a anului în curs și nu mai târziu de luna februarie a anului următor. Modul de solicitare de către contribuabili a registrului este precizat în scrisoarea Inspectoratului Fiscal Principal de Stat nr.26-6/3-17/21/303 din 22.01.2010. Dacă contribuabilul își desfășoară activitatea în regim de 24 ore continuu atunci pentru fiecare mașină de casă și control se pot deschide pentru anul gestionar două registre, separat pe semestru.

Registrul de evidență a serviciilor de asistență tehnică face parte din documentația tehnică de însoțire a mașinei de casă și control. În acest registru se consemnează informații privind defecțiunea constatată, starea sigiliilor aplicate anterior, sigiliile furnizorilor nou-aplicate. Constatările în cauză sunt efectuate de către centrele de asistență tehnică, care dețin autorizația de competență tehnică și au contracte de colaborare cu furnizorii mașinilor de casă și control. Centrele încheie contracte de asistență tehnică cu contribuabilii pentru fiecare mașină de casă și control.

Cartela de înregistrare se eliberează de organul fiscal dacă mașina de casă și control se consideră în stare bună de funcționare, adică sunt îndeplinite următoarele cerințe:

- modelul mașinei de casă și control este inclus în Registrul unic;
- regimul fiscal este lansat;
- mașina de casă și control asigură emiterea bonurilor de casă, benzilor de control, rapoartelor de închidere zilnică, rapoartelor periodice;
- suportul de hârtie pe care se tipăresc documentele, precum și modul de imprimare asigură vizibilitatea și lizibilitatea lor pe perioada de păstrare;
- imprimă pe documente data calendaristică curentă și timpul cu deviere maximă de 15 minute de la timpul real;
- sigiliile furnizorului mașinei de casă și control sunt aplicate în locurile stabilite, nu sunt deteriorate și elementele de identificare ale sigiliilor corespund celor consemnate în Registrul de asistență tehnică;
- numărul de fabricație din cartea tehnică corespunde celui de pe placa de marcaj a mașinei.

Pot apărea situații când temporar nu este posibil utilizarea mașinei de casă și control, de exemplu din cauza defectării, deconectării rețelei electrice. În aceste situații, consumatorilor se eliberează bonuri de plată. Durata utilizării bonurilor de plată se reglementează prin deciziile Comisiei interdepartamentale pentru mașinele de casă și control. Astfel de cazuri sunt înregistrate în Registrul mașinei de casă și control. Este necesar să se consemneze data, ora și cauza care a determinat întreruperea aplicării mașinii.

Reparația mașinei de casă și control se efectuează prin intermediul organului fiscal. Iar returnarea mașinei de casă și control de la reparație se confirmă nemijlocit de către centrul de asistență tehnică pentru modelul respectiv prin efectuarea înscrierii în Registrul de evidență a serviciilor de asistență tehnică.

În același mod se procedează când memoria fiscală se înlocuiește. Înlocuirea se permite în următoarele cazuri:

- a) când memoria fiscală a depășit capacitatea de memorare;
- b) memoria fiscală s-a defectat;
- c) reînregistrarea unei mașini de casă și control, aflată anterior în exploatare și la evidență la organul fiscal.

Preventiv înlocuirii memoriei fiscale din motivul depășirii capacității de memorare sau a defectării se efectuează citirea datelor din memoria fiscală și imprimarea acestora pe suport de hârtie, de tipul celeia utilizată pentru tipărirea bonului de casă sau pentru banda de control. Datele se predau utilizatorului sau contribuabilului mașinei de casă și control pentru transmiterea la organul fiscal. În Registrul de evidență a serviciilor de asistență tehnică se consemnează faptul înlocuirii memoriei fiscale și, după caz, faptul că memoria fiscală nu poate fi citită.

De regulă, reînregistrarea are loc în cazul în care contribuabilul solicită de la organul fiscal să fie acceptat la evidență o mașină procurată sau arendată de pe piața terță, care a fost anterior în exploatare.

Exemplu: Rapoartele financiare ale SA „Comerț” sunt auditate de către o firmă locală de audit care dispune de o experiență avansată în auditul activităților comerciale. Deoarece societatea în cauză efectuează vânzări către populație cu achitare în numerar utilizează mașinele de casă și control. Însă auditorul a constatat mai multe iregularități la utilizarea mașinilor de casă și control ale contribuabilului, principalele fiind următoarele:

- a) etichetele adezive sunt deformate;
- b) abateri de la cerințe minime de asigurare;
- c) o mașină de casă și control este exploatată ilegal;
- d) lipsa cartelei de înregistrare la o mașină de casă și control;
- e) eliberarea bonurilor de plată fără careva justificări.

Iregularitățile depistate de către auditor sunt argumentate pentru fiecare caz în modul următor:

a) deformarea etichetelor adezive sau a sigiliilor este dovada încercării de înlăturare a acestora ceea ce poate conduce la distrugerea în mod ireversibil a sigiliilor. Altă dovadă ar fi deformări în regiunea elementelor de protecție contra falsificării și de identificare, de exemplu deformarea denumirii furnizorului mașinei și a emblemei Serviciului Fiscal de Stat. Aceste deformări ar putea apărea ca urmare a reparațiilor efectuate de furnizorii mașinelor. Însă aceste defecțiuni trebuie înscrise în Registrul de evidență a serviciilor de asistență tehnică, în care ar trebui să fie concretizată defecțiunea constată, starea sigiliilor aplicate anterior, sigiliile furnizorilor nou-aplicate;

b) cerințele minime de asigurare se referă la asigurarea timp de 5 ani a reparației și deservirii tehnice de către furnizori sau reprezentanții acestora. Dovada abaterii de la aceste cerințe constituie lipsa contractului de deservire. Altă cerință constituie complexitatea documentației tehnice, dovada abaterii de la această cerință ar fi lipsa cartei tehnice sau a pașaportului, registrului de evidență a serviciilor de asistență tehnică, precum și a instrucțiunilor de folosire, instalare, exploatare și întreținere;

c) mașina de casă și control dacă este exclusă din Registrul unic al mașinelor de casă și control ținut de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat se consideră că utilizarea ei este ilegală. Dovada constituie lipsa modelului respectiv al mașinei în Registrul nominalizat și altă dovadă este lipsa confirmării organului fiscal privind scoaterea de la evidență a mașinei din fișa contribuabilului;

d) lipsa cartelei de înregistrare poate fi și din cauza că ea nu a fost eliberată de organul fiscal. Motivele neeliberării ar fi lipsa contractului de asistență tehnică cu contribuabilul pentru mașina în cauză sau organul fiscal a constatat că nu este în stare bună de funcționare fiindcă: modelul mașinei de casă și control nu este inclus în Registrul unic; regimul fiscal nu este lansat etc; mașina de casă și control nu asigură emiterea bonurilor de casă, benzilor de control, rapoartelor de închidere zilnică, rapoartelor periodice;

e) bonurile de plată se eliberează doar în cazuri excepționale în situații când temporar nu este posibil de utilizat mașina. Dovada este lipsa confirmărilor terților privind deconectarea rețelei electrice, de exemplu din partea întreprinderii „Union Fenosa” SA sau „Red Nord” SA. Iar în cazul defectării mașinei lipsa confirmării centrului de asistență tehnică pentru modelul respectiv prin efectuarea înscrierii în Registrul de evidență a serviciilor de asistență tehnică, inclusiv și în cazul înlocuirii memoriei fiscale sau în cazul când memoria fiscală nu poate fi citită.

B) Anumite cerințe fiscale referitor la contractele de comision și de administrare fiduciară sunt prevăzute în comunicatul informativ al IFPS n.(26-2/2-02/1/880)15 din 18.02.2010 (Monitorul Oficial nr.41-43 din 26.03.2010). Acest comunicat precizează pentru astfel de contracte aplicarea TVA, eliberarea facturilor fiscale și modalitatea de întocmire a registrului procurărilor și livrărilor la efectuarea livrărilor de mărfuri și servicii.

De regulă, contractul de comision conține următoarele cerințe:

- a) comitentul determină obligația TVA reieșind din întreaga valoare a mărfurilor livrate în adresa comisionarului cu indicarea în factura fiscală a valorii totale a mărfurilor, destinate realizării de către comisionar cumpărătorului, inclusiv TVA pe livrarea dată de mărfuri (alin.(2) al art.107 din Codul fiscal);

- b) comisionarul la livrarea mărfii cumpărătorului eliberează factura fiscală din nume propriu, reflectând în ea valoarea totală a mărfii livrate, specificată în contractul încheiat cu cumpărătorul și TVA;
- c) la export, comitentul eliberează comisionarului factura fiscală, cu reflectarea cotelor TVA specificate în Codul fiscal la art.96 literele a) (20%) și b) (8%);
- d) pentru mărfurile livrate la export comisionarul nu eliberează factura fiscală, conform art.117(1) Codul fiscal;
- e) art.107(3) Codul fiscal prevede că la procurarea mărfii, comisionarul eliberează factura fiscală în adresa comitentului cu reflectarea valorii totale a mărfii, realizate de către furnizor comisionarului, inclusiv TVA;
- f) comisionarul eliberează comitentului factura fiscală pe suma recompensei;
- g) comitentul și comisionarul sunt în drept de a trece în cont TVA de la mărfuri și de la recompensă (comision).

Exemplu: SA "Progres" numit comitent a încheiat un contract de comision privind livrarea mobilei comisionarului SRL "Respect". Potrivit art.1061 din Codul civil, comisionarul se obligă să încheie acte juridice în nume propriu, dar pe contul comitentului și acesta din urmă să plătească o remunerație sau comision de 1,5% din valoarea livrării fără TVA. În baza acestui contract, comitentul a livrat comisionarului mobilă în valoare de 420 mii lei, inclusiv TVA.

Comitentul și comisionarul va înregistra TVA aferentă livrării în cauză în modul următor:

- 1) În Registrul de vânzări al comitentului SA "Progres" se reflectă factura fiscală, eliberată pe livrarea de marfă în valoare de 420 mii lei. În Registrul de procurări se reflectă factura fiscală, primită de la comisionar pe serviciul acordat de către el pentru comisionul de 6 mii lei (1,5% x 400 mii lei);
- 2) În Registrul de vânzări al comisionarului se reflectă factura fiscală pe serviciul livrat de 6 mii lei (TVA – 1,2 mii lei), precum și factura fiscală pe marfa livrată cumpărătorului în valoare de 420 mii lei. În Registrul de procurări al comisionarului se reflectă factura fiscală primită de la comitent pe marfa procurată, adică la aceeași sumă de 420 mii lei.

În cazul executării de către comisionar a comenzii de a procura marfa, TVA se înregistrează după cum urmează. La comisionar, în Registrul de procurări se reflectă factura fiscală pe marfa procurată de la furnizor, iar în Registrul de vânzări - factura fiscală pe marfa livrată comitentului și factura fiscală pe serviciul livrat comitentului. În cazul comitentului, facturile fiscale pe marfa și serviciul livrat de comisionar se reflectă în Registrul de procurări.

Codul civil (art.1053) definește contractul de administrare fiduciară ca fiind contractul prin intermediul căruia o parte numită „fiduciant” (fondator al administrării) predă bunuri în administrare fiduciară celeilalte părți, numită „administrator fiduciar”, care se obligă să administreze patrimoniul în interesul fondatorului administrării.

La realizarea acestui contract sunt aplicabile următoarele cerințe:

- a) la transmiterea bunurilor se eliberează factura;
- b) Codul fiscal (art.107(6)) prevede că dacă administratorul fiduciar acționează în nume propriu, dar pe contul fiduciantului, în legătură cu o prestare de servicii, se consideră că el însuși a procurat și a prestat serviciile în cauză. Conform alin.(7) al aceluiași articol:
 - factura fiscală se eliberează de către fondator în adresa administratorului în care se indică valoarea, inclusiv TVA, a serviciului administratorului fiduciar prestat beneficiarului de serviciu;
 - eliberarea are loc după primirea de către el a facturii fiscale, eliberate de către administrator pe serviciul de administrare acordat.

- c) obligația fiscală a fondatorului administrării se determină în baza valorii totale de realizare a serviciului acordat de administrator consumatorului final;
- d) administratorul fiduciar la livrarea serviciului consumatorului final eliberează factura fiscală din numele propriu, indicînd în ea valoarea totală a livrării de serviciu, menționată în contract, inclusiv TVA aferentă;
- e) pe măsura acordării serviciului de administrare a bunurilor, administratorul fiduciar eliberează fondatorului factura fiscală la suma recompensei, specificată în contractul de administrare fiduciară, cu reflectarea TVA aferentă sumei recompensei;
- f) obligația fiscală a administratorului se determină din valoarea recompensei, primite pentru acordarea serviciului fondatorului;
- g) atît fondatorul administrării cît și administratorul fiduciar au dreptul la trecerea în cont a sumelor TVA, reflectate în facturile fiscale primite în cadrul executării contractului de administrare fiduciară, după cum urmează:
 - în Registrul de vânzări fondatorul administrării reflectă factura fiscală eliberată pe numele administratorului fiduciar. În Registrul de procurări se reflectă factura fiscală, primită de la administratorul fiduciar;
 - în Registrul de vânzări al administratorului se reflectă factura fiscală pe livrarea de serviciu fondatorului administrării, precum și factura fiscală eliberată din numele propriu pe serviciul acordat consumatorului final de serviciu. În Registrul de procurări al administratorului se reflectă factura fiscală, primită de la fondatorul administrării.

Exemplu: SA „Proprietarul”, numit fondator al administrării sau fiduciant (în continuare fondator) a semnat un contract de administrare fiduciară cu SRL „Autoservice” (administrator fiduciar). Contractul prevede ca fondatorul se predea spălătoria auto în administrare fiduciară a SRL „Autoservice”, care se obligă să administreze acest patrimoniu în interesul SA „Proprietarul”. În baza acestui contract, pe parcursul lunii, SRL „Autoservice” a prestat servicii în valoare de 48 mii lei, inclusiv TVA. Recompensa administratorului constituie 12 mii lei, inclusiv TVA.

Facturare și înregistrarea TVA se efectuează astfel:

- a) pentru valoarea totală a serviciile oferite conducătorilor auto, administratorul fiduciar eliberează în adresa fondatorului SA „Proprietarul” primul exemplar al facturii fiscale, în care se va indica: suma de 40 mii lei în col.10.5, suma totală a TVA de 8 mii lei în col.10.7 și respectiv valoarea serviciilor de 48 mii lei în col.10.8. În rîndul 14 se semnează și se aplică ștampila SRL „Autoservice”, iar în rîndul 17 - SA „Proprietarul”;
- b) fondatorul eliberează în adresa SRL „Autoservice” factura fiscală la valoarea totală a serviciilor de deservire auto prestate de către administratorul fiduciar, adică la suma de 48 mii lei, inclusiv TVA;
- c) obligația fiscală a fondatorului constituie 8 mii lei, iar cea a administratorului – 2 mii lei.

În conformitate cu alineatul (9) al art. 107 din Codul fiscal, în cazul în care fondatorul administrării este un nerezident, administratorul fiduciar este obligat să achite TVA la import de servicii în modul stabilit la art.101 alin.(4) și dispune de dreptul la trecerea în cont a TVA în condițiile stabilite la art.102 alin.(6) lit.c). Iar livrarea ulterioară a serviciului de către administratorul fiduciar beneficiarului se impozitează cu TVA.

Nerezidentul este orice persoană juridică sau formă organizatorică cu statut de persoană fizică care nu corespunde cerințelor pct.5) lit.b), art.5 al Codului fiscal. De exemplu, astfel de persoane pot fi cele a cărei loc de bază de desfășurare a activității nu este R.Moldova. Importul de servicii sunt considerate serviciile oferite de nerezidenți pentru care locul prestării se consideră a fi R.Moldova.

Conform art.101 alin.(4), subiecții impozabili care importă servicii achită TVA la data prestării serviciului, indicată în documentul care confirmă prestarea serviciului. Documentul în cazul contractului de administrare fiduciară constituie actul de predare-primire a serviciului dintre fondator și administratorul fiduciar. Totodată, în condițiile stabilite la art.102 alin.(6) lit.c) subiectul impozabil are dreptul la trecerea în cont a TVA achitate sau care urmează a fi achitate pe valorile materiale, serviciile procurate dacă dispune de documentul care confirmă achitarea TVA pentru serviciile importate.

Admitem că în exemplul precedent SA „Proprietarul” este nerezident. În acest caz, SRL „Autoservice” v-a transfera 8 mii lei la buget, constituind TVA de la importul de servicii. În același timp va beneficia de dreptul de a trece în cont TVA de la mărfurile și serviciile procurate pentru executarea contractului de administrare fiduciară.

C) Acuratețea efectuării calculului de restituire a TVA se verifică în baza prevederilor Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.1024 din 01.11.2010 și anume potrivit cerințelor Regulamentului privind restituirea TVA. Determinarea sumei TVA spre restituire se efectuează în următoarele condiții:

Tabelul 1

Modul de verificare a acurateții calculului de restituire a TVA

<i>Condițiile acceptării restituirii TVA</i>	<i>Documente confirmative</i>	<i>Suma, lei</i>
1. TVA trecută în cont include: a) TVA indicate în facturile fiscale; b) TVA achitată la import.	Primul exemplar al facturilor fiscale primite; Extrasele de cont bancar, ordinele de plată, confirmarea Serviciului Vamal	120 700
		42 500
		78 200
2. TVA trecută în cont este achitată	Extrasele de cont bancar, ordinele de plată	117 000
3. Pentru mărfurile livrate la cota zero: a) se calculează TVA la cota de 20% stabilită la art.96 lit.a); b) se calculează TVA la cota de 8% stabilită la art.96 lit.b).	Factura comercială (invoice), declarația vamală de export a mărfurilor, documentul de transport internațional a mărfurilor (copie), confirmarea Serviciului Vamal privind veridicitatea operațiunilor de export a mărfurilor	42 000
		25 000
		17 000
4. TVA pentru livrările efectuate	Al doilea exemplar al facturilor fiscale aferente livrărilor	47 300
5. Se calculează diferența dintre TVA trecută în cont și TVA aferentă livrărilor	Declarația TVA, Registrul livrărilor și Registrul procurărilor (120 700 lei – 47 300 lei)	73 400
6. Se acceptă spre restituire în limita calculelor de la pct.3 și pct.5	Se compară dacă 20% și respectiv 8% pentru mărfurile livrate la cota zero este în limita diferenței dintre TVA trecută în cont și TVA aferentă livrărilor	42000 în limita la 73400
7. TVA trecută în cont dar neachitată se deduce din TVA acceptat spre restituire	Din rezultatul obținut la pct.6 se scade TVA trecută în cont și neachitată furnizorilor, care se calculează 3 700 lei (120 700 lei -117 000 lei)	3 8 3 0 0 (42000-3700)

Restituirea se efectuează într-un termen care nu depășește 45 de zile în contul stingerii datoriilor agenților economici sau ale creditorilor săi față de bugetul public național, iar în lipsa datoriilor – la contul bancar al agentului economic.

Conform prevederilor art.101 alin.(5) al Codului fiscal, dreptul la restituire se acordă în cazul cînd subiectul impozabil a efectuat o livrare care se impozitează la cota zero. Cum ar fi în cazul exportului sau altor cazuri specificate la art.104 al Codului fiscal și ale Legii pentru punerea în aplicare a titlului III al Codului fiscal. Restituirea se efectuează în limitele cotei-standard a TVA de 20% stabilite la art.96 lit.a) sau cotei reduse a TVA de 8% sau 6% stabilite la art.96 lit.b) înmulțită cu valoarea livrărilor ce se impozitează la cota zero.

Art.96 lit.a) prevede aplicarea cotei-standard a TVA de 20% pentru mărfurile, serviciile importate sau livrate pe teritoriul R.Moldova. Cota redusă de 8% și 6% se aplică pentru mărfurile specificate la art.96 lit.b) din Codul fiscal. Astfel, la cota redusă de 8% se impozitează pîinea, produsele de panificație, laptele, produsele lactate, medicamente, zahăr, producția din fitotehnie și horticultură, anumite mărfuri importate.

Este de menționat că sunt anumite excepții și condiții de aplicare a cotei reduse. De exemplu, nu toate produsele lactate și de panificație sunt impozitate la cota de 8%. Excepție fac cele pentru copii care sunt scutite de TVA în conformitate cu art.103 alin.(1) pct.2) al Codului fiscal. Totodată, doar anumite produse lactate și de panificație sunt impozitate la cota redusă de 8% și anume acelea ale căror poziții tarifare sunt specificate la art.96 lit.b). Denumirea pozițiilor tarifare pentru produsele lactate și de panificație se concretizează în Nomenclatorul mărfurilor al R.Moldova aprobat prin Hotărîrea Guvernului nr.1525 din 29.12.2007. De exemplu, poziția tarifară 0402 se referă la concentrate din lapte și smîntînă.

Acest cod se indică în coloana 10.1 a facturii fiscale modelul căreia a fost aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.115 din 06.09.2010. Este de menționat că, în baza acestui ordin a fost aprobată și Instrucțiunea privind completarea formularului tipizat de document primar cu regim special „Factura fiscală”. Potrivit pct.11) al Instrucțiunii în cazul livrării mărfurilor impozabile cu accize și a celor impozitate cu TVA la cota redusă, în coloana 10.1 a facturii fiscale se indică și datele privind codul nomenclator conform Nomenclatorului nominalizat.

Bibliografie:

1. Codul Fiscal al Republicii Moldova Nr. 1163-XIII din 24 aprilie 1997, Monitorul Oficial al RM, 08.02.2007, ediție specială.
2. Regulamentul privind restituirea taxei pe valoarea adăugată, aprobat prin Hotărîrea Guvernului RM. Nr. 1024 din 01.11.2010.
3. Ordinul Ministerului Finanțelor nr.115 din 06.09.2010 cu privire la aprobarea și completarea formularului tipizat de document primar cu regim special “Factură fiscală”, Monitorul Oficial Nr. 194-196 din 05.10.2010.

POLITICI ȘI OPTIUNI CONTABILE PRIVIND CREANȚELE

*Manoli Mihail, dr., conf. univ.,
Academia de Studii Economice din Moldova*

Payments discipline, low culture and economic activity, size of low income individuals are the main factors contributing to the rise of the size of claims, including the compromised. In the Republic of Moldova debt collection business in increasing of debtors, becomes commonplace. Debt collection is a new kind of activity occurred in Moldova. The author of the article exposes some legal, tax and accounting related to this type of activity.

Key words: *payments, claims, debtor.*

Orice entitate tinde spre maximalizarea volumului de vânzări, prin aplicarea diferitor metode de desfacere, decontare. Vânzările, achitarea pentru care este efectuată pe orice altă cale, în afară de achitarea în numerar, pot aduce ulterior la neachitarea conturilor. Disciplina și cultura joasă a plăților și a activității economice, mărimea joasă a veniturilor persoanelor fizice sunt principalii factori care contribuie la apariția și creșterea mărimii creanțelor, inclusiv a celor dubioase.

În tot mai multe țări ale lumii entitățile, instituțiile bancare, instituțiile financiare nebancare, companiile de leasing, companiile de asigurare, realizează faptul că pentru o mai bună concurență și pentru îmbogățirea portofoliului comercial gestionarea corectă și efectivă a masei debitoare este esențială. În țările dezvoltate băncile nu se ocupă cu «sustragerea» datoriilor, încredințând această problemă agențiilor de colectare. Aceste agenții încasează nu doar datoriile pentru credite, ci și datoriile pentru serviciile comunale sau pensiile alimentare. De menționat, că activitatea de colectare este tangențială cu juridica, însă permite de ocolit instanțele de judecată.

Uniunea Europeană (UE) este o zonă economică unică gigantică de aproximativ 500 de milioane de consumatori integrați, care alcătuiesc cel mai mare bloc de tranziționare din lume. Cu toate acestea, idealul este încă departe de realitate, în special pentru companiile care încearcă să colecteze datoriile acumulate peste granițele propriului stat în alte țări ale Uniunii. Există încă 27 de sisteme juridice naționale în UE, fiecare cu propriile sale proceduri în ceea ce privește cererile, sechestrul asigurator și falimentele, scrie cotidianul american New York Times.

Oficialii europeni susțin că în fiecare an se renunță la datorii în valoare de cel puțin 55 de miliarde de euro, în condițiile în care o mare parte din companii se simt descurajate să se angajeze în procese costisitoare în țări străine.

Oficialii și liderii din domeniul afacerilor susțin că problemele de colectare a datoriilor sunt un factor de descurajare profundă a comerțului în cadrul UE și unul dintre motivele pentru care Europa este mereu cu un pas în urma Statelor Unite în ceea ce privește crearea locurilor de muncă și generarea de bogăție.

Colectarea datoriilor ca activitate de business a apărut în SUA. Activează în economia americană, ca domeniu aparte timp de peste 40 de ani. Primele companii de colectare a datoriilor datează din anii 30 ai sec. XX și în prezent acestea numără peste 6000 de companii.

Experții subliniază, de asemenea, că există diferențe enorme între statele membre ale UE. Spre exemplu, procesul de recuperare a datoriilor în instanțele germane este foarte departe de a încerca să obții satisfacție în țări cum ar fi Bulgaria sau România.

Deocamdată, majoritatea instituțiilor financiare din Moldova, care acordă credite, dispun de o secție proprie pentru restituirea datoriilor. De aceasta se ocupă angajații băncii. În acest caz minusurile sunt evidente. În primul rând, colaboratorii băncii lucrează în baza unui salariu stabilit, în timp ce managerii firmelor de colectare activează în baza procentelor din suma restituită. În al doilea rând, debitorii sunt convinși că nimeni de la bancă nu va veni să întoarcă datoria cu bâta în mână, în timp ce doar faptul că veți cădea pe mâna unei firme necunoscute de colectare a creanțelor poate avea un efect puternic. Se estimează că și în Moldova acest business va deveni un lucru obișnuit în condițiile creșterii numărului datornicilor. Un alt argument ar fi că este mult mai greu să te debarasezi de agențiile de colectare comparativ cu băncile.

Colectarea datoriilor este genul nou, principal de activitate al unor entități înregistrate în Republica Moldova. Scopul activității entităților date constă în asigurarea, prin întregul potențial al companiei, al unui nivel ridicat de colectare a creanțelor. Actualmente în Republica Moldova sunt înregistrate peste 15 companii, care oferă servicii de colectare a datoriilor printre care: Î.M. INCASO S.R.L.; COLECT CAPITAL GRUP S.R.L.; CONSULT GRUP S.R.L.; DARTAX CONSULTING S.R.L.; GLOBAL CREDIT SOLUTIONS LTD S.R.L.; IMPERIALEX GRUP S.R.L.; LEGITIMUS B.A.A.; MOLDTRANSELECTRO I.S.; PFB LEGAL CONSULTING S.R.L. / PFB COLLECTING; ȘAPA LUDMILA, Executor judecătoresc; Biroul individual de avocați «Oxana Udova»; Biroul de avocați «LEXTAL».

- Companiile specializate în colectarea creanțelor, printre activitățile de bază, acordă servicii de:
- ↻ recuperare / colectare a datoriilor de la persoane fizice și juridice, negarantate prin gaj sau ipotecă (*Suma minimă acceptată spre recuperare este de 50 lei, 100 lei*);
 - ↻ asistare a executorului judecătoresc la faza de executare a hotărârii judecătorești, pentru a facilita procedura de executare.

Companiile specializate în colectarea creanțelor se pregătesc de cumpărarea masivă a datoriilor, inclusiv cele ale persoanelor fizice. Prestatorii de servicii comunale din Moldova se plâng, în permanență, că au debitori de sute de milioane de lei. Vânzându-le cu 30-40 la sută mai ieftin, ei ar putea recupera măcar parțial banii. În practică, cel care cumpără datoria pentru aprovizionarea cu apă sau electricitate va putea să pună sechestru pe proprietatea datornicului și să o scoată la licitație.

Potrivit specialiștilor, mărimea creanțelor restituite forțat ar putea ajunge la 300 de milioane de lei anual. Excepție de la această regulă va face S.A. «Termocom». Companiile specializate în colectarea creanțelor preferă să nu lucreze cu întreprinderile aflate în procedură de faliment.

La începutul anului 2012, companiile din Moldova, specializate în colectarea creanțelor, s-au asociat pentru a reglementa profesia. Două cele mai mari companii, specializate în colectarea de creanțe, Î.M. INCASO S.R.L. și Colect Capital Grup S.R.L., au înființat *Asociația Patronală a Companiilor de Colectare a Datoriilor (APCD)*, prima asociație profesională pentru companiile din acest sector. Scopul înființării asociației este:

- ↻ **recunoașterea profesiei de colector de datorii în Republica Moldova;**
- ↻ **reglementarea profesiei recuperării de datorii;**
- ↻ **stabilirea unui set de principii de etică profesională pentru companiile din sectorul dat și angajații acestora.**

Asociația a aprobat un Cod de Conduită la standardele internaționale din domeniu, care vor fi nevoite să-l respecte toate companiile care doresc să devină membri. Codul va fi actualizat de către asociație ori de câte ori va fi necesar, iar aceasta va monitoriza permanent respectarea lui. APCD va oferi consultanță privind metodele legale și consecințele acestora, în vederea recuperării creanțelor și a activității specifice de colectare/recuperare a datoriilor și management al creanțelor, ca parte din activitatea de management. Toate activitățile APCD se vor desfășura în conformitate cu prevederile din codul de conduită, în vederea indicării procedurilor care trebuie adoptate de către membri.

Misiunea APCD este de a-și reprezenta membrii prin modalități specifice, la nivel național și internațional, de a promova și proteja activitatea de colectare/recuperare a datoriilor și management al creanțelor. Scopul APCD este acela de a stabili standarde de calitate în domeniu, de a recomanda metode comerciale, pentru securizarea și garantarea creanțelor, precum și metode de evaluare a solvabilității persoanelor juridice și fizice.

Printre sarcinile importante, reieșind din specificul în activitatea companiilor din sectorul dat, este necesar de menționat **determinarea politicii de contabilitate și modul de impozitare a activității acestora.**

Creanțele dubioase reprezintă o pierdere de venit, care implică, prin intrările contabile corespunzătoare în conturi, reducerea conturilor de creanțe (active) și o scădere, concomitentă, a profitului. Pierderea de venituri și diminuarea profitului sunt recunoscute prin contabilizarea creanțelor dubioase. Principala problemă în contabilitatea creanțelor dubioase este determinarea modalității **cum** și momentului **când** ar trebui să fie înregistrate pierderile.

În conformitate cu practica internațională, creanțele pot fi vândute cu:

↗ **dreptul de recurs;**

↗ **fără dreptul de recurs (non-recurs).**

Vânzarea creanțelor cu dreptul de recurs.

În cazul în care creanțele sunt vândute cu drept de recurs, entitatea - vânzător garantează companiei – cumpărător, în caz de neachitare a creanțelor plata acestora. Pentru înregistrarea acestor tranzacții este aplicată metoda componentelor de finanțare. Această metodă se aplică reieșind din faptul că vânzătorul continuă să participe la menținerea și deservirea conturilor de creanțe. Această metodă prevede că:

↗ *fiecare parte a tranzacției de vânzare recunoaște activele și pasivele, care sunt controlate după săvârșirea tranzacției;*

↗ *fiecare parte nu va recunoaște ulterior activele și pasivele care au fost stinse sau vândute.*

Vânzarea fără dreptul de recurs.

↗ vânzarea finală a creanțelor, atât după formă (transfer de proprietate), cât și conținut (transmiterea controlului);

↗ vânzarea fără dreptul de recurs, contul este debitat de numerar în sumă de venituri.

Achiziționarea creanțelor, fără drept de recurs

Cea mai sigură și rapidă modalitate de returnare a banilor este de a vinde creanțele bănești. Ținând cont de factorul de risc și gradul acestuia în portofoliul entității, companiile de colectare a creanțelor fac o ofertă de cumpărare. Astfel, la cedarea portofoliului de creanțe, pentru entitatea vânzătoare are loc reducerea riscurilor, iar banii obținuți sunt redirecționați în activitățile de desfaceri.

Achiziționarea datoriilor fără drept de recurs este ideală pentru întreprinderile mici și mijlocii. Pentru aceste entități «înghețarea» banilor din cauza creanțelor are o valoare esențială din punct de vedere al eficienței economice. Conform datelor Biroului Național de Statistică, în prezent în Republica Moldova întreprinderile mici și mijlocii dețin cota de 97,6% din totalul întreprinderilor din țară, asigură 57,3% locuri de muncă din economie și 37,1% din cifra de afaceri. Cele menționate confirmă faptul, că în Republica Moldova, aplicarea variantei de cesionare, achiziționare a creanțelor, fără drept de recurs, poate fi considerată cea mai reușită.

Sunt cunoscute două etape în colectarea datoriilor:

1. Etapa extrajudiciară:

- Negocieri indirecte (apeluri telefonice).
- Transmiterea somațiilor în adresa debitorului.
- Negocieri directe (la sediul/domiciliul debitorului).
- Colectarea informației despre debitor și proprietatea acestuia.
- Utilizarea instrumentelor psihologice de presiune asupra debitorului.

2. Etapa judiciară:

- Pregătirea și depunerea acțiunii în instanța de judecată.
- Reprezentarea intereselor la examinarea acțiunii în instanțele de judecată de orice rang.
- Primirea și depunerea documentului executoriu spre executare.
- Organizarea și participarea în procedura de executare silită.

Creditorul oferă companiei de colectare informație despre debitor și datorie. Compania prelucrează datele și elaborează măsuri pentru restituirea datoriei. La această etapă compania de colectare comunică cu debitorul la telefon sau în formă scrisă.

Evaluarea debitorului. Evaluarea se face în baza divizării datornicilor pe categorii:

- ↻ debitori uituci;
- ↻ datornici incompetenți (care nu și-au calculat posibilitățile);
- ↻ datornici cu probleme (cei bolnavi sau care trec prin dificultăți);
- ↻ datornici indiferenți (cei care nu conștientizează gravitatea situației);
- ↻ datornici premeditați (cei care de la bun început au decis să nu achite costul produselor, lucrărilor, serviciilor, creditelor).

Evaluarea datoriei. Cu cât mai veche este datoria și cu cât mai târziu s-a adresat creditorul agenției de colectare, cu atât mai dificil este recuperarea datoriei. De obicei, companiile lucrează cu datorii nu mai vechi de 6 luni de zile.

Stabilirea contactului. Atunci când contactează debitorul managerii agenției încearcă să găsească limbă comună, propunându-i ajutor. Pentru unii este suficient să-i telefonezi și să le amintești despre datorie, pentru alții trebuie să le indici cea mai apropiată filială a băncii. O altă categorie de debitori acceptă să plătească după ce este avertizată despre consecințele neachitării datoriei.

Soluționarea problemei până la acționarea în judecată. Totul depinde de debitor și de concesiivitatea acestuia. În acest caz se merge pe calea influențării psihologice (amenințarea cu instanța de judecată, negocieri mai dure, atenționarea asupra consecințelor posibile, informarea despre perspectiva de a primi interdicția de a părăsi țara). De regulă, astfel de negocieri dau roadă. Datoriile neachitate la timp pentru credite, servicii comunale sau leasing se recuperează, de regula, pana ca sa ajungă în judecata . Debitorul este anunțat de recuperator despre obținerea de către acesta a așa zisului remainder sau drept de reversiune a datoriei.

La această etapă reacția managerului depinde de categoria din care face parte debitorul. Astfel, debitorilor cu probleme li se poate propune un nou grafic de achitare a creanței. De obicei, după o asemenea indulgență nu sunt create mai multe probleme. Debitorii uituci sau cei incompetenți, de asemenea, nu creează probleme serioase. Cei mai «complicați» sunt datornicii premeditați. Aceștia refuză să contacteze benevol, de aceea e nevoie de câțiva colaboratori ai agenției sau chiar de polițistul de sector. În acest caz scopul este de a arăta că neachitarea datoriei este doar una din problemele posibile. Mai multe companii de colectare a creanțelor sunt orientate spre recuperarea datoriei negarantate prin gaj sau ipoteca, cazuri în care scopul este găsirea unei soluții până a ajunge în instanța de judecată, Eficienta colectării datoriilor la faza prejudiciară este de 67%, iar potrivit directorului ÎM Incasso S.R.L., ponderea ar putea fi și mai mare dacă majoritatea veniturilor populației ar fi legale.

Calea judiciară. Procedura de până la judecată durează aproximativ 6 luni de zile. În cazul neachitării datoriei începe cea mai neplăcută și complicată etapă — judecata. Această cale de restituire a datoriilor este cea mai costisitoare, de aceea toți fac tot posibilul pentru a nu ajunge în instanță. Practica a demonstrat că având chiar decizia instanței de judecată doar în 25 la sută din cazuri se ajunge până la restituirea datoriei, cu excepția sumelor importante. De la o sumă relativ mică de 1000 de lei datoriile cresc din cauza debitorului care a permis creșterea costurilor pentru serviciile judecătorești și de executare, acestea ajungând și până la 3000 de lei.

Costul serviciului este negociabil și depinde de:

- 📁 **Termenul datoriei – cu cât este mai mare termenul cu atât procesul este mai costisitor.**
- 📁 **Suma datoriei – cu cât suma este mai mare cu atât costul serviciului este mai mic.**
- 📁 **Perioada de recuperare – cu cât mai mult timp compania recuperează, cu atât mai puțin trebuie să achitați.**

Serviciile de recuperare a datoriilor se prestează contra unui echivalent procentual din sumele efectiv recuperate de către client de la debitorii preluați. Procentul depinde de vechimea datoriei, numărul de debitori și volumul de servicii accesate, și variază în mediu între 10 și 24%. Pentru formularea răspunsurilor corecte la operațiunile economice, generate de cesiunea și colectarea creanțelor, este necesar să apelăm la Codul civil, Codul fiscal, actele normative contabile.

În aspect juridic **cesiunea de creanțe** este un mecanism legal, prevăzut în Codul civil. Debitorii nu trebuie să semneze niciun contract cu firma de recuperare. Cesiunea de creanțe nu necesită acordul celui cesionat. E dreptul entității de a primi niște sume, iar entitatea își vinde acel drept. Debitorul oricum trebuie să achite suma respectivă.

O creanță transmisibilă și sesizabilă poate fi cesionată de titular (cedent) unui terți (cesionar) în baza unui contract. Din momentul încheierii unui astfel de contract, cedentul este substituit de cesionar în drepturile ce decurg din creanță (alin.1, art. 556 al Codului civil).

În conformitate cu alin. (3) al art. 556 al Codului civil, cedentul este obligat să remită cesionarului actele aferente creanței și să-i pună la dispoziție informația necesară realizării ei.

Art. 558 al Codului civil stabilește prin alin. (1) că drepturile de creanță se transmit cesionarului așa cum există în momentul transmiterii, iar prin alin. (2) că o dată cu cesiunea creanței, asupra cesionarului trec garanțiile și alte drepturi accesorii.

Capitolul II „Prescripția extinctivă” al Codului civil prevede un termen general de prescripție de 3 ani (art. 267, alin.1). Termenele speciale de prescripție sunt parte a art. 268 și art. 269 al Codului civil.

Cesiunea creanței sau predarea datoriei nu afectează cursul prescripției extinctive (art. 276 al Codului civil).

Practica altor țări demonstrează faptul că activitatea agențiilor de colectare a datoriilor nu mai în baza stipulărilor Codului civil este supusă unor riscuri. Așa, Plenara Judecătorei Supreme a Federației Ruse a adoptat două decizii, diametral opuse, pe chestiunea „**Reexaminarea de către instanțele de cauze civile care implică dispute cu privire la protecția consumatorilor**”. Ca rezultat al primei examinări a fost interzisă transmiterea de Băncile Comerciale a datoriilor compromise către agențiile de colectare a datoriilor. În urma examinării suplimentare Judecătoria Supremă a permis Băncilor Comerciale cesiunea datoriilor compromise către agențiile de colectare a datoriilor, cu condiția că aceasta este parte a contractului semnat de către instituția financiară cu debitorul.

Multe situații din practica de colectare a datoriilor indică la necesitate adoptării unei legi cu privire la activitatea de colectare a datoriilor.

Tratamentul fiscal al operațiilor generate de procesul de cesiune a creanțelor este reglementat de prevederile Codului fiscal, care prevede un șir de argumente în favoarea cedentului.

În conformitate cu alin.32, art.5, „Noțiuni generale” al Codului fiscal, datorie compromisă este definită creanța care este nerambursabilă în cazurile în care:

- ↪ agentul economic lichidat nu are succesori de drepturi;
- ↪ persoana juridică sau fizică care desfășoară activitate de întreprinzător, declarată insolubilă, nu are bunuri;
- ↪ persoana fizică care nu desfășoară activitate 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.

Calificarea datoriei drept compromisă, în cazurile specificate mai sus, are loc doar în baza documentului corespunzător prin care se confirmă apariția circumstanței respective de implicare într-o formă juridică în condițiile legii.

Articolul 31 „Limitarea altor deduceri”, alin. (1) al Codului fiscal permite deducerea oricărei datorii compromise, conform legislației, dacă această datorie s-a format în cadrul desfășurării activității de întreprinzător.

În cazul în care contribuabilului i se restituie pe parcursul anului fiscal cheltuielile, pierderile sau datoriile compromise deduse anterior, suma restituită se ia în calcul și se include în venitul brut al contribuabilului pe anul în care ea a fost încasată (Art. 48 „Evidența deducerilor recuperate” al Codului fiscal).

Aplicarea prevederilor articolelor 31 și 48 al Codului fiscal, în final, influențează mărimea profitului și impozitului pe profit al entității.

Articolul 116 al Codului fiscal stipulează trecerea în cont a T.V.A. în cazul datoriilor compromise. Așa alin.(1) stabilește că dacă, după includerea în declarația privind T.V.A. a sumei T.V.A.

achitate pe livrarea efectuată, toată suma sau o parte a ei se consideră, conform legislației, drept datorie compromisă, subiectul impozabil are dreptul la trecerea în cont a sumei T.V.A. achitate pentru orice perioadă fiscală privind T.V.A. Suma T.V.A. care urmează a fi trecută în cont este egală cu suma T.V.A. achitată pe livrarea care corespunde sumei datoriei compromise nerambursate.

Dacă suma datoriei compromise se restituie subiectului impozabil după primirea dreptului de a o trece în cont conform prevederilor alin.(1), această sumă se consideră ca plată pentru următoarea livrare impozabilă efectuată la momentul primirii sumei datoriei compromise (alin.2, art.116 al Codului fiscal).

Argumentele Codului fiscal în cazul cesionarului.

Ar fi impozabil cu TVA venitul obținut de la cesiunea datoriei (transferul datoriei)?

Conform prevederilor articolului 95(1) al Codului fiscal, obiecte impozabile constituie:

- a) *livrarea mărfurilor, serviciilor de către subiecții impozabili, reprezentând rezultatul activităților de întreprinzător în Republica Moldova;*
- b) *importul mărfurilor în Republica Moldova, cu excepția mărfurilor de uz sau consum personal importate de persoane fizice, a căror valoare nu depășește limita stabilită de legislația în vigoare, importate de către persoanele fizice;*
- c) *importul serviciilor în Republica Moldova.*

Orice alte acțiuni care nu sunt enumerate mai sus, nu pot fi atribuite la evenimente impozabile și, prin urmare, să se aplice în ceea ce privește taxa pe veniturile obținute de la acestea. Dacă în rezultatul unor relații la întreprindere, compania de colectare a datoriilor a trecut dreptul de a solicita/colecta datoria, atunci în urma achitării ei poate fi orice rezultat: atât profit cât și pierderi. Valoarea impozabilă a livrării este determinată de contractul de livrare. În acest caz, la valoarea taxei calculate pot fi aplicate cerințele articolului 97 din Codul Fiscal. Faptul că venitul încasat în rezultatul cesionării datoriei este mai mare decât valoarea livrării impozabile nu este o bază pentru revizuirea costului livrării efectuate.

Veniturile suplimentare încasate de la o cesiune de datorii este rezultatul altor acțiuni decât livrarea de bunuri. Poziția sa în această problemă Ministerul Finanțelor a prezentat în anul 1999, prin scrisoarea № (1013-02/1-3521) 39 din 12.10.99 “Cu privire la aplicarea TVA-ului la atribuirea dreptului de a cere”.

În cazul când recunoaștem colectarea datoriilor ca un nou gen de activitate, apare necesitatea unor concretizări la Codul Fiscal.

Normalizarea contabilă. La contabilizarea veniturilor apar două probleme principale:

- ▣ *măsurarea venitului, adică determinarea mărimii (sumei) acestuia, care trebuie să fie;*
- ▣ *constatarea venitului, adică stabilirea perioadei de gestiune în care venitul trebuie să fie reflectat în contabilitate și în rapoartele financiare.*

Venitul provenit din servicii prestate se constată în baza metodei specializării exercițiilor pe măsura efectuării acestora (S.N.C. 18 “Venitul”, paragraful 19).

Există două metode de constatare a venitului provenit din servicii prestate:

- ▣ *după încheierea tranzacției;*
- ▣ *pe stadii distincte ale tranzacției, în funcție de procentul de finalizare a acesteia.*

Venitul se constată în baza metodei calculării în perioada de gestiune în care a fost obținut, indiferent de momentul efectiv al intrării mijloacelor bănești sau altei forme de compensare. În

cazul apariției diverselor incertitudini constatarea venitului se admite cu respectarea următoarelor criterii:

- ☞ *existența unei certitudini ferme că avantajele economice ce fac obiectul tranzacției vor fi obținute de întreprindere;*
- ☞ *existența unei posibilități reale de a determina cu exactitate suma venitului.*

În activitatea companiilor de colectare a datoriilor aceste criterii pot fi respectate numai după încasarea mijloacelor bănești, deoarece practica de activitate a acestora demonstrează că având chiar decizia instanței de judecată doar în 25 la sută din cazuri se ajunge până la restituirea datoriei, cu excepția sumelor importante.

Veniturile și cheltuielile ce fac obiectul uneia și aceleiași tranzacții sau operațiuni economice sunt constatate în aceeași perioadă de gestiune. De exemplu, diversele componente ale cheltuielilor, ce compun costul vânzărilor, sunt constatate concomitent cu veniturile rezultate din prestări de servicii.

Cheltuielile activității operaționale a companiilor de colectare a datoriilor includ costul serviciilor prestate și cheltuielile perioadei de gestiune. În baza stipulărilor anexei 2, la S.N.C.3 «Componenta consumurilor și cheltuielilor întreprinderii», componenta consumurilor și cheltuielilor companiilor de colectare a datoriilor ar putea fi următoarea:

1. Venituri din prestarea serviciilor de colectare a datoriilor

2. Costul vânzărilor

Costul datoriei procurate/achiziționate

Consumuri directe de materiale

Cheltuieli privind retribuirea muncii

Consumuri indirecte de producție (producție în curs de execuție)

3. Profitul (pierderi) global (rândul 1 minus rândul 2)

4. Cheltuielile perioadei de gestiune

Cheltuieli comerciale

Cheltuieli generale și administrative

Alte cheltuieli operaționale

5. Cheltuieli al activității de investiții

6. Cheltuieli al activității financiare

7. Pierderi excepționale

8. Profitul (pierderea) până la impozitare (rândul 3 minus rândurile 4,5,6,7)

Politica de contabilitate adoptată de entitate trebuie să asigure respectarea următoarele principii:

↻ *prudența,*

↻ *prioritatea conținutului asupra formei,*

↻ *importanța relativă (esențialitatea) (paragraful 7, S.N.C. 1 „Politica de contabilitate”).*

Respectarea principiului prudenței permite întreprinderii, dacă este necesar, să creeze rezervele respective pe seama cheltuielilor perioadei, de exemplu, pentru recuperarea pierderilor probabile aferente datoriilor dubioase (p. 8, Comentariile la S.N.C. 1 „Politica de contabilitate”).

Pentru asigurarea concordanței veniturilor și cheltuielilor pe perioade de gestiune, întreprinderea poate, în caz de necesitate, să creeze rezervele corespunzătoare pe seama cheltuielilor perioadei. De exemplu, pentru recuperarea pierderilor probabile aferente datoriilor dubioase (p. 25, Comentariile La S.N.C. 18 „Venitul”).

Concluzionând, din cele menționate, politica de contabilitate, ca instrumentul de aplicare în practică a Standardelor Naționale de Contabilitate, diferă, în unele cazuri esențial, de la o entitate la alta. Procedura elaborării politicii de contabilitate vizând o problemă concretă a contabilității, în cadrul activității companiilor de colectare a datoriilor, constă în asigurarea unei variante din câteva, admise de actele legislative și normative, în justificarea metodei alese, pornind de la particularitățile activității companiei și acceptarea acesteia în calitate de bază pentru ținerea contabilității și întocmirea rapoartelor financiare (p. 12, Comentarii la S.N.C. 1 „Politica de contabilitate”).

Bibliografie:

1. Codul fiscal, legea nr.408-XV din 26.07.2001 cu modificările și completările ulterioare operate prin legile., nr. 267 din 23.12.2011/, Monitorul Oficial nr.13-14, art.32.
2. Codul civil nr.1107-XV din 6 iunie 2002/,Monitorul Oficial nr. 82-86 (967-971) din 22 iunie 2002.
3. Standardele Naționale de Contabilitate, www.minfin.md
4. Comentariile privind aplicarea Standardelor Naționale de Contabilitate, www.minfin.md

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

*Фулга Виорика, доктор,
Данаил Наталья, студентка,
Кооперативно - Торговый Университет Молдовы*

This work provides us an opportunity to consider the idea of fixed assets, to find weaknesses in their accounting. Studies were conducted on 2 fronts: based on regulations of Moldova and other countries, as well as on the basis of accounting policy of the enterprise «UNIVERSALCOOP».

Key words: *fixed assets, recognition, assessment, value, documentation, accounting, depreciation, reevaluation, accounting policies, enterprise, economic activity.*

Современное предприятие - это сложный имущественный комплекс по производству продукции, торговле или предоставлению услуг. Наиболее значимо в нем имущество: здания, сооружения, оборудование, транспорт и другие материальные активы, которые относятся к основным средствам. В хозяйственной деятельности организации им принадлежит особая роль. Основные средства формируют материально-техническую базу организации и играют важную роль в осуществлении ведущих направлений ее деятельности. Информация о них имеет большое значение для характеристики экономической деятельности, так как правильное отражение основных средств в бухгалтерском учете ощутимо влияет на финансовые показатели деятельности предприятия из-за их значительной стоимости.

Тема рассматривалась в двух направлениях: изучение и сравнительный анализ нормативных актов, регламентирующих учет основных средств на территории Республики Молдова (РМ) и за ее пределами, а также исследование качества разработки учетной политики в области учета основных средств на базе районного потребительского кооператива Универсалкооп, Сорока.

В международной практике учет объектов, относимых в Молдове к основным средствам, регулируется несколькими стандартами: Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) 16 «Основные средства», МСФО 17 «Аренда», МСФО 40 «Инвестиционная недвижимость», МСФО 41 «Сельское хозяйство», МСФО 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи и прекращенная деятельность», МСФО 36 «Обесценивание активов», МСФО 37 «Оценочные резервы, условные обязательства и условные активы». Отметим, что в настоящий период Молдова находится в процессе реформирования бухгалтерского учета, который предусматривает разработку новых НСБУ в соответствии с международными стандартами, поэтому учет основных средств осуществляется на базе Национального стандарта бухгалтерского учета (НСБУ) 16 «Учет долгосрочных материальных активов», НСБУ 17 «Учет аренды (лизинга)», НСБУ 6 «Особенности учета на сельскохозяйственных предприятиях».

Согласно НСБУ 16 «Учет долгосрочных материальных активов», основные средства это материальные активы (средства труда), стоимость единицы которых превышает уста-

новленный законодательством лимит, планируемый к использованию более одного года в производственной, торговой и других видах деятельности, выполнению работ и оказанию услуг, либо предназначенные для сдачи в аренду или для административных целей. В свою очередь международные стандарты не оговаривают стоимостный лимит основных средств. Соответственно, в международной практике экономическим агентам позволено устанавливать самостоятельно стоимость данных объектов в зависимости от рода деятельности и других экономических показателей. Мы считаем, что данная практика могла бы быть заимствована для улучшения качества учета основных средств на территории Молдовы.

Одной из актуальных проблем учета основных средств является документальное оформление движения соответствующих объектов учета. Согласно отмененному Постановлению Правительства РМ № 1049 от 06.10.2005 об утверждении Положения о Национальном бюро статистики и персонального состава Коллегии Национального бюро статистики, одна из обязанностей бюро состояла в разработке и утверждении совместно с Министерством финансов типовых форм первичного учета. Несмотря на это все формы по учету основных средств носили и носят рекомендательный характер и не подкреплены законодательными и нормативными актами. Кроме того, согласно Постановлению Правительства РМ №1034 от 29.12.2011 об организации и функционировании Национального бюро статистики, структуры, численного состава коллегии и предельной численности центрального аппарата данная обязанность не предусматривается вовсе.

Мы полагаем, что необходимо создать формы, которые были бы стандартными и носили обязательный характер. Унификация первичных форм может облегчить работу по обработке первичных данных и по сбору статистической информации.

Проанализировав формы первичных документов, можем сделать вывод, что национальные формы не раскрывают надлежащим образом информацию и должны быть дополнены некоторыми пунктами. Так, например, в рамках развития рыночной экономики, интеграционных процессов и экономических связей между странами в Акте о приеме-передачи основных средств (Форма MF-1) не лишним будет пункт об иностранной валюте, в случае если объект был приобретен не за национальную валюту. Этот пункт может содержать наименование валюты, ее курс на определенную дату и сумму в леях, в соответствии с валютным курсом. Немаловажным разделом этой формы должен стать раздел о передаче на материально-ответственное хранение, который содержал бы информации об участниках сделки, документальную базу сделки и дату. Эти нововведения позволили бы расширить информацию об объекте и облегчить работу персонала.

Проанализировав нормативные акты, регламентирующие учет основных средств на территории Молдовы и за ее пределами, можем перейти ко второй части работы, а именно, к анализу качества разработки раздела учетной политики по учету основных средств на базе районного потребительского кооператива Универсалкооп, город Сорока. На наш взгляд, учетная политика данного предприятия, как и многих других организаций, является поверхностной и не содержит должных регламентаций. Для более полного раскрытия информации необходимо реструктурировать и дополнить вторую часть. Что касается регламентирования учета основных средств, учетная политика должна включать в себя определение и критерии их признания, информацию о методах первоначальной и последующей оценки, методы учета износа основных средств, сроки полезного функционирования и последующие капитальные вложения по улучшению состояния основных средств, а также условия их выбытия.

Проанализировав экономическую деятельность предприятия и его учетную политику, дополнительно можно сформулировать некоторые методы совершенствования учета основных средств на данном этапе.

Для начисления износа можно разделить все активы на две группы: здания и остальные объекты основных средств. Это разделение позволит начислять износ разными методами для каждой группы в отдельности. Так, например, для первой группы применим метод прямолинейного списания, а для остальных объектов - метод уменьшающегося остатка. Это обусловлено тем, что оборудование теряет свои свойства неравномерно, изнашиваясь в большей степени в первые годы эксплуатации, в отличие от зданий, где износ протекает равномерно. В качестве улучшения методов учета основных средств можно предложить создание резерва на ремонт основных средств. Любой фирме, имеющей основные средства, приходится расходовать деньги на их ремонт. Как правило, величина затрат в разные месяцы не постоянна, поэтому резерв для ремонта позволит равномерно распределить расходы по всему отчетному периоду. Пункт о создании резерва должен быть оговорен в учетной политике.

Использование этих рекомендаций может напрямую повлиять на учет основных средств, внести новые качественные изменения, тем самым сделать процесс учета данного сектора более комфортным.

Литература:

1. Агабекян О. В., Макарова К. С. Учет и налогообложение основных средств, Москва, Налоговый вестник, 2007 - 147 стр.
2. Закон о бухгалтерском учете № 113-XVI от 27.04.2007 // Мониторул Официал № 90-93/399 от 29.06.2007.
3. Каталог основных средств и нематериальных активов, утвержденный Постановлением Правительства Республики Молдова № 338 от 21.03.2003 // Мониторул Официал № 62-66/379 от 04.04.2003.
4. Финансовый учет. Коллектив авторов: координатор Недерица Александр, Кишинэу, АСАР, 2004 – 480 стр.
5. Международные стандарты финансовой отчетности, утвержденные Постановлением Правительства Республики Молдова № 238 от 29.02.2008 «О применении Международных Стандартов Финансовой Отчетности на территории Республики Молдова», с изменениями и дополнениями, внесенными Постановлением Правительства № 341 от 03.05.2010 // <http://minfin.md/ru/actnorm/contabil/standartraport/>.
6. Национальные стандарты бухгалтерского учета, утвержденные Приказом министра финансов Республики Молдова № 174 от 25 декабря 1997 // <http://www.minfin.md/ru/actnorm/contabil/standarts/>.
7. План развития бухгалтерского учета и аудита в корпоративном секторе на 2009- 2014 годы, утвержденный Постановлением Правительства Республики Молдова № 1507 от 31.12.2008 // Мониторул Официал № 10-11/31 от 23.01.2009.
8. Положения о Национальном бюро статистики и персонального состава Коллегии Национального бюро статистики, утвержденные Постановлением Правительства Республики Молдова № 1049 от 06.10.2005 // Мониторул Официал № 135-138 от 14.10.2005.

SPECIFICUL EVIDENȚEI ȘI REPARTIZĂRII CONSUMURILOR INDIRECTE ÎN CONSTRUCȚIA DRUMURILOR

*Ciolpan Tatiana, lect. asist.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Specific activities and organizational structure of units of road construction industry in Moldova, indirect consumption prints double character of indirect consumption, if undertaken at national level respectively, both from local public authorities and district points to construction objects(roads) made by local authorities.

Evidence of these inputs can be done at national and local public authorities atractional points if applicable decentralized method of organization and management accounting. Specific road construction industry and the organizational structure of units of construction of roads in Moldova, requires the allocation of indirect consumption in two stages:

- 1. Nationala llocation of indirect consumption of local public authorities and business district organized points in it.*
- 2. Distribution of indirect consumption by local authorities on such items of evidence or benefits.*

Key words: *road construction industry, indirect consumption, evidence or benefits.*

Consumurile indirecte în construcția drumurilor dețin o pondere de 18-20% din costul de producție și privesc administrarea și conducerea procesului de construcții și reparație a drumurilor, precum și consumurile legate de asigurarea condițiilor pentru executarea lucrărilor de bază și de organizare la locul de construcție, inclusiv cele privind predarea către beneficiari a drumurilor finisate.

Specificul activității și a structurii organizatorice a unităților din ramura de construcții a drumurilor în Republica Moldova imprimă acestor consumuri caracterul de consumuri dublu indirecte, dacă sunt efectuate la nivel național, respectiv atât față de autoritățile publice locale din punctele raionale, cât și față de obiectele de construcții (drumurile) realizate de către autoritățile publice locale. Dacă aceste consumuri sunt efectuate la nivelul autorităților publice locale, ele sunt directe față de aceste structuri și indirecte față de obiectele construite.

Evidența acestor consumuri se poate face la nivel național, cât și la nivelul autorităților publice locale din punctele raionale, dacă se aplică metoda descentralizată de organizare și conducere a contabilității.

De asemenea, prezintă particularități unele categorii de consumuri, cum sunt cele cu întreținerea utilajului de construcție, cele cu predarea lucrărilor terminate, fiind formate dintr-o varietate mare de consumuri și cheltuieli. Aceste consumuri în contabilitate se reflectă astfel:

- 1) Consumuri privind retribuțiile personalului de conducere, tehnic, de deservire și pază a procesului de construcție a drumurilor.

- Debit contul 813 „consumuri indirecte ”**
Credit contul 531 „datorii pe termen scurt privind retribuire muncii”
- 2) Contribuții la asigurări sociale aferente salariilor personalului de conducere, tehnic, de de-servire și pază a procesului de construcție a drumurilor.
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 533 „datorii privind asigurările”, subcontul 5331 „datorii față de fondul social”
- 3) Contribuții la asigurări medicale aferente salariilor personalului de conducere, tehnic, de deservire și pază a procesului de construcție a drumurilor.
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 533 „datorii privind asigurările” subcontul 5333 „datorii privind asigurarea medicală”
- 4) Amortizarea mijloacelor fixe cu destinație productivă, utilajelor și instalațiilor ce le deservesc .
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 124 „uzura mijloacelor fixe”
- 5) Plata pentru arenda mijloacelor fixe, utilajelor utilizate nemijlocit la construcția drumurilor.
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 539 „alte datorii pe termen scurt”
- 6) Consumuri pentru cercetări, încercări, experiențe, standardizări, studii, lucrări de proiectare, plata expertizelor și consultațiilor legate de verificarea și încercarea elementelor de construcție a drumurilor etc.
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 211 „materiale”, sau contul 213 „obiecte de mică valoare și scurtă durată”, sau contul 539 „alte datorii pe termen scurt”.
- 7) Calcularea dobânzii capitalizate la creditele și împrumuturile utilizate în scopul construcției drumurilor .
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 411 „credite bancare pe termen lung”, sau contul 413 „împrumuturi pe termen lung”
- 8) Calcularea uzurii o.m.v.s.d. cu destinație de construcție
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 214 „ uzura obiecte de mică valoare și scurtă durată”
- 9) Reflectarea cheltuielilor privind transportarea tur-retur a lucrătorilor a lucrătorilor până la locul de construcție a drumului și până la oficiu întreprinderii (alt punct de destinație).
Debit contul 813 „consumuri indirecte ”
Credit contul 812 „ activitatea auxiliară”, sau contul 539 „alte datorii pe termen scurt”, sau contul 521 „datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”
- 10) Consumuri legate de predarea lucrărilor de construcție a drumurilor investitorului.
Debit contul 813 ”consumuri indirecte ”
Credit contul 211 „materiale”, sau contul 531 „datorii pe termen scurt privind retribuire muncii”, contul 533 „datorii privind asigurările”, subcontul 5331 „datorii față de fondul social”, contul 533 „datorii privind asigurările” subcontul 5333 „datorii privind asigurarea medicală” sau contul 539 „alte datorii pe termen scurt”.

11) Cheltuieli privind asigurarea mijloacelor fixe productive.

Debit contul 813 ”consumuri indirecte ”

Credit contul 539 „alte datorii pe termen scurt”.

Specificul ramurii de construcții a drumurilor și a structurii organizatorice a unităților de construcții a drumurilor în Republica Moldova impune repartizarea consumurilor indirecte în două etape și anume:

1. Repartizarea consumurilor indirecte la nivel de minister asupra reprezentanțelor din punctele raionale și activității organizate în cadrul acesteia.
2. Repartizarea consumurilor indirecte de către reprezentanțe pe obiecte de evidență sau tip de prestații.

Consumurile indirecte ale unității se repartizează lunar pe subunități, în funcție de volumul total al lucrărilor de construcții programate, evaluate la cost de deviz, cumulat de la începutul anului, până la finele perioade respective, sau în funcție de alte criterii, cum ar fi, de exemplu, nivelul planificat al acestora în documentația de deviz, considerându-se că nivelul planificat a acestora are o fundamentare analitică.

Consumurile indirecte primite prin repartizare, precum și cele proprii ale autorităților publice locale se repartizează lunar în funcție de totalul consumurilor directe efective, cumulate de la începutul anului, până la finele perioadei respective, pentru lucrările de bază. Repartizarea acestor consumuri se face pe obiecte de evidență și calcul a costurilor prin procedeul suplimentării.

Indiferent de nivelul la care se ridică problema repartizării consumurilor indirecte, procedeul suplimentării presupune parcurgerea următoarelor etape:

1. Alegerea unui criteriu sau a unei baze de repartizare, care trebuie să exprime cât mai exact legătura cauzală între consumurile de repartizat și purtătorul de consumuri, care poate fi prezentat de o mărime tehnică sau economică.
 2. Determinarea coeficientului de repartizare, care se poate face sub formă clasică sau a cifrelor relative de structură.
- a) Forma clasică de determinare a coeficientului de repartizare constă în raportarea consumurilor indirecte totale de repartizat la baza de repartizare a tuturor purtătorilor de consumuri, conform relației:

$$K_r = C_{iTR} / \sum_{i=1}^n BR_i, \text{ sau } K_r = C_{iTR} / \sum_{i=1}^n BR_i * 100,$$

unde: K_r - coeficient de repartizare;

C_{iTR} - consumuri indirecte totale de repartizat;

BR_i - baza de repartizare a tuturor purtătorilor de consumuri.

Atât coeficientul de repartizare simplu, cât și cel procentual exprimă câți lei cheltuieli indirecte revin la un leu bază de repartizare.

- b) Forma cifrelor relative de structură constă în determinarea greutății specifice sau a ponderii bazei de repartizare a fiecărui purtător de consum (i) în totalul bazelor de repartizare, conform relațiilor:

➤ greutatea specifică a bazei de repartizare:

$$g_s = BR_i / \sum_{i=1}^n BR_i,$$

unde: g_s - greutatea specifică a bazei de repartizare;
BRi - baza de repartizare a tuturor purtătorilor de consumuri.

➤ Ponderea bazei de repartizare:

$$\%g_s = BRi / \sum_{i=1}^n BRi * 100$$

3. Determinarea cotei părți din consumurile indirecte totale ce revine fiecărui purtător de consum se face prin înmulțirea coeficientului de repartizare cu baza de repartizare a fiecărui purtător de consum sau prin aplicarea cifrelor relative de structură asupra totalului consumurilor indirecte de repartizat, conform relațiilor:

a) în cazul coeficientului de repartizare:

$$CRi = BRi * Kr, \text{ sau } CRi = BRi * \%Kr,$$

unde: CRi - cota parte din consumurile indirecte totale ce revine fiecărui purtător de consum;
BRi - baza de repartizare a tuturor purtătorilor de consumuri;
Kr - coeficient de repartizare

b) în cazul cifrelor relative de structură:

$$CRi = CiTR * g_s, \text{ sau } CRi = CiTR * \%g_s,$$

unde: CRi - cota parte din consumurile indirecte totale ce revine fiecărui purtător de consum;
CiTR- consumuri indirecte totale de repartizat;
 g_s - greutatea specifică a bazei de repartizare:

În faza de repartizare a consumurilor indirecte la nivel național asupra autorităților publice locale, considerăm că baza sau criteriul de repartizare care asigură legătura cauzală cea mai apropiată de realitate ar fi volumul lucrărilor de construcție a drumurilor, respectiv volumul de activitate exprimat valoric.

Repartizarea consumurilor indirecte ale autorităților publice locale asupra obiectelor de evidență și calcul a costului se face în funcție de diferite baze și criterii de repartizare. Cel mai adecvat criteriu de repartizare îl reprezintă totalul consumurilor directe care stau de fapt la baza determinării mărimii absolute a consumurilor indirecte pentru fiecare obiect de evidență și calcul a costului din documentația de deviz.

După parcurgerea etapelor de lucru impuse de procedeele repartizării a consumurilor indirecte se întocmește „Situția de repartizare a consumurilor indirecte”, în baza căreia, se face următoarea înregistrare:

Debit contul 811 ”activitatea de bază”

Credit contul 813 ”consumuri indirecte ”

Particularitățile producției de construcție și metodologia de determinare a consumurilor indirecte incluse în deviz, fac posibilă repartizare consumurilor indirecte efective și după criterii specifice.

Astfel, consumurile indirecte efective se pot repartiza proporțional cu consumurile incluse în deviz al lucrărilor de construcție a drumurilor. Motivația utilizării acestui criteriu de repartizare se sprijină pe faptul că în documentația de deviz consumurile indirecte sunt riguros dimensionate.

Folosirea acestui criteriu de repartizare a consumurile indirecte prezintă particularitatea că se supun repartizării numai diferențele între consumurile indirecte efective și cele de deviz. Diferențele se însumează algebric cu consumurile indirecte de deviz ale fiecărui obiect de construcții, rezultând mărimea absolută a consumurilor indirecte ale fiecărui obiect de construcții.

Bibliografie:

1. SNC 11 – „Contractele de construcție”, Ordinul ministrului finanțelor nr.16 din 29.01.99, MO al RM 35-38 din 15.04.1999.
2. Legea privind autorizarea executării lucrărilor de construcție nr. 163 din 09.07.2010 Monitorul Oficial nr.155-158/549 din 03.09.2010.
3. Scrisoare informativ-normativă cu privire la determinarea valorii obiectivelor de construcții începînd cu 1 mai 2010, Monitorul Oficial, 13 aprilie 2010 Nr. 51a art Nr : 216.
4. Partinie Dumbrovă, Contabilitatea de gestiune în unitățile de construcții-montaj, Cluj-Napoca, 2000; 545 p.
5. Țurcanu V.I., Calculația costurilor, Ed. ASEM, Chișinău, 2001, 115 p.
6. Либерман И. А., Управление затратами в строительном комплексе, Москва Ростов-на-Дону, 2005 320p.

SECȚIUNEA VIII
OPORTUNITĂȚI DE DEZVOLTARE A COMERȚULUI

**PIAȚA BUNURILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA ȘI UNELE CĂI DE
SOLUȚIONARE A PROBLEMELOR STRINGENTE**

*Mustuc Svetlana, dr., conf.univ.,
Sitnicenco Viorica, lect. sup.,
Pănuță Angela, lect. sup.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The home market of goods plays a central place in the functional system of the economy, which coordinates highlight the equilibrium and disequilibrium between supply and demand of goods. The evaluation of coordinates of home market, of factors which influence it represent the fundamental decisions on solving the problems of registration in the mechanism of market functioning.

*The present paper represents some results of the researches which are unfold within the institutional project “**Substantiation of the Trade and Consumer Cooperatives modernization from the perspective of their implications in the sustainable socioeconomic development and consumer protection**” (11.817.08.85A)*

***Key words:** home market, the volume of sales, demand, supply, consum.*

Evaluările vizând capacitatea, structura pieței bunurilor, precum și a factorilor care-i determină evoluția, reprezintă fundamentul luării deciziilor pentru asigurarea unor raporturi optime între producție și consum, între cerere și ofertă.

În anul 2010, conform datelor preliminare, oferite de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, piața internă de bunuri și servicii a constituit 178075 mil. lei, în creștere față de anul 2006 cu 50,0%, iar piața internă de bunuri a constituit 86482 mil. lei. și a sporit în perioada analizată cu 38,0%. La formarea pieței interne participă producția, importul, exportul și taxele asupra comerțului internațional. În ultimii cinci ani, toți indicatorii menționați s-au majorat (cu excepția anului 2009), an în care majoritatea indicatorilor au involuat, sub influența efectelor crizei economice (Tabelul 1). În 2010 comparativ cu 2009, un ritm mai mare de creștere au înregistrat exporturile (28%), urmate de producția de bunuri (27%), importuri (26%).

Trebuie de menționat că rata de penetrare a importului în piața internă de bunuri și servicii în 2010 a fost de 31,6%, iar în piața de bunuri - de 65,0%. Astfel, piața internă de bunuri a Republicii Moldova este constituită în proporție de aproximativ 2/3 din produse de import (Tabelul 1), ceea ce reflectă subdezvoltarea sectorului producției de bunuri din republică.

Capacitatea pieței interne de bunuri, exprimată prin volumul vânzărilor cu amănuntul, a constituit 38765,8 mil. lei în 2010, înregistrând o creștere cu 15409,2 mil. lei sau 66,0%, comparativ cu 2006. Creșterea înregistrată se explică prin sporirea veniturilor populației și a puterii de cum-

părare. Totodată, se urmărește tendința refluxului cumpărătorilor din piețe (sectorul neorganizat) în unități de comerț (sectorul organizat). În anul 2006 unitățile comerciale au comercializat 58,3% din mărfuri, iar, în 2010, acest indicator a înscris o creștere de până la 64,7% (Tabelul 2). Astfel, se poate conchide că comerțul tranzitează dintr-un format sporadic în unul organizat.

În perioada analizată (2006-2010), volumul vânzărilor cu amănuntul a produselor alimentare s-a majorat cu 76,0%, a celor nealimentare – cu 61,5%. Aceste tendințe sunt caracteristice țărilor cu venituri de consum relativ mici. Situația respectivă este confirmată și de către structura cheltuielilor de consum ale populației (în 2010 41% din totalul cheltuielilor de consum ale populației au fost orientate spre procurarea produselor alimentare). Cu toate acestea, în structura vânzărilor cu amănuntul ponderea majoritară revine produselor nealimentare (67,4% în 2010), structură care se încadrează în tendințele de îmbunătățire a calității vieții populației.

Tabelul 1

Evoluția indicatorilor pieței interne în Republica Moldova

	2006	2007	2008	2009	2010	2010/ 2006,%
Producția de bunuri și servicii – total, mil. lei	97396	119502	144864	127666	149283	153,3
- inclusiv producția de bunuri, mil. lei	41352	44654	53325	45490	57690	139,5
Import, mil. lei	41128	51902	57519	44411	56206	136,7
Export, mil. lei	20254	24354	25603	22282	28447	140,5
Taxe asupra comerțului internațional, mil. lei	448	599	818	860	1033	2,3 ori
Piața internă* de bunuri și servicii, mil. lei	118717	147649	177598	150655	178075	150,0
Piața internă de bunuri, mil. lei	62674	72801	86059	68479	86482	138,0
Rata de penetrare** a importului pe piața internă de bunuri și servicii, %	34,6	35,2	32,7	29,5	31,6	x

*Piața internă = Producția + Import + Taxe asupra comerțului internațional – Export

**Rata penetrare = Import / Piața internă

Sursa: <http://statbank.statistica.md/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>

http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Raport_trimestrial/Raport_2010.pdf

Totodată, trebuie de ținut cont și de faptul că, de regulă, consumul produselor alimentare are limitele sale fiziologice, ceea ce nu se urmărește în alte segmente, capabile să se dezvoltate liniar cu creșterea veniturilor populației.

Analiza vânzărilor în cadrul secțiunilor de mărfuri scoate în evidență anumite neuniformități. Astfel, în cadrul grupei alimentare ponderea majoritară revine băuturilor

Evoluția volumului vânzărilor cu amănuntul în perioada 2006-2010

	2006	2007	2008	2009	2010	2010/ 2006,%
Volumul vânzărilor cu amănuntul, mil. lei	23356,6	28220,1	34684,4	32143,0	38765,8	166,0
Volumul vânzărilor cu amănuntul în unitățile comerciale, mil. lei	13620,7	16866,6	21387,2	19960,6	25096,5	184,3
<i>în % față de total vânzări cu amănuntul</i>	58,3	59,8	61,7	62,1	64,7	x
Volumul de vânzări cu amănuntul în piețe, mil. lei	9735,9	11353,5	13297,2	12182,4	13669,3	140,4
<i>în % față de total vânzări cu amănuntul</i>	41,7	40,2	38,3	37,9	35,3	x
Volumul vânzărilor cu amănuntul a mărfurilor alimentare, mil. lei	7178,4	9118,0	11301,2	11346,9	12634,0	176,0
Volumul vânzărilor cu amănuntul a mărfurilor nealimentare, mil. lei	16178,2	18802,1	23383,2	20796,1	26131,8	161,5

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău: Statistica, 2011, p. 462.

alcoolice – 17,1% (2010), urmate de grupa cărnii și produselor din carne cu 15,3%, pâinea și produsele de patiserie – 11,4%, lapte și produse din lapte – 9%, fructe – 2,6%, cartofi și legume – 1,9%, ouă – 1,6% ș.a. Ponderea mică în structura volumului de vânzări cu amănuntul a cartofilor, legumelor și fructelor confirmă faptul că cea mai mare parte din producția vegetală livrată continuă să se comercializeze prin piețe, această situație menținându-se pe parcursul ultimilor ani.

Dintre mărfurile nealimentare ponderea cea mai mare este ocupată de produsele farmaceutice, care dețin 9,9% din totalul vânzărilor nealimentare, după care urmează grupa aparatelor electrice de uz casnic - cu 6,8%, produsele din tutun – 6,3%, articole de iluminat și aparate de uz casnic – 3,7%, articole de îmbrăcăminte – 3,4% ș.a.

În localitățile urbane se comercializează 86% din totalul vânzărilor cu amănuntul din țară, ceea ce înseamnă că vânzările din mediul urban de 6,1 ori depășesc indicatorul analogic din mediul rural (Tabelul 3). Aceasta situație poate fi explicată prin:

- veniturile mai reduse (cu 33%, în 2010) ale populației rurale, comparativ cu cea urbană;
- fenomenul autoconsumului, care în mediul rural constituie 18,5% (2010) din cheltuielile medii lunare pe o persoană, comparativ cu 4% - în mediul urban;
- migrația cererii din localitățile rurale spre cele urbane (populația rurală deține aproximativ 59% din totalul populației republicii, dar absoarbe doar 14% din volumul vânzărilor realizat în țară) (2010);
- subdezvoltarea sistemului de distribuție din mediul rural comparativ cu cel urban (suprafețe mai mici de vânzare, metode tradiționale de vânzare, ofertă de mărfuri limitată, mai ales la mărfuri nealimentare etc.).

Volumul vânzărilor cu amănuntul pe medii de reședință

	2006	2007	2008	2009	2010	2010/2006, %
Volumul vânzărilor cu amănuntul în localitățile urbane, mil. lei	11358,8	14176,0	18222,1	16594,6	21575,7	189,9
în % față de total	83	84	85	83	86	x
Volumul vânzărilor cu amănuntul în localitățile rurale, mil. lei	2261,9	2690,6	3165,1	3366,0	3520,8	155,7
în % față de total	17	16	15	17	14	x
Raportul dintre volumul vânzărilor din mediul urban și mediul rural	5,0	5,3	5,8	4,9	6,1	x

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău: Statistica, 2011, p. 463.

Raporturile dintre oferta și cererea de bunuri pot fi exprimate prin valoarea stocurilor, care se găsesc în unitățile de comerț. În perioada 2006-2010, valoarea stocurilor de mărfuri în unitățile de comerț cu amănuntul s-a dublat, majorându-se de la 2685,1 mil. lei în 2006 la 6700,8 mil. lei în 2010. Indicii de creștere a valorii stocurilor de mărfuri în toți anii analizați sunt supraunitari, o creștere mai mare urmărindu-se în 2007-2008 (Figura 1). Această situație indică asupra excedentului de mărfuri în piață.

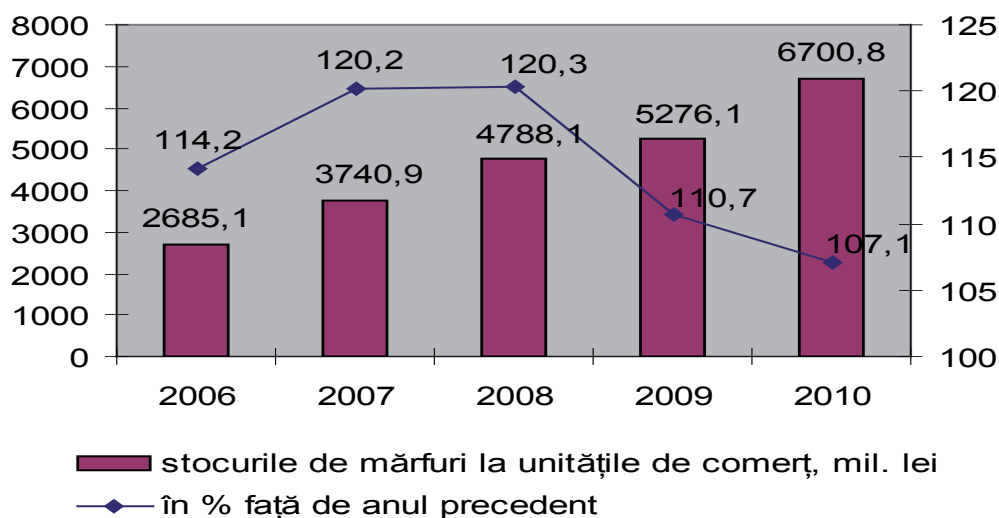


Figura 1. Evoluția stocurilor de mărfuri în unitățile de comerț

Sursa: http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Raport_trimestrial/Raport_2010.pdf

În orice analiză referitoare la evoluția pieței este necesar de a pune în discuție următoarele aspecte principale, ce se pot constitui în veritabili factori de influență ai respectivei evoluții.

Producția bunurilor industriale și agricole. În ceea ce privește producția bunurilor industriale, aceasta, în majoritatea țărilor, reprezintă factorul principal al evoluției pieței, determinând volumul ofertei de mărfuri, respectiv posibilitățile satisfacerii cererii consumatorilor și a utilizatorilor finali. Pe aceeași linie se situează și producția agricolă, a cărei volum reprezintă o bază importantă pentru lărgirea pieței.

Analiza datelor statistice scoate în evidență faptul că aportul agriculturii la formarea pieței interne scade. În 2010 contribuția agriculturii la formarea PIB a țării a fost de 11,9%, în 2006 - 14,5 % [1, pag. 269].

În prezent sectorul agricol se caracterizează, după cum urmează:

- printr-o puternică *destructurare intraramurală* (68,5% din producția agricolă este formată de producția vegetală, 29,1 % - de producția animalieră și 2,4% - de servicii, în 2010) [1, pag. 319]. Datorită condițiilor climaterice și fertilității înalte a solului, Republica Moldova este potrivită pentru creșterea fructelor și legumelor, cartofilor și cerealelor caracteristice zonei temperate. În realitate sectorul agrar este dominat de culturile cereale și oleanginoase. Dar aceste culturi se consideră culturi de mică valoare. Producția de culturi de valoare înaltă, cum ar fi fructele, legumele și tutunul a scăzut ca urmare a costurilor ridicate de producție și lipsei de resurse financiare. Cât privește sectorul zootehnic, efectivul de animale este, în prezent, concentrat în sectorul individual și are scopul de a satisface necesitățile familiilor din gospodăriile rurale, iar surplusul de produse –carne, lapte, produse lactate, ouă fiind comercializat;
- *nivelul scăzut de productivitate a munci agricole*, generat de producția scăzută deculturi cerealiere (chintale pe un hectar) comparativ cu media mondială. În anul 2009 producția de sfeclă de zahăr a fost de 3,1 ori mai mică, comparativ cu nivelul mediu mondial, producția de cartofi de 1,9 ori, producția de porumb – de 1,8 ori [1, pag. 550-552] ;
- *număr mare de întreprinderi nerentabile* (37% din totalul gospodăriilor agricole au avut activitate rezultată cu pierderi la nivelul 2010) [1, pag. 493];
- *fragmentarea sectorului agricol*, dictată de structura producției agricole pe categorii de gospodării (aproximativ 50% din producția agricolă este produsă de gospodăriile populației);
- *valoarea redusă a investițiilor în capital fix* comparativ cu alte ramuri economice.

Importurile de produse, alături de producția internă a bunurilor agricole și industriale, influențează, de asemenea, piața, prin intermediul ofertei de mărfuri.

Analiza importurilor în Republica Moldova ne permite să observăm o creștere a acestora în perioada anilor 2006-2008, de la 2693,2 la 4898,8 mil. dol. SUA sau de 1,8 ori. În 2009, potrivit datelor BNS, importurile au diminuat la 3278,3 mil. dol. SUA, iar în 2010 au crescut la 3855,3 mil. dol. SUA [1, pag. 413].

Bunurile de consum predomină în structura importurilor, iar ponderea acestora în totalul importurilor variază între 50-60%. O pondere semnificativă revine grupelor de mărfuri (2010):

- produse vegetale —4,4% din totalul de importuri, produse alimentare; băuturi alcoolice și nealcoolice; tutun - 8,0%, îmbrăcăminte și accesorii de îmbrăcăminte, tricouri sau croșetate – 1,0%; încălțăminte, obiecte de acoperit capul, umbrele ș.a. articole – 0,6%, mașini și aparate; echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imaginile – 7,7%; mobilă; aparate de iluminat și alte articole; construcții prefabricate, jucării, jocuri, articole pentru divertisment sau sport ș.a. – 2,6% [1, pag. 437-445].

Veniturile bănești și capacitatea de cumpărare a populației. Veniturile bănești ale populației acționează asupra pieței prin intermediul cererii, determinându-i nivelul și structura și condiționând, în ultimă analiză, realizarea ofertei de mărfuri și a relațiilor de piață.

În perioada 2006-2010 veniturile disponibile medii lunare ale unei persoane au crescut de la 839,6 lei la 1273,7 lei sau cu 52%. Principala sursă de venit a populației constituie activitatea salariată, ponderea căreia în totalul veniturilor este de 42,6% (2010). În mediul rural veniturile provenite din activitatea salariată sunt mult inferioare celor din mediul urban, ceea ce determină capacitatea mult mai mică de cumpărare a populației rurale comparativ cu cea urbană. În perioada

analizată a crescut semnificativ ponderea „prestațiilor sociale” în totalul veniturilor (de la 13,2% în 2006 la 18,7% în 2010) și a veniturilor provenite din alte surse (de la 18,7% la 22%) în special remitențele, iar ponderea veniturilor din activitatea agricolă s-a redus cu 8,8 puncte procentuale [2,3]. Schimbările intervenite în structura veniturilor disponibile ale populației indică asupra faptului că creșterea veniturilor populației nu are la bază creșterea economică din țară, ci sporirea prestațiilor sociale și a remitențelor.

Puterea de cumpărare a populației, determinată de salariul real și prețurile la bunuri și servicii, este un alt factor, care influențează volumul și structura cererii. Trebuie de menționat că în perioada 2006 – 2010 indicele de creștere a salariului real este cu mult inferior ratei inflației medii anuale (Figura 2). Astfel, puterea de cumpărare a populației în ultimii ani nu a înregistrat îmbunătățiri semnificative, la unele produse alimentare puterea de cumpărare s-a redus (carne de vită, porc și pasăre, pește proaspăt, ouă) .

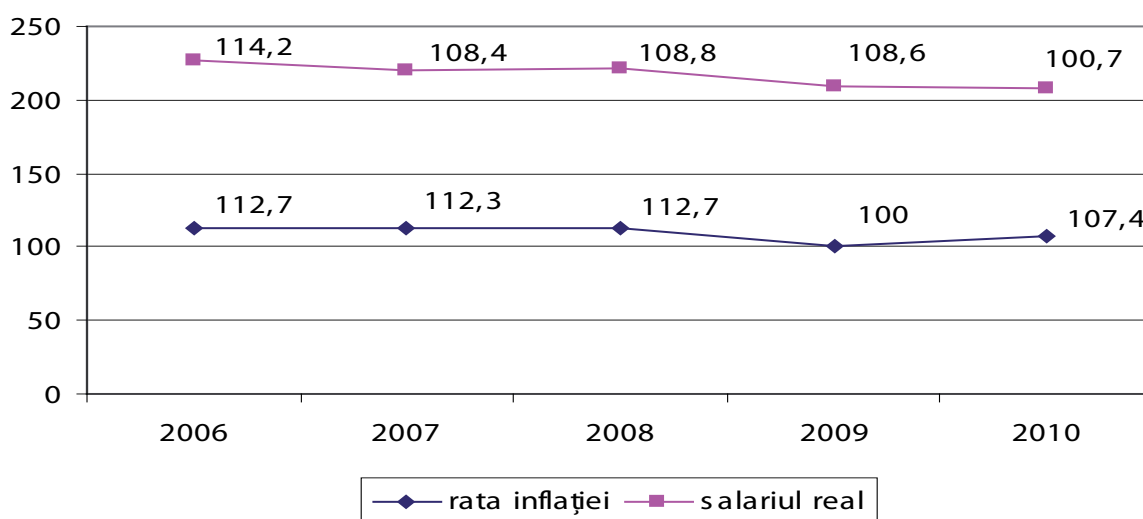


Figura 2. Evoluția indicilor salariului real al unui angajat și al inflației, anul precedent=100%

Sursa: http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Raport_trimestrial/Raport_2010.pdf

Consumul reprezintă un alt factor, ce se constituie ca factor de influență a dinamicii pieței. Acest fenomen, propriu dezvoltării economice contemporane, evidențiază, îndeosebi, legătura dintre evoluția pieței și cea a consumului populației. Creșterea continuă a capacității pieței presupune o creștere corespunzătoare a consumului, raportul fiind direct proporțional pentru produsele ce formează obiectul actelor de vânzare-cumpărare.

În structura de consum a populației Republicii Moldova prevalează produsele alimentare, care în 2010 au constituit 40,8%, urmate de cheltuielile pentru întreținerea locuinței - cu 17,8% și cheltuielile pentru îmbrăcăminte și încălțăminte - 10,8%. Ponderea mare a consumului alimentar în bugetul unei familii reflectă un nivel de trai scăzut, în timp ce pe măsura creșterii veniturilor, se mărește ponderea cheltuielilor destinate serviciilor de consum.

De menționat că în UE ponderea produselor alimentare în structura de consum este în mediu de 14,2% [6].

O parte din necesitățile de consum ale populației sunt satisfăcute prin intermediul autoconsumului. Fenomenul autoconsumului este caracteristic îndeosebi mediului rural, unde producția obținută în gospodăria personală destinată consumului nemijlocit are încă un rol important (în Republica Moldova - 18,5% în 2010). În ultima perioadă se urmărește tendința de denaturalizare a consumului, ceea ce va constitui un important factor al dinamicii pieței.

În perioada de referință (2006-2010) au intervenit schimbări în consumul efectiv de produse alimentare pe locuitor. S-a mărit consumul anual de lapte (+ 20,7 kg), de legume și bostănoase (+ 37,1 kg), de fructe (+ 7,3) și s-a redus consumul de pâine și produse de panificație (-18,3 kg), de carne și produse din carne (-3,3 kg), ceea ce a determinat modificări în structura vânzărilor de mărfuri cu amănuntul.

Schimbări pozitive se observă în legătură cu înzestrarea gospodăriilor cu bunuri de folosință îndelungată. S-a constatat o creștere a înzestrării gospodăriilor cu computere, mașini automate de spălat, cuptoare cu microundă, televizoare ș.a.. De asemenea, s-a constatat că gospodăriile din mediul rural au o dotare mult mai inferioară cu bunuri de folosință îndelungată, comparativ cu cele urbane.

De menționat că anume consumul populației este și un indicator esențial în analiza stării economice și sociale a unei țări, calculat ca pondere în PIB. În ultimele decenii, s-au manifestat, la nivel mondial, unele tendințe semnificative, și anume - creșterea ponderii consumului privat în PIB în majoritatea țărilor subdezvoltate, ajungând la un nivel înalt (peste 80%). Acest nivel exprimă nu atât îmbunătățirea consumului populației, și, implicit a nivelului de trai, cât, o distribuire a veniturilor foarte reduse, realizate de aceste țări. În Republica Moldova ponderea consumului populației în PIB este de 91% (2010), aceasta vorbește despre faptul că economia republicii este subdezvoltată și este bazată pe consum.

În baza analizei situației pieței interne de bunuri și servicii, au fost identificate următoarele **probleme** majore:

- dependența pieței interne de bunuri de import (2/3 din oferta de bunuri provin din import);
- neuniformitatea dezvoltării pieței interne de bunuri și servicii (în mediul urban volumul de mărfuri comercializate este de 6,1 ori mai mare, comparativ cu mediul rural, structura vânzărilor pe grupe de mărfuri este neuniformă);
- aprofundarea dezechilibrului dintre ofertă și cerere pe piața bunurilor de consum (valoarea stocurilor de mărfuri în unitățile de comerț sporește continuu).

Probleme evidențiate sunt cauzate de mai mulți factori, printre care mai relevanți sunt:

- subdezvoltarea sectorului agricol, dictată de productivitatea scăzută a muncii agricole, valorificarea inefficientă a terenurilor agricole;
- dezvoltarea cu ritmuri instabile a sectorului industrial;
- nivelul scăzut de dezvoltare a economiei rurale, comparativ cu mediul urban;
- politica neechilibrată în domeniul comerțului exterior.

Căile de soluționare a problemelor evidențiate **trebuie orientate, în special, spre stimularea ofertei interne** prin:

- dezvoltarea economiei rurale și creșterea productivității în agricultură; sunt necesare acțiuni direcționate spre crearea unui mediu investițional favorabil pentru antreprenorii agricoli, dezvoltarea infrastructurii și a capitalului uman, a sistemului de asigurare în domeniul agricol, perfecționarea managementului terenurilor agricole;
- stimularea dezvoltării sectorului industrial prin atragerea investițiilor autohtone și străine;
- sporirea eficienței sistemului de subvenționare a sectoarelor economiei naționale, în special, a sectorului agroalimentar;
- promovarea politicilor echilibrate în domeniul comerțului exterior;
- crearea locurilor noi de muncă, care vor contribui la creșterea ratelor de activitate și de ocupare ale populației și, implicit, la majorarea veniturilor populației, a puterii de cumpărare, a cererii de mărfuri și servicii pe piața internă.

De reținut că în scopul redresării situației din sectorul real al economiei au fost elaborate un șir de documente, de politici, principalele fiind Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015, Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada anilor 2006-2015, Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015 ș.a.. Realizarea obiectivelor preconizate în aceste documente, precum și implementarea propunerilor menționate vor contribui la creșterea economică în țară, impulsivitatea dezvoltării tuturor sferelor economiei naționale*.

Bibliografie:

1. Anuarul statistical Republicii Moldova. Chișinău: Statistica, 2011, 572 p.
2. Aspecte privind nivelul de trai al populației în 2006. Chișinău, 2007.
3. http://statistica.md/public/files/publicatii_electronice/aspecte_nivelul_trai/Aspecte_privind_nivelul_de_trai_in_2006.pdf.
4. Aspecte privind nivelul de trai al populației în 2010. Chișinău, 2011;
5. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/aspecte_nivelul_trai/Aspecte_Nivelul_Trai_2010.pdf.
5. <http://statbank.statistica.md/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>;
6. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Raport_trimestrial/Raport_2010.pdf;
7. http://businessday.ro/09/2010/pe_ce_cheltuim_bani_o_comparatie_romania_vs_alte_tari_din_UE/

*Articolul este realizat în cadrul proiectului instituțional de cercetare științifică fundamentală și aplicativă ”Fundamentarea modernizării comerțului și cooperăției de consum din perspectiva implicațiilor acestora asupra dezvoltării social-economice durabile și protecției consumatorilor” (cifra proiectului 11.817.08.85A).

ANALIZA CONCORDANȚEI DINTRE FONDUL DE RULMENT NET ȘI VOLUMUL VINZĂRILOR LA ÎNTREPRINDEREA DE COMERȚ ANGRO „ANGROCOOP” DIN MUN. CHIȘINĂU

*Mosințova Ana, lect. sup.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Factorial analysis of the net revolving fund must not form a wrong impression that it appreciates any increase of this indicator. Each entrepreneur is interested in reducing the operational cycle, due to the accelerating of the rotation speed of the working capital components. To maintain and to increase the volume of sales it's needed to be invested an amount less in the revolving fund net.

Key words: *factorial analysis, credit, operational cycle, speed of rotation, net working capital, entrepreneur, investing.*

Analiza factorială a fondului de rulment net, nu trebuie să formeze o impresie greșită că se apreciază pozitiv orice creștere a acestui indicator. Fiecare întreprinzător este cointeresat în reducerea ciclului operațional, datorit accelerării vitezei de rotație a părților componente ale fondului de rulment. Pentru a menține și a majora volumul vânzării e necesar să fie investită o sumă mai mică în fondul de rulment net.

De aici reiese că ritmul creșterii vânzării trebuie să depășească ritmul creșterii fondului de rulment net. Altfel spus, are loc eliberarea mijloacelor plasate pentru formarea fondului de rulment net. În caz contrar, apare fenomenul imobilizării mijloacelor sub formă de stocuri de mărfuri și materiale, precum și creanțe.

Devine actuală studierea detaliată a evoluției mijloacelor investite în fondul de rulment net, sub influența modificării vitezei de rotație a părților de formare a acestuia. Ca instrumente operaționale, aplicabile pentru atingerea scopului propus, se recomandă coeficienții-componenti de rotație a activelor curente și datoriilor pe termen scurt.

Suma eliberării (+) sau imobilizării (-) mijloacelor investite în fondul de rulment net, din cauza accelerării sau încetinerii vitezei de rotație a stocurilor de mărfuri și materiale se stabilește pe baza relației:

$$\Delta \overline{FRN}_{SMM} = (\overline{D}_{SMM}_{cur.} - \overline{D}_{SMM}_{cur.} - \overline{D}_{SMM}_{bază}) X \frac{VV_{cur.}}{360};$$

unde:

$\Delta \overline{FRN}_{SMM}$ - modificarea valorii medii a fondului de rulment net sub influența evoluției duratei de rotație a stocurilor de mărfuri și materiale;

\overline{D}_{SMM} - durata medie de rotație a stocurilor de mărfuri și materiale;

VV - veniturile din vânzări.

Durata medie de rotație a stocurilor de mărfuri și materiale se determină după formula:

$$\overline{D}_{SMM} = \frac{\text{Stocuri medii de mărfuri și materiale}}{\text{Venituri din vânzări} : 360}$$

Suma eliberării sau imobilizării mijloacelor în fondul de rulment net din cauza evoluției vitezei de rotație a creanțelor:

$$\Delta \overline{FRN} \text{CTS} = (\overline{D} \text{CTS}_{\text{cur.}} - \overline{D} \text{CTS}_{\text{bază}}) \times \frac{VV_{\text{cur.}}}{360},$$

unde:

$\Delta \overline{FRN} \text{CTS}$ – modificarea valorii medii a fondului de rulment net sub influența evoluției duratei de rotație a creanțelor pe termen scurt,

$\overline{D} \text{CTS}$ – durata medie de rotație a creanțelor pe termen scurt.

Dacă accelerarea procesului de producere și incasare duce la reducerea ciclului operațional, atunci micșorarea perioadei de achitare a datoriilor pe termen scurt acționează invers asupra duratei acestui ciclu. Întreprinderea poate obține reducerea ciclului operațional prin majorarea necritică a perioadei de achitare a datoriilor pe termen scurt. Se folosește următoarea formulă de calcul al eliberării (+) sau imobilizării (-) investițiilor în fondul de rulment net.

$$\Delta \overline{FRN} \text{DIS} = (\overline{D} \text{DIS}_{\text{cur.}} - \overline{D} \text{DIS}_{\text{bază}}) \times \frac{VV_{\text{cur.}}}{360} \times (-1):$$

$\Delta \overline{FRN} \text{DIS}$ – modificarea valorii medii a fondului de rulment net sub influența evoluției duratei de rotație a datoriilor pe termen scurt,

$\overline{D} \text{DIS}$ – durata medie de rotație a datoriilor pe termen scurt.

Vom studia evoluția investițiilor în fondul de rulment net al ANGROCOOP, mun. Chișinău sub influența modificării vitezei de rotație a activelor curente și datoriilor pe termen scurt. În baza datelor Bilanțului Contabil și Raportului privind rezultatele financiare în anii 2009-2010.

Calcul modificării valorii a fondului de rulment net sub influența schimbării rotației elementelor de formare a acestuia, este redat în tabelul de mai jos:

Tabelul 1

Nr. cr.	Elemente de formare a fondului de rulment net	Modul de calculare	Eliberarea (-), imobilizarea (+) investițiilor în fondul de rulment net, lei
1	2	3	4
1	Stocuri de mărfuri și materiale	$\left[\frac{(6368538+7635070):3}{16670529:360} - \frac{(10482478+7306602):2}{12439036:360} \right] \times \frac{16670529}{360}$	-4918467,7

2	Creanțe pe termen scurt	$\left[\frac{(6368538 + 7635070) : 2}{16670529 : 360} - \frac{(910482478 + 7306602) : 2}{124390036 : 360} \right] \times \frac{16670529}{360}$	-4166478,2
3	Datorii pe termen scurt	$\left[\frac{(8308029 + 8812339) : 2}{166709529 : 360} - \frac{(15539877 + 8308029) : 2}{12439036 : 360} \right] \times \frac{16670529}{360} \times (-1)$	+7420042,2

La ANGROCOOP, mun. Chișinău mărimea medie a investițiilor în fondul de rulment net a crescut cu 23994383 lei $[(3762237 + 44226530) : 2]$ în anul de gestiune.

Această creștere se explică, prin accelerarea vitezei de rotație a activelor curente stocate, ce a imobilizat investiții în sumă de 4918467,7 lei.

În anul de gestiune întreprinderea a majorat suma mijloacelor plasate pentru formarea fondului de rulment net cu 4166478,2 lei. De asemenea, a fost majorată valoarea medie a mijloacelor investite în fondul de rulment net cu 7420042,2 lei.

Notă: Necoinciderea modificării valorii medii a fondului de rulment net (46066737 lei - 23994383 lei = 22072354 lei) cu suma totală a modificărilor calculate în tabel 1 $[(-4918467,7) + (-4166478,2) - (+7420042,2) = 16504988,1 \text{ lei}]$ se explică prin aceea că la determinarea fondului de rulment net în calcul se ia suma totală a activelor curente, inclusiv mijloacele bănești și alte active, ceea ce nu se ia în considerare la aplicarea coeficienților particulari la rotație.

Bibliografie:

1. Bilanțului Contabil și Raportului financiar anii 2009-2010.
2. N. Țirulnicova, V. Paladi. Analiza rapoartelor financiare: manual, Ch.: F.E.-P. "Tipogr. Centrală", 2004.

НЕОБХОДИМЫЕ И ДОСТАТОЧНЫЕ УСЛОВИЯ СЕМАНТИЧЕСКОГО ПОИСКА

*Бэлэнул Д., к. н., доктор,
Кооперативно - Торговый Университет Молдовы*

The article deals with the actual problem on the status of information stored on the Internet, and search capabilities of the Internet. The authors emphasize that, on the one hand, increased the value of information, on the other side of the network there was a loss of value of information. This contradiction was the support for the scientific study of the organization of information on the Internet. The authors present a method for organizing information on the Internet.

Key words: *Internet, organizing information.*

В работе [1] нами введено определение понятия «семантический поиск в компьютерных сетях».

Значение понятия Необходимое и Достаточное Условие по Логическому словарю включает «Необходимые и Достаточные Условия (в логике и математике) – условия, устанавливающие зависимость истинности какого-либо утверждения А от наличия условий, фиксируемых в другом утверждении. Необходимыми условиями истинности утверждения А называются условия, без соблюдения которых А не может быть истинным.

Достаточными называются такие условия, при наличии (выполнении, соблюдении) которых утверждение А является истинным.

Условия могут быть необходимыми, но недостаточными; достаточными, но не необходимыми; необходимыми и достаточными.

Известно, что предметом науки логики является человеческое мышление [2, 3].

Человеческое мышление применяется как в ненаучных целях, например, в судебных процессах, так и в научных исследованиях. Например, в одном гражданском процессе судья употребила следующие рассуждения: между сторонами имели место гражданские взаимоотношения, для которых применена статья 221 (Недействительность мнимой или притворной сделки), которая предусматривает, что при рассмотрении таких сделок они рассматриваются как несостоявшиеся с возвратом сторон к исходному состоянию. Судья применила эту статью, однако не вернул стороны к исходному правовому состоянию. Судья применила к положению, полученному из первой части статьи (сделка признана несостоявшейся) другую статью, якобы о добросовестности покупателя этой квартиры. В результате, одна сторона по делу осталась без квартиры, другая сторона получила бесплатно квартиру.

Судья применила статью о недобросовестной сделке (необходимое условие), однако только часть этой статьи, упустив другое необходимое условие статьи (возврат сторон к исходной юридической ситуации) и применила к этой юридической ситуации другую статью (достаточное, но не необходимое условие), передающее квартиру третьей стороне, которая якобы является добросовестным покупателем.

Таким образом, судья в результате юридического софизма, применяя только достаточное условие, оставила одну из сторон по делу без квартиры.

Другой пример. Для поиска понятия «информация» был использован google.ru. В результате получено 12 420 000 000 адресов сайтов, в которых это понятие встречается. И в этом огромном числе сайтов найдется ли определение и описание понятия с указанием ее необходимых и достаточных условий.

Если применить другие ключевые понятия (например, «информация это»), то в исходе поиска google.ru выдает 5 880 000 000 адресов.

Как в первом случае поиска «информация», так и во втором случае «информация это» указанные условия для поиска требуемой информации являются необходимыми, но недостаточными. Поэтому количество выдаваемой информации так велико и неадекватно (некачественно). Налицо противоречие между требуемым ограниченным количеством информации и огромным полученным количеством информации в результате поиска. Полученное противоречие является убедительным доказательством об использовании необходимых и достаточных условий поиска информации в сетях.

Процесс поиска информации включает два компонента:

1. конфигурацию информационного пространства (форма записи сохраненной информации: числовая, текстовая, графическая, звуковая, комбинированная информация), обозначим ее символом Ω ;
2. форма запроса искомой информации/знания (ключевое слово; набор ключевых слов; фрагмент изображения как в пазлах; звуковой ряд как в передаче „Угадай мелодию” и др.), обозначим ее символом ϕ .

Результат поиска зависит от конъюнкции $\Omega \square \phi$ при соблюдении необходимых условий поиска; от дизъюнкции $\Omega \square \phi$ - при соблюдении достаточных условий поиска; от конъюнкции $(\Omega \square \phi) \square (\Omega \square \phi)$ – при соблюдении необходимых и достаточных условий. Возможные способы решения научной проблемы можно разделить на несколько классов:

- Изменение условий поиска (A) ;
- Изменение конфигурации информационного пространства (B) ;
- Изменение условий поиска и конфигурации информационного пространства (C).

Применение необходимых и достаточных условий позволяет сохранить равносильность рассуждений в процессе вывода/поиска новых информации, знаний. В случае применения достаточных условий, каким является современный подход к логике в некоторых учебниках логики для вузов, допускается выход в обобщающие преобразования информации, которые приводят к ошибкам в науке.

Принципиально другой способ поиска – семантическая поисковая система

	Google,yandex, yahoo	
Задача поиска	Найти ресурсы, содержащие слова запроса	Найти информацию - ответ на запрос
Кто определяет наличие ответа	Пользователь анализирует весь найденный поисковиками информационный «мусор» в поисках смыслового ответа	Поисковая система автоматически выбирает смысловые ответы на вопросы пользователя
Запрос пользователя	Набор ключевых слов. Игнорируются вопросительные слова, предлоги, союзы и др.	Нормальное предложение. Учитываются все лингвистически важные слова
Навигация по найденным ссылкам	Нужна. Пользователь должен искать информацию на указанных ресурсах	Не требуется. Ответы в выдаче поисковой системы

Например, некий турист находится в Сочи, но ему предстоит в течение ограниченного интервала времени прибыть в Киев. Авиакомпания сообщает пассажирам, что самолет на Киев не летает. Но есть самолет на Таллинн, Лондон, Нью-Йорк. Факт наличия самолетов на другие направления составляет достаточное условие для рассматриваемого нами туриста. Это условие позволит туристу вылететь из Сочи, но не позволяет ему прибыть в Киев. С другой стороны, вылет из Сочи составляет необходимое условие для прибытия в Киев, но это условие не является достаточным. Достаточным условием было бы наличие такого рейса, который вылетает в другое направление, но по пути садится в Киеве. Другим тривиальным решением было бы изменение названия города прибытия в «Киев», но это условие не устраивает туриста.

Поэтому семантические поисковые системы AskNet обеспечивают поиск ответов на запросы пользователя. Не требуется переходить по ссылкам, так как все ответы содержатся непосредственно на странице результатов поиска. Важен не тот факт, что «найдется все», а только тот факт, что «найдется соответствующее».

AskNet Global Search – поиск ответов на вопросы пользователей в Интернете с мобильных устройств по протоколу wap.

Реализована система вопросно-ответного поиска по sms запросам.

AQUA Global Search – аналитическая вопросно-ответная поисковая система, реализующая автоматический и логический вывод информации при поиске, а также определение ее достоверности.

Работа с семантической поисковой системой AskNet абсолютно проста. Вы задаете вопросы компьютеру на обычном языке, как обычно вы спрашиваете о чем-то своего друга, а в ответ получаете ответы, которые семантическая поисковая система AskNet отфильтровала от информационного «мусора» [4].

Этот подход соответствует рассмотренному нами варианту (А).

В этом варианте в найденном большом объеме сайтов происходит обработка информации циклично при помощи задаваемых системой вопросов.

Определение 1. Примитивным информационным пространством (IPS) будем называть информационное пространство, в котором информация/знания записывается и хранится в случайном порядке.

Примером примитивного информационного пространства может служить Интернет в настоящее время.

Определение 2. Организованным информационным пространством (OIS) будем называть информационное пространство, в котором информация/знания, сгруппирована в определенных (entitati)единицах(сущностях)/узлах(коллекциях сущностей)/организации.

Примером организованного информационного пространства может служить Википедия.

Нами предлагается вариант (В) решения вопроса о поиске необходимой информации. Основные положения рассмотрены нами в [1]. Приведем краткие ссылки на эту статью.

Одним из видов узлов (коллекции сущностей) в программировании в настоящее время является концепция объектов/классов. Известно, что объекты/классы определяются набором характеристик свойствами, событиями, методами.

В качестве семантического поиска в [1] предложено использовать наборы сущностей:

- Свойства
- События (4)
- методы

или

- части
- формы (5)
- ступени

или их комбинация:

- Свойства
- События
- методы (6)
- части
- формы
- ступени

для поиска информации в сетях предложено использовать

- примитивные информационные пространства (случайные) (IPS);
- организованные информационные пространства (OIS)).

Примитивные (случайные) информационные пространства IPS

Выводы.

Возможные способы решения научной проблемы можно разделить на несколько классов:

- Изменение условий поиска (A) ;
- Изменение конфигурации информационного пространства (B);
- Изменение условий поиска и конфигурации информационного пространства (C).

Выводы этого этапа исследования могут быть использованы как гипотезы для последующих этапов. В качестве критериев a_i и b_i семантического поиска могут быть использованы для понятия, объекта, явления, личности и т. д. следующие наборы:

- свойства
- события (4)
- методы

или

- части
- формы (5)
- ступени

или их комбинация:

- свойства
- события (6)
- методы
- части
- формы
- ступени.

Проблему эффективного поиска информации в сетях можно решать следующими методами, применяя необходимые и достаточные условия:

- Изменение условий поиска (A) ;
- Изменение конфигурации информационного пространства (B);
- Изменение условий поиска и конфигурации информационного пространства (C).

Для поиска эффективного поиска информации в сетях необходимо использовать

- примитивные информационные пространства (случайные) (IPS);
- организованные информационные пространства (OIS));
- осуществить переход от IPS к OIS.

Литература:

1. D. Bălănel Căutarea semantică în rețele de calcul, Analele științifice ale UCCM, 2011.
2. В. И. Кириллов, Старченко А. А. Логика, Изд. «Высшая школа», 1982, стр. 3.
3. Е. А. Хоменко Логика, М., Воениздат, 1976.
4. <http://www.AskNet.ru>

SECȚIUNEA IX
PROBLEME ACTUALE ALE ȘTIINȚELOR SOCIO-UMANE ȘI DE DREPT
ECOSOFIA - METODOLOGIA GENERALĂ A COOPERĂȚIEI DE CONSUM

*Sîrbu Ion, dr. hab., prof. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The ecosophy - philosophy of survival and sustainable development of society, human beings and terrestrial nature.

The philosophy of ecology, in the author's interpretation, consists of philosophical issues of general ecology, antropoecology and social ecology. This philosophy, not only theoretical but also practical, is based on a new ethics – global ecological ethics, which includes traditional humanism completed with ecological and ethnic humanism.

Rural population from the Republic of Moldova, as in the communist period, is more disadvantaged than urban population, in almost all fields: economical, social, political, culturaletc.

Medical service, for example, leaves much to be desired and therefore morbidity level is higher and life expectancy is shorter. Even the drinkable water is of a more inferior quality, more polluted than the water in the cities.

The lack of jobs and all the above-mentioned problems, lead to mass migration of rural population to cities and, especially, abroad. In order to stop these negative processes, it is necessary to make some radical changes for the better and then, if those who are already gone abroad would not come back, will remain, at least, those ones who are ready to leave at the moment.

Renaissance and intensification of cooperative movement in rural localities, according to the author's opinion, can lead to beneficial changes in the quality of rural population life, to resolution of many problems of economic, ecological and cultural specific.

Key words: *ecosophy, philosophy, methodology rural perspective, antropoecology, ethnic humanism, cooperation.*

Introducere

Filosofia întotdeauna, dar mai ales în Epoca Modernă, când științele încep hotărât a se diviza de filozofie și când începe a crea filosoful, matematicianul, fiziologul francez Rene Descartes, a avut, de rând cu altele și funcția metodologică, pe care o păstrează și astăzi. Filosofia a servit și servește ca bază teoretică generală pentru științe și practică, a fundamentat și fundamentează metodele generale de cercetare și activitate, teoria generală a metodelor – metodologia.

Ecosofia, ca filozofie contemporană sau actuală a supraviețuirii și dezvoltării durabile a omului, societății și naturii terestre, nu face excepție. Or, ecosofia este aceeași filozofie, care se orientează la ecologie și problematica acesteia, care devine filozofie ecologică în sensul larg al cuvântului și deci, bază metodologică generală pentru toate științele și practica umană, fiindcă toate științele și toată activitatea umană aspirate, râvnite, pot contribui la supraviețuirea și dezvoltarea

durabilă a omului, naturii și societății. Filosofia, în majoritatea cazurilor, a fost pentru coeziunea, solidaritatea, libertatea, creativitatea, iubirea și cooperarea între oameni. Aceste trăsături sunt proprii și ecosofiei, care pune accentul pe unitatea omului cu natura, înscrierea societății umane și a omului în natură, dezvoltarea armonioasă, optimală a acestora.

Populația rurală din Republica Moldova, ca și în perioada comunistă, este mai dezavantajată decât cea urbană practic în toate domeniile - economic, social, politic și cultural. Deservirea medicală aici lasă de dorit și din cauze economice, morbiditatea e mai ridicată, iar durata vieții e mai mică decât la populația din urbe. Apa potabilă deseori e foarte poluată și deci e de o calitate mai inferioară decât în orașe. Toate acestea și plus încă lipsa locurilor de muncă, salariile și pensiile mici duc la migrația în masă a populației rurale și nu atât în urbe cât peste hotare. Dacă până nu demult pleca peste hotare un membru sau altul al familiei, astăzi deseori pleacă ambii soți, luându-și și copii. Astfel de familii practic sunt pierdute pentru satul nostru. Familiile întregi plecate, în majoritatea cazurilor, nu mai trimit bani în țară cu toate că se mai înregistrează peste un miliard oficial, dar neoficial cine știe? Anul 2011 a arătat că mai mulți bani sunt trimiși din Rusia și nu din alte state din vest cum era până acum. Familii întregi pleacă în Occident și mai puține în Federația Rusă cu toate că anume aici sunt cei mai mulți cetățeni de ai noștri. Dacă nu vor interveni schimbări radicale spre bine, în localitățile rurale ale Moldovei, nu numai că nu se vor mai întoarce cei plecați, dar vor pleca și alții și cine va mai munci pe câmpurile noastre multe dintre care și azi nu sunt prelucrate?

Care ar fi ieșirea din această grea situație? Vom încerca să ne uităm și să analizăm toate acestea prin prisma ecosofiei, dar și a cooperăției, a mișcării cooperatiste, inclusiv și a cooperăției de consum.

Organizația Națiunilor Unite a declarat anul 2012 – Anul Cooperativelor. Reieșind din acestea și din faptul că autorul este un cadru didactic al Universității Cooperatist – Comerciale din Moldova, un anumit aspect al acestui material ține de cooperăție, de cooperăția de consum. Considerăm că anumite probleme, ce țin de viața socială și sănătatea omului, mai ales a celui de la sate, pot fi soluționate pe calea dezvoltării mișcării cooperatiste.

Material și metodă

Materialul folosit pentru analiză e viața rurală și cooperăția luate în aspect ecosofic. Metodele utilizate de noi în acest context sunt metoda dialectică, ca teorie generală a dezvoltării, metoda comparativă și cea a extrapolării, previziunea și unitatea istoricului și a logicului.

Rezultate și discuții

Termenul de ecosofie (ecosophie) a fost elaborat în anii 60 ai secolului trecut de filosoful Arne Naess, profesor la Universitatea din Oslo. Anume acest termen a marcat începutul mișcării Ecologiei Profunde (Deep Ecology), care militează împotriva antropocentrismului, considerându-l pe om ca principalul răufăcător al Terrei. Omul în viziunea reprezentanților acestei mișcări este pentru planeta noastră ca un virus ce nimicește viața. Antropocentrismul, afirmă ei, trebuie să cedeze locul biocentrismului. Toate formele de viață sunt egale și omul nu e o excepție.

Clar e că viața trebuie să fie în centrul activității umane și ea trebuie să fie venerată și respectată. Toate formele de viață sunt o minune, dar adevărata minune este totuși viața umană/Adevărat e faptul că nici o formă de viață nu a distrus natura așa cum a distrus-o omul, dar tot adevărat e și faptul că numai omul o poate reproduce, o poate înnobila perfectând-o. Astfel cea mai mare valoare pentru om este viața a însăși omului. Ecosofia [1], ca și filosofia tradițională sau meta-

filosofia, consideră la fel. Antropocentrismul este condamnat numai în cazul când se afirmă că tot universul a fost creat pentru om și că acesta și este centrul, nucleul universului. Omul este produsul naturii și a sieși însăși și el e capabil să protejeze natura pe care până în epoca noastră a folosit-o nerațional, a poluat-o și continuă după inerție și astăzi acest lucru, cunoscând deja consecințele nefaste ale activității sale.

Noțiunea de ecosofie a fost luată la înarmare și dezvoltată în calitate de concept filosofic de psihanalistul francez Felix Guattari în mai multe publicații, dar mai ales în lucrarea „Trei ecologii”(Les trois ecologies) publicată în 1989. În această lucrare Felix Guattari se adresa celor care elaborau o ecologie politică considerată ca o nouă indologie – metaideologie pentru întreaga umanitate, ideologie a secolului al XXI-lea. Anume în această lucrare Guattari încearcă a demonstra necesitatea elaborării unei înțelepciuni a raportului omului cu ambianța sa și a conviețuirii tuturor speciilor de pe Terra. Necesară este, afirma el, „ecosofia, adică o perspectivă care să includă dimensiunile etice și care să articuleze între ele ansamblul ecologiilor: științifică, politică, environmentală, socială și mental. Astfel, această ecosofie ar putea fi chemată să se substituie vechilor ideologii care sectorizează, de o manieră abuzivă, socialul, privatul și civilul și care sunt incapabile să stabilească joncțiunile între politică, etică și estetică”[2]. Lucrarea data a apărut în perioada când s-au conturat ecologia politică, ecologia spiritului, ecologia cognitivă în rezultatul activității a unor astfel de gânditori ca Hans Jonas, G. Bateson, A. Petitjean, Edgar Horin.

Felix Guattari născut în 1930 a decedat, prematur practic, în 1992. Continuatori de talia lui nu a avut. Evenimentele din 1989 din Europa, prăbușirea comunismului și dispariția U.R.S.S., a celor din 2001 din S.U.A. și începutul luptei împotriva terorismului mondial, au încetinit întrucâtva dezvoltarea ecosofiei, sustrăgându-se atenția de la ea.

F. Guattari este frapat de „viața anormală” a oamenilor normali, după cum se exprimă rectorul Universității Ecologice din București, Mircea Dutu în articolul său „Ecosofia: o paradigmă a supraviețuirii” [2]. Guattari e îngrijorat de pasivitatea oamenilor în fața dezastrului material și moral, e dezamăgit de superficialitatea abordării problemelor ecologice în sensul larg al cuvântului și a relațiilor dintre oameni în mass-media.

Peste tot degradare și regres. Partidele politice, instanțele executive, conform opiniei autorului francez, par absolut incapabile de a înțelege problematica apărută. Numai ecosofia cu abordarea etico-politică a celor trei ecologii – a mediului, a raporturilor sociale și al subiectivității umane ar fi capabilă să clarifice în profunzime problematica dată.

Ecosofia, în viziunea lui F. Guattari, poate fi tradusă ca „înțelepciunea de a locui”, care provine de la Oikos – casa, bun domestic, habitat, mediul natural, și Sophia - înțelepciune, cunoaștere.

După cum menționează Mircea Dutu: „Cele trei ecologii componente: environmentală (de mediu n.n.), politică și mentală, nu se află în opoziție, ci, dimpotrivă, într-o stare de complementaritate și potențialitate reciprocă. Orice abordare a unei probleme de mediu presupune dezvoltarea unui univers de valori și, prin aceasta, un angajament etico-politic; în același timp, este nevoie de funcționarea unui sistem de modelizare pentru susținerea acestuia, a sistemului, adică de practici sociale, de teren, de practici analitice când se urmărește producerea de subiectivitate... Promovând o filozofie a viului, ecosofia are și o capacitate politică imanentă. Creația este mai degrabă constructivistă decât conservatoare. Nu e vorba de a apăra ființa, ci de a produce medii viabile și viețuitoare”[2].

Încercarea de a crea o ecosofie terapeutică o găsim la licențiatul în filozofie și în psihopedagogie Thierry Melchior în lucrările „Creer le reel, hipnose et therapie” (Seuil, 1998) și „100 mots pour ne pas aller de mali en psy” (Seuil, 2003).

Autorul în aceste lucrări propune un ajutor pentru fiecare ce vrea să-și facă o autoterapie și elaborarea a câteva principii de înțelepciune practică sau ecosofie. Această ecosofie e inspirată atât din hipnoză și tehnici de terapie scurtă, cât și din tradițiile filosofice occidentale și orientale.

Ecosofia terapeutică conține un ansamblu de principii care ar ajuta de a trăi într-un raport nonviolent cu sine, cu altul și cu lumea sau natura. Principiile în cauză decurg din cunoștințele ce țin de hipnoză și terapie și din înțelepciunile occidentale și orientale. După cum menționează Mircea Dutu: „Caracterul, evident mixt, teoretico-practic (utilitarist) reiese însă cu pregnanță din faptul că, în mod declarat, prin demersul său T. Melchior invită la elaborarea, dincolo de filozofie și psihologie, a unei ecosofii „susceptibile de a ne ajuta să trăim în acest început de secol”, dar și de a-și ameliora, prin terapie, modul de a-și trăi viața „într-o lume în pierdere de repere”[2].

Scriitorul și publicistul bucureștean Toma George Maiorescu a publicat două lucrări publicistice *Introducere în ecosofie*, 2002 (anul nu e indicat) și *Ecosofia sau fiara din om*, 2004) consacrate ecosofiei. După cum menționează în lucrarea sa Mircea Dutu „, Deși nu face nici o referire la ceva anterior ca și când ar fi chiar fondatorul, scriitorul și publicistul Toma George Maiorescu a publicat, e adevărat la peste un deceniu de Felix Guattari și departe de o perspectivă filosofică coerentă, două lucrări consacrate ecosofiei.

Ecosofia, în interpretarea acestui autor, este disciplina despre interacțiunea vieții în cămin. Adică, înțelepciunea relațiilor omului în familie, cu natura, cu Universul, cu sine însuși. Ecosofia, consideră T. G. Maiorescu, este învățătura - sinteză despre om – societate, individ – grup; relația om – natură; relația om – univers; relația omului cu sinele [3].

Ecosofia, în viziunea acestui autor, este o metadisciplină sau o disciplină de frontieră în care individul ar putea să găsească răspunsurile viabile la întrebările fundamentale ale existenței.

Ecosofia, în calitate de problemă filosofică de interacțiune a societății și omului cu natura, a început a ne preocupa încă din anii studenției, anii 70 ai secolului XX. În 1972 – 1973, fiind student la facultatea de filozofie a Universității din Rostov-pe-Don (Federația Rusă), am scris o teză de am pe problematica deosebirii omului de animal în lucrările lui C. Marx și F. Engels, unde am abordat și problema interacțiunii omului cu natura, cu mediul ambiant. Această problemă de cercetare în anul 1974 am continuat-o, transformând-o în teză de licență, pe care am susținut-o cu succe și în care un întreg capitol a fost consacrat problematicii ecologice. Ultima, în acea perioadă, era una de pionierat, or prima conferință științifică unională, consacrată interacțiunii societății cu natura, a avut loc în Moscova 1968, iar cartea „Общество и природа”, pe materialele conferinței a fost publicată în 1969. Primul dintre filosofilor Universității din Rostov-pe-Don, care a început a aborda această problemă, a fost feciorul laureatului Premiului Nobel Mihail Solohov.

În 1976, când am devenit doctorand (pe atunci aspirant) al facultății de Filozofie din Sanct-Petersburg (Leningrad, pe atunci) am luat tema de cercetare Problemele metodologice ale ecologiei sociale, pe care am susținut-o în 1979, fiind una dintre primele teze filosofice, consacrate problematicii ecologice. Pe parcursul anilor (predând chiar și în Africa, la Universitatea din orașul Uagadugu, Burkina Faso, unde am publicat patru broșuri în franceză, una era cu titlul „Natura și societatea” 1984), am continuat să mă preocup de problematica dată. Am participat la numeroase conferințe în Rusia, Bielorusia, Ucraina, România. În 1998 am publicat la Iași mai multe articole, unul din ele cu titlul *Ce este ecofilosofia ?* (1998). În anul 2000 am publicat la Iași monografia *Ecosofia sau Filosofia ecologică*, în volum de 23,5 coli de autor. Anume în această lucrare eu am folosit termenul de Ecosofie, după cum credeam atunci ca o prescurtare logică și estetică mai ușor utilizabilă decât ecofilosofia.

Astfel eu empiric, de sine stătător, independent, am ajuns la acest termen. Numai pe urmă am aflat că au utilizat acest termen și în Rusia și în România și în Franța și în alte țări europene. Astfel, eu nu sunt autorul termenului de ecosofie, dar eu am elaborat un prim model de ecosofie, fundamentându-i conținutul în viziune proprie, elaborând și concepțiile de Etică ecologică globală, umanism etnic, metafizică ecologică și altele, ce țin de ecosofie în viziune proprie.

Ecosofia, în viziunea noastră, e o filozofie contemporană a supraviețuirii și dezvoltării durabile a omului, societății și a naturii terestre. Ecosofia e și o filozofie a noii mentalități și spiritualității, inclusiv și a spiritualității morale sau etice globale, a umanismului tradițional, ecologic și etnic, a colaborării și ajutorului reciproc dintre state și etnii cu diversele lor culturi [4-7]. Conform opiniei noastre din anii 70 ai secolului trecut, ecologia depășește cadrul științei pur biologice, transformându-se într-o problemă socială, politică, culturală, antropologică, economică etc. deci și într-o problemă general științifică/ Ecologia, consideram atunci și în prezent, include în sine trei direcții principale de cercetare și corespunzător, trei științe ecologice, cum ar fi ecologia generală, ecologia omului sau antropoecologia și ecologia socială.

Ecologia generală este o știință biogeno-ecologică despre interacțiunea organismelor vii (la nivel individual, populaționist și asociațional) cu ambianța, știința despre circuitele de substanțe și energie din biosferă. **Antropoecologia** sau ecologia omului e știința medico-biologică despre interacțiunea omului cu mediul înconjurător, la nivel de corp sau organism, modificările prezente și de perspectivă ale acestuia. **Ecologia socială** este știința complexă despre interacțiunea societății umane cu natura, cu biosfera și celelalte sfere terestre, știința despre interacțiunea omului la nivel de conștiință cu mediul socio-cultural. Ecologia socială are obiectivul de a armoniza, sau mai bine zis, a optimiza interacțiunea societății cu natura de a „înscris” societatea în natură, în natura terestră [1].

Ecosofia sau înțelepciunea ecologică include în sine, **în primul rând**, problemele filosofice ale ecologiei generale, antropoecologiei și ecologiei sociale. **În rândul al doilea**, ecosofia include în sine și acțiunile practice ale omului și umanității, ce corespund legilor funcționării și dezvoltării naturii, societății și corpului, organismului uman. **În al treilea rând**, ecosofia include în sine etica ecologică globală bazată pe umanismul tradițional, umanismul ecologic și umanismul etnic.

Prezentul și viitorul sănătății populației moldave urbane și rurale, a problemelor socio-economice și socio-culturale trebuie analizate prin această prismă sau prin prisma ecosofică.

După cum afirma V. E. Stolareenco și L.D. Stolareenco, aspectele ecologice ale constituției omului se manifestă în aceea că are loc adaptarea, acomodarea oamenilor la condițiile concrete ale mediului. Sub influența condițiilor climaterice la om pot să se modifice schimbul de bază al substanțelor, termoreglarea, componenții sângelui, fermentii, hormonii, greutatea, înălțimea corpului, pigmentarea pielii, edificiul feței, părul, corelația greutății cu suprafața corpului [8, p.141-142]. Condițiile naturale rurale sunt mai favorabile decât cele urbane, pentru populații. Din punct de vedere ecologic, afirmă aceiași autori, orașele prezintă prin sine un mediu original de trai, unde factorul principal e cel antropogen cu toate manifestările lui nefavorabile (poluarea atmosferei, efectul de seră, multiplele stresuri, anomaliile geochimice, gradul înalt de densitate a populației). Cele mai generale manifestări ale particularităților morfofuncționale ale populațiilor urbane în comparație cu cele rurale sunt manifestarea înaltă a accelerației, înălțimea mai mare, ponderea ridicată și un număr mai mare a variantelor extreme ale constituției corporale [8, p.142].

În Republica Moldova, după cum am menționat la începutul acestui articol, situația populației rurale, starea ei de sănătate este mai rea decât a populației urbane. Acestea se datorează influenței

nefaste a societății moldave asupra mediului natural rural din trecut nu prea îndepărtat, folosirea în masă, neștiințifică a erbicidelor, poluarea apelor, solului, aerului atmosferic, insuficiența terenurilor împădurite etc.). Începând cu anii 50 ai secolului trecut în R.S.S.M. au început a fi folosite pe larg pesticidele și în rezultat sau întetit cazurile de îmbolnăvire de hepatită, cancer și diferite boli intestinale a oamenilor ocupați în agricultură cu transportarea, depozitarea și utilizarea pe câmpuri a pesticidelor de tot genul, dar și a multora ce nu erau în contact direct cu acestea, în exclusiv și a celor din urbe. Nicolae Testemițeanu, ministrul ocrotirii sănătății din republică, la 28 iulie 1966, deznădăjduit și îngrozit de situația ecologică la noi, face o relatare secretă către Comitetul Central și Consiliul de miniștri unde atrage atenția că folosirea intensivă a pesticidelor în agricultură a dus la o stare excepțională. Anual în sol sunt introduse 20 kg/ha, iar în raioanele de sud ale republicii chiar 100 kg/ha. Anual se folosesc 9-10 kg pesticide pe cap de locuitor [9, p.5]. În republică, informa ministrul, nu sunt create condiții, ce ar asigura securitatea sănătății populației la utilizarea pesticidelor. Din 642 de depozite cu îngrășăminte minerale și pesticide din republică, în 86 la sută starea păstrării substanțelor toxice prezintă o amenințare directă asupra sănătății populației. Accesul liber la aceste substanțe duce la furturi, folosirea lor incorectă pe terenurile de lângă casă, la utilizarea lor pentru omoruri și suicide. Nu se asigură procurarea stofei pentru confecționarea îmbrăcămintei speciale pentru 12000 muncitori agricoli ocupați nemijlocit cu utilizarea pesticidelor în gospodării, fiind astfel expuși pericolului nemijlocit al îmbolnăvirii lor și deceselor [9, p.7].

Absolut nu se soluționează problemele organizării condițiilor igienice pentru persoanele ce lucrează cu substanțe chimice. În gospodării lipsesc încăperi speciale cu dușuri, încăperi pentru spălarea și dezinfectarea îmbrăcămintei speciale și a mijloacelor de protecție individuală (săpun, ștergar etc.). Un serios pericol, real și potențial pentru sănătatea populației, o prezintă poluarea cu pesticide rezistente a solului, bazinelor acvatice, a aerului și a produselor alimentare. Răspândiți pe larg în mediu agenții toxici pătrund în organismul omului și provoacă dereglări a diferitor funcții fiziologice și a organelor. În primul rând, suferă ficatul, rinichii, sistemul nervos, sistemul sangvinic etc. Investigațiile au arătat, că în țesuturile de grăsime ale oamenilor, care nu au contact direct cu pesticidele la 60 la sută se găsește DDT (dustul) în cantități periculoase, iar în laptele mamelor 70%. Aceste date, conform lui N. Testemițeanu, demonstrează faptul, că pesticidele pătrund în organismul uman și prin intermediul apei și al produselor de origine animală și vegetală se găsește în încălcarea regulilor prelucrării plantelor agricole cu substanțe chimice toxice, poluarea nutrețurilor crescute, între rândurile de pomi din livezile stropite cu chimicalii, încălcarea termenelor de utilizare și injusta utilizare a pesticidelor cum ar fi, de exemplu, și prelucrarea, în unele raioane a cireșilor și vișinilor în ajunul culegerii roadei, pe când o astfel de prelucrare este permisă numai până în perioada înfloririi livezilor [9, p.9]. O astfel de practică a continuat cu și o mai mare amploare în deceniile următoare în perioada „agriculturii intensive”. Urmările nefaste se resimt și astăzi. „Depozitele” de erbicide și substanțe chimice toxice au poluat și mai poluează și astăzi atmosfera, solul, apele, inclusiv și cele subterane, ducând în consecință la morbiditatea în masă și la mortalitatea ridicată.

Am spus-o mai sus și mai repet că populația rurală din republica noastră era cu mult mai bolnavă (și aceasta e o realitate și astăzi) decât cea urbană. La aceasta au contribuit mai mulți factori. Pesticidele, care au distrus solurile de cernoziom, complexe de veterinarie, cultivarea intensivă și în masă a tutunului, nepăsarea proverbială. În 1975-1977 la 1000 de persoane au decedat în sectorul urban 9,2, în cel rural 10,2 persoane [10, p.93]; [11]. În informația secretă a șefului Direcției tratament – profilactică N.S. Mihul „Despre starea acordării ajutorului medical mulgătoarelor și lucrătorilor din sectorul zootehnic” se relatează, că pe parcursul anului 1986 investigațiile profilac-

tice au cuprins 51659 lucrători din sectorul zootehnic, sau 75% din contingentul total. În 14 raioane indicii au fost numai de 50%, iar în r. Dubăsari și Camenca această acțiune nu a avut loc [12, p.116]. În raionul Cimișlia, în majoritatea gospodăriilor controlul profilactic medical constă numai în investigații serologice, fără controlul terapeutului. Nu este asigurat controlul lucrătorilor la prezența tuberculozei, a bolilor venerice în majoritatea raioanelor [12, p.117]. Mortalitatea generală a populației din r. Dondușeni, Dubăsari, Călărași, Camenca, Orhei, Rezina, Soroca, Telenești ș.a. e de 2 ori mai înaltă decât în orașe. În localitățile sătești este înaltă mortalitatea infantilă, morbiditatea și moartea de bolile oncologice, a tractului intestinal–stomacal ș.a. E înalt nivelul mortalității traumatice [12, p.20]. Greutatea specifică de ieșire la invaliditate la colhoznici e cu 15,1% mai înaltă, decât la muncitori și funcționari. În particular e înaltă în r. Vulcănești, Dubăsari, Ocnîța, Orhei, Slobozia, Telenești (de 1,3 – 1,5 mai ridicată decât pe republică [12, p.21].

„Tradiția” aceasta continuă și în zilele noastre. În Primul Raport Național al R. Moldova, prezentat la Conferința a treia Ministerială „Mediul și sănătatea (Londra, 16 – 18 iunie 1999), în zonele poluate cu nitrați (deci în regiunile rurale), frecvența bolilor infecțioase și parazitare la copii constituie 57,5%, iar în cele de control 5,5%. Bolile de natură endocrină, cauzate de subnutriție și dereglări ale metabolismului, alcătuiesc corespunzător 61,6% și 0,4%. Copiii suferă de 10 ori mai frecvent de boli ale organelor hematopaticice și de unele dereglări ale sistemului imun, de 9 ori de anemie, de 4,4 ori boli ale organelor respiratorii, de 11 ori boli de piele și ale țesutului celulo – adipos subcutanat, de 5,5 ori de anomalii congenitale, 18 ori mai frecvent de boli perineotonice. Cercetările demonstrează, că în R. Moldova sunt dezvoltați fizic normal numai de la 5,2% la 9,9% dintre copii [13, p. 52].

Iată ce „moștenire” avem noi de la regimul comunist totalitar și colonial. „Moștenirea” e și miile de tone de substanțe toxice și otrăvitoare, distrugerea cărora nici în zilele noastre nu a luat sfârșit. Acest focar periculos pentru sănătate și a mediului populației, inclusiv și zonele cu radioactivitate (13 la număr) ridicată, în rezultatul catastrofei de la Cernobâl, nu poate fi înlăturat de către R. Moldova din neputința tehnologică și mai ales financiară. Din păcate, regimul comunist de după 1994 (agrarienii erau aceeași comuniști) și mai ales de după 2001, până în 2009, și de unii lideri din Alianță, ce se află astăzi la guvernare, a făcut tot posibilul ca cetățeanul de rând să continue a fi îndoctrinat cu mentalitatea sovietică. Inclusiv și despre NATO, care numai în 2010 – 2011 ne-a ajutat să lichidăm în jur de 2000 tone de substanțe toxice, contribuind prin aceasta la îmbunătățirea condițiilor de trai a populației moldave, inclusiv și a celei rurale.

Cele relatate mai sus țin de aspectul antropocologic al ecosofiei aplicate la problemele domeniului rural. Următorul aspect e cel general ecologic.

Sistemul economic totalitar, care a fost unul cronic deficitar de bunuri materiale de larg consum și de servicii necesare populației, s-a dovedit a fi periculos atât pentru ființa umană, cât și pentru natură, mediu. Voluntarismul și iresponsabilitatea regimului totalitar, a celui a lui Voronin și într-o anumită măsură și a celui de astăzi, în orice caz până în prezent, au lovit extrem de dur în bogăția rurală a R. Moldova – pământ, păduri, ape, aer și, corespunzător, sănătatea populației.

Conform ziaristului și sociologului Andrei Dumbrăvianu, fondul funciar al R. Moldova la 1 ianuarie 2006 constituia 3 milioane 384,4 mii hectare, dintre care terenurile cu destinație agricolă – 74,9%, arabile – 54,5%, plantații de vii și livezi – 8,9%, pășuni – 11,2%, fânețe – 0,1%, pârloagă – 0,2%. Suprafața destinată lucrărilor agricole e de 62,4%, deci este mare și nu permite un echilibru dinamic favorabil între ecosistemele naturale și cele antropice. Eroziunea e cel mai mare flagel pentru solurile R. Moldova. Circa 2 mln. hectare agricole sunt situate pe versanți cu gradul de înclinare mai mare de 3 grade. Nu se respectă măsurile agrotehnice, asolamentul, nu există fâșii de protecție.

În urma ploilor și a vânturilor seci circa 33,9% din terenurile agricole sunt supuse eroziunii. Anual se pierd circa 700 mii tone de humus, 50 mii azot, 34 mii fosfor, 597 mii potasiu. Deficitul de fosfor continuă să scadă și peste câțiva ani acumulările de fosfor se vor epuiza completamente din sol. În scădere e la fel și rezerva de azot. Pierderea elementelor respective duce la micșorarea recoltelor, la joasa lor calitate. Suprafața terenurilor afectate de alunecări constituie circa 40 mii hectare, iar în ultimul timp anual ea crește cu 1000 hectare [13, p.34 – 40].

Fiecărui locuitor îi revin în R. Moldova circa 0,08 ha de pădure. R. Moldova este statul cu cele mai puține păduri din Europa. Structura pădurilor grupată pe vârste și pe specii este dezechilibrată. Vârsta medie a pădurilor noastre nu depășește 40 ani. Ca specie predomină salcâmul, valoarea ecologică a căruia este minimală. Au rămas puține păduri de stejar, iar cele trecute de 100 ani ocupă doar 1,8%. Pădurile sunt bolnave, afectate. Începând cu anul 2000, în silvicultura R. Moldova potențialul uman scade permanent or, specialiștii sunt rău remunerați [13, p.42 – 43], ceea ce duce la tăieri ilicite și la neîndeplinirea multor lucrări și măsuri necesare.

Ecosistemele naturale constituie la noi doar 20% din teritoriu, restul sunt sisteme artificiale care au dus la dispariția zimbrului, ursului brun, râsului, tarpanului și a multor altora. Fauna republicii numără peste 15 mii specii, dintre care 462 vertebrate și 14500 nevertebrate dintre care 12 mii de specii din clasa insectelor. Lumea păsărilor este compusă din 177 specii, care cuibăresc pe teritoriul R. Moldova. Lumea vegetală numără 6720 specii, dintre care 27,3% plante vasculare [13, p.43 – 44].

În 2005 Inspectoratul Ecologic de Stat a relatat că 1630 de fântâni arteziene rămase fără stăpân, părăsite sunt poluate cu substanțe toxice. Se impune lichidarea sau conservarea acestora.

Cele mai poluate surse de apă sunt din raioanele Călărași, Glodeni, Strășeni, Ceadâr-Lunga unde 100% din probele analizate în 2003 nu corespundeau cerințelor sanitare. În localitățile Găgăuziei, or. Bălți, raioanele Anenii – Noi, Basarabeasca, Leova, Orhei, Sângerei, Taraclia, Telenești, Ungheni – 70-97% din probele prelevante nu se încadrau în normativele OMS. Circa 58% din populația R. Moldova bea apă cu nitrați ce depășesc limita [13, p.38].

Aspectul socioecologic (al ecologiei sociale) presupune voința politică a puterii centrale, administrației publice locale, a societății civile, a întregii populații în rezolvarea problemelor ce țin de ecologia generală, ecologia omului sau antropoecologie pentru a optimiza interacțiunea societății moldave cu mediul ei natural și artificial. Pentru acestea sunt necesare mijloace financiare, acțiuni economice, legislative și juridice, organizatorice, dar și ridicarea nivelului cultural, schimbarea mentalității retrograde, naturdistrugătoare, nepăsătoare față de individul uman, al întregii populații și nu numai al elitei și clasei politice.

Mentalitatea ține mai mult de ecologia socială, dar și de antropoecologie. De ecologia socială fiindcă e vorba de interacțiunea individului cu mediul socio-cultural, iar de antropoecologie fiindcă mentalitatea se bazează pe un suport biologic, natural-creierul și corpul uman, care interacționează cu mediul natural și artificial sau socio-natural.

Mentalitatea prezintă prin sine un nivel profund al conștiinței colective și individuale, care include totalitatea de înclinații inconștiente a oamenilor de a acționa, cugeta și a percepe lumea într-un anumit mod [8, p. 216]. Mentalitatea e un rezultat al lungii dezvoltări istorice a etniei, care determină caracterul național, modelul național de comportare economică, socială și ecologică, este un instrumentar general al minții sau deșteptăciunii acestei națiuni, popor sau comunitate de oameni. Mentalitatea, conform autorilor lucrării ” Антропология – системная наука о человеке”, este cea mai fundamentală, profundă și stabilă calitate practic neschimbătoare în psihologia socială a națiunii [8, p.216-217]. Nu am fi de acord că mentalitatea e neschimbătoare, după cum se afirmă

în lucrarea aceasta. Ceva rămâne constant, stabil, dar ceva e și schimbător. Da, am putea afirma că în ceea ce privește utilizarea naturii, a resurselor ei, mai continuă și astăzi aceeași practică de a o folosi pe vechi și deci a o distruge. Dar totuși mentalitatea treptat se schimbă în direcția sau favoarea devenirii naturocrotitoare, naturereacitoare în concordanță cu legile dezvoltării naturii și societății, cu legile interacțiunii acestora. Poate totuși au dreptate V.E. Stolareenco și L.D. Stolareenco când e vorba de **mentalitatea profundă** a etniei și nu de conștiința de masă. Ultima e conștiința care e proprie masei principale de membri ai societății, care apare în mod stihinic pe parcursul practicii de toate zilele ale oamenilor și care include și componentele schimbătoare (dispozițiile de masă, opinia publică, ideologia de masă, care se pot schimba rapid sub influența mass-media, schimbarea condițiilor de viață și a situațiilor curente) [8, p. 217].

Mentalitatea comunistă, sovietică a fost depășită de mulți cetățeni, dar la o altă mare parte ea continuă să rămână. Tot așa și în ceea ce privește mentalitatea naturdistrugătoare - este depășită de numeroși oameni de pe Terra, dar și de mai mulți încă trebuie să fie depășită.

Consecințele nefaste ale activității omului în natură forțează schimbarea vechii mentalități cu una nouă bazată pe o etică ecologică globală, pe umanismul ecologic și umanismul etnic. Anume în acest aspect putem vorbi despre ecosofie ca bază metodologică a întregii științe și practici umane, inclusiv și a tuturor formelor de cooperare, nefăcând excepție și pentru cooperarea de consum. Or, după cum afirmă C.I. Vahitov: „Cooperarea e un sistem de noi, independente și benevole grupări de oameni, înființate de ei pentru organizarea muncii în comun în domeniul producției și schimbului de valori cu condiția plătirii cu venitul capital neinvestit în afacere, dar a muncii personale a fiecărui participant, punând la dispoziția capitalului numai procentul echitabil, determinat de piața de bani” [14, p.26].

Oricare nu ar fi forma de activitate a omului și societății în natură, ea trebuie să se bazeze mai întâi de toate pe principiile eticii ecologice globale. Etica ecologică globală, în calitate de componentă necesară a ecosofiei, militează pentru respectarea anumitor principii. Principiul coevoluției omului, societății și a mediului, care presupune dezvoltarea paralelă, coevolutivă a omului, societății și a mediului ambiant natural, sociocultural și artificial. Acest principiu presupune o activitate a societății și a omului capabilă de a asigura păstrarea parametrilor biologici actuali ai speciei Homo sapiens și a circuitelor firești de substanțe și energie care au loc în biosfera terestră. Mediul social, profesional, cultural, artificial etc. este necesar de a fi dezvoltat, edificat și conservat, ocrotit în acele aspecte și laturi, care nu contrazic funcționarea și dezvoltarea organismului și spiritualității umane, dar le dau un câmp mai vast de manifestare și dezvoltare și nu pe contul stagnării și distrugerii mediului natural. Omul, societatea și mediul natural trebuie să se dezvolte concomitent în armonie și nu unul pe contul altuia.

Principiul venerației oricărei forme de viață, fundamentat pe principiile eticii generale „Nu ucide”, „Nu dăuna” și pe cel formulat de Albert Schweitzer și considerat de el ca principiu suprem și esențial al moralității umane [15], este un al doilea principiu al eticii ecologice globale și deci și a ecosofiei.

Principiul ascetismului moderat și al creativității ecologice e unu al treilea principiu al eticii date și deci și a ecosofiei. Principiul dat impune limitarea necesităților și a dorințelor umane cu cele raționale și cu adevărat vital necesare al expansiunii economico-materiale, natur-dăunătoare și nerațional-consumatoare. Oricărei creații umane trebuie să-i fie proprii parametrii ecologici și ea nu trebuie să dăuneze naturii corpului și inconștientului uman, dar să le dezvolte ascendent.

Principiul omul potrivit la locul potrivit, al patrulea, ia în considerație valorile antro- și socioecologice ce pun accentul pe devenirea, funcționarea și perspectivele dezvoltării omului și prin această prismă și a societății.

Principiul iubirii, coeziunii și fericirii, al cincilea principiu și cel mai important, în opinia noastră, al eticii ecologice globale și al ecosofiei. Acest principiu este fundamentat pe cel al iubirii față de oameni, propagat de filosofia și religia creștină, și pe principiul fericirii, înaintat încă în filosofia antică și pe tot parcursul istoriei filosofiei, presupune pasiunea, dragostea, iubirea nu numai față de oameni, dar și de natură.

Etica ecologică globală, ca parte componentă a ecosofiei, are sarcina finală de a forma, consolida, proteja, instaura și propaga morala ecologică general umană – bază metodologică a societății ecologice, deci a tuturor formelor de activitate umană [16, 17]. În afara consolidării noii mentalități globale, în afara consolidării etosului, conform lui G.N. Simcin [18], umanitatea nu are viitor, deci nu va supraviețui și nu se va dezvolta durabil.

Anul 2012 a fost declarat de Asamblarea ONU ca Anul cooperativelor, care au apărut cu circa 150 de ani în urmă, inclusiv și în teritoriile românești. Cooperarea, inclusiv și cooperarea de consum, poate duce la soluționarea multora din problemele ecosofice și practice de ordin general ecologic, antropoecologic și socioecologic [19 – 22].

Concluzii

1. Ecosofia este baza metodologică a tuturor științelor și activităților practice umane.
2. Necesară este implementarea și dezvoltarea în R. Moldova a agriculturii ecologice, care ar duce la competitivitatea produselor agricole autohtone pe piața euro – mondială și la îmbunătățirea sănătății populației țării noastre.
3. Renașterea și intensificarea mișcării cooperatiste, a cooperăției de consum în republica noastră tot pare a fi necesară pentru rezolvarea multora din problemele menționate. Ar putea fi organizată activitatea de producere a biogazului, lemnului (prin sădirea în fâșii forestiere și pe terenurile deteriorate a pomilor ce cresc repede – răchita, plopul etc.) care are același randament ca cărbunele și ar putea înlocui paiele și băligarul ca combustibil și folosirea loc ca îngrășămintă organice. Cooperarea ar putea duce la crearea întreprinderilor mici și medii de prelucrare locală a producției agricole și zootehnice, creând astfel locuri de muncă pentru populația rurală și influența asupra prețurilor exagerate de realizare a multor produse agricole de către intermediari.
4. Crearea cooperativelor de orientare medicală pentru cultivarea și recoltarea plantelor medicinale, procurarea direct de la producători a medicamentelor și distribuirea lor membrilor cooperativelor, pensionarilor, invalizilor ș.a., dar și pentru activități comerciale.
5. Instituțiile de învățământ trebuie să educe și să orienteze viitorii specialiști spre organizarea și nu căutarea locurilor de muncă, inclusiv și prin organizarea cooperativelor de consum și producere.
6. Cooperarea este dezirabilă nu numai între oameni, dar și între toate statele lumii, între toate etniile și culturile corespunzătoare acestora.
7. Supraviețuirea dezvoltarea durabilă a omului, societății și naturii terestre este posibilă numai prin crearea unei morale ecologice general umane.

Bibliografie:

1. Ion Sîrbu. Ecosofia sau filosofia ecologică. Fundația ecologică „Dimitrie Cantemir” Iași, Academia Ecologică din România. Iași – 2000, 370 p.
2. Mircea Dutu. Ecosofia: o paradigmă a supraviețuirii// www.revista.22.ro/ecosofia-5644.html.
3. Toma George Maiorescu. Introducere în ecosofie. Fundația Europeană. E.C.E. 2002. – 89p.

4. Ion Sîrbu. Ecosofia, civilizația și perspectiva umană// Ecosofia și perspectiva umană. Coordonator Ion Sîrbu. – Chișinău AȘM, IFSD, 2005, p. – 5-12.
5. Ion Sîrbu. Probleme actuale ale civilizației și culturii contemporane// Ecosofia și perspectiva umană. Coordonator Ion Sîrbu.. – Chișinău AȘM, IFSD, 2005p.
6. Ion Sîrbu. Bioetica și etica ecologică globală// Bioetica, filosofia, economia și medicina în strategia de asigurare a securității umane. Coordonator T. Țirdea. - Chișinău, USMF „N. Testemițeanu”, 2007, p.149 – 154.
7. Ion Sîrbu. Viziune ecosofică asupra practicilor din Ecologie (1)// Convergențe spirituale Iași – Chișinău. De la frați la frați. Nr.2 / 2011. Publicație periodică. Editura „Samila”, Iași, 2011, p.205 – 208.
8. В.Е. Столяренко, Л.Д. Столяренко. Антропология – системная наука о человеке: Феникс, Ростов-на-Дону. 2004, 384 с.
9. Arhiva organizațiilor social – politice a R. Moldova. F.51, Inv. nr.27.
10. Численность, состав и движение населения Молдавской ССР. Материалы для служебного пользования. – Кишинёв, 1978.
11. Moldova și Țările străine. Departamentul de statistică. – Chișinău, 1991.
12. Arhiva organizațiilor social – politice a R. Moldova. F.51, Inv. 71, dosarul 7, 361 p.
13. A. Dumbrăveanu. Mediul și mass-media. – Chișinău. CEP USM. 2007, 236 p.
14. К.И. Вахитов. Кооперация. История, теория, практика. – Москва, 2006 – 570 с.
15. Алберт Швейцер. Культура и этика. – М.: Прогресс. 1973. 387с.
16. Ion Sîrbu. Etica ecologică globală: probleme și realizări// Ecologia, Etica, Morala. Coordonator Ion Sîrbu, Chișinău: ȘEAREC – COM, 2001 – 162 p.
17. Ion Sîrbu. Globalizarea și valorile general-umane// Analele Științifice ale UCCM. – Chișinău, 2008 – 442 p.
18. Г.Н.Симкин. Рождение этосферы\\ Вопросы философии, 1992.№.3, с. 96-103.
19. Dan Cruceru. Istoria și doctrina cooperatistă în România: Editura Artiflex. – București, 2005 – 380 p.
20. Сахарова Д. Б., Котов И.С. История и теория кооперативного движения. – Минск: Новое Знание, 2009, 279 с.
21. Теплова Л.Е., Уколова Л.В., Тихонович Н.В. Кооперативное движение. – Белгород: Кооперативное образование, 2009 – 273 с.
22. Сельскохозяйственная кредитная кооперация. Под ред. С.Б. Коваленко, З.Н. Козенко. – Москва: Финансы и Статистика, 2006 – 448 с.

PROBLEMATICA DEFINIRII ȘI CLASIFICĂRII CONCURENȚEI

Maxim Ion, dr., conf. univ.,

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

Bulmaga Olga, drd.,

Institutul de Istorie și Drept al Academiei de Științe a Moldovei

Economic Integration of the Republic of Moldova in the European Union requires considerable effort in the view of adjusting the national legislation to the Communitarian acquis. Basing on the analyses of experience of the countries that became members of the EU we can see that major difficulties that have been encountered in the domain of competition. The concept of competition in economic theory is often discussed in a contradictorily.

Key words: *concept competition, North American schools, European schools.*

Sistemul reglementării juridice a protecției concurenței în Republica Moldova își are originea la începutul anilor 90 ai secolului XX prin aprobarea Hotărârii Guvernului R.S.S. Moldova nr.2 din 04.01.1991 Cu privire la măsurile urgente de demonopolizare a economiei naționale a R.S.S. Moldova [1], care declară drept una din direcțiile principale ale economiei dezvoltarea spiritului de concurență și limitarea activității monopoliste. Ulterior a fost aprobată Legea Republicii Moldova Cu privire la limitarea activității monopoliste și dezvoltarea concurenței nr. 906- XII din 29.01.1992 [2], care a stabilit bazele organizatorice și juridice ale dezvoltării concurenței, măsurile de prevenire, limitare și reprimare a activității monopoliste și este orientată spre asigurarea condițiilor pentru crearea și funcționarea economiei de piață în Republica Moldova. Reieșind din faptul că legea menționată mai sus avea mai mult un caracter declarativ, la 30 iunie 2000 a fost aprobată Legea cu privire la protecția concurenței nr.1103 [3], mai amplă, care institua un organ aparte care să se ocupe de protecția concurenței.

Astfel, dat fiind faptul că legislația în domeniul protecției concurenței este relativ nouă, acest domeniu nefiind reglementat în perioada sovietică, problemei protecției concurenței a început să i se acorde atenție în Republica Moldova destul de recent.

Problema privind protecția concurenței a trezit un interes încă din cele mai vechi timpuri. O probă în acest sens servește Codul lui Iustinian, unul din titlurile cărui avînd denumirea „De monopolis, et conventu negotiatorum illicito, vel artificio ergolaborum nec non balneatorum prohibitis, et pactionibus illicitis” [4]. Însă, în perioada romană studii în acest sens nu se regăsesc. Interesul cercetătorilor privind fenomenul concurenței datează cu sfîrșitul sec. XIX – încep. sec. XX, odată cu adoptarea în SUA a primelor acte ce reglementează acest subiect: *Sherman Act* [5], adoptat la 02 iulie 1890, *Clayton Act* [6], adoptat la 15 octombrie 1914 și *Federal Trade Comission Act* [7], adoptat în 1914.

În literatura economică și juridică concurența este tratată polisemantic și contradictoriu. Astfel, ea este numită mecanism de bază ce efectuează legătura între producători, însușire, trăsătură, atribut al pieții, element al mecanismului economic, elementul motrice al progresului general ș.a. [8, p.16].

Conținutul conceptului de concurență la etape diferite de dezvoltare, a fost definit diferit, fiind influențat mai mult sau mai puțin de teoriile economice și, ca urmare, fiind recepționat în mod variabil de sistemele juridice.

După cum menționează profesorul francez Louis Vogel: “teoria concurenței formează fundamentul dreptului concurenței: una nu poate exista fără alta. Dreptul concurenței nu este decît o teorie economică pusă în aplicare prin intermediul normelor juridice. Această dialectică formă/substanță este baza dreptului concurenței și explică în mare parte viața normelor independent de evenimentele conjuncturale care le pot influența și indiferent de sistemul juridic. Dacă se concentrează asupra acestui raport se constată o dublă mișcare care reflectă căutarea perpetuă pentru a atinge echilibrul normei” [9].

Abordarea conceptului de concurență în teoria economică este de multe ori tratată în sens contradictoriu. Una dintre întrebările fundamentale în acest sens este concurența: stare sau proces? Astfel, concurența poate fi privită din două puncte de vedere: static sau dinamic.

Aplicînd metoda istorică vom examina fenomenul concurenței începînd cu perspectiva clasică la cea neoclasică, reprezentată prin modelul concurenței pure și perfecte și vom continua cu studiile științifice de economie industrială care dezvoltă modelul concurenței imperfecte, începînd cu școala managerială sau structuralistă de la Harvard și continuînd cu școala ofertei sau școala de la Chicago, apoi școala evoluționistă sau industrialistă și școala nihilistă sau a distrugerii creatoare. Față de curentele economice nord-americane echilibrul gîndirii economice europene țin două mari școli: liberalismul ordonat sau economia socială de piață și școala de la Bruxelles.

Conceptul clasic de concurență își găsește rădăcinile cel puțin în renumita carte a lui Adam Smith „Wealth of Nations”. În opinia lui Adam Smith concurența conduce spre „binele colectiv suveran” prin intermediul „mîinii invizibile a pieții” [10], astfel, ea fiind un obiectiv de atins, un scop în sine. Concurența independent de orice intervenție statală, realizează adaptarea cererii și ofertei, sub impulsul exclusiv al interesului individual, disciplinînd prin ea însăși, în mod natural, întreaga activitate economică.

Economiștii clasici se împotriveau implicației guvernului în treburile de pe piață, dar ei erau de părerea că procesul competitiv va genera rezultate eficiente, în condițiile reglării limitate a concurenței. Chiar dacă concurența ca proces era acceptată, ei considerau necesară o anumită intervenție din partea guvernului pentru asigurarea funcționării libere a piețelor, în așa mod încât concurenței să poată intra și ieși de pe piață fără dificultate. În special, Adam Smith era foarte conștient de necesitatea unui cadru legal pentru a garanta libertatea concurenței prin prevenirea coluziunii dintre companii și abuzurilor din partea companiilor dominante, care să constea în instituirea unor bariere de intrare menite să combată risipirea puterii lor de piață.

Susținătorii unei alte concepții (de exemplu Schumpeter) consideră că concurența constituie un mijloc pentru a atinge anumite obiective: binele general, o distribuție mai bună a resurselor [11].

Apariția teoriei prețului în secolul XIX a determinat dezvoltarea noțiunii structurale și statice de concurență: concurența pură și perfectă. Acest concept este indispensabil în teoria economică tradițională. În comparație cu economia clasică care analiza concurența ca un proces dinamic, teoria prețului se axează pe proprietățile echilibrului pieții. Concurența perfectă e o noțiune statică; dacă se respectă condițiile modelului nici un concurent nu poate câștiga superioritate asupra celorlalți, și aceasta rezultă într-o încetinire a procesului concurențial.

În viziunea renumitului economist Gilbert Abraham-Frois, trebuie făcut distincție între ceea ce înseamnă „puritatea” concurenței și „perfectiunea” concurenței [12, p.216]. Astfel concurența este pură atunci când sunt îndeplinite simultan trei condiții:

- atomicitatea, care presupune existența unui număr suficient de mare de agenți economici (vânzători și cumpărători) de dimensiuni neglijabile în raport cu piața și nici unul dintre ei neputând influența semnificativ piața;

- omogenitatea produsului, ceea ce presupune că pe piață există bunuri echivalente, identice fără deosebiri între ele, neexistând diferențierea produselor și nici publicitate;

- intrarea și ieșirea liberă pe piață, care presupune să nu existe nici o barieră juridică sau instituțională care să limiteze intrarea noilor concurenți într-un domeniu de activitate, ramură sau industrie. Eficiența producătorilor va fi determinată exclusiv prin mijloacele economiei de piață.

Concurența perfectă, concepție care a fost elaborată de Frank H. Knight [13, p.54], apare atunci când îndeplinite simultan următoarele două condiții:

- transparența perfectă a pieței, care presupune ca deciziile agenților economici să fie luate în condiții de informare perfectă, informațiile fiind referitoare la calitatea și natura produselor și asupra prețului;

- mobilitatea perfectă a factorilor de producție; această condiție presupune ca factorii de producție (munca și capitalul) să fie “distribuiți” acolo unde vor fi folosiți cel mai bine.

Ca urmare, concurența este pură și perfectă numai atunci când cele cinci condiții sunt satisfăcute simultan. Dacă una dintre aceste condiții nu este îndeplinită, atunci se poate vorbi despre concurența impură sau imperfectă. Piața cu concurență pură și perfectă are o existență doar teoretică, deoarece în practică este aproape imposibil să fie reunite concomitent toate cele cinci condiții enumerate mai sus. De aceea, situația reală existentă în cadrul oricărei economii de piață este aceea a unei concurențe imperfecte, cu o varietate de forme.

Profesorul român Octavian Căpățână consideră că o astfel de piață nu există în realitate și suntem în prezența unui model static, care ne servește ca termen de referință. Dacă adoptăm acest sistem, el ne conduce spre a considera acordurile restrictive de concurență ca convenții care limitează în mod juridic libertatea comercială a operatorilor [14, p.262].

Concurența imperfectă cuprinde următoarele tipuri de concurență: - concurența monopolistică, cu următoarele caracteristici: existența unui mare număr de firme, posibilitate limitată de stabilire a prețului, inexistența barierelor la intrarea pe piață; - oligopolul, caracterizat prin: număr mic de firme, posibilitate redusă de stabilire a prețului, existența unor bariere la intrarea pe piață, monopolul, caracterizat prin: existența unei singure firme, posibilitate considerabilă de stabilire a prețului, sisteme complete de bariere la intrarea pe piață [15, p.20], oligopsonul și monopsonul.

Pentru a rezolva dificultățile care rezultă din discrepanța dintre realitate și teorie s-a încercat modificarea teoriei concurenței pure și perfecte, astfel încât să se constituie un instrument de explicare a realității așa cum se prezintă ea. Astfel, în opoziție cu teoria tradițională au apărut două alternative ale abordării concurenței [16, p.54]:

- gruparea celor trei școli: școala capitalismului monopolist, școala managerialistă și școala planificării. Această alternativă își are rădăcinile în lucrarea „Noul stat industrial” a lui J. K. Galbraith, motiv pentru care gruparea mai poartă și numele de „Noul stat industrial”;

- „instituționaliștii” (școala germană, școala americană) care explică comportamentul economic și concurența criticând abordarea tradițională mult mai vehement decât “Noul stat industrial”.

Școala capitalismului monopolist a fost promovată de Edward H. Chamberlin, în cartea sa “Teoria competiției monopolistice”, precizează că prețurile pieței determinate atât de elemente competitive cât și monopolistice. Un concept de bază al teoriei monopolistice este cel al diferențierii produselor. Conform lui Chamberlin, o întreprindere se bucură de un monopol semnificativ dacă prețul ei depășește costul mediu atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. Când mai multe

întreprinderi operează într-o competiție monopolistică, intrarea liberă pe o piață va elimina profitul de monopol pe termen lung [17].

Școala managerială sau structuralistă de la Harvard, s-a dezvoltat pornind de la constatările făcute în perioada Marii Crize și **a dominat politica concurențială a SUA până în anii 1970**. La faza sa inițială se considera că puterea de piață este, caracteristică piețelor cu structuri concentrate, fiind generatoare de instabilitate și nocivă prin natura sa pentru eficacitatea economică, astfel încât trebuie interzisă *per se*.

Conform abordării Școlii de la Harvard, activitatea unor anumite industrii era percepută ca fiind dependentă de conduita companiilor, care la rândul lor erau dependente de structura pieței industriei cercetate. Acest fenomen a devenit cunoscut prin paradigma „structură – conduită - performanță”, care accentuează că structura pieței determină strategiile comerciale ale întreprinderilor și, prin aceasta, nivelul de performanță economică.

Viziunea originală a Școlii de la Harvard, o constituia afirmația că puterea de piață este dăunătoare în sine, și de aceea trebuie considerată ilegală. Analiza se axa mai degrabă pe structura pieței decât pe conduita de afaceri drept sursă de performanță economică adversă [18, p.82].

Lucrările reprezentanților săi au exercitat o influență considerabilă asupra politicii concurențiale a SUA din acea perioadă. Pe de o parte, trezea suspiciune a priori comportamentul întreprinderilor mari, cum ar fi, prețurile excesive, refuzul de a vinde, protecțiile teritoriale absolute, rețelele selective prea rigide, care erau puse de structuraliști pe lista neagră a interdicțiilor per se, iar pe de altă parte, dorința de a simplifica la minim sarcina probațiunii ce-i revenea autorității de concurență, au constituit bazele unei politici pe care unii o consideră astăzi că ar fi fost excesivă.

În baza celor menționate, putem concluziona că ideea de referință a școlii nu era prea departe de idealul concurenței perfecte, și anume, fiecare întreprindere, diluată într-o structură de piață fragmentată, are o putere de piață zero. Noul credo „small is beautiful” contrasta astfel cu cea din perioada anterioară. Din această perspectivă, dreptul concurenței apărea ca „un mecanism de selecție” alternativ și complementar care poate garanta reducerea imperfecțiunilor pieței și neutraliza comportamentele strategice cu scopul de a permite o convergență mai bună între interesul particular și interesul general [19, p.54].

Tot în această perioadă apare conceptul concurenței efective sau practicabile (workable competition), creatorul căreia este J.B. Clark [20, p.241], care sublinia faptul că, cu timpul, imperfecțiunile pieței în sine nu erau în mod obligatoriu dăunătoare. Politica în domeniul concurenței nu ar trebui să elimine toate imperfecțiunile de piață, întrucât acestea din urmă se pot neutraliza una pe alta, fenomen devenit cunoscut drept „teoria antidot”. Spre exemplu, incertitudinea informațională ar putea fi favorabilă pentru evitarea înțelegerilor secrete pe piețele cu puțini furnizori. Politicile din domeniul concurenței nu ar trebui să tindă spre idealul de concurență perfectă, ci să formuleze criterii pentru a înțelege în ce măsură o industrie este efectiv competitivă.

Concurență efectivă sau practicabilă își întemeiază conceptul pe ceea ce se numește concurență reală: rivalitatea în vânzarea de produse, prin care fiecare agent economic urmărește să realizeze un profit maxim, în condițiile în care prețurile pe care le poate pretinde un vânzător efectiv limitate prin libertatea de alegere a cumpărătorului, care își poate procura ceea ce el consideră a fi același produs de la vânzătorii rivali [21, p.20]. Având la bază această teorie am putea concluziona că pe orice piață luată în mod particular, există la un moment dat, un anumit grad de concurență posibilă, care depinde, printre alți factori, de caracterul produsului, de numărul întreprinderilor și de gradul lor de interdependență.

Concurență practicabilă sau concurență efectivă se caracterizată prin existența a trei factori distinctivi [22, p.343-344]:

- Primul factor se referă la necesitatea ca piața să fie deschisă, agenții economici bucurându-se de acces liber pe piață, neexistând obstacole artificiale pentru pătrunderea pe piață.

- Un al doilea factor se referă la necesitatea ca agenții economici să dispună de libertate de acțiune pe piață. Astfel, fiecare dintre întreprinderile aflate în competiție trebuie să-și poată stabili în mod autonom propria politică în relațiile cu ceilalți concurenți și cu consumatorii.

- Ultimul factor are în vedere cerința ca utilizatorii și consumatorii să beneficieze de un grad satisfăcător de libertate în alegerea furnizorului și mărfii dorite.

Conceptul concurenței practicabile nu a rămas o ficțiune teoretică, el fiind recepționat și aplicat de jurisprudența comunitară care menționează că „concurența nednaturată, vizată de articolele 3 și 85 ale Tratatului, implică existența pe piață a unei concurențe eficace (workable competition), altfel spus doza de concurență necesară pentru ca să fie respectate exigențele fundamentale și atinse obiectivele Tratatului și, în special, formarea unei piețe unice, creând condiții analogice celor unei piețe interne; această exigență admite ca natura și intensitatea concurenței poate varia în funcție produsele și servicii în cauză și de structura economică a piețelor sectoriale vizate...” [23].

O transformare destul de radicală a marcat perioada următoare. Ea se explică cel puțin prin două motive: primul, opiniile din perioada structuralistă nu mai erau susținute, ceea ce a condus la apariția unui nou curent de gândire, punând accentul pe eficacitatea economică, și, al doilea, temerile precum că o politică concurențială prea strictă ar fi dezavantajoasă pentru industria americană. Astfel, ca reacție a apărut *Școala ofertei sau Școala de la Chicago*. Adepții Școlii din Chicago, reprezentați de G.Stigler, H.Demsetz și Y.Brozen critică opinia reprezentanților Școlii din Harvard, considerând că dacă eficiența pieței reprezintă cu adevărat obiectivul politicii de concurență, atunci se cere a fi schimbată perspectiva, paradigma corectă trebuind să lege concentrarea pieței cu eficiența. Reprezentanții Școlii din Chicago considerau că este necesar să se recunoască virtuțile pieței de a se concentra și autoregla, politica statului de reglementare a concurenței trebuind să fie minimă. Cea mai mare problemă fiind considerate barierele de intrare pe piață, care sunt create de stat.

Potrivit adepților acestei teorii, modelul concurenței pure și perfecte este fals, după cum sunt false și celelalte modele economice, întemeiate maimult sau mai puțin pe considerarea unor parametri din concurența pură și perfectă, cum a fost cel al Școlii de la Harvard. Singurul model care merită să fie luat în considerare este cel al pieței reale, existente, caracterizate de cele mai multe ori printr-un mic număr de vânzători, aflați într-un viu proces de mobilizare a informațiilor și cunoștințelor. Iar acestepiețe care are tendința naturală de a se concentra trebuie să i se recunoască virtuțile, tot naturale, de a se autoregla, în ambianța unei politici de concurență minime [24, p.21]. Politica concurențială nu trebuie să insiste atât asupra structurii pieței, cât asupra bilanțului economic care va rezulta din compararea efectelor anticoncurențiale și a câștigurilor de eficacitate care se vor rezulta din integrarea corporativă. Aceasta semnifică că politica în domeniul concurenței nu ar trebui să pornească de la interdicții formale (*per se*), dar mai curînd să aplice măsuri de interdicție urmînd regula rațiunii (*rule of reason*). Concurența în viziunea reprezentanților școlii de la Chicago este o utilitate, adică un mijloc.

Reprezentanților acestei școli le revine meritul dezvoltării conceptului contestabilității pieței. Astfel, o structură monopolistică poate fi concurențială dacă intrarea pe piață este posibilă fără costuri specifice. Pentru a fi mai exacti, dacă monopolistul abuză de poziția sa dominantă pentru a ridica prețurile, o întreprindere trebuie să poată să intre pe piață pentru a concura. Ceea ce semnifică că o concurență potențială poate fi suficientă pentru a disciplina o întreprindere cu poziție

dominantă. De altfel, dacă aceasta din urmă ridică prețurile, există o oportunitate de profit, care va fi exploatată de un nou intrat. Astfel, reglementarea trebuie să fie îndreptată asupra asigurării faptului ca piață să fie contestabilă, adică să nu aibă bariere la intrare. Deci, o piață contestabilă poate fi definită prin întrunirea următoarelor condiții: 1) absența barierelor la intrare ar putea fi determinată de similitudinea condițiilor costurilor pentru întreprinderile stabilite și concurenții potențiali, și 2) o situație în care concurenții potențiali au posibilitatea de a intra și a ieși fără costuri irecuperabile.

Școala de la Chicago se arată circumspectă referitor la efectele negative asupra bunăstării practicilor restrictive verticale, cum ar fi, exclusivitatea sau cele de vânzări legate. Aceste practici comerciale erau considerate favorabile eficacității economice și se sublinia că ele nu erau apanajul întreprinderilor dominante, ci erau pe larg utilizate de întreprinderile care nu dețineau nici o putere de piață.

În concluzie putem spune că viziunile reprezentanților școlii de la Chicago justifică flexibilitatea politicii concurențiale față de concentrările economice, fiind avansate idei puternice: în primul rând, politica de concurență trebuie să fie orientată spre obiective de eficacitate, ceea ce implică cel puțin includerea unui bilanț economic, și, pe de altă parte, analiza efectelor asupra concurenței trebuie să ia în considerație contestabilitatea piețelor.

Școala nihilistă sau a distrugerii creatoare consideră că concurența este inseparabilă de dinamism. J.Schumpeter, reprezentantul acesteia, dă o viziune nouă naturii concurenței. Și anume, consideră că concurența este motorul procesului de distrugere creativă și în consecință a progresului economic. Companiile pioniere introduc produse noi și metode de producere noi, astfel deschizând piețe noi. Dinamismul acestor companii inițial le oferă o poziție monopolistă pe piață, în același timp stimulând pe altele să le imite. Aceste inovații și imitații succesive promovează progres economic. Privite din perspectiva concurenței drept proces dinamic, devierile de la modelul concurenței perfecte, cum ar fi diferențierea produsului și lipsa transparenței pe piață sunt premise pentru „lucrabilitatea” aceluși proces [25, p.159].

Teoreticienii încadrați în acest curent propun însă renunțarea completă la toate instrumentele de ordonare concurențială admise de structuraliști și de Chicago pe plan intern sau de evoluționiști pe plan extern. În acest sens introduc noțiunea de inovare, care devine esența concurenței.

Din această perspectivă nihilistii lansează *un nou model de referință pentru concurența imperfectă, denumit modelul rivalității de piață (Market Rivalry Model), potrivit căruia între actorii economici, producători și consumatori, „se joacă” o rivalitate economică și comercială în termenii concurenței prin profituri*. Piețele tradiționale, caracterizate prin comportamente conformiste se destructurează, iar locul lor este luat de piețele noi, a căror caracteristică esențială este opacitatea relativă a informației, asimetria acesteia. Dat fiind că informațiile și cunoștințele agenților economici sunt prin natura lor incomplete și imperfecte, o întreprindere va realiza beneficii cu atât mai mari față de concurenții săi, cu cât își va conserva și dezvolta spiritul inovator, introducând constant noi produse, adoptând tehnici superioare de producție, exploatând prompt și adecvat condițiile actuale și viitoare ale pieței.

Elementele de referință pentru teoria nihilistă sunt:

- Concentrările economice, chiar în gradul cel mai ridicat, nu sunt periculoase nici prin natura lor, nici contextual, ci, fiind consecința eficienței superioare a unei firme, determină sporirea acestei eficiențe.
- Dominația pieței nu este sursă de profituri supraconcurențiale, ci este expresia unei aptitudini superioare de anticipare și gestiune. Prin urmare, niciodată un oligopol sau un monopol nu pot constitui sursă de abuz (cu excepția monopolului public).

- Niciodată, indiferent de condiții, protecția concurenței nu este benefică. O politică de concurență care implică, fie și numai într-o măsură redusă, intervenția statului distruge mecanismele interne ale pieței prin care este asigurată disciplina rivalității dintre competitori. Însuși dreptul concurenței are deci un caracter represiv inutil și este păgubitor [26, p.23-24].

În aceeași ordine de idei este de menționat că anumiți cercetători [27] consideră că suportul teoretic al reglementării anticoncurențiale este un eșec și intervenția statului în relațiile concurențiale libere cauzează prejudiciu, chiar și dacă sub pretextul protecției concurenței în fața expansiunii monopolismului. Ei consideră că legislația antimonopol în vigoare are un caracter amoral, deoarece sancționează agenții economici care au obținut succes în afaceri și îi susține pe cei cu eficiență scăzută. Adevărata legislație concurențială efectivă și echitabilă ar trebui să se bazeze pe morala egoismului raționalist.

Gîndirea economică europeană în ceea ce privește concurența a fost influențată de asemenea de două școli: Școala de la Frisbourg a liberalismului ordonat și Școala de la Bruxelles.

Liberalismul ordonat sau economia socială de piață își are originea în anii 30 ai sec. XX în cadrul Universității din Frisburg, avînd la bază lucrările economistului W. Eucken și a profesorilor de drept F. Bohm și H. Grossmann-Doerth. A fost o școală de gîndire neo-liberală numită uneori, sintetic, ordoliberalism, care după al Doilea Război Mondial a jucat un rol însemnat în dezvoltarea politicilor în domeniul economiei și a legislației cu privire la concurență în Germania și Europa.

Viziunea ordoliberală asupra societății a fost caracterizată prin căutarea unei a treia cale între capitalism (economie de piață) și socialism (economie centralizată). După Primul Război Mondial, Europa a suferit o renaștere a liberalismului teoretic, care a încercat să evite dezavantajele sistemului vechi liberal „laissez-faire”. Astfel, a apărut necesitatea de a proteja procesul de concurență prin intervenția statului.

Din punct de vedere teoretic ordoliberaliștii consideră că este imposibil de analizat separat fenomenele economice și fenomenele juridice. În așa mod, contrar percepției tradiționale, cercetarea interdisciplinară în domeniul Economiei și Legislației cu privire la Concurență nu a început la Universitatea din Chicago în anii 50. A fost precedată de către ordoliberalii germani, care au adoptat o viziune clară instrumentală referitor la sistemul legal de a percepe reguli legale. Ideea comună a economiștilor și juriștilor de la Friburg era că eșecul sistemului juridic în contracararea creării și exercitării puterii economice private fu principala cauză a subminării libertăților economice și în cele din urmă a celor politice. O linie directă s-a stabilit între dispersarea puterii economice – condiție a liberului acces pe piață – de puterea politică - condiție a exercitării libertăților individuale. Cadrul constituțional trebuie să conducă spre instituirea unui sistem de puteri și contra-puteri care să permită să garanteze aceste libertăți. Concurența este, deci, o utilitate pentru a dispersa puterea și a exercita libertățile. Ea permite, astfel, să maximizeze bunăstarea societății și să protejeze libertățile individuale [28, p.46].

Școala Freiburgheză a conferit legii cu privire la concurență un loc central în întreaga ordine economică. Conform opiniilor adepților acestei Școlii, statul ar trebui să creeze cadrul legal pentru a face posibilă concurența completă și, acolo unde acest ideal nu e posibil să fie realizat, trebuie să adopte regulamente care vor stimula rezultatul concurenței complete. Pentru a realiza un sistem competitiv, ordoliberalii au sugerat șapte principii constitutive și trei principii reglatorii. La aceste principii au fost atribuite: sistemul de preț al „concurenței complete”, crearea unei valute stabile, proprietatea privată, libertatea contractuală, responsabilitățile participanților pe piață (riscul falimentării), liberul acces pe piață și o politică economică continuă. Principiile reglatorii constituiau o politică anti-monopol activă, și o politică de venit care rectifică punctele slabe ale sistemului de piață și o politică socială.

Contribuția majoră a școlii freiburghize o constituie accentul plasat pe necesitatea transferării responsabilității pentru realizarea concurenței, pornind de la „*laissez faire*” la un stat puternic. În ceea ce privește conținutul concret al legii cu privire la concurență, între membrii școlii freiburghize au existat opinii diferite. Totuși, ei toți au subscris următoarelor principii comune. Sarcina primară a concurenței este să protejeze procesul competitiv de puterea economică privată. Conform viziunilor ordoliberală, interzicerea strictă a înțelegerilor de tip cartel orizontale și un control preventiv al fuziunilor ar preîntâmpina crearea monopolurilor pe piețe, în așa mod condițiile concurenței absolute ar fi realizate. Pe alte piețe, în condițiile unei concurențe complete, intervenția statului care cere dizolvarea înțelegerilor de tip cartel, cesionarea și controlul monopolurilor rămase, ar trebui să realizeze sau să stimuleze rezultatele. Companiile ce dețin putere economică ar trebui forțate să adopte un comportament potrivit situației în care ipotetic ar exista concurența completă, în special cu referință la deciziile în ceea ce privește stabilirea prețurilor. Executarea regulilor cu privire la concurență ar trebui încredințate unei autorități independente pentru protecția concurenței nesupusă presiunii din partea grupurilor de interes. Multe particularități ale legii germane cu privire la protecția concurenței reflectă viziunile ordoliberală.

Ideile ordoliberală și-au lăsat amprenta de asemenea și asupra legislației comunitare cu privire la protecția concurenței. În acest sens, se poate face referință la formularea interdicției înțelegerilor de tip cartel (art.101 TFUE) și restricției abuzurilor de poziția dominantă (art.102 TFUE).

Școala de la Bruxelles înglobează ideile de teorie economică și politică de concurență care au stat la baza încheierii Tratatului de la Roma de creare a Uniunii Europene și care în prezent sunt promovate de Comisia Europeană. Școala a beneficiat de experiența americană, dar totodată a preluat și tradițiile europene, fiind influențată de ordoliberali.

Conform reglementărilor comunitare, politica în domeniul concurenței nu este privită ca un scop în sine, ci ca o condiție necesară realizării pieții interne. Astfel, art. 3 al TFUE subliniază faptul că scopul urmărit este de a permite instituirea unui “regim care să asigure faptul că, în cadrul pieții unice, concurența nu este distorsionată”.

Reieșind din principiul enunțat au fost trasate următoarele obiective majore în domeniul concurenței [29]:

- Garantarea unității pieții. Acest lucru se realizează prin interzicerea înțelegerilor între întreprinderi care sunt de natură să afecteze comerțul intracomunitar și manifestarea liberă a concurenței.
- Asigurarea imposibilității recurgerii la abuzul de poziția dominantă.
- Protejarea întreprinderilor mici și mijlocii.
- Protecția consumatorului.
- Împiedicarea intervențiilor guvernelor statelor membre care pot distorsiona regulile jocului liber al pieței prin discriminări în favoarea întreprinderilor de stat sau prin acordarea de ajutoare către anumite întreprinderi din sectorul privat.

Se observă, astfel, că scopul fundamental al politicii în domeniul concurenței este de a promova și întreține un proces de concurență efectivă, pentru realizarea unei alocări mai eficiente a resurselor

Din cele expuse putem conchide că concurența pentru Școala de la Bruxelles este un mecanism de direcționare și de control anonim care nu numai că-i forțează pe concurenți să dobândească avantaje de eficacitate, dar și să realizeze transferul acestora către consumatori [30, p.27].

În concluzie putem spune că evoluția teoriilor economice în materie a fost importantă și a influențat în mod semnificativ modul în care sunt interpretate și aplicate legile antitrust în Statele Unite și mai recent în Europa.

Apelînd la definițiile doctrinare atît juridice, cît și economice putem conchide că noțiunea de concurență a evoluat în două direcții de la static la dinamic și de la obiectiv la subiectiv.

Astfel, profesorul român Ion Băcanu în lucrarea științifică „Liberă concurență în perioada de tranziție spre economia de piață” [31], care constituie publicația de pionierat în dreptul concurențial român, renunță la latura obiectivă și globală a competiției și ia în calcul clientela, care în ultimă instanță constituie „mărul discordiei” dintre agenții economici. În acest sens concurența este definită ca o „luptă acerbă, între agenții economici care exercită aceeași activitate sau activitate similară, pentru dobîndirea, menținerea și extinderea clientelei” [31, p. 50]. Aceeași opinie este susținută și de profesorul Octavian Căpățînă, care definește concurența drept „confruntarea dintre agenții economici cu activități similare sau asemănătoare, exercitată în domeniile deschise pieții, cîștigarea și conservarea clientelei, în scopul rentabilizării propriiei întreprinderi, confruntare pe piața liberă dintre agenții economici pentru cîștigarea și conservarea clientelei, în scopul rentabilizării propriiei întreprinderi” [32].

Alți autori [33, 34, 35], examinează concurența ca ceva complex, care pe de o parte, reprezintă competiția (rivalitatea) dintre subiecții economici independenți pentru a atrage clientela, ceea ce constituie latura subiectivă a acesteia; iar pe de altă parte, este un mecanism de realizare a legilor economiei de piață (ofertei și cererii), concurența capitalurilor și mijloc efectiv de administrare, ceea ce constituie latura obiectivă.

În aceeași ordine de idei și Organizația de Cooperare Economică și de Dezvoltare a adoptat definiția potrivit căreia concurența exprimă „situația de pe o piață, în care firme sau vînzători se luptă în mod independent pentru a cîștiga clientela cumpărătorilor, în scopul de a atinge un obiectiv economic, de exemplu, profituri, vînzări și/sau împărțirea pieții. În acest context, concurența este adesea echivalentă cu rivalitatea. Această rivalitate poate să se refere la prețuri, calitate, servicii sau combinații ale acestor sau altor factori, pe care clienții îi prețuiesc” [36, p.23].

Totuși unii economiști precum Ullrich Meyer-Cording, în căutarea factorului dinamic în relațiile competiționale, au criticat înțelegerea concurenței economice ca o stare a pieței, avînsînd un alt criteriu de definire a acesteia – comportamentul: concurența este „un comportament prin care mai mulți rivali caută să atingă același scop, pentru a-și promova randamentul orientat către profit” [37, p.17].

Aceeași părere este susținută și de Варламова А.Н., care consideră că concurența poate fi examinată în sens larg și sens îngust. În sens larg pot fi evidențiate următoarele semne ale concurenței:

- aceasta este, întîi de toate, un proces, dar nu o stare;
- aceasta este o luptă (competiție);
- luptă pentru avantaje pe piață.

Astfel, în sens larg, concurența - competiția (lupta) subiecților economici pentru avantaje pe piață prin intermediul diferitelor metode.

În sens îngust, concurența poate fi definită ca „proces de rivalitate pe piață între subiecții economici (grup de persoane) pentru atingerea avantajelor, în limitele stabilite de lege” [38, p.28].

Astfel, observăm că definițiile care au o tentă juridică caracterizează concurența prin prisma elementelor sale: piața și subiecții. De asemenea, considerăm binevenită precizarea făcută de Варламова А.Н. că acțiunile concurențiale urmează a avea loc în limitele stabilite de lege. Căci, precum menționează Паращук С.А., realizarea concurenței are loc prin două forme: crearea de către stat a condițiilor juridice pentru existența competitivității economice pe piață și susținerea

acesteia, precum și recunoașterea agenților economici a posibilității de desfășurare a acțiunilor concurențiale (dreptul la concurență), și existența normelor și instituțiilor juridice, care se bazează pe următoarele principii: libera dezvoltare a activității de întreprinzător, recunoașterea egalității participanților la relațiile patrimoniale, inviolabilitatea proprietății, libertatea contractuală, garanțarea apărării drepturilor care au fost lezate [38].

Analiza conceptului de concurență expusă mai sus, permite identificarea a cinci abordări:

- Conform primei se pune accentul pe rivalitatea între întreprinderi pentru acapararea resurselor limitate;
- În conformitate cu a doua abordare în calitate de criteriu definitoriu se utilizează structura pieței și lipsa barierelor;
- A treia abordare în calitate de criteriu identifică contribuția la progresului tehnico-științific;
- A patra abordare identifică concurența cu comportamentul onest a întreprinderii;
- A cincia abordare în calitate de criteriu utilizează atitudinea față de consumator.

În concluzie putem menționa că noțiunea de concurență trebuie privită ca o categorie complexă, multilaterală, având dreptul la viață și aplicabilitate de către autoritățile de protecție a concurenței ale ambelor abordări: atât cea comportamentală, în cazul examinării practicilor anticoncurențiale, cât și cea structuralistă, în cazul examinării concentrărilor economice, ca măsură de prevenire.

În contextul celor menționate considerăm că *concurența* reprezintă rivalitatea economică, existentă sau potențială, între două sau mai multe întreprinderi independente pe o piață relevantă, când acțiunile lor limitează efectiv posibilitățile fiecăreia dintre ele de a influența unilateral asupra condițiilor generale de circulație a produselor pe piața respectivă, stimulează progresul tehnico-științific și creșterea bunăstării consumatorului.

Bibliografie:

1. Hotărîrea Guvernului R.S.S. Moldovenești: Cu privire la măsurile urgente de demonopolizare a economiei naționale a R.S.S. Moldovenești, nr.2 din 04.01.1991, Buletinul oficial din 04.01.1991.
2. Legea Republicii Moldova Cu privire la limitarea activității monopoliste și dezvoltarea concurenței nr. 906 - XII din 29.01.1992. În: M.P. nr.2 din 01.03.1992.
3. Legea R.M. cu privire la protecția concurenței nr.1103-XIV din 30.06.2000. În Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2000, nr. 166-168.
4. Corpus Iuris Civilis. Codex Iustinianus. Vol. 2 . Berolini: Apud Weidmannos. 1892, 514 p.
5. Sherman Anti-Trust Act, 02 iulie 1890.
6. Clayton Antitrust Act (1914).
7. Federal Trade Commission Act (1914).
8. Парашук С. А. Конкурентное право. Москва: Городец-издат, 2002. 416 с.
9. Vogel L. Le juriste face a l' analyse economique, [online], http://www.minefi.gouv.fr/fonds_documentaire/dgccrf/02_actualite/ateliers_concu/analyse_eco2.htm (citat 25.03.2012).
10. Smith A. Avuția Națiunilor. Chișinău: Universitas, 1992. 476 p.
11. Boulouis J. et autres. Les grands arrêts de la jurisprudence communautaire. Tome 2. 5^e ed. Paris : Dalloz, 2002. 434 p.
12. Abraham-Frois G. Economia Politică. București, Editura Humanitas, 1994, 528 p.
13. Об отмене антимонопольного законодательства в США. Под. ред. Г.Халла. Москва: ЭКОМ Паблицерз, 2008, 496 с.
14. Căpățînă O. Dreptul concurenței comerciale. București: Lumina Lex, 1998. 447 p.

15. Mihai E. Dreptul concurenței. București: All Beck, 2004. 304 p.
16. Moșteanu T., Purcărea Th.. Concurența. Ghidul afacerilor performante. București, Editura Economică, 1998, 304 p.
17. Chamberlin E. H. The Theory of Monopolistic Competition: a Re-Orientaton of the Theory of Value. Hardcover, Harvard University Press, 1958.
18. Kaysen C., Turner D. Antitrust Policy: An Economic and Legal Analysis. Cambridge: Harvard University Press, 1959, p.82.
19. Khemani R.S., Shapiro D.M. Glossaire d' economie industrielle et de droit de la concurrence. Paris: Dalloz, 1995. 99 p.
20. Clark J. Concept of Workable Competition. În: American Economic Review. 1940, vol. 30, nr.2, p.241.
21. Mihai E. Dreptul concurenței. București: All Beck, 2004. 304 p.
22. Căpățină O. Dreptul concurenței comerciale. București: Lumina Lex, 1998. 447 p.
23. CJCE aff. 26/76 Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG contre Commission (1977) ,Mihai E. Dreptul concurenței. București: All Beck, 2004. 304 p.
24. Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy. London: Routledge, 1994, 437 p.
25. Mihai E. Dreptul concurenței. București: All Beck, 2004. 304 p.
26. Парашук С. А. Конкурентное право. Москва: Городец-издат, 2002. 416 с.
27. Gerber D. Law and Competition in Twentieth Century Europe. Oxford, University Press, 2001, 472 p.
28. Politica Uniunii Europene în domeniul concurenței.
29. Mihai E. Dreptul concurenței. București: All Beck, 2004. 304 p.
30. Băcanu I. Libera concurență în perioada de tranziție spre economia de piață. În: Dreptul, 1990, nr. 9-12. p. 49-52.
31. Căpățină O. Noțiunea concurenței comerciale. În Revista de drept comercial, 1992, nr.1. p. 29-37.
32. Shapira J., Tallec G., Blaise J.B. Droit europeen des affaires. Paris: Presses Universitaires de France, 1992.860 p.
33. Парашук С.А. Конкуренция: отэкономическоймногозначностикправовойопределенности. Право на конкуренцию. Хозяйство и право.1998, № 12. с.11-18.
34. Тотъев К.Ю. Конкурентное право. Москва: РДЛ, 2000. 352 с.
35. Khemani R.S., Shapiro D.M. Glossaire d' economie industrielle et de droit de la concurrence. Paris: Dalloz, 1995. 99 p.
36. Mihai E. Dreptul concurenței. București: All Beck, 2004. 304 p.
37. Варламова А.Н. Конкурентное право России. Москва: Зерцало-М, 2008.568 с.
38. Парашук С.А. Конкуренция: отэкономическоймногозначностикправовойопределенности. Право на конкуренцию. Хозяйство и право.1998, № 12. с.11-18.

EXTERNALITĂȚI POZITIVE ȘI NEGATIVE ÎN ECONOMIE

*Leonida Ionel, dr., conf. univ.,
Pădurean Alexandru, drd.,
Academia Română, România*

The Economic theory provides the conceptual variety for externality, which in one form or another, is leading to the fact that they are goods whose production or consumption indirectly affects other people than they produce or consume them.

To achieve the objective of our study, an evaluation should be performed in terms of fiscal costs and public benefits, we will try to conceptualize externalities in terms of costs and benefits. Therefore, an externality is a cost or benefit imposed on people other than those who sell a good or service. The creator of the externality will not be compensated for involuntarily offering a good for public use, but he will not pay extra for that will of unwittingly creating a public disservice. Also, the recipient of the externality, in turn, is not compensated for the costs required for the protection of public detrimental effects, but he also will not pay for additional benefit conferred by the existence of a public good. These costs and benefits are classified as «external» because it does not reflect the costs or benefits associated with the producers and the buyers of these goods.

Key words: *externality, fiscal costs, public benefits, private cost.*

Principalele caracteristici, prin care externalitățile se disting în activitatea economică, sunt reprezentate de faptul că derivă din activitatea de producător sau consumator și nu din cea aparținând celor care o suportă, și din faptul că nu sunt înregistrate pe piață în mod direct, ceea ce nu influențează echilibrul concurențial.

De regulă, în cazul externalităților, producția sau consumul unui bun de către un agent economic schimbă corelațiile dintre costurile sau beneficiile private, pe de o parte, și costurile sau beneficiile sociale, pe de altă parte. Externalitățile apar, în principal, datorită faptului că drepturile de proprietate asupra unor resurse sunt fie insuficient protejate, fie incomplet definite¹.

Clasificarea externalităților

În funcție de efectele propagate, externalitățile pot fi clasificate în două categorii, respectiv:

- ✓ **externalități pozitive;**
- ✓ **externalități negative.**

În anumite situații, această clasificare poate avea un caracter relativ, întrucât o externalitate negativă, evaluată din puncte de vedere diferite, poate fi evaluată ca pozitivă².

¹ Un exemplu concludent ca resursă neprotejată și incomplet definită din punct de vedere al dreptului de proprietate este aerul. Din acest motiv poluarea este probabil cea mai răspândită și evaluată externalitate, urmare faptului că agenții economici pot utiliza gratuit aerul, acesta neavând proprietar și îl pot polua pentru că nu este suficient protejat. Agenții economici care utilizează aerul și îl poluează nu compensează persoanele afectate de poluare.

² Un agent economic poate genera prin poluare externalitate negativă, dar prin dezvoltarea producției poluante contribuie la creșterea numărului de locuri de muncă al comunității respective. Din acest motiv, includerea efectelor într-o categorie sau alta de externalitate are loc în funcție de caracterul preponderent al efectelor externe.

După cum este cunoscut, orice activitate economică are un cost, ansamblul de costuri impuse printr-o activitate a unei colectivități reprezentând *costul social*. O parte a acestui cost este compensată prin plățile efectuate de agenții economici la începutul activității; de exemplu: costul materiilor prime sau cele cu factorul muncă, acestea reprezentând *costul privat* al agenților economici.

Pot exista însă și costuri impuse altor agenți economici fără a exista o compensație pentru acestea, precum costurile ocazionate de poluarea datorată unei activități de producție industrială. Un exemplu, în acest sens, îl poate constitui poluarea apei, care va antrena o serie întreagă de pierderi (pierderea ambientală, imposibilitatea practicării anumitor activități, utilizarea apei devine imposibilă, pierderi de faună și floră etc). Costurile reabilitării generale a apei și ale recuperării pierderilor enunțate, nu se compensează pecuniar. De asemenea, trebuie menționat faptul că nici situația inversă nu este recompensată pecuniar, respectiv producătorul externalității nu este recompensat de beneficiile

Avantajele sau dezavantajele procurate fără compensare pecuniară pot fi totuși evaluate monetar. În consecință, dacă acest cost (sau beneficiu) se include în suma costurilor (sau beneficiilor) care determină costul social se observă că este mai mare decât costul privat suportat de emitent (sau mai mic în cazul unei economii pozitive).

În cazul externalităților pozitive beneficiile private sunt mai mici decât beneficiile sociale.

beneficiul privat < beneficiul social

unde :

- ✓ *beneficiul privat* include numai avantajele însușite de subiecții implicați direct în activitatea respectivă;
- ✓ *beneficiul social* include toate utilitățile de care beneficiază o colectivitate în urma desfășurării unei activități oarecare. În situația externalităților pozitive beneficiul social implică și beneficiul terțelor persoane (beneficii externe) lor.

Situația în care se produce externalitatea pozitivă este corespunzătoare unor niveluri de producție și de consum sub cele corespunzătoare alocării eficiente a resurselor.

În cazul externalităților negative costurile private sunt mai reduse decât costurile sociale.

costurile private < costurile sociale

unde:

- ✓ *costurile private* exprimă cheltuielile (costurile) suportate de agentul economic implicat în organizarea și desfășurarea unei anumite activități, în cazul nostru, generatoare de externalitate negativă;
- ✓ *costurile sociale* exprimă ansamblul cheltuielilor concretizate în costurile suportate de membrii comunității în urma organizării și desfășurării unei anumite activități, în cazul nostru, de reducere sau atenuare a efectelor negative ale unei externalități.

Situația în care se produce externalitatea negativă este corespunzătoare unor niveluri de producție și de consum peste cele corespunzătoare alocării eficiente a resurselor.

Analiza externalităților din perspectiva activității generatoare

Teoria economică identifică externalitățile pozitive și negative ca fiind marginale sau infra-marginale, respectiv:

- ✓ **externalitățile marginale** se manifestă atunci când o schimbare a activității generatoare de externalitate influențează producția sau utilitatea resimțită de agenții afectați;

- ✓ **externalitățile inframarginale** sunt cele la care o modificare în activitatea generatoare de externalitate nu influențează în nici un fel producția sau utilitatea resimțită de agenții afectați.

În situația în care activitatea generatoare de externalitate se modifică în așa fel încât activitatea afectată de externalitate se îmbunătățește fără ca cea generatoare de efect să se înrăutățească, se spune că este o externalitate tip Pareto.

Externalitățile apar datorită insucceselor pieței. Acestea, la rândul lor, se explică prin incapacitatea pieței de a respecta drepturile de proprietate. Dreptul de proprietate asupra resurselor se referă la capacitatea de utilizare a resurselor, bunurilor și serviciilor. Proprietatea unui activ conduce la manifestarea următoarelor drepturi:

- de folosire a activului;
- de modificare a formei și substanței bunului;
- de transfer al tuturor drepturilor prin vânzare.

Externalitățile nu se explică printr-o alocare irațională a resurselor. Potrivit teoremei lui Coase³, această alocare se bazează pe inexistența costurilor de tranzacție și pe exercitarea drepturilor de proprietate. Producătorul și consumatorul de externalitate urmăresc un schimb reciproc avantajos, adică internalizarea externalităților, indiferent cine deține dreptul de proprietate asupra utilizării resurselor.

Externalitățile exprimă diferența dintre costurile sau avantajele economice înregistrate la nivel de agent economic și costurile sau avantajele sociale manifestate în societate. Ele apar astfel, ca urmare a inexistenței pe piața concurențială a unor bunuri sau servicii dorite de consumatori. Altfel spus, externalitățile se produc ori de câte ori acțiunile unui agent economic influențează mediul în care acționează alt agent economic, fără a afecta sistemul de prețuri.

Nivelul optim de externalitate

În situația unei externalități pozitive, nu se pune problema unei soluții deoarece nu există contradicții între generatorul de externalitate și beneficiarul non-producător de externalitate. Nici dacă producătorul acesteia consideră că poate cere o plată din partea beneficiarilor de efectele acțiunilor sale. Aceasta deoarece beneficiarii de externalitate nu au interesul să plătească din moment ce nu au solicitat nici o activitate.

O soluție a externalității se impune numai în cazul externalității negative. De această dată, acțiunea unui individ dăunează sau afectează negativ acțiunile altor indivizi și prin urmare, interesele lor sunt contradictorii.

Externalitatea apare ca un efect colateral al unei activități de producție sau consum. Și atunci, se poate întâmpla situația în care costul diminuării externalității, adică a efectelor negative ale activității, devine mai mare decât câștigul înregistrat din această reducere. Din punct de vedere al costurilor și beneficiilor nu este eficient să se acționeze în acest sens de diminuare a efectelor negative. Cu alte cuvinte, soluția eficientă în condiții de externalitate este dificil de determinat. Costul marginal al diminuării externalității trebuie să egaleze beneficiul marginal al acestei acțiuni. În situația poluării, costul diminuării poluării trebuie să egaleze câștigul înregistrat dintr-un mediu natural mai curat. Altfel, costul obținerii unei poluări mai scăzute poate fi superior câștigului pe care îl resimte societatea în condițiile mai puțin poluante. Ca în orice analiză marginală, graficul sugerează echilibrul, ca în Figura 1.

³ R.H. Coase, The problem of social cost, Journal of Law and Economics, 1960.

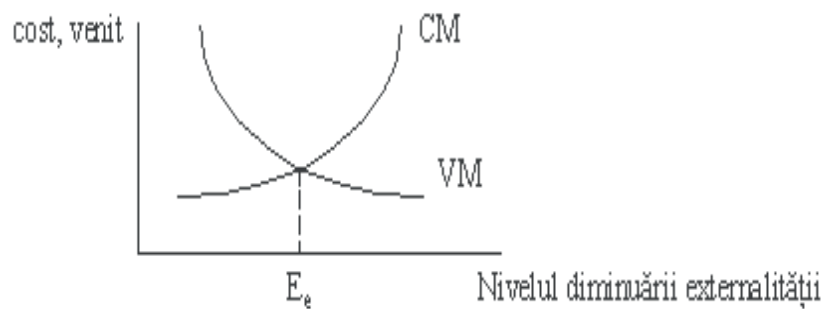


Figura 1. Soluția eficientă prin analiza marginală

unde:

CM este costul marginal care tinde să crească dacă se intensifică eforturile de diminuare a efectelor negative de externalitate;

VM este câștigul marginal care scade dacă externalitatea se diminuează;

Nivelul E_e exprimă soluția eficientă respectiv externalitatea eficientă care justifică cheltuielile prin câștigul suplimentar pe care îl primește societatea.

La un nivel inferior E_e , costul marginal este inferior venitului marginal și acțiunile de reducere a externalității pot continua. Dar, peste nivelul E_e asemenea acțiuni nu se mai justifică din punct de vedere economic.

Soluția eficientă se poate determina și dacă se corelează costul social marginal cu venitul sau avantajul marginal al producătorilor de externalitate. În Figura 2, soluția optimă este dată de nivelul E_e' la care externalitatea se manifestă în condițiile egalității dintre costul social marginal (CMS) și venitul marginal (VM) al producătorului de externalitate.

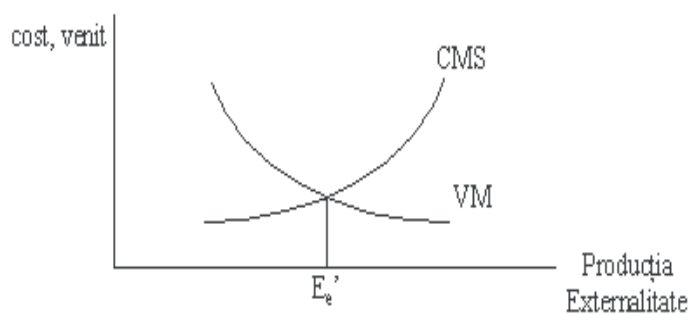


Figura 2. Soluția optimă la problema externalității negative

Producătorii generează o externalitate cu atât mai mare cu cât nivelul producției sau activității lor este mai ridicat. Astfel se poate spune că ei câștigă din producerea externalității deoarece profilul este mai ridicat când producția este mai mare și nu se cheltuiește nimic pentru controlul, respectiv diminuarea externalității.

În economia reală este dificilă determinarea nivelului optim de externalitate datorită problemelor de exprimare a costurilor marginale sociale și câștigurilor suplimentare. Totuși, se poate apela la o determinare directă a avantajelor acțiunilor de diminuare a externalităților și la o determinare indirectă a acestora.

În mod direct, se pot determina efectele adverse ale externalității negative pe de o parte și înclinația spre cheltuieli în scopul atenuării acestor efecte. În acest sens se calculează costurile care nu se suportă de către părțile afectate de externalitate, atunci când producătorul acesteia acceptă o

diminuare a efectelor negative. În cazul unui râu poluat, beneficiul reducerii poluării este dat de costul care nu se mai plătește atunci când apa nu mai necesită tratament de depoluare. În general, este dificilă exprimarea acestor cheltuieli, mai ales dacă avantajele diminuării externalității se reflectă într-un mediu deconectant sau șanse mai mari de recreere. De aceea, din punct de vedere economic, este necesar să se aprecieze înclinația spre cheltuieli de diminuare a efectelor externalității a indivizilor afectați. Această dispoziție sau înclinație spre cheltuieli este de asemenea, greu de estimat deoarece indivizii, chiar dacă sunt chestionați pot adopta un comportament declarativ diferit de cel real, mai ales pentru că declarația în sine nu îi obligă automat la plata efectivă.

În mod indirect, avantajele acțiunilor de diminuare a externalităților se pot estima pe baza variațiilor valorilor bunurilor care includ costuri impuse de externalitate. Un teren situat în apropierea unui râu poluat este mai ieftin decât unul similar aflat în apropierea unui râu nepoluat. O casă amplasată în apropierea unei fabrici este mai ieftină decât una similară amplasată într-un teritoriu mai puțin poluant. Un apartament situat într-un bloc cu vecinătate zgomotoasă și mediu turbulent (eventual o cafenea la parter, sau vecini gălăgioși) este mai puțin valoros decât altul situat într-un mediu liniștit, sigur și atractiv. Asemenea diferențe de valoare exprimă tocmai preocuparea indivizilor de a beneficia de externalități negative cât mai mici. Dar, de multe ori, nici această estimare nu poate fi realizată cu precizie, existând situații în care beneficiile nu pot fi cuantificabile, cum ar fi aspectele legate de supraviețuire sau salvarea de vieți omenești, sau privind etica și distribuția averii în societate. În aceste situații, soluția optimă la problema externalității se alege nu pe considerente economice, ci politice.

Decidenții politici adoptă soluții privind diminuarea externalităților negative acordând prioritate metodei minimizării costurilor, adică luând în considerare argumentele economice ale analizei cost-beneficiu. Dar deciziile nu se bazează întotdeauna pe argumente economice, ci și etice.

Prin urmare, costurile și beneficiile generate de acțiunile de diminuare a externalităților sunt dificil de estimat cu exactitate. De aceea deciziile politice se bazează pe aproximări ale acestor costuri și beneficii. Identificarea nivelului optim sau eficient de externalitate impune costuri, de multe ori ridicate de informare, reglementare și chiar constrângere. Informarea se manifestă ca necesitate pentru agenții economici de a reuși să adopte acea acțiune care generează cele mai mici costuri și cele mai mari avantaje. Reglementarea se manifestă ca necesitate a funcționării piețelor în condiții de concurență imperfectă și cu interese contradictorii ale agenților economici. Constrângerea este o necesitate a reglării nivelului de externalitate când generatorul său nu este preocupat de interesele semenilor afectați de efectele acțiunilor proprii.

Criterii de control al externalităților

Externalitățile trebuie și pot fi controlate. Acțiunile de control al externalităților capătă forma interdicțiilor, izolărilor și reglementărilor guvernamentale. Aceste acțiuni pot fi diferite, pe ramuri economice, în cadrul aceleiași țări, de la o externalitate la alta deoarece legislația este diferită și în plus, diferă și localizarea și tipul producătorilor de externalitate, ca și grupurile afectate de aceasta.

La baza controlului externalităților se află câteva criterii care permit intervenția micro sau macroeconomică în manifestarea externalităților:

- **eficiența economică** este criteriul esențial al activității economice în funcție de care se urmărește maximizarea efectelor sociale;
- **cheltuielile agenților publici** reprezintă un criteriu esențial în declanșarea unei forme de control al externalităților deoarece include costurile de funcționare a agenților publice care

administrează acțiunile de control, ca și costurile implicate de constrângere, respectiv poliție și justiție;

- **flexibilitatea** se referă la capacitatea agenților economici de a se adapta la condițiile schimbătoare de piață și de mediu tehnologic;
- **etica** este strâns legată de acțiunile distributive ale veniturilor sau avuției în societate și se referă la preocuparea decidenților de a identifica efectele externalităților asupra celor care o generează, celor care sunt afectați fără a o produce și asupra plătitorilor de impozite;
- **interdicția** unei activități care generează externalitate nu este o soluție eficientă. Dar, combinată cu constrângerea, atunci când există bază legislativă, interdicția capătă forma obligativității producătorului de externalitate de a diminua efectele negative ale acesteia. În acest sens, se determină costul marginal și beneficiul marginal la diverse niveluri ale externalității și se găsește soluția optimă în condițiile posibilului de piață. În practică, obligativitatea producătorului de externalitate de a-și restrânge acțiunile pentru a diminua externalitatea se concretizează în soluția optimă în trei variante:

- *externalitatea la nivel economic*, care apare atunci când decizia de diminuare a externalității se bazează strict pe analiza cost-beneficiu, fiind o soluție de echilibru în care se înregistrează un compromis acceptat atât de producător și de cel afectat de externalitate;

- *externalitatea de nivel negociat*, care se înregistrează atunci când producătorul externalității compensează sacrificiul grupului afectat de externalitate, iar costul compensării este inferior costului de diminuare a externalității la nivel economic;

- *externalitatea de nivel zero* care este o excepție de la problematica externalităților și apare atunci când costurile diminuării și chiar eliminării externalității sunt atât de mici, încât soluția optimă este chiar eliminarea activității generatoare de externalitate de către producătorul ei. Un exemplu în acest sens este poluarea sub forma gunoaielor. Eliminarea totală a gunoaielor, adică înregistrarea externalității zero poate fi pentru agentul producător mai avantajos decât colectarea și transportul la centre speciale, ceea ce presupune tehnologii de eliminare a deșeurilor sau limitare la maxim a acestora, fără a fi în mod obligatoriu costisitoare.

- **izolarea** unui agent economic de ceilalți sau a unui grup de agenți față de altele atunci când activitatea acestuia influențează negativ existența sau funcționarea altor societăți este o necesitate și o practică frecventă în economia de piață. Izolarea capătă forma separației grupurilor cu interese contradictorii și se manifestă în general în două variante:

- delimitarea vecinătății ariei de manifestare a grupurilor cu interese contradictorii. De exemplu în numeroase instituții publice sau private, în avioane sau restaurante, fumătorii sunt ocupanții unei părți distincte față de nefumători. Este o practică necesară, care generează tolerare a externalității de cei afectați care se simt protejați și este puțin costisitoare și ușor de administrat;

- schimbarea sau transferul grupului care produce externalitate sau a celui afectat de aceasta. Este vorba de mutarea unei firme care poluează într-o zonă mai puțin populată, ceea ce înseamnă reducerea numărului celor influențați de externalitate. Este o practică care conduce uneori la o soluție eficientă, ca în situația unei poluări fonice în care distanța mare micșorează efectul negativ asupra indivizilor. Dar, uneori prezintă dezavantaje pentru că presupune costuri sociale mari și inegalități de avuție; de exemplu, exploatarea unui teren la periferia unui oraș în condițiile producerii de externalitate generează profit pentru întreprinzător, dar scăderea valorii proprietăților învecinate.

Posibilități de intervenției ale statului în activitatea economică

Statul se implică în activitatea economică și, mai ales, atunci când este implicată problema bunăstării indivizilor. Externalitățile fac obiectul intervenției guvernamentale care se concretizează în mai multe posibilități:

- **intervenția prin directive** este o politică guvernamentală care impune tuturor generatorilor de externalități negative, adică tuturor factorilor poluanți să acționeze pentru reducerea poluării într-un anumit procent care necesită același efort pentru toți. Nu este o metodă care atinge optumul de externalitate deoarece practicarea acesteia se confruntă cu câteva dificultăți:
 - costul monitorizării și al constrângerii factorilor poluanți este ridicat;
 - informația care ajunge la nivelul administrației publice nu este completă pentru a determina modificarea standardelor în conformitate cu schimbările de tehnologie;
 - perceperea aceluiași procent de diminuare a poluării de la toți agenții nu este întotdeauna cea mai ieftină metodă de reducere a externalității.

În aceste condiții, în multe economii, guvernele renunță la solicitarea aceluiași procent de diminuare a externalității din partea agenților poluanți în favoarea unor cote diferențiate care se concretizează în sume absolute de cheltuieli apropiate, scopul fiind același. Diferențierea se face însă pe baza unei analize de optim al externalității, respectiv cost-beneficiu marginale ale diminuării externalității.

- **intervenția prin supraveghere și controlul producției** ca modalitate de control al externalităților este o metodă ce prezintă la rândul său, avantaje și dezavantaje. Ca și în cazul intervenției prin directive, costul reglementării prin supraveghere și controlul producției este ridicat din cauza necesității de informații concrete privind activitatea agenților economici, ceea ce presupune programe de inspecție, adeseori costisitoare. În plus, această metodă se aplică atunci când transferul amplasării firmei poluante nu este posibil sau eficient. Această intervenție se manifestă în special sub forma obligativității producătorilor de autoturisme de a le echipa cu catalizatori nepoluanți și a folosirii anumitor combustibili în generarea electricității. Este de reținut că agenții economici nu au motivația găsirii de metode mai avantajoase pentru reducerea poluării și, intervenția guvernamentală este o soluție pentru acțiunea colectivă și chiar, reglementarea unor obligații pentru agenții economici.

Inducerea unor motivații pentru diminuarea externalităților este o cale de stimulare a agenților economici de a fi preocupați de reducerea poluării. Aceasta se realizează prin motivații pozitive sub forma subvențiilor sau negative sub forma taxării sau penalizării, respectiv:

- **subvențiile** capătă rolul de reducere a nivelului de externalitate prin avantajele financiare pe care le primesc agenții economici. Avantajul subvențiilor este că statul poate obține o distribuție eficientă a externalității, adică o diminuare a acesteia fără a căuta informații cu privire la modalitățile practice de diminuare a poluării, care rămân în sarcina agentului economic beneficiar de subvenție. În plus, în cazul schimbării tehnologiei de fabricație și reducerii costurilor, firmele sunt tentate să adapteze nivelul externalității către optim fără o intervenție suplimentară din partea guvernului
- **taxarea sau penalizarea** se manifestă prin realizarea de plăți de către indivizii sau firmele care emit poluanți. Prin aceste taxe, factorii poluanți capătă motivația reducerii emiterii de poluanți deoarece costurile proprii se majorează prin includerea acestor costuri sociale ale poluării. Grafic, optimul externalității apare la nivelul E_0 (Figura 3).

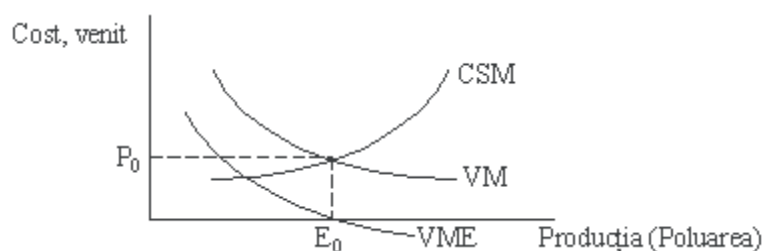


Figura 3. Efectul taxelor asupra externalității

În mod normal costul social marginal (CSM) egalizează venitul marginal (VM) la un nivel al producției și externalității E_0 . În funcție de acesta, se determină venitul marginal în condiții de externalitate (VME) prin reducerea profitului sau venitului marginal cu taxele pentru poluare. Aceasta face ca agenții economici să fie preocupați de minimizarea costurilor de diminuare a externalității generate, ceea ce înseamnă chiar reducerea poluării.

Problema esențială în practicarea acestei forme de control al externalităților este că nivelul taxelor trebuie să fie riguros determinat. Dacă este prea scăzut, firmele nu dau importanță și acceptă penalizarea cu ușurință pentru că produc o cantitate suficient de mare care le compensează această taxă dar se poate ajunge la niveluri periculoase de externalitate. Dacă este prea mare, există riscul diminuării forțate a producției, până la reprofilarea agenților economici.

Taxa practică pentru poluarea indusă trebuie să reflecte costul social real care depinde de producția realizată și caracteristicile sale, amplasarea firmei, anotimpul și chiar perioada de timp în care se realizează un ciclu de producție.

Bibliografie:

1. **Cataramă, Delia; Pădurean, Elena**, 2006, *Short Term Effects of the Flat Tax*, The International Economic Conference, The Preconference For the International Economic History Congress (Helsinki, Finland, 21-22 August 2006) Identity, Globalization and Universality in the Eastern and Central European Economic Area – Evolutions and Involutions in the Modern and Contemporary Period: Experiences, Meanings, Lessons, Sibiu.
2. **Pădurean, Elena; Marin, Dumitru; Semenescu, Andreea**, 2005, *Economia sectorului public*, ediția a doua, Editura Universitară, București.
3. Bird, J. (1987). The Transferability and Depletability of Externalities. *Journal of Environmental Economics and Management* 14: 54-57.
4. **Cordato, R.** (2005). *An Austrian Theory of Environmental Economics*, USA: Ludwig von Mises Institute Halbrooks, J. (2003). *The „Externalities” Argument*, USA Ludwig von Mises.
5. **del Mercato, E. L.**, 2006. *Existența echilibrului concurențial cu externalități: Un punct de vedere diferit*. Revista de economie matematică 42, 525-543.
6. **Coase, R.H.**, 1960, “Problema costului social” (1960), [Jurnalul de Drept și Economie 1-44](#).
7. **Dinga, E.,(coord), Ionescu, C., Pădurean, E., Leonida, I., Băltărețu, C.**, 2011 “Sustenabilitatea economică prin politici de ajustare în contextul globalizării”, Ed. Academiei Române; ISBN: 978-973-27-2134-6.
8. **Léveque, F.**, 2000, *La réglementation des externalités*, Centre d'économie industrielle, Paris.

SĂRĂCIA DE LUNGĂ DURATĂ ÎN ECONOMIA CONCURENȚIALĂ: ABORDĂRI EVOLUTIVE ȘI REPERE PENTRU PERFECȚIONAREA POLITICILOR GUVERNAMENTALE

*Livițchi Oxana, dr., conf. univ. interim.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Poverty, especially long-term poverty can be considered as one of the major social problems, whether it is a permanent state for most citizens. Permanent or persistent poverty can be defined as the situation in respect of which it is an opportunity out of this state. In this sense, the content of Article presents a synthesis approach to poverty as a permanent condition and clarity you to clarify this definition to improve social protection measures population.

Key words: *poverty, inequality, perpetuation of poverty, dependence, chronic poverty, social policy, social assistance.*

Introducere

Problema eradicării sărăciei este una prioritară la nivelul politicilor social-economice a tuturor țărilor lumii, inclusiv a Republicii Moldova. În majoritatea țărilor, cu asistența acordată de Banca Mondială, au fost elaborate programe complexe de eradicare a sărăciei, în care, ținând cont de experiența internațională și specificul național, au fost trasate măsurile necesare de întreprins în această direcție. La baza elaborării strategiilor de eradicare a sărăciei, punctul de plecare nemijlocit este orientarea la Strategia ONU „Obiectivele Mileniului”.

Scopul de bază, reducerea la jumătate a sărăciei extreme până în 2015, poate fi atins numai dacă problema în sine, adică combaterea sărăciei devine o temă imortantă a întregii societăți internaționale, în care toți actorii: guvernele, organismele internaționale și societatea civilă, trebuie să se implice cu toată responsabilitatea.

În ultimii ani, țările membre ale UE au utilizat *Metoda Deschisă de Coordonare socială* pentru a-și coordona eforturile de abordare a provocărilor vechi și noi din acest domeniu și de adaptare a sistemelor lor de protecție socială la noile realități. Ele au definit obiective comune și au convenit asupra unor indicatori care să orienteze politicile lor de coeziune socială, de reformare a sistemelor de pensii și în domeniul asistenței medicale și al îngrijirii pe termen lung. Aceste direcții de politici au fost preluate și în Republica Moldova, care ține să se alinieze standardelor europene.

În acest context, abordarea teoretico-metodologică a problemei sărăciei necesită a fi perfecționată, iar primii pași de la care pornim este definirea clară a sărăciei.

Metodologie

Pe parcursul studiului au fost utilizate atât metode tradiționale de cercetare, de analiză complexă și sistemică, metoda comparației, analiză logică și metodologică și alte metode moderne de studiu. Baza informațională au format-o lucrările diferitor autori axate pe problema definirii și evaluării sărăciei.

Conținut

Ținând cont de cercetările existente, considerăm necesar a delimita sărăcia ca stare permanentă și sărăcia ca stare temporară. Analizele privind sărăcia au arătat că sunt persoane care se află în sărăcie o perioadă scurtă de timp, după care trec în stare de non-sărăcie. Pentru unii însă, starea de sărăcie este o situație permanentă, constituind un cerc vicios din care nu pot ieși. Din aceste considerente, după părerea noastră, este oportun ca și politicile de reducere a sărăciei să fie diferențiate.

În literatura de specialitate studiată, se regăsesc diferite abordări referitor la sărăcia ca stare permanentă. Unii autori, abordează această stare ca sărăcia de lungă durată sau pe termen lung, alții – sărăcia permanentă sau sărăcia persistentă. Astfel, cercetătorii **Ian Dennis** și **Guio Anne-Catherine** în lucrarea “Pauvreté et exclusion sociale dans l’UE après Laeken – partie 1” [2] abordează sărăcia persistentă, definită ca partea populației care locuiește în sărăcie, revine în această stare și se menține o perioadă îndelungată de timp, evaluate în baza indicatorilor Laeken. Astfel, 9% din populația UE, erau săraci în anul 1999, conform evaluării sărăciei la pragul de 60% din venitul median, și, totodată, pe parcursul ultimilor 2-3 ani precedenți (1996-1998).

Datele comparative privind sărăcia persistentă și sărăcia curentă pentru anul 1999 în țările UE [2] au arătat că mai mult de ½ din persoanele nominalizate ca sărace erau permanent în această stare, ca săraci permanent. De exemplu, în Franța, ponderea populației sărace a constituit 15%, iar sărăciei persistente – 9%, în Italia – 18% și 11%, corespunzător. Partea populației sărace persistent era mai înaltă în Portugalia – 14% și Irlanda – 12% și mai redusă în Danemarca, Finlanda și Olanda – 5%.

Totodată, remarcăm că sărăcia persistentă este prevăzută și în metodologia adoptată de Comitetul de protecție socială a UE în februarie 2001 și regăsită în lista celor 18 indicatori Laeken aprobați pentru monitorizarea și analiza sărăciei și excluziunii sociale. La constituirea acesteia s-a ținut cont de rezultatele cercetărilor metodologice profunde realizate de **Atkinson Tony**, **Cantillon Bea**, **Marlier Eric** și **Nolan Brian** [1].

În lista indicatorilor Laeken drept prag al sărăciei se consideră valoarea ce exprimă mărimea a 60% din venit median al populației. Astfel, toate persoanele, a căror venituri sunt mai reduse decât mărimea de 60% din venitul median, sunt considerați săraci. Totodată, estimările sărăciei se efectuează și la nivelul pragului de 50% din venitul median. Astfel, conform metodologiei UE, se deosebesc și se utilizează două noțiuni: sărăcia persistentă la nivelul pragului egal cu 60% din venitul median și sărăcia persistentă la nivelul pragului egal cu 50% din venitul median¹. Conform abordărilor aprobate, definirea acestora presupune că, corespunzător, rata sărăciei persistente (la nivelul pragului 50%/60% din venitul median) reprezintă ponderea populației cu venituri mai mici decât pragul sărăciei pe parcursul anului curent și cel puțin doi din ultimii trei ani precedenți. Calculurile se efectuează per total și pe sexe².

Cercetătorii **Callan Tim** și **Nolan Brian** arată că nu există o apreciere unanim acceptată referitor la amploarea sărăciei [3]. Totodată, este dificil de a trasa o linie clară dintre sărăcia permanentă și sărăcia tranzitorie. **Callan T.** și **Nolan B.** menționează aici importanța studiilor realizate în cadrul Institutului INSEE privind rata ieșirii din sărăcie care reprezintă ponderea persoanelor din gospodăriile sărace în anul curent, dar care nu mai sunt sărace în următorul an. Primele cercetări privind rata ieșirii din sărăcie au fost realizate în SUA în anii 1993-1994 și au continuat permanent.

¹ Dennis Ian, Anne-Catherine Guio. *Pauvreté et exclusion sociale dans l’UE après Laeken – partie 1*, Statistiques en bref, Eurostat, 2003, Thème 3, no 8, mars, p.5.

² http://www.europa.eu.int/comm/employment_social/socprot/soc-incl/indicator_fr.htm

De exemplu, rata ieșirii din sărăcie, între anii 1993-1994, a constituit 23,8% și rata intrării 3,2%. Durata medie de sărăcie era de 15,4 luni. Astfel, 12,9% din cei săraci se aflau în această situație mai mult de 2 ani [5].

Cercetările panel privind evaluarea sărăciei în țările europene nu permiteau de a determina această situație. Inițial, în țările europene, pentru a calcula acești doi indicatori s-a pornit de la evidențele privind beneficiarii de asistență socială. În iunie 1997, de exemplu, 51% din beneficiarii de asistență socială erau beneficiari de astfel de ajutor deja de doi ani și 19,2% erau beneficiari de ajutor timp de 5 ani³.

Evidența continuă a ratei intrării și ieșirii din sărăciei permite de a delimita sărăcia ca stare tranzitorie și sărăcia ca stare permanentă pentru cei care se mențineau săraci o perioadă îndelungată de timp. Întrebarea fundamentală pusă era sărăcia tranzitorie și durata ei. Sărăcia tranzitorie se poate transforma în sărăcie permanentă dacă durata aflării în sărăcie depășește cel puțin un an.

În cercetările sale, *Ravallion Martin* [6] a arătat că indicatorii de evaluare a sărăciei, pe baza cărora sunt elaborate programele de reducere a sărăciei, de regulă, identifică caracteristicile gospodăriilor la situația referitoare la o anumită dată sau pe parcursul unei perioade scurte de timp. Însă, ținând cont de faptul că condițiile de trai sunt schimbătoare, unele gospodării se pot acomoda la aceste schimbări, și devin nesăraci sau invers din nesăraci devin săraci în anumite împrejurări. Astfel, este oportun de a efectua evaluarea sărăciei pentru o perioadă mai îndelungată, ceea ce ar permite de a evidenția acele categorii care rămân a fi săraci și nu se pot adapta la astfel de schimbări.

Prin aceasta, autorul remarcă necesitatea abordării sărăciei de lungă durată, care reprezintă starea de nesatisfacere a nevoilor de bază ale unei persoane pe o durată lungă de timp, fapt care are repercursiuni asupra stării fizice și psihice a persoanei, împiedicând participarea deplină a acesteia la societate. Contrar acesteia, sărăcia temporară reprezintă o stare nesatisfacere a nevoilor de bază care se întinde pe o perioadă scurtă de timp, afectând într-o măsură mai redusă capacitățile fizice, intelectuale ale persoanei, precum și participarea socială a acesteia. În literatura de specialitate, nu există, însă, o accepțiune clară cu privire la momentul în care se sfârșește sărăcia de temporară și începe cea de lungă durată.

Existența și persistența sărăciei este un subiect de discuție ce preocupă astăzi întreaga omenire. Deși sărăcia este un concept dificil de definit, cu înțelegeri diferite și fără acceptare unanimități, definirea sărăciei este importantă pentru cunoașterea gradului de răspândire, a cauzelor și factorilor care o generează, iar pe această bază pentru reducerea dimensiunilor ei. În acest scop este necesar de a stabili un consens privind conceptualizarea teoretică și metodologia de măsurare a sărăciei, inclusiv a sărăciei pe termen lung.

Deseori întrebarea pusă în discuție este referitor la faptul când gospodăriile sunt considerate a fi în sărăcie cronică? În literatura de specialitate privind sărăcia, identificarea și analiza sărăciei pe termen lung, ca stare cronică, se efectuează pe baza măsurilor sintetice care necesită date longitudinale privind consumul, veniturile, sau orice alt indicator de bunăstare.

Constrângerile informaționale asociate cu lipsa de date longitudinale, în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare face dificilă pentru a selecta beneficiarii pentru programe de reducere a sărăciei prin încercarea de a identifica gospodăriile afectate direct de sărăcie cronică – ca sărăcia pe termen lung, concentrându-se pe sărăcia extremă [4].

În acest context, devin importanți, indicatorii de bunăstare, deoarece aceștia dau indicii și prezintă informații cu privire la privirea pe termen lung, de exemplu, lipsa accesului și utilizarea

³ *Census Bureau et INSEE Revenus et Patrimoine des Ménages, Synthèses, 199), no.5, août, p. 6.*

efectivă redusă a serviciilor de sănătate și învățământ; incapacitatea de a proteja și de a construi activele productive fizice; alocarea neoptimală a resurselor în interiorul gospodăriei, care limitează capacitatea oamenilor săraci de a profita de noile și viitoarele oportunități. Interconexiunea și complementari-tatea între aceste dimensiuni ajută la explicarea capacității limitate a oamenilor săraci pentru a genera venituri adecvate. În măsura în care la acordarea asistenței sociale se ține cont de acești factori, aceasta devine relevantă pentru politicile de reducere a sărăciei cronice.

Cercetătorii din cadrul *Centrului de Cercetare a sărăciei cronice din Manchester*, definesc sărăcia de lungă durată ca fiind sărăcia cronică și privațiunile care persistă în timp, și, uneori, pe parcursul întregii durate a vieții persoanelor fizice și gospodăriilor. În baza cercetărilor realizate, autorii afirmă că, sărăcia cronică descrie, de asemenea, persistența sărăciei între generații. Dimensiunea durată sărăciei pe termen lung este importantă, deoarece sugerează prezența capcanei sărăciei și pentru că sărăcia persistentă și privațiunile sunt adesea asociate cu epuizarea și mai mare a activelor gospodăriei care constituie bunăstrea lor.

Totodată, pentru măsurarea sărăciei cronice, ca stare permanentă a sărăciei, sunt evidențiate mai multe modalități. În baza datelor panel, bunăstrea gospodăriilor poate fi observată în diferite momente pe o perioadă îndelungată de timp. Este logic să se afirme că gospodăriile care respectiv au niveluri de bunăstare sub pragul sărăciei, în toate momentele de observare sunt în sărăcie cronică sau sărăcie permanentă. Gospodăriile, care respectiv în majoritatea momentelor de observare nu au un nivel suficient de bunăstare, de asemenea, pot fi considerate că se află în sărăcie cronică, sărăcia fiind în acest caz o stare permanentă. Aceste măsuri se concentrează pe “capcana sărăciei”. În cercetările sale, *Mary Jo Bane* și *David Ellwood*⁴ arată că măsurarea sărăciei pe termen lung presupune o durată a sărăciei care depășește o durată arbitrară – de obicei un an sau o perioadă prestabilită de studiu. Autorii *R.Gaiha* și *A.B.Deolaiker*⁵ în cercetările sale au reușit să identifice durată sărăciei pe termen lung la un nivel de 5/9 perioade de observare. Mai recent, *James Foster*⁶ a propus o metodă în care identificarea sărăciei cronice derivă din două dimensiuni esențiale: sărăcie și durată sărăciei.

O abordare alternativă presupune separarea componentei “constante” de cea “variabilă” în indicatorii de bunăstare, observată de-a lungul timpului, și măsurarea sărăciei cronice prin comparație a nivelului de bunăstare “constantă” și pragul sărăciei. De exemplu, *Jyotsna Jalan* și *Martin Ravallion*⁷, identifică gospodăriile afectate de sărăcie cronică sau pe termen lung cele ale căror venituri medii de-a lungul timpului se află la nivelul sau sub limita sărăciei.

O altă abordare oferă estimările privind aspecte ale sărăciei viitoare (adică vulnerabilitatea către starea de sărăcie), utilizând secțiunea transversală de date. *Shubham Chaudhuri* [7], de exemplu, a propus o conceptualizare orientată spre viitor, abordare care deduce bunăstrea viitoare din variațiile bunăstării gospodăriilor în secțiune transversală. Metoda presupune că variația secțiunii transversale în stare de bunăstare în gospodăriile similare pot fi aplicate a lungul timpului.

O parte semnificativă de persoane sunt prinse în capcana sărăciei - sărăcia experimentată mai mulți ani, de multe ori pe parcursul întregii vieți, și transmisă, de obicei, sărăciei copiii lor. Cei

⁴ Bane M.J., Ellwood D. „Slipping into and out of poverty: the dynamics of spells”. *Journal of Human Resources*, 1986. 21(1), p.1-23.

⁵ Gaiha R., Deolaiker A. B. Persistent expected and innate poverty: estimates for semi arid rural South India. *Cambridge Journal of Economics*, 1993, no.17, p.409-421.

⁶ Foster James A class of chronic poverty measures’, in T. Addison, D. Hulme and R. Kanbur, *Poverty Dynamics. Interdisciplinary Perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2009, p. 59-76.

⁷ Jalan Jyotsna, Ravallion Martin. *Transient poverty in postreform rural China*. *Journal of Comparative Economics*, 1998, no.26, p.338-357.

care trăiesc în sărăcie o perioadă îndelungată decedază prematur din cauze care pot fi prevenite și experimentează privațiuni multidimensionale - foame, subnutriție, analfabetism, lipsa accesului la serviciile de bază, precum și excluziunea socială. Totodată, cercetările au arătat că această stare este caracteristică și persoane active din punct de vedere economic, care sunt afectați de nesiguranța de muncă, și de impact social al discriminării cu privire la perspectivele lor economice și de acces la serviciile de bază.

Cercetările și analizele realizate privind existența sărăciei o durată îndelungată au arătat că ea este, de asemenea, susținută prin acordarea asistenței prevăzute în sistemele sociale, economice și politice. Dacă aceste probleme nu au fost abordate și soluționate urgent, ele persistă și agravează și mai mult soluționarea problemei de reducere a sărăciei, cu influențe negative asupra tuturor domeniilor social-economice de azi și celor ce vor urma.

De fapt, trasătura caracteristică și distinctă a sărăciei pe termen lung este prelungirea duratei, în sărăcie absolută. Persoane afectate de sărăcie cronică mereu, sau de obicei, trăiesc sub pragul sărăciei, conform definiții stabilite și utilizate în domeniul obiectului cercetat (un indicator exprimat în bani, de exemplu, consum/venituri sau în termeni de deprivare). Acest lucru este diferit de săraci temporar sau sărăcia tranzitorie, care se mută și în afară de sărăcie, sau doar ocazional bunăstarea lor scade sub pragul sărăciei.

Concluzii: Fenomenul sărăciei, în special sărăciei pe termen lung, poate fi considerată ca una din problemele sociale majore, dacă ea este o stare permanentă pentru o mare parte de cetățeni. Sărăcia permanentă sau persistentă poate fi definită ca situație în raport cu care nu este o posibilitate de ieșire din această stare și, în special, se referă la persoanele cu dizabilități și persoanele vârstnice a căror venit este sub nivelul minim. Perioada sau duraa de aflare în această situație este foarte esențială și importantă. A fi sărac timp de un an nu este același lucru ca fiind sărac timp de trei ani sau timp de zece ani. Analizele realizate privind evoluția sărăciei au arătat că mai puțini săraci sunt printre persoanele active din punct de vedere economic și efectiv angajați la un loc stabil de muncă. Pentru alte persoane active din punct de vedere economic, sărăcia este o stare tranzitorie: șomeri, angajați temporar, care au tot timpul alternative de căutare a unui loc de muncă stabil. Însă, printre persoanele inactive din punct de vedere economic, un risc mai mare de a fi permanent în sărăcie este caracteristic pentru persoanele vârstnice care locuiesc singuri.

Astfel, asistența socială și măsurile de reducere a sărăciei trebuie concretizate prin programe sociale diferențiate, care să asigure creșterea standardului de viață și îmbunătățirea calității vieții, precum și protecția populației de efectele negative ale sărăciei. În dependență de caracterul sărăciei, politicile de reducere a ei trebuie să fie diferite. În această ordine de idei, este necesară culegerea datelor de la aceleași gospodării în decursul unei perioade de timp, asigurând astfel o relevanță evaluării efectuate.

Sărăcia pe termen lung afectează negativ starea celor care sunt constrânși în această situație. În aceste condiții nivelul lor de aspirații scade și pot intra într-un cerc vicios care să ducă la perpetuarea situației în care se află. Totodată, menținerea în sărăcie o perioadă îndelungată, însoțită adesea de o perioadă mare în care ce-i săraci beneficiază de diferite ajutoare de asistență socială, poate să ducă la dependență față de acest gen de servicii.

Stimulând modernizarea sistemelor de protecție socială, sprijinind conștientizarea naturii pluridimensionale a sărăciei, a excluziunii și marginalizării sociale, dezvoltând o abordare unică pentru problemele comune, poate fi soluționată problema sărăciei.

Pentru atenuarea sărăciei și promovarea incluziunii sociale a persoanelor nevoiașe și cu dizabilități, ca obiectiv primordial în asistența socială, este necesară intervenția pe perioada de

timp cât persoana se află în situație de risc. În acest context, acordarea diverselor servicii de asistență socială, în combinație cu beneficii bănești ar ajuta aceste persoane să depășească aceste probleme și să înfrunte aceste dificultăți. Măsurile în domeniul asistenței sociale trebuie direcționate către cei mai săraci și focalizate pe grupuri sociale aflate în situații de risc pentru a minimiza efectele negative ale perpetuării sărăciei de la generație la generație. Ori, în elaborarea programelor de politici de combatere a sărăciei este foarte importantă cunoașterea duratei sărăciei și a grupurilor expuse sărăciei de lungă durată, deoarece sărăcia temporară și cea pe termen lung necesită măsuri de tip diferit. Pentru combaterea sărăciei de lungă durată sunt necesare investiții pe termen lung, cum ar fi cele în capital uman sau în infrastructură, în timp ce pentru combaterea sărăciei temporare este necesară dezvoltarea sistemelor de asigurări și a schemelor de stabilizare a veniturilor care să asigure protecția indivizilor în fața unor situații dificile, cum ar fi șocurilor economice.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Atkinson Tony, Cantillon Bea, Marlier Eric et Nolan Brian. *Social Indicators: The EU and Social Inclusion*, Oxford University Press, Oxford, 2002.
2. Ian Dennis, Guio Anne-Catherine. *Pauvreté et exclusion sociale dans l'UE après Laeken* –Statistiques en bref, Eurostat, Thème 3, no 8, mars, partie 1, 2003.
3. Lemennicier Bertrand, Maillard Olivier. *La pauvreté et ses mesures*, Laboratoire d'Economie Politique (L.E.P), Université de Paris II et C.A.D.R.E, Université de Lille II, décembre 1999.
4. McKay Andy, Perge Emilie. *Is severe poverty a good proxy for chronic poverty? Evidence from a multi country study*. Mimeo. Department of Economics, University of Sussex, 2010.
5. **Naifeh Mary. Dynamics of Economic Well being; Poverty 1993-1994. Current Population Reports US, 1998.**
6. Ravallion Martin. *Poverty Comparison*, Fundamentals of Pure and Applied Economics, vol 56, Chur: Swetzerland Academic Press, 1994.
7. Shubham Chaudhuri *Assessing vulnerability to poverty: concepts, empirical methods and illustrative examples*. Mimeo. Department of Economics, Columbia University, 2003.

ANALIZA REGLEMENTĂRILOR PRIVIND NATURA JURIDICĂ A COOPERATIVELOR DE CONSUM

*Furtuna Daniela, drd., asist. univ.,
Universitatea de Stat din Moldova*

*Lazur Maria, drd., asist. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

This article is about cooperative values, which are self-help, self-responsability, democracy and equality, equity and solidarity, and the types of cooperatives: Consumer cooperative, Production cooperative, Business cooperative. Also this article reflect judicial regulation of cooperatives in the R. Moldova.

Key words: *Cooperative, Consumer Cooperative, Production cooperative, Business cooperative, law, legislation.*

Istoria apariției și dezvoltării societăților cooperatiste este bogată și interesantă, dar puțin cercetată atât în plan teoretic, cât și practic. Lucrarea dată vine să acopere acest gol, întrucât acestea au adus o contribuție însemnată la îmbunătățirea vieții materiale a întregii societăți.

Scopul acestei lucrări este de a studia aspectele teoretico-legale ale cooperativelor de consum ca forme de organizare juridică a activității de întreprinzător.

Societățile cooperatiste reprezintă o forță motrice capabilă să introducă în organizarea economică a societății un regim nou și o ordine nouă în circulația mărfurilor, care are ca scop satisfacerea necesităților consumatorilor. Afându-se în plină restructurare, societățile cooperatiste din Republica Moldova se confruntă cu multiple dificultăți atât de ordin economic, cât și organizațional. Pentru depășirea acestora se elaborează noi modalități de gospodărire, de organizare și dirijare.

Forma respectivă de asociere s-a născut încă în secolul trecut. Prima cooperativă a fost înființată, în anul 1844, în Anglia, după care s-au creat și altele. În Franța s-au fondat cooperativele de producție, care își propuneau să efectueze în comun lucrări de construcție sau să achiziționeze diferite tipuri de produse pe care urmau să le vândă, iar beneficiile rezultate să fie împărțite între asociați.¹ În Germania, pe la mijlocul sec. al XIX-lea, meșteșugarii și gospodăriile țărănești se asociau în cooperative pentru a obține o serie de priorități asemenea întreprinderilor mari.² Scopul constituirii acestora erau diverse, tendința de autoajutorare și autogestiune poate fi identificată cu un caracter specific tuturor cooperativelor, date fiind conlucrarea și colaborarea responsabilă a membrilor acestora. Determinarea în lege a principalului scop a cooperativei ca sprijin al membrilor săi este o garanție a faptului că ea nu va urmări propriul scop, ci va acționa numai în interesul acestora.³

Prima cooperativă apărută în Chișinău datează cu circa 150 de ani în urmă, care reprezenta voința cetățenilor orientată spre soluționarea problemelor aprovizionării cu mărfuri.

¹ Vonica Romul Petru. Dreptul societăților comerciale. București Lumina Lex, 2000, p.483.

² Braun Martin Основы немецкого торгового и хозяйственного права. Издательство БЕК, Москва, 1995, p.54

³ Nicolae Roșca. Sergiu Baieș. Dreptul afacerilor. Ediția 3. Chișinău 2011, p.435.

Apariția și dezvoltarea cooperativelor de consum în R.Moldova poate fi analizată prin evidențierea următoarelor etape⁴:

1. prima etapă demarează cu fondarea în 1868 în or.Chișinău a primei societăți de consum și se încheie concomitent cu apariția în 1898 a primei cooperative sătești;
2. a doua etapă include anii 1898-1917, caracterizându-se prin constituirea în masa a cooperativelor de consum în tot ținutul Basarabiei;
3. a treia etapă începe din martie 1918 și se caracterizează prin creșterea continua a cooperativelor atât în Basarabia, cât și în stânga Nistrului. Ea se încheie în 1940;
4. a patra perioadă cuprinde anii de război 1941-1944.
5. a cincia etapă cuprinde anii 1944-1990, caracterizându-se prin restabilirea rețelei sistemului cooperatist și dezvoltarea bazei tehnico-materiale.
6. a șasea etapă începe cu anii 1990 și durează până în prezent.

Așadar, la apariția cooperativelor un rol important l-a avut munca în comun. În trecut, în țările sistemului socialist erau răspândite cooperativele agricole, în care țăranii își aduceau în cooperativă pământul, munca o prestau în comun, iar câștigurile (recoltele de cereale, fructele, legumele etc.) le împărțeau între ei.

Potrivit unor opinii, cooperativa de consum din Republica Moldova este una din cele mai nerentabile structuri economice, o moștenire a fostului sistem sovietic. Cea mai răspândită cooperativă de consum fiind „MOOLDCOOP”. Ea se ocupă cu colectarea și vânzarea produselor agricole, iar veniturile sunt mici⁵.

În legătura cu aceasta, este întâlnită și opinia potrivit căreia adevăratele cooperative sunt numai cele de întreprinzător, pe când celelalte cooperative nu se deosebesc cu nimic de societățile comerciale, fiindcă la fel urmăresc obținerea de profit și împărțirii lui între membri⁶.

Reglementarea juridică a cooperativelor o găsim în Codul Civil⁷, la art.55-105, 171-178, de Legea nr.1252-XIV/2000 privind Cooperatiia de consum⁸, Legea nr.73/2001 privind cooperativele de întreprinzător⁹, Legea nr.107/2002 privind cooperativele de producție¹⁰.

Potrivit legislației civile, Codul Civil al R.M., art. 171, cooperativa este o asociație benevolă de persoane fizice și juridice, organizată pe principii corporative în scopul favorizării și garantării, prin acțiunile comune ale membrilor săi, intereselor lor economice și altor interese legale.

Legea Cooperatiiei de consum nr.1252/2000 definește cooperativa de consum ca fiind persoana juridică, formată prin voința a cel puțin șapte persoane fizice, exprimată în statut, în care aceștia convin să desfășoare în comun activități economice pentru satisfacerea intereselor și necesității lor de de consum. Din definiția legală rezultă că cooperativa de consum corespunde caracteristicilor unei persoane juridice fără scop lucrativ, prin urmare, este o organizație necomercială.

Doctrina juridică autohtonă nu definește cooperativa de consum, dar în baza prevederilor legale putem defini cooperativa de consum ca acea formă de organizare juridică a activității de întreprinzător constituită pe baza deplinei încrederi de cel puțin șapte persoane fizice, care pun în comun anumite bunuri pentru a desfășura o activitate comercială în vederea satisfacerii intereselor și necesităților membrilor săi.

⁴ P.Dubalari, Anatolie Dudnic și alții „Cooperatiia de consum din R. Moldova”, trecut, prezent și viitor. Chișinău 1999, p.3.

⁵ Alexandru Cuznețov. Iurie Mihalache și alții. Dreptul afacerilor. Chișinău 2011, p. 223.

⁶ Nicolae Roșca. Sergiu Baieș. Dreptul afacerilor. Ediția 3. Chișinău 2011, p.436.

⁷ Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2002, nr.82-86.

⁸ Idem, 2000, nr. 154 -156.

⁹ Idem, 2001, nr.49 – 50.

¹⁰ Idem, 2002, nr.71-73.

În R.Moldova cooperativa de consum este una dintre puținele asocieri de persoane fizice, care are ca scop principal nu obținerea profitului maxim, ci satisfacerea necesităților materiale și spirituale ale asociaților săi, cu condiția restituirii cheltuielilor suportate.

Pornind de la definiția dată, putem evidenția următoarele particularități ale cooperativei de consum:

- este o persoană juridică cu scop nelucrativ – persoanele care au fondat cooperativa au ca scop acordarea unui ajutor reciproc la desfășurarea activității de întreprinzător;
- se constituie și activează cu cel puțin 7 membri, persoane fizice, numiți membri cooperatori, ne fiind stabilit un număr maxim de membri. Această cerință este prevăzută de Legea cooperăției de consum nr. 1252 din 2000. Dacă numărul membrilor se împlă să scadă, atunci cooperativa trebuie cât mai urgent să găsească alți membri sau să se lichideze. Vârsta minimă a persoanei fizice este de 16 ani.;
- membrii cooperativei răspund pentru obligațiile acesteia în limita părților sociale subscrise și depuse;
- capitalul social este variabil fiind divizat în părți sociale;
- are un patrimoniu propriu, care poate fi alcătuit din mijloace bănești, bunuri transmise de membrii fondatori, venituri, donații, credite, împrumuturi și alte valori materiale;
- poate practica orice activitate de întreprinzător, cu excepția celor interzise de lege, sau a celor care sunt monopol de stat. Cooperativele pot activa în toate ramurile economiei naționale, domeniul de activitate fiind diferit: a) comerțul cu amănuntul; b) alimentația publică; c) achiziționarea produselor agricole și de altă natură; d) producerea mărfurilor de larg consum, e) activitatea de asigurare hotelieră, turism intern și extern, prestarea de alte servicii; f) activitatea investițională; g) înființarea de instituții medicale, balnio-climaterice; h) acțiuni cultural-educative, sportive, științifice, tehnice; i) promovarea relațiilor economice cu cooperativele din alte state, j) exportul și importul de mărfuri, produse și servicii ș.a.

Cooperativele de producție și întreprinzător, ca instituție juridică, au scopul de a obține profit sau de a realiza economii de către membrii săi, un element determinant fiind contribuția cooperativei la eficientizarea activității economice a tuturor membrilor, pe când scopul primordial al cooperativei de consum nu este obținerea profitului și împărțirea lui, ci satisfacerea intereselor membrilor cooperatori.

Cooperativa de consum poate fi atribuită organizațiilor care sunt controlate sau gestionate în totalitate de membrii săi, deosebindu-se de societățile de capitaluri în care verificarea se face de obicei de către investitori și în care toate normele ce reglementează activitatea sînt orientate spre atragerea și protejarea capitalului lor și asigurarea dreptului la control. În cooperativele de consum drepturile și obligațiile membrilor cooperatori sunt orientate la personalitatea de membru, dar nu la partea sa subscrisă în capitalul social.

Esența cooperativei de consum constă în faptul că, îndeplinind funcții economice, furnizînd mărfuri și prestînd servicii membrilor săi, realizînd produsele acestora etc., cooperativa garantează și asigură un statut special fiecărui membru. Înainte de toate, membrul cooperativ se prezintă ca proprietarul cooperativei, ceea ce înseamnă că persoana care a participat la constituirea cooperativei este și proprietarul ei, și anume de acesta depinde existența de mai departe a cooperativei. Fiecare membru trebuie să fie cointerestat în activitatea prosperă a cooperativei exprimată în participarea nemijlocită în activitatea acesteia, drept urmare bucurîndu-se de anumite avantaje.

Principiile ce stau la baza activității cooperativei de consum pot fi următoarele:

- *Satisfacerea intereselor membrilor cooperativei* activitatea cooperativei trebuie sa mulțumească membrii acesteia, în caz contrar membrii nu vor fi cointeresați a continua lucru în cooperativă și ea se va destrăma.
- *Libera asociere* membrul cooperativei poate intra și ieși benevol în/din cooperativă fără a fi influențat de cineva. Intrarea în cooperativă se va efectua prin depunerea unei cereri, în care să indice numele și prenumele, domiciliul, locul de muncă și bunurile pe care le depune ca cotă de participare în capitalul social al cooperativei. Calitatea de membru al cooperativei încetează în caz de : a) retragere din cooperativă; b) înstrăinare a cotei de participare; c) excludere din cooperativă; d) deces; e) reorganizare sau lichidare a cooperativei.
- *Colaborării* membrii cooperativei se susțin reciproc și colaborează între ei, cu parteneri economici din țară și de peste hotare, realizându-se o dezvoltare continuă.
- *Publicității* membrii cooperativei pot dispune de orice informație în legătură cu activitatea cooperativei. Totuși, în anumite situații organul de conducere poate hotărî ca unele informații sa fie ținute în secret.

Cooperativele de consum, ca subiecte a activității de întreprinzător, persoane juridice dispun de următoarele elemente constitutive:

Organizare proprie, care presupune structurarea din punct de vedere intern a cooperativei astfel încât ea sa se prezinte în cadrul raporturilor juridice ca una singura. Pentru a exista, ea trebuie sa dispuna de structura internă proprie și să aibă: atât organul său suprem, cât și cel și executiv. Potrivit art.33, alin.3 al Legii, cu privire la Cooperția de Consum pentru cooperativa de consum, cu pînă la 300 de membri inclusiv, atribuțiile consiliului de administratie pot fi exercitate atât de adunarea generală, cât și de biroul executiv, dacă prevederile statutare nu stipulează altceva.

Patrimoniul prin care se înțelege totalitatea drepturilor și obligațiilor cu caracter economic (Cod Civil, art.284, alin.1), pe care cooperativa de consum le are în mod distinct și independent de cele ale altor subiecte de drept, precum și de cele ale membrilor cooperatori. Patrimoniul cooperativei de consum este format din totalitatea cotelor-parți depuse de către membrii cooperatori la înființarea acesteia.

Scopul propriu, este o parte componentă a voinței, ce exprimă interesul fiecărui membru, indicînd rațiunea de a participa la fondarea cooperativei de consum, acesta fiind unul nelucrative orientat spre satisfacerea necesităților membrilor săi.

Răspunderea juridică proprie reprezintă un complex de drepturi și obligații, care se nasc din săvîrșirea de fapte ilicite, care duc la aplicarea forței coercitive a statului, în scopul respectării ordinii de drept. Formele răspunderii juridice sînt prevăzute de către legislația precum în vigoare, și de literatura de specialitate sunt: răspunderea juridică civilă, penală, contravențională, care la rîndul lor vor fi aplicate și în cazul încălcării normelor de drept de către cooperativele de consum. Cooperativa poartă răspundere pentru obligațiile sale privind patrimoniul ce-i aparține în modul și condițiile, prevăzute de lege, de alte acte legislative și de statut. Statul nu poartă răspundere pentru obligațiile cooperativei, iar cooperativa nu poartă răspundere pentru obligațiile statului și a membrilor săi (organelor sale).

Totodată, este necesar de menționat că, potrivit dispozițiilor Legii cu privire la Cooperția de consum, cooperativa răspunde pentru obligațiile sale față de patrimoniul său, iar membrii cooperatori poartă răspundere în limita părților sociale subscribe și depuse (art.26, alin.3, al legii cu privire la Cooperția de consum). Membrii cooperativei poartă răspundere pentru obligațiile acesteia în

limitele cotelor-părți ale acestora în capitalul cooperativei, inclusiv partea nedepusă, iar în cazul când acestea nu sînt suficiente, membrii cooperativei poartă răspundere pentru mărimea venitului său anual în cooperativă.

Aceste elemente evidențiază personalitatea juridică a cooperativei de consum, personalitate dobîndită o dată cu înregistrarea de stat¹¹ la Camera Înregistrării de Stat în baza **statutului**, prin aceasta se conferă cooperativelor posibilitatea de a fi titulare de drepturi și obligații.

Cooperativa de consum se deosebește de ceilalți participanți la circuitul civil prin elemente proprii de individualizare: denumire, sediul, naționalitate, emblemă, marcă, număr de identitate, poștă electronică, casuță poștală etc. Potrivit dispozițiilor legale, cooperativa de consum poate avea o singură denumire, care să fie scrisă în limba de stat, cu caractere latine, să nu conțină sintagme care contravin prevederilor legale, morale, care ar induce în eroare cu privi-re la forma sa. Astfel, denumirea va conține abreviată „CC” (adică „cooperativă de consum”) exemplu Cooperativa de consum Consumcoop Targu Lapus, iar pe scurt CC Targu Lapus.

Modul de constituire, funcționare și lichidare a cooperativei de întreprinzător este reglementat prin Legea nr.1252-XIV/2000 privind Cooperația de consum.

Cooperativele dintr-o anumită localitate se pot asocia și forma *Uniuni Teritoriale*. Dacă numărul cooperativelor ce exprimă dorința de a asocia este mai mare și fac parte din localități diferite, atunci legea permite asocierea lor în *Uniuni Centrale*.

La etapa actuală cooperativele de consum se confruntă cu un șir de probleme de ordin organizatoric, cât și juridic rezolvarea acestora depinde de felul cum vor fi depășite următoarele sarcini:

- a) satisfacerea intereselor și necesitatilor membrilor cooperatori;
- b) crearea și dezvoltarea infrastructurii, extinderea cooperației de consum;
- c) protecția consumatorului;
- d) exercitarea de influență asupra politicii de consum;
- e) alte sarcini, conform legislației și statutului ei.

În concluzie putem menționa că paralel cu redresarea stării economice a cooperativei va spori și dezvoltarea socială a membrilor săi, ce va contribui la conștientizarea menirii sociale a acestora, care la rândul lor vor duce la prosperarea societății.

Bibliografie:

1. Vonica Romul Petru. Dreptul societăților comerciale. București , Lumina Lex, 2000.
2. Braun Martin. Основы немецкого торгового и хозяйственного права. Издательство ВЕК, Москва, 1995.
3. Nicolae Roșca. Sergiu Baieș. Dreptul afacerilor. Ediția 3. Chișinău 2011.
4. P.Dubalari, Anatolie Dudnic și alții „Cooperația de consum din R. Moldova”, trecut, prezent și viitor. Chișinău 1999.
5. Alexandru Cuznețov. Iurie Mihalache și alții. Dreptul afacerilor. Chișinău 2011.

¹¹ Procedura de înregistrare es efectuiază potrivit Legii cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali nr.220/2007

DEROGĂRI ȘI EXCEPȚII PERMISE STATELOR DE CĂTRE CONVENȚIA EUROPEANĂ A DREPTURILOR OMULUI REFERITOR LA LIMITAREA EXERCITĂRII DREPTURILOR ȘI LIBERTĂȚILOR FUNDAMENTALE

*Iliev Cristina, drd.,
Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

Tous les principes, même ceux fondamentaux, ont toujours des exceptions à subir selon certaines conditions ou circonstances ou en vertu de la volonté du rédacteur. Ainsi, la Convention européenne des droits de l'homme et des libertés fondamentales prévoit ses règles dérogatoires afin de permettre aux Etats-parties d'éviter le respect des droits fondamentaux selon des différentes situations.

Mots clés: *droits de l'homme, libertés fondamentales, respect des droits fondamentaux.*

Drepturile și libertățile fundamentale ale omului sunt garantate dar totuși sunt anumite cazuri când fie Convenția Europeană a Drepturilor Omului (C.E.D.O.) fie alte instrumente juridice din domeniu prevăd anumite posibilități de derogare sau de limitare a acestora. Astfel, normele juridice privind exercitarea drepturilor omului pot fi restrânse în cazul în care:

- sunt clauze de derogare cu incidența permanentă prevăzute în mod distinct de Convenție;
- situația prevăzută de art.15 din CEDO în cazul clauzei de derogare generală;
- limitarea unor drepturi ori libertăți prevăzute chiar în corpul normei care le garantează.

Atunci când statele părți adoptă măsuri restrictive sau derogatorii privind exercitarea drepturilor și libertăților fundamentale Curtea Europeană a Drepturilor Omului (CrEDO) are competența de a stabili dacă aceste măsuri sunt justificate în urma analizării următoarelor aspecte:

- 1. dacă există sau nu o ingerență în exercitarea drepturilor garantate de Constituție
- 2. dacă ingerința este prevăzută de legea națională
- 3. dacă măsura restrictivă vizează un scop legitim stabilit de Convenție
- 4. necesitatea într-o societate democratică și proporționalitatea ingerinței cu scopul legitim urmărit.

Niciunul din drepturile prevăzute nu trebuie folosite în scopuri distructive pentru drepturile omului. Un stat nu poate folosi dreptul care i se conferă de a adopta măsuri de derogare în caz de pericol public, dacă scopul acestor măsuri este anihilarea drepturilor și libertăților fundamentale ale omului.

Intenția legiuitorilor a fost aceea de a oferi posibilitatea utilizării unor mijloace care să poată legitima apărarea societății democratice împotriva exercitării abuzive a drepturilor garantate de C.E.D.O., într-un scop contrar obiectivului pentru care aceasta a fost adoptată. Spre exemplu, decizia Comisiei Europene a Drepturilor Omului din 20.07.1957 în cauza cererii Partidului Comunist German contra R.F.G. a fost declarată inadmisibilă deoarece s-a considerat că acest partid avea ca scop distrugerea drepturilor și libertăților constituționale recunoscute de către statul parte și de către C.E.D.O. și, prin urmare, el a fost apreciat ca fiind incompatibil cu obiectivele Convenției. Sensul derogării trebuie interpretat strict proporțional cu gravitatea situației în baza căreia a fost invocat.

Dacă însă persoanele nu se pot baza pe drepturile prevăzute în tratatele internaționale, pentru a desfășura sau promova activități îndreptate spre distrugerea drepturilor altor persoane, statele la rândul lor, nu pot priva aceste persoane de drepturi atunci când se angajează în alte activități legale, ori de drepturile la apărare în procedurile judiciare angajate. Atunci când un stat ia măsuri împotriva unei persoane, privînd-o de drepturi, el trebuie să poarte de la probe evidente că prin activitățile pentru care exercită aceste drepturi persoana respectivă urmărește să distrugă ori să restrîngă drepturile altor indivizi.

În unele situații, deosebite, statele pot deroga de la respectarea drepturilor asumate prin ratificarea Convenției cu excepția însă a drepturilor intangibile.

Sub aspect legislativ Republica Moldova a prevăzut în Constituția sa posibilitatea instituirii stării de necesitate, de urgență sau a stării de asediu. Astfel, în Constituția Republicii Moldova la art. 72 alin. (3) lit. m) se stipulează că prin lege organică se reglementează regimul stării de urgență, de asediu și de război. În consecință a fost elaborată Legea nr. 212/2004 privind regimul stării de urgență, de asediu și de război, precum și Legea nr. 271/1994 cu privire la protecția civilă. Aceste acte normative conțin o serie de dispoziții care permit statului ca în folosul interesului general să restrîngă exercițiul anumitor drepturi și libertăți cum ar fi libertatea circulației, libertatea întrunirilor, dreptul la proprietate etc.

Potrivit art. 15 din C.E.D.O.:

„(1) În caz de război sau în cazul unui alt pericol public care amenință viața națiunii, orice Întăită Parte Contractantă poate să ia măsuri derogatorii de la obligațiile prevăzute în prezenta Convenție, înstrictă măsură în care situația o cere și cu condiția că aceste măsuri să nu fie în contradicție cu alte obligații decurgînd din dreptul internațional.

(2) Dispoziția precedentă nu autorizează nici o derogare de la art. 2 (dreptul la viață), decît în cazul decesului rezultat din acte licite de război și de la art. 3 (interzicerea torturii), 4 (paragraful 1 – interzicerea sclaviei și a muncii forțate) și 7 (nici o pedeapsă fără lege).

(3) Orice Întăită Parte Contractantă care exercită acest drept de derogare va informa Secretarul General al Consiliului Europei în legătură cu măsurile luate și motivele care le-a inspirat. Ea trebuie de asemenea să informeze Secretarul General al Consiliului Europei cu privire la data la care aceste măsuri au încetat să fie în vigoare și cînd dispozițiile Convenției sunt din nou pe deplin aplicate”.

Pentru a ne afla sub incidența aplicării normei juridice prevăzute de art. 15 în baza jurisprudenței Cr.E.D.O. distingem două categorii de condiții: de fond și de formă.

A. Condițiile de fond pentru incidența clauzei de derogare generală sunt următoarele:

- a) existența unei situații de război sau a altui caz de pericol public care amenință viața națiunii;
- b) măsurile excepționale trebuie să fie adecvate situațiilor care le-au impus;
- c) să nu existe contradicție între măsurile luate și obligațiile care decurg pentru statul respectiv din dreptul internațional.

Potrivit jurisprudenței Cr.E.D.O., au fost identificate următoarele criterii pentru ca noțiunea de „pericol public” să poată fi considerată ca fiind conformă standardelor europene în materie:

- să fie actual și iminent;
- să aibă repercusiuni asupra ansamblului națiunii;
- să reprezinte o amenințare pentru viața organizată a națiunii și pentru interesul general;
- să aibă un caracter excepțional, în sensul că măsurile sau limitările obișnuite autorizate de C.E.D.O. pentru asigurarea securității, sănătății și ordinii publice sunt în mod evident ineficiente.

Aceste condiții sunt de strictă interpretare, iar în acest sens organele care aplică legislația C.E.D.O. efectuează un control riguros asupra statelor care pot recurge la aceste norme. În legătură cu caracterul adecvat al măsurilor în raport cu situația care le-a motivat, Curtea de la Strasbourg s-a pronunțat în Hotărârea *Branningen și McBride contra Regatului Unit* din 26 mai 1993 în sensul că măsurile care derogau de la aplicarea art. 5, paragraful 3 din Convenție, constituiau un răspuns adecvat la accentuarea criminalității teroriste, reprezentând în consecință o reacție inevitabilă. Curtea a mai subliniat că au existat garanții fundamentale împotriva abuzurilor și că statul pîrît se afla în cadrul marjei de apreciere atribuite.

În legătură cu necesitatea lipsei contradicției dintre măsurile luate și obligațiile de drept internațional, Curtea nu a identificat nici o dificultate în a respinge solicitările petenților din această perspectivă.

B. Condițiile de formă ce trebuiesc îndeplinite pentru aplicabilitatea art. 15 din C.E.D.O. sunt:

a) informarea deplină a Secretariatului General al Consiliului Europei cu privire la măsurile luate și motivele care le-au inspirat. Aceasta trebuie să cuprindă notificarea imediată a conținutului norme naționale pe care se întemeiază derogarea, referirea cu privire la restrîngerea exercițiului drepturilor garantate, precum și a perioadei pe timpul căreia operează această limitare și motivele ce justifică derogarea;

b) informarea Secretariatului General al Consiliului Europei cu privire la data încetării măsurilor și a continuării aplicării C.E.D.O.

Această informare este ulterioară exercitării puterilor excepționale și trebuie transmisă imediat după încetarea acesteia, urmînd să se refere la data încetării măsurilor excepționale și la data reluării aplicării Convenției.

Controlul național pentru evitarea abuzului și arbitrarului constă în verificarea respectării raportului de proporționalitate între măsurile excepționale și scopul urmărit, iar derogarea de la unele drepturi și libertăți prevăzute de C.E.D.O. nu trebuie să vizeze suspendarea acestor drepturi și libertăți ci numai a exercițiului lor.

Pentru aplicarea corectă a art. 15 din C.E.D.O. este necesar ca legislația națională, în primul rînd Constituția și apoi legile ordinare să definească precis termenii, împrejurările și măsurile presupuse de instituire a stărilor de urgență, de asediu sau de necesitate ori controlul necesar împotriva abuzurilor.

Apoi în funcție de precizia acestor legiferări se poate realiza un raport echilibrat între marja de apreciere a autorităților naționale și controlul european rezervat Curții de la Strasbourg, avînd ca scop final apărarea statului de drept, interesul general și democrația.

Există drepturi și libertăți care beneficiază de o protecție relativă și care pot fi limitate în exercitarea lor cum ar fi cele reglementate de art. 8-11 din C.E.D.O. care se referă la: dreptul la respectarea vieții private și familiale, a domiciliului și corespondenței; libertatea de gîndire, conștiință și religie; libertatea de exprimare și libertatea de întrunire și asociere.

În cazul acestora, C.E.D.O. după enunțarea lor a prevăzut anumite limitări, restrîngeri sau ingerințe pe care autoritățile naționale, pentru protejarea interesului general, le pot exercita fără ca aceste limitări sau restrîngeri să afecteze substanța drepturilor respective.

Art. 8 prevede faptul că drepturile și libertățile respective sunt însoțite de limitări ce constau în ingerințe ale autorităților statului în exercițiul lor, dacă ingerința este prevăzută de lege și constituie o măsură necesară într-o societate democratică pentru securitatea națională, siguranța publică, bunăstarea economică a țării, apărarea ordinii și prevenirea criminalității, protejarea sănătății sau a moralei ori protecția drepturilor și libertăților altor persoane.

Jurisprudența C.E.D.O. a stabilit următoarele condiții obligatorii pentru ca ingerința autorităților statului să fie justificată:

- legea să prevadă în mod expres limitarea și să fie accesibilă (publicată și ușor de înțeles) și previzibilă (destinatarii legii să înțeleagă comportamentul care li se cere și efectele acestuia);
- limitarea prevăzută de lege să urmărească un scop legitim. Legitimitatea scopului urmărit poate decurge atât din măsuri privind protecția interesului public sau comunitar, cât și din măsuri privind protecția drepturilor altor persoane;
- necesitatea limitării într-o societate democratică.

Organele de aplicare C.E.D.O. au arătat în jurisprudența lor că elementele caracteristice unei societăți democratice sunt pluralismul, toleranța și spiritul de deschidere, iar o măsură poate fi considerată ca fiind necesară într-o societate democratică doar atunci când este în același timp rezultatul unei nevoi sociale imperioase și proporțională cu scopul legitim urmărit.

Autoritățile naționale se bucură de o largă marjă de apreciere în cazul acestor limitări și strângeri ale acestor drepturi și libertăți, dar totuși ele trebuie să se încadreze strict în condițiile enumerate și să răspundă exigențelor jurisprudenței C.E.D.O.

Bibliografie:

1. Constituția Republicii Moldova adoptată la 29 iulie 2004// Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2.08.1994, nr.1.
2. Legea nr. 212/2004 privind regimul stării de urgență, de asediu și de război.
3. Legea nr. 271/1994 cu privire la protecția civilă.
4. Diaconu Ion, Drepturile omului și dreptul internațional contemporan, Lumina Lex, București, 2001, 216.
5. Duculescu Victor, Protecția juridică a drepturilor omului-mijloace interne și internaționale, ediție nouă, revăzută și adăugită, Lumina Lex, București, 1998, 479.
6. Convenția Europeană pentru apărarea drepturilor omului și libertăților fundamentale din 04.11.50 // Ratificată prin hotărârea Parlamentului Republicii Moldova nr.1298-XIII din 24.07.97.
7. Decizia Comisiei Europene a Drepturilor Omului din 20.07.1957 în cauza cererii Partidului Comunist German contra R.F.G.
8. Hotărârea *Brannigen și McBride contra Regatului Unit* din 26 mai 1993.

**PROMOVAREA INTERESELOR UTILIZATORILOR FINALI ÎN
SECTORUL COMUNICAȚIILOR ELECTRONICE.
ASPECTE DE REGLEMENTARE**

Gasnaș Iurie, doctorand

Universitatea Liberă Internațională din Moldova

Consumer policy is increasingly at the crossroads of the main challenges that face our citizens, economy and societies.

Ensuring a high level of protection of consumers' and users' rights is one of the crucial elements of an inclusive Information Society, enabling the smooth development and wide take-up of new innovative services and applications.

In a rapidly changing market environment, new measures are needed in order to preserve and enhance consumer protection and user rights and ensure that consumers can reap the full benefits of a dynamic and increasingly borderless electronic communications market.

Key words: *Information Society, electronic communication sector, end-user interests and rights Universal Service, porting of numbers, public communications network and/or publicly available electronic communications services, transparency.*

Prin Politica de edificare a societății informaționale în Republica Moldova [1] și Strategia Națională de edificare a societății informaționale - "Moldova electronică" [2] se urmărește un scop bine stabilit - consolidarea contribuției semnificative a tehnologiilor informației și comunicațiilor (TIC) la performanța economiei naționale.

Potrivit prevederilor documentelor de politici menționate mai sus „Societatea informațională este o formă nouă a civilizației umane, mult mai perfectă, în care accesul egal și universal la informație, în corelație cu o infrastructură informațională și de comunicații dezvoltată, contribuie la o dezvoltare social-economică durabilă, reducerea gradului de sărăcie, îmbunătățirea calității vieții, la integrarea în Uniunea Europeană. Practica internațională demonstrează impactul pozitiv al infrastructurii informaționale și de comunicații asupra dezvoltării societății contemporane, care constă în diversificarea posibilităților de acces la informație și la resursele informaționale publice în toate domeniile de activitate umană: guvernarea electronică, economia electronică, comerțul electronic, învățământul electronic, cultura electronică, medicina electronică etc., precum și în creșterea nivelului de ocupație a populației prin crearea a noi locuri de muncă.”

Sectorul comunicațiilor electronice (telecomunicațiilor) este un motor important al creșterii și inovării în cadrul societății informaționale, transformând Republica Moldova într-o economie bazată pe cunoaștere.

Una din modalitățile de organizare a realizării societății informaționale în Republica Moldova a fost armonizarea legislației naționale la dreptul Uniunii Europene din domeniul comunicațiilor electronice.

Ca umare a implementării documentelor de politici anterior menționate și a Planului de Acțiuni Republica Moldova - Uniunea Europeană [3], s-a adoptat Legea comunicațiilor electronice [4], denumită în continuare *Legea nr. 241/2007*, care a transpus “Pachetul telecomunicațiilor 2002” comunitar [5].

Legea nr. 241/2007 este construită pe premisa că o piață deschisă și competitivă oferă cele mai bune mijloace de promovare a inovației și a libertății de alegere a utilizatorului. Admițând însă posibilitatea ca fenomenul de concurență în sine să nu fie suficient pentru a satisface necesitățile tuturor cetățenilor și pentru a proteja drepturile utilizatorilor, abordarea cadrului bazată pe concurență este completată de dispoziții *specifice* care protejează **drepturile utilizatorilor (inclusiv a consumatorilor)**, precum și datele cu caracter personal ale acestora.

“Protecția consumatorilor, fiind o componentă de bază a programelor de protecție socială a cetățenilor, este destinată pentru a asigura și ameliora în continuu respectarea intereselor acestora. Consumatorul, în calitate sa de purtător al cererii de mărfuri și servicii, joacă un rol important în mecanismul de piață, constituind, în același timp, elementul de referință al tuturor acțiunilor întreprinse de producători și comercianți.” [6].

În conformitate cu art. 8 alin. (6) din Legea nr. 241/2007, Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (ANRCETI), în calitate de autoritate publică centrală de reglementare a pieței serviciilor în domeniul comunicațiilor electronice, are ca obiectiv **promovarea intereselor utilizatorilor finali** prin:

- a) sporirea nivelului de protecție a utilizatorilor finali în relațiile cu furnizorii, în special prin asigurarea existenței unei proceduri de soluționare a litigiilor de către un organ independent de părțile implicate în litigiu;
- b) ridicarea nivelului de protecție a datelor cu caracter personal;
- c) furnizarea de informații clare, în special prin impunerea transparenței tarifelor și a condițiilor de utilizare a serviciilor de comunicații electronice publice;
- d) canalizarea eforturilor asupra satisfacerii necesităților păturilor socialmente vulnerabile, în special ale persoanelor cu handicap;
- e) asigurarea de către furnizori a securității și integrității rețelelor publice de comunicații electronice;
- f) garantarea accesului tuturor utilizatorilor finali de pe teritoriul Republicii Moldova la serviciul universal.

Direcțiile sus-menționate pe care trebuie să le îndeplinească ANRCETI în vederea promovării drepturilor utilizatorilor finali sunt conforme cu dispozițiile art. 8 alin. (4) din Directiva privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice [7].

Conform art. 28 lit.f) din Legea privind protecția consumatorilor [8] ANRCETI este abilitată cu funcții de protecție a consumatorilor care se realizează în corelare cu prevederile art. 13 din Legea nr. 241/2007 și se îndeplinesc, în special, prin:

- a) elaborarea de reglementări privind asigurarea protecției utilizatorilor;
- b) examinarea și soluționarea petițiilor utilizatorilor;
- c) colaborarea cu organizațiile ce reprezintă interesele utilizatorilor;
- d) furnizarea organizațiilor ce apără interesele utilizatorilor, precum și utilizatorilor informația necesară referitoare la activitatea furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice publice, exceptând cazurile în care această informație este confidențială.

Din analiza prevederile legale, menționate mai sus, se poate constata că autoritatea de reglementare în sectorul comunicațiilor electronice – ANRCETI – are ca misiune în domeniul protecției

utilizatorii finali ai serviciilor publice de comunicații electronice de a crea un cadru de reglementare care să permită acestora să-și exercite cu încredere drepturile, care decurg din calitatea de consumatori ai serviciilor publice de comunicații electronice și ca, atunci când ceva nu merge bine, ei să se poată baza atât pe aplicarea efectivă a acestor drepturi, cât și pe accesul facil la măsuri reparatorii eficiente.

Aceasta implică crearea de către ANRCETI, prin activitatea sa de reglementare, a unui mediu în care utilizatorii finali, prin educație, informare și sensibilizare, să știe cum să navigheze pe piața serviciilor publice de comunicații electronice, astfel, încât să beneficieze de cele mai bune oferte de produse și servicii din sector.

Necesitatea de a reglementa prin norme specifice protecția consumatorilor din sectorul comunicațiilor electronice este dictată de noile provocări societale, care au căpătat mai multă importanță, cum ar fi complexitatea sporită a luării deciziilor (supraîncărcarea cu informații; o mai mare responsabilitate transferată către consumatori după liberalizare sectorului; produse, servicii și publicitate tot mai elaborate), necesitatea de a evolua spre modele de consum mai sustenabile, oportunitățile și amenințările aduse de dezvoltarea digitalizării, o creștere a excluziunii sociale și a numărului de consumatori vulnerabili, precum și îmbătrânirea populației.

Încrederea utilizatorilor finali în piața comunicațiilor electronice depinde de existența convingerii că problemele cu care se confruntă la achiziționarea serviciilor pot fi soluționate în mod eficient. În acest sens, art. 8 alin. (6) lit. a) din Legea nr. 241/2007 pune în sarcina ANRCETI întreprinderea acțiunilor în vederea *sporirii nivelului de protecție a utilizatorilor finali în relațiile cu furnizorii, în special prin asigurarea existenței unei proceduri de soluționare a litigiilor de către un organ independent de părțile implicate în litigiu.*

Potrivit considerentului (47) din Directiva privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile electronice de comunicații [9], denumită în continuare *Directiva 2002/22/CE*: „În contextul unui mediu concurențial, opiniile părților interesate, inclusiv ale utilizatorilor și consumatorilor, ar trebui luate în considerare de către autoritățile naționale de reglementare atunci când abordează aspectele referitoare la drepturile utilizatorilor finali. Ar trebui puse la dispoziție proceduri eficiente pentru soluționarea litigiilor dintre consumatori, pe de o parte, și întreprinderile care furnizează servicii de comunicații accesibile publicului, pe de altă parte. Statele membre ar trebui să ia pe deplin în considerare Recomandarea privind principiile aplicabile organismelor responsabile pentru rezolvarea extrajudiciară a litigiilor consumatorilor.” [10].

În acest sens ANRCETI a aprobat Regulamentul privind procedura de soluționare a litigiilor din domeniul comunicațiilor electronice [11], care oferă posibilitatea de soluționare alternativă a litigiilor, contribuind astfel la promovarea accesului utilizatorilor finali la modalități de soluționare rapidă, ieftină și eficace a litigiilor, fiind o modalitate de conferire a mai multor prerogative utilizatorilor finali și de plasare a acestora în centrul pieței de comunicații electronice.

Ritmul rapid al schimbărilor tehnologice și globalizarea au transformat profund modul în care este colectat, accesat, utilizat și transferat volumul tot mai mare de date cu caracter personal. Noile modalități de a face schimb de informații prin intermediul rețelelor sociale și stocarea unor cantități mari de date la distanță au devenit o parte a vieții a majorității populației din Republica Moldova, din care considerent ANRCETI urmează să *contribuie la ridicarea nivelului de protecție a datelor cu caracter personal* – art. 8 alin. (6) lit. b) din Legea nr. 241/2007.

Din păcate, Legea nr. 241/2007 a creat doar un cadru juridic pentru Directiva privind prelucrarea datelor personale și protejarea confidențialității în sectorul comunicațiilor publice [12], denumită în continuare *Directiva 2002/58/CE*, nefiind transpusă integral în aceasta, din care motiv

utilizatorii finali nu beneficiază de *cerințe specifice* de protecție a datelor cu caracter personal și a confidențialității, în contextul noilor tehnologii digitale avansate, ce sunt introduse la ora actuală în rețelele publice de comunicații electronice.

Potrivit preambului Legii privind protecția datelor cu caracter personal [13], aceasta a transpus *exclusiv* Directiva privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date [14], or, dreptul Uniunii Europene prescrie ca statele membre să implementeze în sistemul juridic național *norme specifice pentru sectorul telecomunicațiilor* referitoare la confidențialitate – considerentele (1)-(4) din Directiva 2002/58/CE.

Iată de ce sunt necesare amendamente la Legea nr. 241/2007, care să transpună Directiva 2002/58/CE, de o așa manieră cum a fost modificată prin Directiva 2009/136/CE a Parlamentului European și a Consiliului [15], denumită în continuare *Directiva 2009/136/CE*, încât cadrul juridic național să conțină norme moderne, coerente și uniforme, care să ofere destinatarilor securitate juridică și să reducă sarcina administrativă la minimum a întreprinderilor ce activează în sector, asigurând un nivel ridicat de protecție a datelor cu caracter personal.

Dispozițiile Legii nr. 241/2007 crează un cadru menit să stimuleze oferta, prin încurajarea intrării pe piață și a consolidării noilor furnizori de servicii publice de comunicații electronice, în consecință acest cadru a făcut posibilă apariția și dezvoltarea concurenței în acest sector, utilizatorii finali având în prezent posibilitatea *de a alege dintre numeroși furnizori și pachete de servicii*. Cu toate acestea, interesele utilizatorilor finali nu ar putea fi protejate în mod complet fără asigurarea unor *instrumente adecvate de informare*.

Luând în calcul aceste aspecte, ANRCETI, în temeiul art. 8 alin. (6) lit. c) din Legea nr. 241/2007, are funcția de a promova *furnizarea de informații clare, în special prin impunerea transparenței tarifelor și a condițiilor de utilizare a serviciilor de comunicații electronice publice*, dat fiind faptul că există o asimetrie între informațiile de care dispun utilizatorii finali comparativ cu furnizorii de servicii publice de comunicații electronice, cu privire la serviciile oferite și tarifele acestora, ducând la distorsionarea comportamentului de consum, crescând artificial cererea pe seama complexității ofertelor. În astfel de împrejurări utilizatorul final este în imposibilitatea de a-și controla cheltuielile cu serviciile de comunicații și îl îndepărtează tot mai mult de adoptarea unor decizii raționale privind alegerea furnizorului sau chiar privind comportamentul său de consum.

Activitatea de reglementare a ANRCETI pe acest segment vizează evitarea deficitului de informare, care afectează interesele utilizatorilor într-o varietate de forme, indiferent de modul în care se manifestă (lipsa informațiilor, informații neclare, greu accesibile sau care induc în eroare, informații dificil de evaluat și comparat etc.). De remarcat că efectele negative la adresa utilizatorilor finali sunt aceleași chiar și acolo unde există o multitudine de informații în esență corecte, dar lipsa lor de claritate, accesibilitate și comparabilitate face ca ele să nu poată fi evaluate în mod corespunzător de utilizatorii finali.

Pe fondul îmbătrânirii populației și al globalizării intensificate, Republica Moldova se confruntă cu provocările permanente ale excluderii și inegalității sociale. Luând în considerare rolul telecomunicațiilor în creșterea economică și ocuparea forței de muncă în Republica Moldova este evident că sectorul participă la crearea unei mai mari coeziuni sociale, la prosperitatea și solidaritatea în stat, atât prin faptul că participă la formarea Fondului republican și a fondurilor locale de susținere socială a populației create pentru acordare de ajutor material păturilor socialmente vulnerabile ale populației, potrivit art. 4 alin. (1) lit. a) din Legea Fondului republican și a fondurilor locale de susținere socială a populației [16], precum și prin faptul că urmează să *satisfacă*

necesitățile păturilor socialmente vulnerabile, în special ale persoanelor cu handicap, prin activitatea de reglementare a ANRCETI – art. 8 alin. (6) lit. d) din Legea nr. 241/2007.

Analizând această cerință, este relevant considerentul (13) din Directiva 2002/22/CE care punctează că „[...] să adopte măsurile corespunzătoare pentru a garanta utilizatorilor cu handicap și celor cu nevoi sociale specifice accesul și disponibilitatea la toate serviciile telefonice accesibile publicului de la un post fix. Măsurile specifice destinate utilizatorilor cu handicap ar putea consta, după caz, în punerea la dispoziție de telefoane publice accesibile, telefoane publice cu text sau măsuri echivalente, pentru surzi sau pentru persoanele cu deficiențe de vorbire, oferirea de servicii precum serviciul de informații telefonice sau măsuri echivalente, pentru nevăzători sau pentru persoanele cu deficiențe de vedere și furnizarea de facturi detaliate în format alternativ, la cerere, pentru nevăzători sau pentru persoanele cu deficiențe de vedere. Poate apărea necesitatea unor măsuri specifice pentru a permite accesul la serviciile de urgență („112”) a utilizatorilor cu handicap și cu nevoi sociale speciale și pentru a le da posibilitatea de a alege între diferiți operatori sau furnizori de servicii, la fel ca pentru ceilalți consumatori. [...]. Ar trebui definite standardele de performanță și parametrii *ad hoc* pentru utilizatorii cu handicap [...]. Mai mult, autoritățile naționale de reglementare ar trebui să aibă dreptul să ceară publicarea datelor privind performanța calității serviciilor [...]”.

Iar, pentru claritate conceptuală considerentul (12) din Directiva 2009/136/CE stăuează că “Ar trebui asigurată echivalența nivelului accesului la servicii al utilizatorilor finali cu handicap cu nivelul disponibil altor utilizatori finali. În acest scop, accesul ar trebui să fie echivalent din punct de vedere funcțional, în așa fel încât utilizatorii finali cu handicap să beneficieze de aceeași posibilitate de utilizare a serviciilor ca alți utilizatori finali, dar prin mijloace diferite.”.

Opinez că în vederea punerii în aplicare a prevederilor legale de mai sus este necesară rati ficarea de către Republica Moldova a Convenției privind Drepturile Persoanelor cu Dizabilități, adoptată la New York de Adunarea Generală a Organizației Națiunilor Unite la 13 decembrie 2006, deschisă spre semnare la 30 martie 2007. Fiind singurul instrument internațional bazat pe principiile proclamate în Carta Națiunilor Unite, care recunoaște respectarea demnității inalienabile, autonomiei individuale, inclusiv a libertății de a lua propriile decizii, precum și a independenței persoanelor.

Încrederea și securitatea sunt condiții prealabile fundamentale pentru utilizarea la scară largă a tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC), dat fiind faptul că viața cotidiană a utilizatorilor finali, drepturile lor fundamentale, interacțiunile sociale ale acestora și economiile lor depind de funcționarea neîntreruptă a TIC.

În acest context, securitatea rețelelor și a informațiilor, inclusiv protecția împotriva programelor-spion și a altor aplicații software dăunătoare (*malware*) devine din ce în ce mai importantă, din care motiv ANRCETI, conform art. 8 alin. (6) lit. e) din Legea nr. 241/2007, are sarcina de a lua măsuri în vederea *menținerii de către furnizori a securității și integrității rețelelor publice de comunicații electronice*.

Astfel, furnizorii de rețele și servicii de comunicații electronice trebuie să adopte măsuri de protejare a integrității și securității acestora conform riscurilor evaluate, luând în considerare progresele științifice din domeniul care privește aceste măsuri.

În acest sens, prin activitatea de reglementare a ANRCETI se vor aborda chestiuni ce țin de capacitatea unei rețele sau sistem informațional de a face față, la un nivel de încredere avansat, evenimentelor accidentale sau acțiunilor ilegale sau rău intenționate, care compromit disponibilitatea, autenticitatea, integritatea și confidențialitatea datelor stocate sau transmise, precum și securitatea

serviciilor conexe accesibile sau oferite prin aceste rețele și sisteme de furnizori. Acestea ar putea include, de exemplu, prevenirea accesului neautorizat la rețelele de comunicații electronice și a difuzării de coduri dăunătoare și oprirea atacurilor de tip blocarea serviciilor (*DOS*), precum și prevenirea daunelor aduse calculatoarelor și sistemelor de comunicații electronice.

Serviciul universal în comunicațiile electronice a luat naștere în contextul liberalizării totale a telecomunicațiilor din anii 1990. Scopul obligației de serviciu universal este de a servi drept „plasă de siguranță” socială în situațiile în care forțele de piață nu pot furniza singure acces la serviciile de bază pentru consumatori, în special pentru cei care locuiesc în zone izolate sau care au venituri mici sau dizabilități. Pentru a atinge cele trei obiective ale conceptului de „plasă de siguranță”, și anume disponibilitatea, accesibilitatea financiară și accesibilitatea fizică, se poate solicita uneia sau mai multor întreprinderi de performanță ca să ofere aceste servicii de bază.

În Republica Moldova, implementarea serviciului universal în sectorul comunicațiilor electronice ar însemna asigurarea, pentru toate persoanele care solicită acest lucru, a unor servicii de calitate care au un rol esențial în participarea la viața socială și care sunt deja disponibile pentru marea majoritate a cetățenilor, fie pe piață, fie prin intervenție publică, în cazul unui eșec al pieței.

Înainte de liberalizarea sectorului telecomunicațiilor, prestarea acestor servicii era de domeniul statului, cu subvenționarea încrucișată a unor întreprinderi care dețineau monopolul și care asigurau serviciile de bază, în special conexiunea la o rețea de telefonie fixă și apeluri locale. Utilizarea telefoniei fixe este practic universală, jucând un rol esențial în asigurarea coeziunii sociale.

Ca urmare a liberalizării pieței, serviciul universal urmează a fi reglementat în scopul menținerii conceptului de acces rezonabil la un preț accesibil – în funcție de condițiile naționale – indiferent de nivelul veniturilor și de situarea geografică a consumatorilor. Rolul serviciului universal fiind acela de a constitui un mecanism final de siguranță, care să permită minorității consumatorilor să se alăture majorității care beneficiază deja de servicii de bază.

Cu regret trebuie de constatat că, deocamdată, serviciul universal, conform Capitolului X din Legea nr. 241/2007, nu este implementat în Republica Moldova, deși art. 8 alin. (6) lit. f) din Legea nr. 241/2007 dispune ca ANRCETI să *garanteze accesul tuturor utilizatorilor finali de pe teritoriul Republicii Moldova la serviciul universal* din motivul că nu este aprobat documentul de politică de implementare a serviciului universal pe termen lung – art. 66 alin. (3) din aceeași lege.

Potrivit Capitolului X din Legea nr. 241/2007, domeniul de aplicare a serviciului universal include patru elemente specifice:

a) accesul la un punct fix, care să permită efectuarea și recepționarea de apeluri telefonice locale, naționale și internaționale, comunicații prin fax și comunicații de date, la rate de transfer suficiente pentru a permite accesul funcțional la internet;

b) punerea la dispoziție cel puțin a unui registru complet și a unui serviciu de informații care să cuprindă toți abonații la serviciile de telefonie fixă sau mobilă, care doresc să fie înscrși;

c) punerea la dispoziție a telefoanelor publice cu plată;

d) măsuri specifice de garantare a accesului și a accesibilității serviciilor de telefonie disponibile publicului pentru utilizatorii cu handicap sau cu nevoi speciale, precum și pentru cei cu venituri mici.

ANRCETI trebuie să identifice cele mai eficiente mijloace de garantare a respectării obligațiilor de serviciu universal, astfel acordând tuturor întreprinderilor șansa de a-și îndeplini aceste obligații. În cazul în care aceste servicii nu sunt disponibile pe piață, se poate impune întreprinderilor să presteze respectivele servicii în anumite condiții. În situațiile în care costurile pentru obligația de serviciu universal sunt prea mari activitatea furnizorului (furnizorilor) desemnat (desemnați) compensată.

O astfel de compensare poate fi prevăzută în fonduri publice și/sau într-un fond, administrat de ANRCETI, la care contribuie actorii de pe piața din sectorul comunicațiilor electronice.

Totodată, ANRCETI prevede reglementări în vederea protecției utilizatorilor finali. Astfel, utilizatorilor finali sunt puse la dispoziție Regulamentul prestării servicii de telefonie mobilă celulară GSM (Condiții generale) [17] și Regulamentul “Prestări servicii de telefonie fixă” [18].

Punerea în aplicare de ANRCETI a obiectivului din art. 8 alin. (6) din Legea nr. 241/2007 va aduce beneficii considerabile pentru consumatori în ceea ce privește prețurile și convergența serviciilor inovatoare.

Cu toate acestea, după cum s-a remarcat și demonstrat în prezentul articol există încă multe domenii în care cadrul actual nu permite deocamdată realizarea în mod adecvat a tuturor acțiunilor în vederea promovării intereselor utilizatorilor finali, fiind necesară o revizuire urgentă a Legii nr. 241/2007, care ar asigura promovarea reglementărilor pertinente stipulate în legile și directivele Uniunii Europene.

Bibliografie:

1. Hotărârea Guvernului „Despre aprobarea Politicii de edificare a societății informaționale în Republica Moldova”. Nr. 632 din 8 iunie 2004. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 18.06.2004, nr. 96-99 (789).
2. Hotărârea Guvernului „Privind Strategia Națională de edificare a societății informaționale - “Moldova electronică””. Nr. 255 din 9 martie 2005. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 25.03.2005, nr. 46-50 (336).
3. Hotărârea Guvernului „Pentru aprobarea Planului de Acțiuni Republica Moldova - Uniunea Europeană”. Nr. 356 din 22 aprilie 2005. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 29.04.2005, nr. 65-66 (412).
4. Legea comunicațiilor electronice. Nr. 241-XVI din 15 noiembrie 2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 14.03.2008, nr. 51-54 (155).
5. Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 7 martie 2002 privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice, Directiva 2002/20/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 7 martie 2002 privind autorizarea rețelilor și serviciilor de comunicații electronice, Directiva 2002/19/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 7 martie 2002 privind accesul la rețelele de comunicații electronice și la infrastructura asociată, precum și interconectarea acestora, Directiva 2002/22/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 7 martie 2002 privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile electronice de comunicații, Directiva 2002/58/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 12 iulie 2002 privind prelucrarea datelor personale și protejarea confidențialității în sectorul comunicațiilor publice.
6. Hotărârea Guvernului „Cu privire la aprobarea Strategiei Naționale în domeniul protecției consumatorilor pentru perioada 2008-2012”. Nr. 5 din 14 ianuarie 2008. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 22.01.2008, nr. 14-15 (76).
7. Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (Directiva-cadru). Nr. 21 din 7 martie 2002. În: Jurnalul Oficial al Comunităților Europene, 24.04.2002, nr. L 108.
8. Legea privind protecția consumatorilor. Nr. 105-XV din 13 martie 2003. Republicată în: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.10.2011, nr. 176-181 (513).

9. Directiva 2002/22/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile electronice de comunicații (directiva privind serviciul universal). Nr. 22 din 7 martie 2002. În: Jurnalul Oficial al Comunităților Europene, 24.04.2002, nr. L 108.
10. Recomandarea a Comisiei privind principiile aplicabile organismelor responsabile pentru rezolvarea extrajudiciară a litigiilor consumatorilor. Nr. 257 din 30 martie 1998. În: Jurnalul Oficial al Comunităților Europene, 17.04.1998, nr. L 115.
11. Hotărârea Consiliului de administrație al ANRCETI „Pentru aprobarea Regulamentului privind procedura de soluționare a litigiilor din domeniul comunicațiilor electronice”. Nr. 15 din 23 septembrie 2008. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 28.10.2008, nr. 193-194 (576).
12. Directiva 2002/58/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind prelucrarea datelor personale și protejarea confidențialității în sectorul comunicațiilor publice (Directiva asupra confidențialității și comunicațiilor electronice). Nr. 58 din 12 iulie 2002. În: Jurnalul Oficial al Comunităților Europene, 31.07.2002, nr. L 201.
13. Legea privind protecția datelor cu caracter personal. Nr. 133 din 8 iulie 2011. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 14.10.2011, nr. 170-175 (492).
14. Directiva a Parlamentului European și a Consiliului privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date. Nr. 46 din 24 octombrie 1995. În: Jurnalul Oficial al Comunităților Europene, 23.11.1995, nr. L 281.
15. Directiva 2009/136/CE a Parlamentului European și a Consiliului de modificare a Directivei 2002/22/CE privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice, a Directivei 2002/58/CE privind prelucrarea datelor personale și protejarea confidențialității în sectorul comunicațiilor publice și a Regulamentului (CE) nr. 2006/2004 privind cooperarea dintre autoritățile naționale însărcinate să asigure aplicarea legislației în materie de protecție a consumatorului. Nr. 136 din 25 noiembrie 2009. În: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, 18.12.2009, nr. L 337.
16. Legea Fondului republican și a fondurilor locale de susținere socială a populației. Nr. 827-XIV din 18 februarie 2000. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 08.06.2000, nr. 65-67 (460).
17. Hotărârea Consiliului de administrație al Agenției Naționale pentru Reglementare în Telecomunicații și Informatică „Cu privire la aprobarea Regulamentului prestări servicii de telefonie mobilă celulară GSM (Condiții generale), Nr. 16 din 24 mai 2001. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 30.08.2001, nr. 106.
18. Hotărârea Consiliului de administrație al Agenției Naționale pentru Reglementare în Telecomunicații și Informatică “Cu privire la aprobarea Regulamentului “Prestări servicii de telefonie fixă””. Nr. 18 din 16 august 2001. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 04.01.2002, nr. 1-3 (1).

SECȚIUNEA X CALITATEA ȘI SORTIMENTUL MĂRFURILOR

EVALUAREA ÎNSUȘIRILOR ORGANOLEPTICE ALE SOIURILOR NOI DE MERE

Maleca Tudor, dr., conf. univ.,

Chihai Marcela, asist. univ.,

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

The organoleptic attributes represent the first step in the consumers' choice of products. The products that induce pleasant feelings are retained for consumption because even their recollection cause appetite. This attitude can be explained by the fact that the consumer's first contact with the aliment is organoleptic in nature. One evaluates the product according to size, color, shape, health aspect, freshness aspect, texture, juiciness, flavor, and taste. When appreciating the quality of a product, the visual appraisal and the tasting attributes often take priority to other qualities like the nutritional value (the alimentary value) and the energetic value (the caloric value).

Key words: *organoleptic attributes, energetic value (the caloric value).*

Primul pas făcut în alegerea produselor de către consumatori îl reprezintă proprietățile organoleptice. Produsele care conferă consumatorilor senzații plăcute sunt reținute în consum, deoarece persist și produc apetitul numai prin simpla rememorare. Această atitudine se explică prin faptul că primul contact al consumatorului cu alimentul este de natură organoleptică. El evaluează produsul după mărime, culoare, formă, aspect, stare de sănătate, stare de prospețime, consistență, suculență, aromă și gust [1,2,4].

La stabilirea calității unui produs, aspectul vizual și însușirile gustative au adesea prioritate față de alte calități cum ar fi valoarea nutritivă (valoarea alimentară) și valoarea energetică (valoarea calorică) [1,5].

S-ar părea că toate simțurile contribuie la alegerea pe care o face clientul de a procura și consuma un aliment. Când e vorba de estimarea alimentelor, omul apelează mai frecvent la miros și gust, iar atractivitatea alimentelor este determinată preponderent prin văz. În ordine logică, produsul este examinat vizual, ulterior este pipăit, mirosit și în definitiv și gustat.

Totul e firesc și simplu: văzul apreciază mărimea, forma, culoarea, diferențiază produsele sănătoase și curate.

Prin pipăit se determină tăria sau elasticitatea, fermitatea sau textura produsului, preferând acele produse care sunt suficient de avansate în maturitate.

Mirosul ne permite să optăm pentru produse care au o aromă naturală, nealterată, tipică, iar când este suficient de intensă poate fi asociată ca aparținând unui „produs matur”.

Gustul ne permite să evaluăm cel mai complet calitatea unui produs alimentar, deoarece toate cele patru nuanțe (dulce, sărat, acru, amar) se asociază la un moment dat și realizează un complex tipic pentru fiecare produs în parte.

Există și sisteme de evaluare, cu ajutorul cărora se fac referințe și la astringență (fructe ne-coapte, vinuri), iuțeală (unele ridichi) sau gustul determinat de aminoacizi (delicios) [1,5].

Pentru definirea cât mai precisă a însușirilor senzoriale și aprecierea calităților organoleptice, pentru fiecare grupă de produse, s-a stabilit un anumit tip de punctaj [1,4].

Aprecierea fructelor de măr proaspete din 6 soiuri reprezentative, depozitate în frigiderul experimental al IGFP, Chișinău, s-a făcut conform SM SR 2714:2006, în decurs de 3 ani consecutivi, de colective diferite de degustători.

MATERIALE ȘI METODA

Cercetării au fost supuse merele soiurilor pomologice tardive noi: Florina, Țampion, King Jonagold și Pinova, precum și soiurile Golden Delicious și Id Red.

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 Moldova acest soi este în curs de experimentare.

Merele investigate au fost cultivate în livada S.A. "Alfa-Nistru" din or. Soroca (regiunea geografică nordică a Republicii Moldova) și selectate la recoltare conform metodologiei omologate, din recoltele a.a. 2009, 2010, 2011.

Fructele de măr studiate fac parte din soiurile **Florina, Țampion, King Jonagold, Pinova, Golden delicious, Idared**, provenite din recoltele anilor 2009, 2010 și 2011, păstrate la complexul experimental al IGFP din Chișinău. Recoltarea merelor s-a efectuat la livada din s. Ruslancea, r-nul Soroca și cea din zona Ungheni. Introducerea merelor în frigiderule de păstrare s-a făcut în mod operativ. Fructele au fost păstrate în lăzi paletă, suprapuse pe șapte niveluri. Păstrarea s-a efectuat pe soiuri. Fructele recoltate au fost depozitate în aceeași zi în camere frigorifice experimentale, în trei regimuri de temperatură (1, 2 și 3°C), la umiditatea relativă a aerului de 85%. Din soiurile menționate au fost prelevate probe mai mult sau mai puțin reprezentative, care au fost supuse determinării însușirilor organoleptice, în cadrul Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova.

Examenul organoleptic este primul din seria estimărilor la care sunt supuse produsele horticoale, în vederea încadrării lor corecte într-o anumită categorie de calitate. Însușirile produselor percepute prin organele de simț ("organon" = organ; "leptikos" = care pretinde, care fixează) sunt evaluate științific și prelucrate statistic prin analiza senzorială [1,5].

Impresia senzorială este rezultatul unor exerciții fiziologice și psihologice: a recepționa (a percepe), a deveni conștient (a recunoaște), a compara (a ordona), a păstra (a reține), a reda (a descrie) și a aprecia (a evalua).

Fazele concrete ale analizei senzoriale sunt focusate și reflectate în aprecierea exterioară (la nivel de lot), aprecierea calităților interne (neevidente) și în analiza senzorială propriu-zisă (metoda scării cu puncte).

În prima fază, sunt fixate/depășite la nivelul întregului lot următoarele **caracteristici exterioare: autenticitatea soiului** (dacă produsul corespunde imaginii sale ideale), **uniformitatea de**

soi (proportia din produs tipică unui anumit soi), **culoarea** (se apreciază pozitiv fructele intens și viu colorate, cu pielea galbenă, dar în special, cea roșie de toate nuanțele, uniform colorate sau cu culori răspândite și îmbinate în desene plăcute. Se apreciază negativ fructele slab colorate, în special cele verzui sau de culori neplăcute, combinate nearmonic, cu culori stinse sau șterse), **aspectul pielitei** sau cel al cojii (se constată vizual și tactil, apreciindu-se pozitiv fructele cu luciul dezvoltat sau foarte dezvoltat, fără asperități, zbârcituri, crăpături. În categoria cu calificativul negativ întră merele lipsite de luciu, cu defecte ale pielitei, strivituri, pete), merele ce n-austarea de **prospețime** (după gradul de turgescență și aspectul viu sau vestejit), **starea de sănătate și de curățenie** (atacul de boli sau dăunători, urme de pesticide sau de murdărie) [1,3,4].

Caracteristicile legate de **calitățile interne ale fructelor** se realizează în condiții de laborator, fiind stabilită: **culoarea pulpei** (se apreciază vizual, imediat după secționarea fructelor, fiind apreciate de calitate fructele cu pulpa intactă, lipsită de orice vătămări, de culoare caracteristică soiului, uniformă și deschisă), **consistența pulpei** (se constată prin degustare și prin palparea fructelor; la mere se consideră însușiri pozitive: pulpa de consistență fermă sau mijlocie, compactă, crocantă, fondantă, fină, iar ca însușiri negative: consistență moale, fibroasă, dură, cu țesuturi grosiere sau cu pete sticloase), **suculența pulpei** (se consideră însușiri pozitive pulpa succulentă, plăcută, iar însușiri negative: pulpa apoasă, veștejită sau seacă), **gustul** (se apreciază organoleptic; se consideră pozitiv: gustul armonios, dulce acid sau acid dulce, expresiv, plăcut, lipsit de astringență sau cu o astringență fină, iar negativ: gusturile lipsite de expresivitate, fade, neechilibrate, prea acre, prea astringente, taninoase, neplăcute), **aroma** (se apreciază ca însușiri pozitive: pulpa cu aromă pronunțată sau fină, plăcută, iar ca însușiri negative: pulpa slab aromată, nearomată, cu miros de iarbă sau miros străin, respingător, nespecific), **defectele interioare** (se cercetează dacă au viermi sau pulpa putredă) [3,4].

Literatura de specialitate recomandă folosirea metodei punctelor pentru o apreciere mai precisă a calității produselor horticole. Metoda punctelor (scara cu puncte) nu este obligatorie, dar constituie obiectul reglementării printr-un standard STAS 6441/88. Metode de apreciere a calității fructelor și legumelor proaspete [7,8,9].

Un minim necesar de materiale include instrumente de măsură, balanțe, cuțite inoxidabile, formulare de buletine de analiză. La evaluarea însușirilor organoleptice și senzoriale au participat patru categorii de degustatori (studenți și profesori), de la UCCM (catedra Merceologie, expertiză și marketing al mărfurilor).

Din fiecare soi s-au ales fructe tipice ca formă, mărime și culoare folosite ca eșantion pentru aprecierea acestor însușiri.

Fiecare degustator a primit câte o fișă de degustare și fructe din fiecare soi.

Fiecare caracter analizat a fost notat prestabilit care a fost fixat în fișa de apreciere senzorială a fructelor de măr.

Tabelul 1

Fișa de apreciere senzorială a fructelor de măr din anul 2009

Indicii determinați	Florina	Campion	King Jonagold	Pinova	Golden Delicious	Id Red
Mărimea fructului 1...3	2,9	2,9	2,8	2,8	2,8	2,9
Forma tipică 1...3	3,0	2,7	2,7	2,9	2,7	2,7
Culoarea pielitei 1...3	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8
Starea pielitei 1...3	2,9	2,6	2,6	2,6	2,4	2,9

Culoarea pulpei 1...3	2,7	2,7	2,5	2,5	2,8	2,9
Consistența pulpei 1...4	3,6	3,2	2,7	2,6	3,2	3,2
Suculența pulpei 1...4	3,4	3,6	3,3	2,8	3,3	3,8
Gustul 1...8	7,4	6,8	6,6	6,8	6,8	7,2
Aroma 1...4	3,4	2,7	2,7	3,1	3,2	2,8
TOTAL 9...35	32,1	30,0	28,7	28,9	30,0	31,2

Tabelul 2

Fișa de apreciere senzorială a fructelor de măr din anul 2010

Caracterul analizat	Florina	Cempion	King Jo-nagold	Pinova	Golden Deliculous	Id Red
Mărimea fructului 1...3	3,0	2,8	2,8	2,9	2,8	2,8
Forma tipică 1...3	2,9	2,8	2,9	2,8	2,8	2,8
Culoarea pielitei 1...3	2,9	2,8	2,9	2,9	2,7	2,7
Starea pielitei 1...3	2,8	2,6	2,8	2,8	2,5	2,7
Culoarea pulpei 1...3	2,9	2,8	2,2	2,6	2,7	2,9
Consistența pulpei 1...4	3,7	3,2	2,9	2,6	3,6	3,5
Suculența pulpei 1...4	3,6	3,4	3,2	2,7	3,4	3,7
Gustul 1...8	7,2	6,4	6,8	6,9	6,6	7,0
Aroma 1...4	3,2	2,8	2,6	2,9	3,2	3,2
TOTAL 9...35	32,2	29,6	29,1	29,1	30,3	31,3

Tabelul 3

Fișa de apreciere senzorială a fructelor de măr din anul 2011

Caracterul analizat	Florina	Cempion	King Jo-nagold	Pinova	Golden Deliculous	Id Red
Mărimea fructului 1...3	2,6	3,0	2,9	2,7	2,5	2,9
Forma tipică 1...3	2,8	2,8	2,9	2,7	2,8	2,9
Culoarea pielitei 1...3	2,8	2,5	3,0	2,8	2,6	2,8
Starea pielitei 1...3	2,8	2,5	2,7	2,8	2,6	2,6
Culoarea pulpei 1...3	2,6	2,8	2,1	2,7	2,9	2,8
Consistența pulpei 1...4	3,6	3,0	2,8	2,9	3,6	3,6
Suculența pulpei 1...4	3,2	3,3	3,1	2,9	3,5	3,6
Gustul 1...8	6,7	6,1	6,2	6,7	6,8	6,9
Aroma 1...4	2,7	2,7	2,7	2,8	3,1	3,3
TOTAL 9...35	29,8	28,7	28,4	29,0	30,4	31,4

După evaluarea fiecărui soi, acesta a fost încadrat în treapta de calitate corespunzătoare, conform baremului:

- minim 30,0 puncte pentru calitatea extra;
- între 20,0 – 29,99 puncte pentru calitatea I;
- între 9 – 19,99 puncte pentru calitatea a II-a (condiția fiind ca nici una dintre însușiri să nu fie negativă) [9].

Aprecierea pe trepte de calitate a soiurilor de măr cercetate

Soiuri Anul	Florina	Cempion	King Jonagold	Pinova	Golden Delicious	Id Red
2009	Cal. extra	Cal. extra	Cal. I	Cal. I	Cal. extra	Cal. I
2010	Cal. extra	Cal. I	Cal. I	Cal. I	Cal. extra	Cal. I
2011	Cal. I	Cal. I	Cal. I	Cal. I	Cal. extra	Cal. I

CONCLUZII

În baza studiul efectuat, se confirmă încadrarea fructelor de măr la caracteristicile indicilor prescrise de standardul de referință (SM SR 2714:2006).

De remarcat că în anul 2009 s-au încadrat la calitatea extra soiurile Florina, Cempion și Golden Delicious, iar pentru calitatea I, soiurile King Jonagold, Pinova și Id Red.

În anul 2010, s-au încadrat la calitatea extra soiurile Florina și Golden Delicious, iar celelalte soiuri au obținut punctaj maxim pentru calitatea I.

În anul 2011, datorită depășirii momentului optim de recoltare, toate soiurile s-au încadrat cu un punctaj mediu la calitatea I, cu excepția soiului Golden Delicious, care s-a încadrat la calitatea extra, conform punctajului obținut.

Din evaluarea însușirilor organoleptice la cele 6 soiuri, provenite de la depozitul frigorific a IGFP, s-a putut constata că fructele erau mari, fără asperități, zbârcituri, crăpături, cu pielea lucioasă, fără urme de atac de boli sau dăunători, culoarea depindea de caracteristică soiului, de consistență fermă sau mijlocie, pulpa era compactă, crocantă, fondantă, fină, suculentă, dulci acrișoare cu arome specifice soiului.

Bibliografie:

1. Banu C. Calitatea și analiza senzorială a produselor alimentare.- București: Agir, 2007.
2. Beceanu, D. Valorificarea în stare proaspătă a fructelor.- Iași: Ed. Ion Ionescu de la Brad, 1999.
3. Bujoreanu N. Creșterea condiționată a fructelor pentru păstrarea îndelungată și metodele de păstrare a lor.-Chișinău: 1998, 37p.
4. Bujoreanu N. Formarea direcționată a fructelor pentru păstrare îndelungată.- Chișinău: Magna-Princeps, 2010.
5. Segal R., Barbu I. Analiza senzorială a produselor alimentare.- București: Ed. Tehnică, 1982.
6. Николаева М.А. Товароведение плодов и овощей. – М.: Экономика, 1990.
7. 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.
8. STAS 6441/88. Metode de apreciere a calității fructelor și legumelor proaspete.
9. SM SR 2714:2006 Mere. Fructe proaspete.

ASPECTELE BIOCHIMICE DE FORMARE A CALITĂȚII STRUGURILOR DE MASĂ

*Fedorciucova Svetlana, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

En base de l'évaluation mercéologique, par l'intermédiaire des recherches chimiques, ont été établis certains indicateurs de la valeur nutritive des raisins de table en vue de la teneur des aminés en fonction de l'appartenance biologique des raisins à une certaine variété. Les recherches suivantes ont été réalisées : on a déterminé la teneur des aminés en somme et par groupes ; on a effectué l'analyse comparative des raisins recherchés en fonction de la teneur quantitative des aminés ; ont été relevées les connexions entre ces substances et la qualité prévue des raisins pendant le conditionnement.

Mots clés: *valeur nutritive, raisins, teneur des aminés, analyse comparative, conditionnement.*

Problemele biochimice ale strugurilor de masă au o importanță deosebită la crearea soiurilor cu proprietăți de consum și tehnologice înalte și într-o anumită măsură contribuie la studierea problemelor legate cu păstrarea acestor produse. Strugurii de masă, fiind niște alimente prețioase, reprezintă un interes deosebit și ocupă un loc important în rația alimentară a populației. Necesitățile crescânde ale consumatorilor de produse alimentare de calitate superioară au impus cercetarea strugurilor pentru a releva valoarea nutritivă înaltă și proprietățile de consum sporite. Pe lângă aceasta, sunt cunoscute informații despre importanța unor indicatori biochimici asupra menținerii calității strugurilor în timpul păstrării.

Actualitatea investigațiilor: în legătură cu programul revitalizării cooperăției de consum în Republica Moldova până în anul 2015 în condițiile economiei de piață și din perspectiva programului Guvernului Republicii Moldova de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației pentru anii 2002–2020 (hotărârea nr. 1313 din 07.10. 2002) investigația în cauză este actuală, având o importanță însemnată în domeniul evaluării soiurilor de struguri de masă, inclusiv a celor de import, în funcție de particularitățile biologice, condițiile pedoclimatice de creștere.

Scopul lucrării: în baza evaluării merceologice, prin intermediul cercetărilor chimice, de stabilit unii indicatori ai valorii nutritive ai strugurilor de masă în vederea conținutului de aminoacizi în funcție de apartenența biologică a strugurilor la un anumit soi. Pentru a atinge acest scop, e necesar de realizat următoarele sarcini:

- de determinat conținutul de aminoacizi;
- de efectuat analiza comparativă a strugurilor cercetați în funcție de conținutul cantitativ al aminoacizilor;
- de relevat conexiunile dintre aceste substanțe și calitatea prognozată a strugurilor în timpul păstrării.

Obiectul de cercetare îl constituie soiurile de struguri de 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 de aminoacizi a fost determinat prin metode tradiționale de laborator recunoscute în merceologie, cultura plantelor și viticultură, și anume prin metoda cromatografică cu schimb de ioni la analizatorul automatizat al aminoacizilor T-339.

Investigațiile au fost efectuate în laboratorul Sanodiagnostare și sanopronosticare al Institutului de Fiziologie și Sanocreatologie al AȘM.

Datele obținute în urma cercetărilor științifice sunt prezentate în tabel.

În boabele strugurilor cercetați au fost identificați 23 de aminoacizi, conținutul cărora, în majoritatea cazurilor, este diferit în funcție de apartenența strugurilor la un anumit soi. Totodată, trebuie menționat faptul că soiul *Black seedles* (cu bobul negru) se deosebește printr-un conținut avansat de aminoacizi în afară de cisteină, histidină, triptofan, taurină, etanolamină, acid amidotialactic și γ -aminobutiric, care se conțin în cantități mai mici decât în soiul cu bobul roz și în cel cu bobul alb. Soiul *Sugrouone* (cu bobul alb) se deosebește tranșant de celelalte soiuri studiate prin conținutul cel mai mare de următorii aminoacizi: cisteină (3,67 mg/100g), histidină (7,66 mg/100g), triptofan (0,43 mg/100g), acid γ -aminobutiric (9,08 mg/100g). Soiul *Red-globe* (cu bobul roz) acumulează în cantități comparativ mari numai trei feluri de aminoacizi: acid amidotialactic (27,43 mg/100g), taurină (70,87 mg/100g), etanolamină (1,55 mg/100g).

Menționăm că din 23 aminoacizi identificați, în cantități cele mai mari în boabele soiurilor de struguri *Sugrouone*, *Red-globe* și *Black seedles* se acumulează acid glutamic (102,20 mg/100g; 55,28 mg/100g și 231,18 mg/100g respectiv), alanină (34,07 mg/100g; 33,71 mg/100g și 58,22 mg/100g respectiv), arginină (107,84 mg/100g; 70,28 mg/100g și 141,12 mg/100g respectiv) și taurină (38,08 mg/100g; 70,87 mg/100g și 38,90 mg/100g respectiv).

Aminoacizii identificați în strugurii examinați aparțin următoarelor grupe: proteinogenici, neesențiali, esențiali și imunoactivi. Este important de reținut faptul că suma aminoacizilor este cea mai mare la soiul *Black seedles* (745,38 mg/100g) și se deosebește esențial de soiul *Sugrouone* (478,36 mg/100g) și *Red-globe* (416,73 mg/100g). Datele obținute denotă că *Black seedles* este cel mai bogat în aminoacizi proteinogenici, neesențiali, esențiali și imunoactivi. Cantitățile cele mai mici de aminoacizi (în sumă și pe grupe) aparțin soiului *Red-globe*. Soiul *Sugrouone* ocupă poziția de mijloc.

Anterior, studiind caracteristica merceologică a strugurilor de masă, au fost stabilite anumite conexiuni pozitive privind acumularea aminoacizilor (conținutul total și pe grupe) și menținerea calității strugurilor în timpul păstrării. Reieșind din acest fenomen, se poate prognoza comportarea strugurilor în timpul păstrării și este clar că soiul *Black seedles* va avea capacitatea de păstrare mai bună decât celelalte soiuri studiate.

Datele obținute, în urma cercetărilor științifice, sunt oglindite în tabelul care urmează.

Conținutul de aminoacizi în struguri soiului Moldova (mg/100g)

N_o	Denumirea aminoacizilor	Sugrouone (cu bobul alb)	Red-globe (cu bobul roz)	Black seedles (cu bobul negru)
1	Acid aspargic	27,84	21,43	35,63
2	Acid glutamic	101,20	55,28	231,18
3	Serină	16,53	14,52	19,44
4	Prolină	20,65	26,43	36,71
5	Glicină	15,57	13,47	22,49
6	Alanină	34,07	33,71	58,22

7	Cisteină	3,67	1,11	3,34
8	Tirosină	8,15	6,04	14,70
9	Treonină	15,27	16,25	18,77
10	Valină	7,62	7,56	11,11
11	Metionină	2,77	1,13	3,46
12	Izoleucină	3,21	6,35	9,85
13	Leucină	13,53	13,43	17,02
14	Fenilalanină	9,98	9,75	23,75
15	Lizină	11,05	7,98	13,25
16	Histidină	7,66	5,49	7,52
17	Triptofan	0,43	0,14	0,38
18	Arginină	107,84	70,28	141,12
19	Acid amidotiolactic	22,07	27,43	23,97
20	Taurină	38,08	70,87	38,90
21	Acid γ -aminobutiric	9,08	6,14	8,31
22	Ornitină	1,17	0,39	4,96
23	Etanolamină	0,92	1,55	1,29
24	Σ aminoacizilor	478,36	416,73	745,38
25	Σ aminoacizilor proteingenici	407,05	310,36	667,95
26	Σ aminoacizilor neesențiali	227,67	171,98	421,71
27	Σ aminoacizilor esențiali	179,37	138,37	246,23
28	Σ aminoacizilor imunoactivi	206,63	150,00	378,07

1-18 – aminoacizii proteingenici, inclusiv: 1-8 – neesențiali, 9-18 – esențiali, #imunoactivi;
19-23 – aminoacizii neproteingenici (liberi).

Rezultatele cercetărilor și analiza datelor obținute permit formularea următoarelor concluzii:

1. În boabele strugurilor de import, care aparțin soiurilor ampelografice *Sugrouone*, *Red-globe* și *Black seedles*, au fost identificați 23 de aminoacizi.
2. Strugurii soiului *Black seedles* se deosebesc considerabil de celelalte două soiuri studiate.
3. Factorii biologici (apartenența strugurilor la un anumit soi) influențează vădit procesul de acumulare a aminoacizilor.
4. Din punct de vedere al valorii nutritive, în funcție de conținutul de aminoacizi, strugurii soiului ampelografic *Black seedless* sunt de preferat.
5. Strugurii soiului *Black seedles* sunt mai rezistenți la păstrare.
6. Comparând datele actuale cu cele obținute anterior în vederea cercetării conținutului de aceiași aminoacizi în soiurile raionate în RM, constatăm că nu au fost depistate devieri însemnate.
7. Factorii climaterici influențează nesemnificativ asupra procesului de acumulare a aminoacizilor, iar producția autohtonă, firește, că nu cedează proprietăților respective strugurilor de import în funcție de caracteristicile studiate.
8. În scopul promovării strugurilor de masă cultivați la noi este necesar de continuat cercetările comparative (producția autohtonă și cea de import) în vederea studierii valorii nutritive și a altor proprietăți de consum.

Bibliografie:

1. SM 153. Struguri de masă. Condiții tehnice.
2. Ермаков А.И. Методы биохимического исследования растений. – Л.: Агропромиздат, 1987. - 186 с.

EVALUAREA INDICILOR CALITĂȚII CREMELOR UTILIZATE ÎN TRATAMENTUL ERITEMULUI FESIER LA NOU NĂSCUȚI COMERCIALIZATE PE PIAȚA MUN.CHIȘINĂU

*Cobirman Galina, lect. sup.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

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 the Republic of Moldova should be thoroughly investigated according to normative-technical compliance documents and the consuming properties of the products.

Key words: *cosmetic products for children, compliance documents, consuming properties.*

Eritemul fesier (dermatita de scutece) este o iritație cutanată, ce afectează pielea copiilor de pînă la 3 ani, care-i acoperită de scutece.

Eritemul fesier se manifesta prin irosirea și iritarea porțiunii de piele care intra în contact cu scutecele. Se întâlnește mai frecvent la sugari. În cazurile severe, pot să apară **vezicule** sau infecții, iar plăcile se pot extinde dincolo de zona acoperita de scutece.

Pielea acoperită de scutece se poate irita, deoarece intră în contact cu urina, fecalele și cu unii agenți de curățare. În afarascutececelor,eritemul fesierpoate apărea și la contactul cu șervețele umede, detergenți, săpunuri sau loțiuni.

Oferta de creme cosmetice contra eritemului fesier în mun.Chișinău este suficient de variată.

Cremele pentru copii cu compoziția clasică, formată din componenți naturali (uleiuri naturale, extractul de mușețel, eucalipt și vitamine) nu conțin conservanți și substanțe odorante, care, deseori, provoacă la copii reacții alergice și iritații.

Producătorii, dorind să-și lărgescă sortimentul de creme pentru copii, lansează tipuri noi: hidratante, antiinflamatoare și protectoare.

Pediatrii recomandă să procurăm pentru copiii cu vîrstă de un an creme ce conțin lanolină, parafină, collagen, grăsimi sintetice uleiuri minerale și substanțe odorante.

Studiul asupra cremelor utilizate în tratamentul eritemului fesier la nou născuți a fost divizat în trei etape: 1- studierea indicilor calității; 2- studierea proprietăților consumiste; 3 –evaluarea preferințelor consumatorilor.

În magazinul UNIC au fost procurate șase tipuri de cremă cosmetică lansate de producători din Rusia, Ucraina, Germania și Italia.

Cremele au fost analizate în laboratorul catedrei Mекреologie, expertiză și marketing al mărfurilor.

Scopul cercetării a fost evaluarea indicilor calității cremelor utilizate în tratamentul eritemului fesier la nou născuți,crème procurate pe piața mun.Chișinău. S-au efectuat analize organoleptice și fizico-chimice conform ГОСТ 29189-91 «Кремькосметические. Общие технические условия

și ГОСТ Р 51391-99 «Изделия парфюмерно-косметические. Информация для потребителя. Общитребования».

Obiectul studiului au fost cremele cosmetice: „Alisa” din Ucraina, „Sanosan” din Germania, „Avanta” din Rusia, „Lucic” din Ucraina, „Jaconea” din Rusia și „Chicco” din Italia.

Rezultatele obținute: toate cremele cosmetice au avut o consistență fină, care ușor se aplica pe piele, mirosul era plăcut. În compoziția tuturor cremelor intră uleiuri naturale și extracte de plante medicinale. Totodată, cremele mai conțin vitamine, substanțe bartericide, componenți calmanți (azulen, superoxidismutaz etc.) și alte substanțe, ce influențează benefic pielea pentru prevenirea iritației, eritemului fesier etc.

Conform informației, pe tubul cremei pentru copii „Alisa”, produsă de AO „Svoboda” (or. Moscova) în compoziția cremei s-a utilizat vitamina D2. Conform anexei II la Reglementările Uniunii Europene privind armonizarea legilor statelor membre privind produsele cosmetice din 27 iulie 1976, acest component este interzis pentru a fi folosit în produsele cosmetice.

Este îmbucurător faptul că în cremele „Lucic”, „Chicco” și „Avanta”. Lipsesc substanțele odorante ceea ce corespunde tendințelor actuale în domeniul cremelor cosmetice. Se cunoaște faptul că substanțele odorante se consideră alergenul Nr.1 în cosmetică, de aceea excluderea acestui component este lăudabilă.

Conform cerințelor ГОСТ 29189-91 Indicele pH-ului pentru toate tipurile de creme cosmetice este în limita de 5–9. Cremele analizate au prezentat pH-ul de la 6,5 până la 8,3. Cremele cu indice înalt al pH-ului sunt destinate pentru curățirea tenului, adică pentru o acțiune de scurtă durată.

Cremele cosmetice pentru copii, care sunt utilizate un timp îndelungat, trebuie să aibă indicele pH neutru sau aproape de neutru. De aceea, creme cu indicele pH de 8-9 al cremelor pentru copii nu considerăm că este reușit ca de exemplu cremele „Lucic” (8,3) și „Avanta” (7,9). La utilizarea zilnică aceste creme pot provoca iritații și reacții alergice. Este recomandat de a utiliza cremele cu un pH mai jos ca cremele: „Jaconea” (6,5), „Alisa” (6,7).

Informația prezentată pe ambalajul cremelor era completă în conformitate cu cerințele ГОСТ 51391-99. Conform p 4.5.5, lista ingredientelor trebuie să fie prezentată în funcție de fracțiunea masică în ordinea descrescătoare. Acestor cerințe nu corespunde crema cosmetică „Jaconea”, la care lista componenților este prezentată în ordine aleatorie.

Rezultatele analizei organoleptice și fizico-chimice a cremelor pentru copii

Denumirea cremei	„Alisa” Ucraina	„Sanosan” Germania	„Avanta” Rusia	„Lucic” Ucraina	„Jaconea” Rusia	„Chicco” Italia
Masa	40 ml	42 ml	46 ml	100ml	100 ml	30 ml
Aspectul ГОСТ 29188.0-91	Masă omogenă, nuconțineincluziunistrăine					
Culoarea ГОСТ 29188.0-91	albă	albă	Pal crem	albă	Pal verde	albă
Mirosul ГОСТ 29188.0-91	Corespunzător substanței odorante	Corespunzător substanței odorante	Fără miros	Fără miros	Corespunzător substanței odorante	Fără miros
Indicele pH ГОСТ 29188.2-91	4,5–9,0 / 6,7	4,5–9,0 / 7,5	4,5–9,0 / 7,9	4,5–9,0 / 8,3	4,5–9,0 / 6,5	4,5–9,0 / 7,0

Stabilitatea coloidală FOCT 29188.3-91	Corespunde					
Fracția masică a alcalinității totale FOCT 29188.5-91	1,0 / 0,2	1,0 / 0,15	1,0 / 0,18	1,0 / 0,03	1,0 / 0,24	1,0 / 0,05

Propuneri:

- Producătorii ar fi bine să țină cont de prevederile Reglementărilor Uniunii Europene privind utilizarea componentelor în cremele cosmetice;
- Întreprinderile comerciale să colaboreze cu furnizorii produselor cărora corespund nu numai DNT, dar și recomandărilor pediatrilor.
- Întreprinderile comerciale trebuie să pună la dispoziția consumatorilor informații cât mai ample referitoare la produsele cosmetice destinate copiilor.

IMPACTUL METALELOR GRELE ASUPRA SĂNĂTĂȚII OMULUI

*Purici Ion, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Systemic toxic pollutants such as heavy metals, exerts its actions on different organs and systems of the body, the effect is specific to this substance. Their spread in the environment is becoming more and very important is the fact that they accumulate in the environment and human body and can cause insidiously severe pathological alterations.

Key words: *heavy metals, impacts, health, pollution, toxic influence.*

Omul a început să înțeleagă, mai ales în ultimele decenii, că progresul societății umane s-a transformat treptat în instrument de distrugere, cu efecte dezastruoase asupra naturii.

Odată cu apariția civilizației umane a apărut și intervenția brutală a omului prin exploatarea irațională a naturii și alterarea mediului prin poluarea produsă de activitățile industriale, agricole, menajere. Efectul de seră, distrugerea stratului de ozon, ploile acide au avut și cu consecințe dramatice asupra mediului ambiant.

1. **Poluarea naturală** are importanță secundară în condițiile în care aportul antropoc de poluanți devine tot mai grav:

a) Erupțiile vulcanice elimină gaze, vapori, particule solide, care sunt transportate la mari distanțe de vânt și curenții de aer.

b) Eroziunea solului, provocată de ploii devine tot mai intensă în zonele unde solul este lipsit de vegetație, fiind situat pe o pantă sau într-o zonă cu rețea hidrografică bogată

c) Reziduurile vegetale și animale degajă în urma descompunerii o serie de substanțe gazoase poluante. Polenul sau fungii pot constitui aerosoli naturali, care influențează negativ sănătatea populației umane.

2. Poluarea artificială

Metalele, de regulă, în cantități foarte mici sunt necesare tuturor formelor vitale. Ele pătrund în celula vie sub formă de cationi, dar înglobarea lor este strict reglată, deoarece în cantități mari practic toate metalele sunt toxice.

Omul, asemeni celorlalte vertebrate, are nevoie de cationi de metale, care asigură derularea multor procese de importanță vitală. Fiind amplasate în organismul viu, metalele se grupează în trei grupe:

1. Macroelemente cu partea de masă peste 10^{-3} - K, Ca, Mg, Fe, Na;

2. Microelemente cu partea de masă de la 10^{-3} - 10^{-6} - Mn, Zn, Cu, Ni, Ba, Co, Cr, Al, V, etc.

3. Ultramicroelemente cu partea de masă mai mică de 10^{-6} – Hg, Au, Pb, Ag.

Acestea se împart în două categorii:

a) *metale grele* - cobalt, cupru, fier, mangan, molibden, zinc și în cantități mici: crom, vanadiu, nichel și plumb;

b) *metalele ușoare* care, de obicei, se întâlnesc în cantități mai mari: calciu, magneziu, potasiu și sodiu.

Din punct de vedere nutrițional, metalele care se găsesc în produsele alimentare se împart, de asemenea, în două categorii:

a) metale cu rol fiziologic bine determinat, numite *esențiale* sau *biometale*. Lipsa sau chiar numai insuficiența lor din alimentația omului determină, după o perioadă de timp, dereglări ale proceselor metabolice și apariția unor boli carentiale. Din această categorie fac parte: Na, K, Ca, Mg, Fe, Cu, Zn, Mn, Mo, Co, Se;

b) metale care, pînă astăzi încă, nu s-a demonstrat că sînt necesare vieții, numite *neesențiale*. Astfel de elemente sunt Pb, Hg, Al, Sn, Ag, Au, Ni, Cr, altele. Prezența lor în aliimente apare ca o contaminare. Când cantitățile ingerate zilnic din aceste metale sunt mai mici decît posibilitățile normale de eliminare prin urină, sucuri digestive, bilă, celule descumate si alte căi, ele se comportă ca niste impurificatori chimici, care traversează organismul uman fără a produce perturbări biochimice.

De remarcat că creșterea concentrației în alimente, pentru anumite niveluri, poate avea efecte nocive asupra consumatorilor unor astfel de produse. Divizarea metalelor în necesare, neutre și toxice poate fi inexactă și deseori induce în eroare, deoarece toate elementele necesare în doze mici devin toxice și foarte toxice în doze mari. Diferența între concentrațiile în care ele sunt folosite și în care sunt dăunătoare poate fi uneori foarte mică. De exemplu, limitele de toxicitate ale fluorului și seleniului au fost cunoscute cu mult înainte de a fi demonstrat ca aceste elemente sunt necesare în alimentare. Concentrațiile mai mici provoacă cariaendemică, iar cele mari cauzează o patologie complicată numită fluoroză, care atacă nu numai dinții (apariția petelor cafenii închise), dar și toate țesuturile osoase ale omului, în acest proces calciul este înlocuit de fluor.

În prezent, în condițiile impactului antropogen intens asupra naturii, este foarte important de a controla nivelul conținutului metalelor în produsele alimentare, în mediul ambiant, deoarece sunt atestate frecvente cazuri de intoxicare a oamenilor cu compușii metalelor grele.

„Indiferent cine este tatăl unei boli, mama este alimentația „greșită”, astfel spun chinezii și, pe bună dreptate, fiindcă menținerea stării de sănătate depinde de *lansarea pe piață* a unor preparate și produse noi. Aceste produse au menirea de a acoperi valoarea nutritivă și de a asigura energia indispensabilă proceselor vitale, nu să se transforme în agenți nocivi, care afectează starea de sănătate sau chiar îmbolnăvesc organismul. Alimentele pot fi considerate factori ai mediului ambiant cu care omul contactează.

Prin ce sunt periculoase metalele grele?

În primul rînd, în procesul de preparare a hranei metalele nu se descompun, dinpotrivă concentrația lor pe unitatea de masă crește. În al doilea rînd, metalele posedă proprietatea de a se acumula în organismul uman, astfel ele franează sau chiar blochează procesele biochimice intracelulare. În al treilea rînd, majoritatea metalelor posedă proprietăți mutagene și cancerigene.

Boli care sunt legate direct de acumularile de metale grele:

- Dereglarea sistemului imunitar cu evoluarea ulterioară în diverse forme de afecțiuni;
- Boli cardio-vasculare;
- Boli de vedere;
- Afecțiuni la nivel de creier (Autism, Alzheimer, Dementa, Afecțiuni de memorie, concentrare, logică etc.);
- Afecțiuni la Ficată, Rinichi etc.

Cu – cuprul

Proprietăți fizice. Metal rosietic, plastic, cu conductibilitate electrică și termică înaltă.

Rolul biologic - Necesari tuturor formelor vitale

Tabelul 1. Conținutul de cupru în unele produse alimentare

Denumirea produsului	Conținutul de Cu mcg la 100g din masa consumată
Cartof	140
Morcov	80
Sfeclă roșie	140
Mere	110
Carne de vită	182
Carne de porc	96
Carne de vițel	228
Ficat de vită	3800

Conținutul în organismul uman:

Țesutul muscular, %: 1×10^{-3} ;

Țesutul osos, %: $(1-26) \times 10^{-4}$;

Sînge, mg/l: 1,01

În consumul zilnic de alimente : 0,50 – 6 mg;

Doza toxică: > 250 mg;

Conținutul în organismul uman (masa corpului 70 cg): 72 mg

Sursele antropogene de infectare: Utilizarea cuprului astăzi este destul de vastă: electrotehnică, utilaje, tehnologii informaționale etc.

Pericolul intoxicației pentru om apare în procesul activității profesionale, alimentației cu produse cu conținut sporit de Cu. Conținutul mediu de Cu în plante este 0,2 mg/cg, dar 2/3 din masa se găsete în frunze, unde participă în metabolismul azotului.

Influența toxică. Acțiunea Cu asupra organismelor este dublă: Cu este microelement necesar pentru procesele metabolice; Cu și compuși săi sunt toxici în concentrații mari;

În celulă ionii de Cu sunt în compuși complecși cu substanțe biologice active: acizi nucleici, aminoacizi, amine biogene, hormoni sau în structura proteinelor.

În organismul uman Cu trece următoarele etape de metabolism: interacțiunea cu ligandele endogene ale tractului digestiv, transportul în vasele sanguine, introducerea în structura formațiilor biologice speciale, excreția din organism peste 80% Cu se elimină prin ficat cu bila, 16% - prin intestine, 4% prin rinichi. În tabelul 3 este indicat distribuția Cu în organismul uman.

Tabelul 2. Distribuția Cu în organism

Organe și țesuturi	Conținutul Cu mg % la masa crudă.
Ficat	0,3-1,3
Creier	0,1-0,6
Inimă	0,1-0,6
Rinichi	0,17-0,3
Pancreas	0,26
Plămîni	0,25
Oase	0,1-0,6
Mușchi	0,54

Localizarea Cu în organism în cantități mari care depășesc norma diurnă duce la intoxicație – *compuşii Cu măresc permeabilitatea membranelor mitocondriilor*. Intoxicarea acută este urmată de hemoliza eritrocitelor, duce la încălcări în metabolismul monoaminelor. Este stabilit că Cu are proprietăți cancerogene formând complexe cu bazele purinice și pirimidinice ce contribuie la schimbarea structurii și proprietăților ARN și ADN și ca urmare are loc o multiplicare necontrolată de celule – formarea tumorii.

Totodată, Cu în dozele necesare favorizează trecerea Fe în măduva oaselor, stimulând hematopoieza. Insuficiența Cu în organism scade maturarea eritrocitelor, ce poate duce la anemii.

Deficitul de Cu provoacă dereglarea transmiterii impulsului nervos, creșterea colesterolului în sânge, care pot fi cauza ateroscleroza, boli ishemice a inimii. În același timp, în legătura cu intensificarea poluării mediului ambiant conținutul Cu este limitat în produsele alimentare și apă. CLA pentru cupru oscilează de la 0,5 mg/kg pentru produsele lactate și 10,0 mg/kg în pește și legume.

Sunt date suficiente, care confirmă că afectarea organică a ficatului (ciroza ficatului, cancerul primar al ficatului) duce la schimbări mult mai pronunțate ale spectrului microelementelor sîngelui și, în special, a cuprului, zincului, plumbului.

Dinamica acestor metale depistate în ecosistemele acvatice ale Moldovei este o reflectare a impactului antropic, de aceea diapazonul lor este destul de mare. Cu regret și în mușchii peștilor conținutul acestor metale deseori nu corespunde cerințelor stabilite pentru produse piscicole.

Fe -ferul

Proprietățile fizice – metal plastic, cu densitatea – 7,87 g/cm³, temperatura de topire 1539°C, cu proprietăți magnetice.

Rolul biologic - substanțial pentru toate formele vitale.

Conținutul în organismul uman:

Țesut muscular, %: $1,8 \cdot 10^{-2}$;

Țesut osos $(0,03-3,8) \cdot 10^{-2}$;

Sînge mg/l: 447mg/l;

În consumul zilnic de alimente : 6 – 40mg;

Doza toxică : 200 mg;

Doza letală : 7–35 g.

Conținutul în organismul uman (masa corpului (masa corpului): 4,2 mg

Tabelul 3. Conținutul Fe în produsele alimentare

Denumirea produsului	Conținutul de Fe mcg / în 100g parte comestibilă
Pește	1000
Lapte	70
Produse de panificație	4000
Fructe	600
Carne	3000
Cartofi	900

Tabelul 4. Distribuția Fe în organism

Organe, țesuturi	Conținutul de Fe mg % în masa crudă
Țesut muscular	$1,8 \cdot 10^{-2}$
Țesut osos	$(0,03-3,8) \cdot 10^{-2}$
Sînge	447 ml/l

Acțiunea toxică: Fierul – element care participă la formarea hemoglobinei și a unor fermenți. Conținutul Fe în produsele alimentare este de 70 – 4000 mcg %. Mult Fe este în ficat, rinichi și leguminoase (6000 – 20000 mcg%.) Necesitatea omului matur în Fe este de 14 mg pezi. Fe din diferite produse alimentare se asimilează diferit – din carne se asimilează 30% Fe, din graminee numai 5-10%.

Pb-plumbul

Plumbul este unul din metalele care poluează mediul ambiant, răspîndirea căruia în natură este direct proporțională numărului unităților de transport. Există multe situații care denotă apariția anemiei, provocate la intoxicarea cu plumb. A fost stabilită dependența mortalității oamenilor din cauza afecțiunii vaselor creierului, nefritelor cronice și nivelului de poluare a mediului ambiant cu plumb.

Investigațiile medicale au demonstrat că schimbările în comportamentul nou-născuților și a copiilor de vîrstă mică sunt condiționate de pătrunderea plumbului prin intermediul organismului mamei în perioada dezvoltării intrauterine și alaptării. Această concluzie este confirmată și de către toxicologi care au efectuat experiențe asupra animalelor.

Plumbul este unul din metalele grele, în jurul căruia sunt multe discuții și el, conform hotărîrii organizației internaționale de ocrotire a sănătății, este atribuit primilor indici de evaluare a poluării mediului ambiant. Pentru plumb au fost stabilite concentrațiile limita-admisibile (CLA). În produsele alimentare CLA ale plumbului oscilează între 0,005 mg/kg în produsele lactate și 1,0 mg/kg în pește. Plumbul, pătrunzînd în organism, este absorbit de către eritrocite, țesutul osos și cel nervos, inclusiv de rinichi.

Intoxicarea cronică cu plumb provoacă nefrita. Efectul biochimic constă în înăbușirea activității eritrocitelor și creșterea cantității de plumb în sînge.

Intoxicarea cronică cu plumb duce la îmbolnăvire și la atacarea nervilor motori ai terminațiilor, care se reflectă în dereglarea conductivității impulsurilor nervoase. Sursele de intoxicare cu plumb pot fi benzina, alimentele și băuturile, care se păstrează în vase, în componența cărora intră plumbul sau vopselele, ce conțin plumb (vase de lut glasate, vopsele de tipar, unele mase plastice).

Cd - cadmiu

Izvoare de intoxicare cu cadmiu pot fi acoperirea vaselor și metalelor, substanțele colorante, care se folosesc în industria textilă și electrotehnica. Puțini cine știu că renumita culoare roșie de pe etichete și reclama băuturii «Coca-Cola» conține cadmiu.

Este cunoscut că cadmiul lipsește în organism la naștere, dar se acumulează pe parcursul vieții.

Conținutul total de cadmiu în organism este legat de pătrunderea lui din hrană, apă și alte surse ale mediului ambiant. Cadmiul se acumulează, de regulă, în rinichi și în cantități mai mici în ficat și alte organe.

Doctorul american Karrol a depistat dependența directă între conținutul cadmiului în atmosferă și frecvența mortalității din cauza patologiilor cardio-vasculare.

Deoarece cadmiul se acumulează în organe și posedă o perioadă destul de lungă de semieliminare (10 -30 ani), folosirea cantităților neînsemnate de pește ce conține cadmiu într-o perioadă mare de timp poate duce la diverse forme de intoxicare cu cadmiu. În rezultat standardele regla-

toare limitează folosirea peștelui cu conținut al cadmiului $Cd > 0,5$ mg/kg masa uscată. Aceasta, la rândul ei, atenționează că ficatul și alte organe a peștilor nu sunt bune pentru consum.

Hg - Mercur

Încă Kipling scria «eu aș prefera cea mai rea moarte decât să lucrez la extragerea mercurului unde se fărâmă dinții în gură...». În pofida faptului că astăzi e greu să găsești un om care nu știe că mercurul este toxic, acest metal se găsește în fiecare casă, instituție medicală (termometrul medical, manometrul ș.a.).

Mercurul este unul din metalele fără de care este de neconceput civilizația actuală, medicina, industria electronică și altele. Vaporii de mercur și compușii lui într-adevăr sunt foarte periculoși pentru viață. Concentrațiile limită admisibile (CLA) pentru aer în încăperile industriale constituie $0,01$ mg/m³. CLA pentru produsele alimentare variază de la $0,005$ mg/kg - în sucuri pînă la $0,5$ mg/l m pește.

În anul 1966 a fost descrisă o neobișnuită afecțiune a sistemului nervos central (SNC), asemănătoare cu encefalita, care a fost rezultatul intoxicației cu mercur. Mercurul se conținea în insecticidul, cu care se prelucrau semănăturile de graminee. Există o legătură între intoxicarea cu carnea animalelor, care se hrăneau cu aceste cereale. Mercurul și compușii lui provoacă atrofia celulelor nervoase ale cerebelului și diferitor porțiuni ale scoarței encefalului. Peste 1-2 luni de intoxicare cronică cu mercur la bolnavi se ivesc simptome de amortire a terminațiilor, buzelor și limbii, porozitatea gingiilor, surzenie, înrăutățirea vederii, micșorarea câmpului de vedere, slăbirea memoriei. Compușii mercurului posedă proprietatea de a pătrunde prin bariera placentară.

Mai des, surse de intoxicare cu preparatele de mercur sunt insecticidele, folosite pentru păstrarea cerealelor. Dacă în casă, întîmplător, a fost stricat termometrul, este necesar de a aduna toate picăturile de mercur și, în măsura posibilităților, să se prelucreze porțiunea unde s-a împrăștiat mercurul cu soluție de $FeCl_3$, pentru a neutraliza chimic rămășițele.

Peștele care conține cele mai mari cantități de mercur este tonul. Autoritățile Canadiene au atras atenția femeilor gravide să evite complet tonul.

Ni-nichel

Nichelul provoacă afecțiunea țesutului pulmonar cu dezvoltarea lentă a formațiunilor maligne. Cantitățile mari de nichel folosit în alimentarea animalelor duc la micșorarea conținutului azotului și încălcarea procesului de creștere. Investigațiile epidemiologice, legate de producerea nichelului rafinat, arată că el și compușii lui pot provoca boli ale cavității nazale și gîtului, inclusiv a plămînilor. Formațiunile maligne ale rinichilor apăreau la șobolani la introducerea în rinichi a nichelului. Efectele teratogene, ca exencefalia, fragilitatea coastelor și descompunerea palatului moale, au loc la mamiferele, care au fost supuse influenței diferitor compuși ai nichelului.

Al-aluminiu

Acestui metal atît de răspîndit în ultimii ani i se acordă o atenție deosebită. Astfel, societatea standardelor SUA consideră aluminiul și compușii lui drept puternic otrăvitoare. După gradul de toxicitate ei îl echivalează arseniului, nichelului, cuprului și manganului. Natura acțiunii negative a aluminiului asupra omului nu este suficient studiată. În același timp există date despre legatura reciprocă a apariției alergiei, încălcării metabolismului și creșterii organismului tînăr cu cantitatea de aluminiu din apa folosită. Există date despre influența negativă a aluminiului asupra sistemului imunitar al omului și animalelor. Aluminiul este întotdeauna prezent la persoanele cu Alzheimer.

Vorbind despre prezența metalelor grele în corpul peștilor trebuie să menționăm că cele mai înalte concentrații sunt înregistrate în pielea și ficatul acestora, iar cele mai mici în mușchii albi.

Astfel, necesitatea cercetării concentrației metalelor grele în produsele alimentare este evidentă. Cercetările ulterioare vor fi destinate studierii experimentale a prezenței unor metale grele în produse alimentare de origine animală și vegetală.

Bibliografie:

1. Fassett, D. W., In *Metallic Contaminants and Human Health*, sub red. D. N. LEE, Acad. Press, New York, 1972, 98.
2. Allouf, R. Thomas, C. M., *Med. Nutr.*, 1976, **12**, 4, 335.
3. Barnea, M. et al., *Igiena*, 1969, **18**, 6, 377.
4. Rautu, R. *Igiena*, 1967, **16**, 9, 533.
5. Popa, M., Achim, M., Jitaru, M., Ileana, I., Study regarding the metabolism of heavy metals in the organism of children in an intense polluted area, *MENDEL 2002*, 8-th International Conference ISBN 80-214-2135-5, Brno, Czech Republic, 2002, p.57-62.
6. Давыдова С.Л. О токсичности ионов металов. М:Знаниесер. Химия, 1990.

DELIMITĂRI CONCEPTUALE ȘI CLASIFICĂRI PRIVIND PRODUSELE AGROALIMENTARE

*Gangan Svetlana, dr., conf. univ.,
Mîrza Sergiu, lect. sup.,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

The first part of study shows that the term food source of the product is agricultural production, meaning that comes from the ground or a biological transformation (assimilation), such as:

- of crops: wheat, corn, vegetables, fruit, etc.;*
- from animals: milk, eggs, meat, etc..*

The second component indicates the destination of these food products, seeds and agricultural inputs.

Agricultural products from the ground or biological transformation of animals are:

- be consumed in the state are;*
- either a very short shelf-life.*

The concept of food. A product (food) to become food must meet three conditions: contain elements of nutrition (protein, carbohydrates, lipids and others); to satisfy appetite (to be appealing); be accepted by the society to which they relate.

Key words: *concept of food, biological transformation (assimilation), elements of nutrition.*

Prima componentă a termenului agroalimentar evidențiază că sursa de proveniență a produsului este producția agricolă, în sensul că provine din sol sau dintr-o transformare (asimilare) biologică, respectiv:

- din recolte: grâu, porumb, legume, fructe etc.;
- de la animale: lapte, ouă, carne etc.

A doua componentă indică destinația alimentară a acestor produse, semințe și materii prime agricole.

Desigur, din sol și de la animale provin mult mai multe produse decât cele a căror destinație este consumul alimentar al oamenilor, și putem evidenția aici lemnul și fructele de pădure, plantele textile, florile, furajele naturale și cultivate etc., dar atenției noastre vor fi supuse numai alimentele destinate consumului uman. Menționăm că nici produsele de pescuit și de acvacultură și nici proteinele de origine minerală nu vor intra în spectrul abordărilor noastre.

Produsele agricole, provenite din sol sau din transformările biologice ale animalelor sunt:

- produsele neconsumabile în starea în care sunt;
- produsele care au o durată de conservare foarte scurtă.

Pentru a fi utile alimentației, este deci necesară intervenția industriilor de transformare (industrii agricole și alimentare). Anumiți specialist utilizează noțiunea de prima și a doua transformare; alții ignoră și refuză această distincție, deoarece adesea într-una și aceeași întreprindere sunt reunite toate stadiile de transformare, pînă cînd se ajunge la alimentul destinat consumului final al populației.

În principiu, industriile de primă transformare primesc produsele agricole, le transformă și le livrează, cu titlu de materii prime, industriilor de transformare secundară, acestea producând și livrând distribuției produse consumabile. Acest principiu poate fi ilustrat de exemplul tipic al grâului, unde prin industria morăritului se realizează o primă transformare și apoi prin industria panificației cea de-a doua transformare.

Această schemă însă nu este valabilă pentru toate produsele agricole. În cazul cartofului, de exemplu, producția poate avea patru destinații, în funcție de soi:

- pentru consumul populației;
- pentru hrana animalelor;
- pentru sămânță;
- pentru industrializare, de unde se pot obține fulgi și chipsuri sau amidon (în diferite sortimente) destinat industriilor de transformare secundară (alimentară, textilă, papetărie, chimie etc.).

Industriile de transformare a produselor (materiilor prime) agricole îndeplinesc cel puțin trei funcții:

- de a prelungi durata de viață a produselor care, în marea lor majoritate, sunt perisabile, permițându-le să fie transportate la distanțe mari și stocate, în scopul sezonizării consumului (refrigerarea legumelor, congelarea cărnii, depozitarea în atmosferă controlată a legumelor și fructelor etc.);

- de a face consumabile produsele care prin natura lor nu au această calitate, cum ar fi, de exemplu, grâul. Grâul și făina stocate se pot conserva pe o perioadă îndelungată de timp, în timp ce pâinea și produsele de patiserie, bogate în apă, vor avea o perioadă de valabilitate limitată în timp;

- de a combina (compune) produsele pentru a obține calitate și alte avantaje suplimentare, precum și pentru a realiza inovații.

Conceptul de aliment. După Lagrange [1], pentru ca un produs (agroalimentar) să devină aliment trebuie să îndeplinească trei condiții:

- să conțină elemente de nutriție (proteine, glucide, lipide ș. a.);
- să satisfacă apetitul (să fie apetisant);
- să fie acceptat de către societatea la care se raportează.

Unul și același aliment, într-o anumită societate poate fi acceptat, iar în alta nu. Un exemplu clasic în această privință este cel al “puilor de baltă” (broaștelor), care la italieni și francezi sunt recunoscute ca aliment, dar la englezi sau români nu; la fel și în cazul cărnii de porc, care în țările musulmane nu este acceptată. În același context amintim și condițiile de creștere și de tăiere a animalelor, care pentru unii consumatori sunt criteriile de consum, iar pentru alții refuz de consum; această atitudine este semnificativă în țările musulmane, Israel, Marea Britanie, Țările de Jos ș. a. În anumite societăți, pe lângă îndeplinirea condiției esențiale de a fi bun de mâncat, alimentul trebuie să aibă și alte calități (virtuți), unele dintre ele fiind iraționale.

Rolul alimentației corecte asupra sănătății, încetinirii îmbătrânirii și prevenirii unor boli incurabile este de înțeles ca fiind din ce în ce mai important pentru consumatori, fapt ce antrenează tot mai mult dezvoltarea cercetărilor științifice în domeniul nutriției umane, în vederea creării unor produse alimentare care să satisfacă astfel de necesități.

În ultimii ani, în literatura de specialitate au proliferat numeroși termeni pentru denumirea diverselor categorii de alimente create și lansate pe piață în beneficiul sănătății consumatorilor. Astfel, se întâlnesc denumirile de alimente funcționale (functional foods), nutraceutice (nutraceuticals), alimente farmaceutice (pharma foods), alimente proiectate (designer foods), alimente vitale (vita foods), alimente medicale (medical foods), suplimente dietetice (dietary supplements), pro-

duse botanice(botanics/herbal products). Unele componente alimentare, derivate din ingrediente naturale, care pot asigura beneficii suplimentare pentru sănătate față de nutrienții implicați în activitatea metabolică normală, sunt cunoscute sub denumirea generică de fitochimicale.

În prezent, pe piețele alimentare din întreaga lume, alimentele funcționale cunosc un adevărat boom. Specialiștii utilizează denumirea de *alimente funcționale* pentru a defini produsele alimentare cu nutrienții modificați sau suplimentați cu scopul obținerii unor efecte benefice asupra sănătății, performanțelor fizice și stării psihice ale consumatorilor.

Alimentele funcționale au rol deosebit în prevenirea și tratamentul unor boli, precum și în reglarea unor procese din organism (Figura 1).

Comisia Europeană a Alimentelor Funcționale consideră că un nou aliment poate fi apreciat ca “funcțional” dacă se demonstrează că are o influență benefică asupra uneia sau mai multor funcții “țintă” ale organismului uman, pe lângă efectele nutriționale normale. Această categorie de produse trebuie să rămână și în viitor sub forma actuală de alimente, și nu sub formă de pastile, pulberi sau capsule (cum se prezintă nutraceuticele – concentrate de alimente naturale, cu beneficii pentru sănătate, comercializate sub formă de pastile, capsule sau pulberi) și să-și demonstreze efectele în cantitatea care se consumă în mod normal în dieta alimentară.

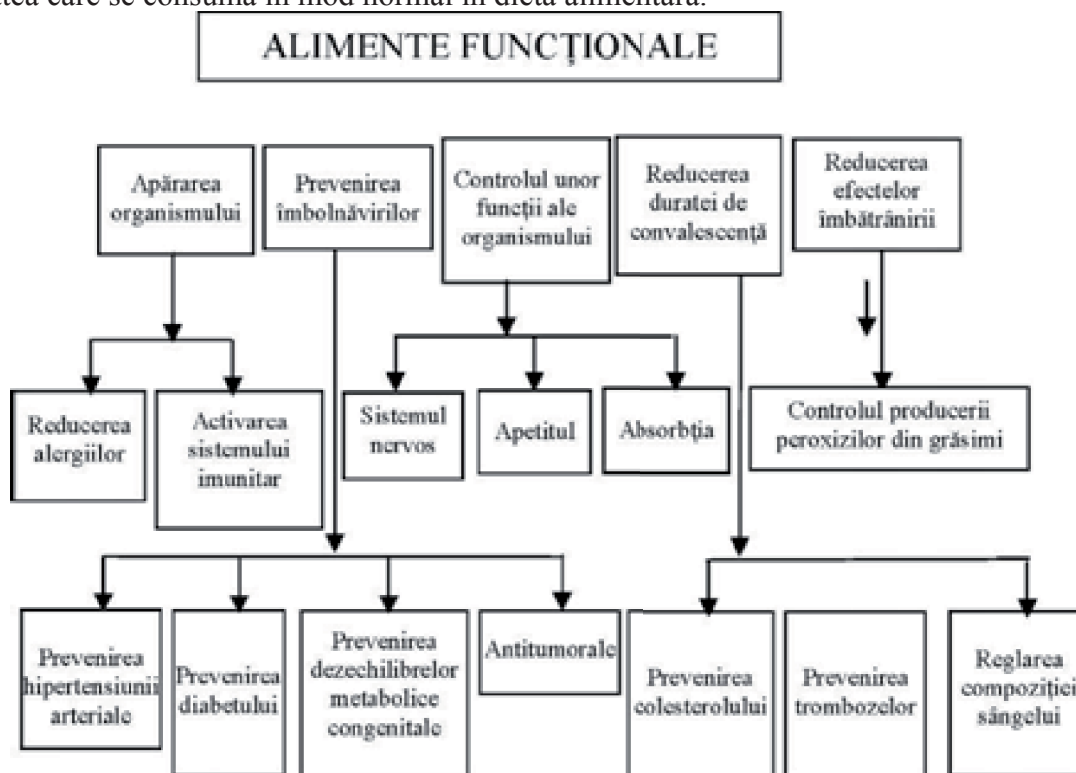


Figura 1. Rolul alimentelor funcționale în reglarea unor procese din organism

Alimentul funcțional poate fi un:

- aliment natural;
- aliment în care s-a adăugat o componentă;
- aliment din care s-a eliminat o componentă;
- aliment în care natura uneia sau mai multor componente a fost modificată;
- aliment în care putem găsi orice combinație a celorlalte posibilități.

Atât pentru producția, cât și pentru comerțul cu aceste noi produse este necesar să se stabilească norme de evidențiere și de control a conținutului și calităților, precum și metode de stabilire a eficienței acestora asupra sănătății populației. Astfel, este obligatoriu ca pe ambalajul produsului

să fie trecute: lista ingredientelor ce intră în compoziția produsului, în ordinea descrescătoare a cantității acestora; informații privind conținutul în nutrienți (de regulă pe bucată sau pe suta de grame); concentrația nutrientului (cum ar fi, de exemplu “low fat”, “cholesterol free”, “high fibre”, “energy-reduced”, “25% less fat”, “light” etc.) și alte informații utile consumatorului pentru a-și justifica decizia de cumpărare și consum a produsului. Un aliment poate fi funcțional pentru toți indivizii sau numai pentru unul sau mai multe grupuri de populație, definite prin varstă, constituție fizică, categorie profesională etc.

Abordarea anterioară a fost o **abordare nutriționistă** a alimentului. În demersul nostru științific mai importantă este **abordarea comercială (de marketing)**. Potrivit acesteia, conceptul de aliment înglobează, pe lângă conținutul fizic al produsului (vin, pâine, brânză) și ambalajul, prețul, eticheta, marca, locul de vânzare ș. a. Toate aceste componente dau și comunică valoarea produsului alimentar.

În concepția de marketing, alimentul este un *potențial de satisfacție* ce trebuie înțeles de eventualii cumpărători. Acest potențial devine efectiv atunci când consumatorul cumpără și utilizează produsul. Dacă produsul alimentar oferă satisfacție cumpărătorului (de exemplu părinților) și utilizatorilor (părinților și copiilor), el trebuie să ofere în egală măsură satisfacție distribuitorului (marjă ridicată de profit) și producătorului care l-a realizat (rentabilitate, imagine favorabilă).

Produsul alimentar trebuie să satisfacă așteptările raționale și iraționale atât ale cumpărătorilor, cât și ale consumatorilor. În funcție de tipul și locul de cumpărare, raportul dintre cele două categorii de așteptare este diferit. Până la începutul anilor 1980, se distingeau trei tipuri de produse alimentare:

- **de elită** (sau festive), pentru care prețul conta mai puțin, importantă fiind plăcerea pe care o genera consumul lor;
- **de consum** (sau uzuale), pentru care prețul era foarte important;
- **intermediare**, aflate între primele două, atât ca preț, cât și din punctul de vedere al calității.

Deși clasificarea alimentelor se poate face după o multitudine de criterii, suscită interes doar clasificările care le împart dihotomic în *alimente uzuale și alimente festive*, în *alimente comune și alimente de calitate superioară*, în *alimente de bază și alimente de tip “segment de piață”*, în *alimente “servite” și alimente “neservite”* ș. a.

Alimentele uzuale. Alimentației zilnice trebuie să i se furnizeze alimente uzuale, care să corespundă în mod esențial așteptărilor raționale ale consumatorilor. Aceste produse permit:

- economirea banilor (prețuri mici și raport calitate / preț bun);
- asigurarea menținerii sănătății;
- mai mult timp liber, prin facilitarea operațiunilor menajere (sunt oferite alimente gata de utilizare);
- comoditate în manipulare și stocare.

Alimentele “festive”. În cea mai mare parte consumul lor are o componentă irațională, corespunzând, în mod esențial, așteptărilor iraționale ale consumatorilor. Ele servesc pentru a face plăcere (sub formă de cadouri), pentru a satisface gusturile (în materie de alimente) unor persoane sau sunt folosite în scopul afirmării (promovării) lor prin standardele calitative ridicate pe care le au. De exemplu, cumpărările de șampanie, sunt făcute, în cea mai mare parte, pentru a oferi produsul drept cadou. În general, produsele “festive” sunt scumpe și trebuie să aibă calități organoleptice identificabile. Aspectul nutrițional e mai puțin important, pentru că este vorba de un consum ocazional. Ele pot să fie mai bogate în materii grase, zahăr, alcool sau în alte elemente al căror consum regulat poate fi periculos. Produsele “festive” au adesea un consum strict sezonier: curcan

de Crăciun în Franța sau de Ziua Recunoștinței în America, miel de Paște în România, Republica Moldova și alte țări ortodoxe etc.

Alimentele de calitate. Din perspectiva marketingului, alimentul de calitate (în sensul de calitate superioară) poate îngloba mai multe categorii:

- alimente biologice. Motivele cumpărării lor pot fi gustul natural, absența elementelor chimice de sinteză, perioadă îndelungată de menținere a calităților organoleptice ș. a.;
- alimente dietetice. Motivul esențial al cumpărării și consumării lor este asigurarea unei alimentații echilibrate, care permite menținerea organismului în bună stare de sănătate timp îndelungat;
- produsele “festive”. Motivațiile cumpărării sunt plăcerea gastronomică, plăcerea de a oferi.

Toate aceste categorii de alimente sunt, în unele cazuri, protejate prin semne de calitate.

Produsele de bază (pâine, lapte normalizat etc.) sunt consumate în cantități mari și de către toate categoriile de consumatori. *Produsele tip “segment de piață”* (brânză sau cașcaval din lapte de capră, brânză topită, ananas întreg etc.) sunt destinate unui număr restrâns de consumatori, formând, de regulă, o nișă sau în cel mai bun caz un segment de piață. “*Alimentele servite*” sunt cele care se consumă în restaurante, iar “*alimentele neservite*” sunt cele consumate la domiciliu.

Bibliografie:

1. Lagrange, L., *La commercialisation des produits agricoles et alimentaires*, Editura TEC, Paris, 1995.
2. Costin G.M.; Rodica Segal, *Alimente funcționale. Alimentele și sănătatea*, Editura Academica, 1999.
3. Kotler, Ph., *Management marketingului*, Editura Teora, București, 1997.
4. Bruhn M., *Marketing*, Editura Economică, București, 1999.

STUDIU DOCUMENTAR PRIVIND UNII FACTORI CARE INFLUENȚEAZĂ STAREA DE IGIENĂ A SUPRAFETELOR METALICE DIN INDUSTRIA ALIMENTARĂ

*Stoica Maricica, drd., asist.univ.,
Alexe Petru, prof. univ.,
Universitatea „Dunărea de Jos”, Galați, România*

The chemical disinfection of food processing lines is an issue of utmost importance since high hygienic standards assure the safety and quality of end products and therefore the consumer's health. Due to this requirement, the metallic surfaces of processing lines inevitably interact with existing microorganisms and applied biocide. These interactions are influenced by many factors which in turn influence the hygiene of the bioprocessing areas. The overall aim of this study is to present shortly only some factors that influence the hygiene of metallic surfaces, such as: the passive film, the surfaces finishing and cleanability and the surfaces corrosion, the cell wall and the biocides. These factors can be taken into consideration by specialists in the hygiene and food safety.

Key words: *hygiene surfaces, passive film, corrosion, cell wall, biocides.*

Introducere

Dezinfecția chimică a instalațiilor industriale de bioprosesare este o cerință tehnologică, esențială și decisivă [MEYER, 2006, p. 275]. Datorită acestei cerințe, între suprafețele liniilor de bioprosesare, microorganismele existente și biocidul aplicat au loc interacțiuni voluntare și zilnice, care impun, pe de o parte, un bun control al acestor interacțiuni, și, pe de altă parte, o bună cunoaștere a suprafețelor care vin în contact cu produsele alimentare, a microorganismelor existente și a biocidelor utilizate [STOICA ET AL., 2012, p. 97]. Starea de igienă a suprafețelor metalice din industria alimentară este influențată de o multitudine de factori [TOFAN, 2001, p. 184]. Scopul acestui studiu este de a prezenta aspecte referitoare doar la unii factori care influențează igiena suprafețelor metalice, utilizate on bioprosesare, precum: factori care depind de suprafața metalică, supusă procesului de igienizare: filmul pasiv, finisajul și aptitudinea de curățire a suprafețelor, coroziunea suprafețelor metalice; factori biologici: peretele celular și unele aspecte referitoare la biocide.

Factori care depind de suprafața metalică supusă procesului de igienizare

În construcția echipamentelor de bioprosesare se utilizează o mare varietate de materiale [TOFAN, 2001, p. 188; STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Diferite metale, precum și nemetale (e.g. materiale plastice, cauciuc) sunt folosite ca materiale în diverse aplicații. Selecția în utilizare a acestor materiale depinde de mai mulți factori, e.g. tipul de produs, condițiile de bioprosesare, proprietățile mediului care interacționează cu materialul respectiv (temperatura, presiunea, agresivitatea) și condițiile impuse de igienă [STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Materialele care vin în contact direct cu produsele reprezintă factorul-cheie al procesului de igienizare a echipamentelor și instalațiilor de bioprosesare.

Suprafețe metalice utilizate on bioprocesare. Oțelul inoxidabil este cel mai potrivit material pentru echipamentele utilizate în ariile de bioprocesare [DURR, 2007, p. 49; WHITEHEAD ET VERRAN, 2007, p. 74; WHITEHEAD ET AL., 2008, p. 121; STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Rezistența la coroziune, proprietățile igienice superioare plasticului și aluminiului și aptitudinea acestuia de a fi ușor curățat îl recomandă ca material de primă alegere în acest domeniu [TOFAN, 2001, p. 188]. În general, oțelurile inoxidabile AISI (American Iron and Steel Institute) sunt aliaje pe bază de fier, cu un conținut de 12% - 30% crom, nichel până la 22% și alte elemente aliate, cum ar fi: carbonul, cuprul, molibdenul, seleniul, titaniul ș.a. Oțelurile inoxidabile se clasifică în diverse categorii: oțel inoxidabil austenitic (seria AISI 300), oțeluri inoxidabile feritice și martensitice (seria AISI 400) și oțeluri inoxidabile austenitico-feritice (duplex) [STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Oțelurile inoxidabile austenitice sunt oțeluri nemagnetice, cu un conținut înalt în elemente de aliere, e.g. crom-18%, nichel 8,0-10,5%, și un conținut bogat în titanium și niobium, care le măresc rezistența la coroziune. Cele mai reprezentative oțeluri din seria 300 sunt oțelurile inoxidabile AISI 304, AISI 316, AISI 316L, AISI 309, AISI 309S și AISI 321. Dintre acestea AISI 304, AISI 316 și AISI 316L sunt pe larg utilizate la fabricarea echipamentelor de bioprocesare [STOICA ET AL., 2012, p. 99]. Oțelurile inoxidabile feritice sunt oțeluri magnetice cu un conținut scăzut de carbon și care au ca element principal cromul (în proporție de 13% și 17%). Această categorie este mai economică din punct de vedere al costurilor, dar prezintă o rezistență limitată la coroziune, comparativ cu oțelurile austenitice [BRUMĂ ET AL., 2011, p. 40]. Un exemplu de oțel inoxidabil feritic este AISI 430 având largi aplicații on domeniul de catering și gastronomie. Oțelurile inoxidabile martensitice sunt oțeluri magnetice, cu un conținut specific de 12% crom și un conținut mediu de carbon. Sunt mai puțin rezistente la coroziune decât oțelurile austenitice. Cele mai utilizate tipuri sunt AISI 403, AISI 410 și AISI 420. Acestea se utilizează la construcția echipamentelor de tăiere și măcinare, și în special la fabricarea cuțitelor. Oțelurile inoxidabile duplex sunt oțeluri magnetice, cu o microstructură austenitico-feritică. Elementele de aliere cele mai importante sunt cromul, nichelul, molibdenul și azotul. Au o bună rezistență la coroziune in multe medii [JIANG ET AL., 2012, p. 50], dar sunt mai costisitoare.

Factorii care influențează igiena suprafețelor metalice sunt numeroși și complecși. Acest subcapitol descrie pe scurt filmul pasiv, finisajul, aptitudinea de curățire a suprafețelor metalice și fenomenul de coroziune.

Filmul pasiv. Rezistența la coroziune a oțelului inoxidabil este dată de formarea la suprafață a unui film subțire cu rol protector la coroziune [VANKEERBERGHEN, 2006, p. 3609]. Acest strat protector de câțiva nm grosime, numit film pasiv, se formează în aer sau în soluție apoasă naturală sub puterea oxidantă a apei. Filmul pasiv aderă strâns la suprafața metalică și poate prezenta o importanță considerabilă în menținerea calității produselor obținute în echipamente metalice. Filmul pasiv este compus majoritar din molecule de apă, anioni și cationi, metale oxidabile ca fier și crom. Compoziția filmului pasiv depinde de tratamentele de suprafață la care a fost supus metalul și mediul on care a fost imersat. În anumite condiții de mediu filmul pasiv poate fi distrus [VANKEERBERGHEN, 2006, p. 3609]. Ruperea acestui strat în condiții operaționale duce la apariția coroziunii, la ancrasarea impurităților și la creșterea adeziunii microbiene. Filmele pasive nu sunt inerte, ele suferă constant modificări și restructurări față de condițiile de mediu.

Finisajul și aptitudinea de curățire a suprafețelor. La varietatea de mărci amintită mai sus, se asociază o mare diversitate de finisaje, obținute prin diferite procedee în cursul fabricării oțelului inoxidabil, sau prin operațiuni ulterioare. Conceptul de finisaj al suprafețelor, estimator al calității acestora, se utilizează pentru a descrie devierea de la suprafața ideală, plană și poate fi specificat

cu ajutorul mai multor parametri. Calitatea suprafeței metalice și statusul acesteia este definit de următorii parametri de apreciere a rugozității: R_a , R_q și R_{max} . R_a reprezintă media aritmetică a tuturor diferențelor de profil în raport cu linia medie, R_q reprezintă amplitudinea (înălțimea) pătratică medie (abaterea pătratică medie de la linia de referință), iar R_{max} se referă la înălțimea maximă a neregularităților. Pentru aprecierea calității suprafețelor parametrul R_a este cel mai des utilizat [WHITEHEAD ET VERRAN, 2007, p. 75]. În același timp, rugozitatea influențează considerabil aptitudinea de curățire a suprafețelor, o rugozitate mai mică permițând o curățire mai ușoară. Pentru suprafețele echipamentelor de bioprocésare o rugozitate mai mică 0,8 μm este asociată cu un status igienic al suprafețelor [WHITEHEAD ET VERRAN, 2007, p. 75]. Starea suprafețelor guvernează aptitudinea de curățire a acestora, prin faptul că punctele, fisurile și imperfecțiunile sunt regiuni inaccesibile agenților de curățire suprafețele rugoase sunt mai dificil de curățat decât cele fine.

Coroziunea suprafețelor metalice. Fenomenul de coroziune este un proces de distrugere spontană a materialelor metalice în urma interacțiunilor chimice, electrochimice și biochimice cu mediul de existență [OSAROLUBE ET AL., 2008, p. 224; STOICA ET AL., 2011, p. 29]. Coroziunea materialelor metalice provoacă pagube imense, directe (degradarea echipamentelor, costul reparațiilor acestora) sau indirecte (contaminarea produselor cu produși de coroziune, stagnarea procesului de fabricație, punerea în pericol a siguranței lucrătorilor). Procesul este extrem de complex și poate fi uniform, localizat, chimic sau electrochimic. În ariile de bioprocésare, exigențele specifice, e.g. spălarea cu apă și soluții de curățare, folosirea de soluții biocide, folosirea de suspensii microbiene etc., ridică adesea probleme de coroziune ale oțelului inoxidabil. Coroziunea electrochimică, fenomen de mare actualitate pentru cercetătorii din aproape toate domeniile, reprezintă cea mai frecventă formă de distrugere a metalelor în soluții de electroliți. Acest proces depinde de compoziția metalului și de natura mediului [WU ET AL., 2011, p. 4263]. Cele mai multe procese corozive sunt procese electrochimice [MAQSOOD AHMAD MALIK ET AL., 2011, p. 1928; STOICA ET AL., 2012, p. 101], care se desfășoară cu o anumită viteză, numită viteză de coroziune. Aceasta reprezintă adâncimea până la care a pătruns coroziunea în masa metalului, timp de un an. O viteză de coroziune a suprafețelor metalice, care depășește 0,02 mm/an, reduce durata de exploatare a echipamentelor de bioprocésare [STOICA ET AL., 2010, p. 1024; STOICA ET AL., 2011, p. 208]. Industria alimentară nu tolerează și nu acceptă produși de degradare a suprafețelor metalice în produsele alimentare.

Factori biologici – peretele celular

Celulele vii, expuse acțiunii distructive a moleculelor biocide, au un anumit comportament, care depinde într-o mare măsură de peretele celular.

Peretele celular este o structură vitală, supramoleculară, dinamică și unică, integrată în arheologia și fiziologia celulară, cu multiple valențe funcționale, determinate de compoziția și dispunerea componentelor structurale. Posedă sarcini electrice negative datorită ionizării componentelor sale structurale, dar și datorită unui proces de dispersie, care atrage ioni negativi de la orice particulă din soluție. Cu rol de filtru selectiv față de ioni și molecule, peretele protejează celula de modificările presiunii osmotice și de alți factori de stres din mediu și mediază comunicarea și interacțiunea celulelor cu mediul onconjurator [VERSTREPEN ET KLIS, 2006, p. 5; BESTER ET AL., 2012, p. 131]. Peretele acționează ca o barieră, ca un modulator la intrarea și la ieșirea diferiților compuși. Când membrana este perforată, începe un eflux de compuși mici și un influx de apă în celulă, pentru a egaliza dezechilibrul osmotic. Un perete celular mai rigid ar putea să reziste la forțele osmotice, împiedicând astfel liza celulară. Pe baza unor studii pe anumiți fungi, peretele

celular s-a dovedit a fi o unitate biochimică unică având trei componente majore interconectate: glucan, mananproteine și chitină, care conferă un nivel ridicat de rezistență intrinsecă la aceste microorganisme. La unele mucegaiuri, *e.g. Aspergillus niger*, peretele este o structură mult mai elaborată și protejează sporii de anumiți factori de stres din mediu [STOICA, 2010, p. 56; STOICA ET AL., 2010, p. 1024].

Biocide

O analiză succintă a economiei mondiale și, în special, a celei europene evidențiază incontestabil creșterea exigențelor societății în ansamblu și, în special, a consumatorilor de produse alimentare, pentru care calitatea microbiologică a produselor consumate este la fel de importantă ca și proprietăților nutriționale ale acestora. Calitatea microbiologică a produselor alimentare este la fel de importantă și pentru procesatorii din această zonă industrială, pentru care controlul microorganismelor este un factor esențial, decisiv și la fel de important ca și producția. Drumul parcurs de alimente de la producător până la consumatorul final prezintă riscuri inerente de contaminare microbiologică, datorită abilității microorganismelor de a se depune și de a se fixa pe suprafețele solide [LEBERT. ET AL., p.282]. Deziderat esențial al dezvoltării economico-sociale, asigurarea securității alimentelor se poate realiza printr-o serie de tipuri de intervenții, între care un loc important îl ocupă diferitele metode și proceduri de dezinfecție. Amenințarea biologică din ce în ce mai pregnantă și mai semnificativă la adresa umanității este un factor extrem de important, datorită căruia omenirea nu poate renunța la tehnologiile standard de dezinfecție chimică. În aceste condiții, procesul de igienizare a echipamentelor din industria alimentară rămâne un mare consumator de substanțe biocide.

Biocidele reprezintă un grup diversificat de substanțe chimice cu rol semnificativ în dezinfecția suprafețelor asociate cu producția, cu transportul și cu depozitarea produselor obținute în echipamentele de bioprocésare [STOICA ET AL., 2012, p. 102], cererea de astfel de substanțe fiind din ce în ce mai mare [LEARA ET AL., 2006, p.51]. Substanțele active biocide posedă o mare varietate structurală și o activitate biologică, ce presupune interacțiunea fizică sau fizico-chimică cu moleculele componente ale celulei microbiene (Tabelul 1).

Tabelul 1

Tipuri de biocide pentru ariile de bioprocésare și modul lor de acțiune

Biocide	Molecule active	Mod de acțiune
Alcooli	Etanol, Izopropanol	Inhibarea sintezei ADN și ARN
Aldehide	Pentanedial (Glutaraldehida), Metanal (Formaldehida)	Agenti de alchilare
Compuși ai Clorului	Agenti eliberatori de clor, Acid hipocloros	Agenti de oxidare
Halogeni	Compuși ai iodului	Agenti de oxidare

Biguanide	Chlorhexidina Biguanide polimerice <i>e.g.</i> PHMGH (Polihexametilenbiguanida)	Inhibarea ATP-zei, Dezorganizarea membranei celulare, Degradarea proteinelor citoplasmaticе, lipidelor, Liza peretelui celular, Pierdera conținutului celular.
Agenți activi de suprafață	Agenți cationici (săruri cuaternare de amoniu) Agenți anionici Agenți amfoteri	Dezorganizarea membranei celulare Interacționează on mod necunoscut cu membrana
Peroxizi	Peroxid de hydrogen Acid peracetic (Eliberează OH ⁻)	Agenți oxidanți
Amine	Hexametilendiamina	Nu se cunoaște mecanismul de interacțiune cu membrana

Sursa: Stoica M., *Studiul comportamentului electrochimic al suprafețelor din oțel inoxidabil utilizat on bioprocese, prin efectul sinergic al substanțelor de dezinfectie și al microorganismelor*, Proiect de cercetare postdoctorală POSDRU /89/1.5/S/52432, Universitatea Dunărea de Jos, Galați, 2011, p. 22.

Eficacitatea biocidelor depinde de o serie de factori intrinseci și extrinseci [STOICA ET AL., 2012, p. 102]. Factorii intrinseci sunt dați de: concentrația și timpul de contact, de stabilitatea compușilor activi din soluțiile biocide respective, de pH, modul de contact (efectul mecanic) și de temperatură. Factorii extrinseci sunt reprezentați de: prezența materiei organice; numărul, natura, structura, compoziția, tipul, locația și abilitatea microorganismelor de a transforma biocidul ontr-o forma inactivă [MAILLARD, 2007, p.68; MEYER ET COOKSON, 2010, p. 201; STOICA ET AL., 2012, p. 102]. Modul on care microorganismele răspund la acțiunea biocidelor nu este complet elucidat. Mecanismele de răspuns la interfața biocid/bacterii este mai intens studiat comparativ cu mecanismele de răspuns la interfața biocid/fungi. Odată ce membrana celulelor este atacată, substanțele active intră în celulă și atacă structurile interne sau eliberează structurile vitale din celule și le degradează în soluție [STOICA ET AL., 2012, p. 102].

În ultimii ani, procesul de decontaminare a suprafețelor care vin în contact direct cu produsele alimentare este centrat pe utilizarea unor biocide comerciale cu impact redus asupra mediului onconjurator, precum: *Neoseptal*, *Actisept*.

Neoseptal (Dr.Weigert / Germany) prin peroxidul de hydrogen (substanța activă) este un oxidant puternic via radicali $\cdot\text{HO}$. Este un dezinfectant biodegradabil, util in ariile de procesare din industria alimentară datorită eficacității sale în prezența materiilor organice. Acționează prin inactivarea grupărilor tiol ale enzimelor și ale proteinelor structurale [STOICA, 2010, p. 66].

Actisept(Great Britain pentru Medicarom / Rombnia) prin dicloroizocianuratul de sodiu (NaDCC) eliberează molecule active de acid hipocloros (HOCl). HOCl este un agent antimicrobian care acționează ca oxidant puternic prin intermediul ionului Cl⁻. Este, de asemeni, util în ariile

de procesare din industria alimentară datorită eficacității sale în prezența materiilor organice. Acționează prin modificarea funcțiilor membranei celulare și denaturarea proteinelor. În procesul de dezinfecție, cele mai utilizate surse de clor sunt hipocloriții și cloraminele, biocide recunoscute ca remarcabili agenți sporicidali și virucidali. Dar activitatea antimicrobiană a acestora este puternic influențată de prezența materiei organice și de *pH*, aceste biocide fiind mai active la *pH* acid, decât la *pH* alcalin. Soluțiile de hipoclorit de sodiu (NaOCl) și soluțiile de NaDCC, cu același conținut de clor disponibil, manifestă acțiune bactericidă similară, însă la valori diferite de *pH*. Soluțiile de NaDCC sunt mai puțin susceptibile decât soluțiile de NaOCl de a fi inactivate de materia organică. NaDCC hidrolizează rapid în apă și eliberează: clor disponibil liber sub formă de HOCl, di- și monocloroizocianurat de sodiu, izocianurat de sodiu și speciile ionizate respective. [STOICA, 2010, p. 67]. Timpul necesar pentru a atinge un echilibru între toți compușii este mai mic de un minut. Astfel, în cazul utilizării HOCl de către o *cerere de clor* (agent microbial), monocloroizocianuratul de sodiu va disocia rapid și va elibera mai mult HOCl pentru a restabili echilibrul. Speciile clorurate izocianurate hidrolizează într-o măsură mult mai mare decât monocloramina (comparativ), astfel că sursele de clor disponibil sunt mult mai ușor accesibile. Hidroliza compușilor monocloroizocianurați are loc doar în câteva secunde, în contrast cu hidroliza monocloraminei care are loc într-un interval de timp de câteva ore; hidroliza dicloroizocianuraților fiind chiar mai rapidă decât a monocloroizocianuraților. Astfel NaDCC eliberează clor disponibil în câteva secunde atunci când este necesar, contrar cloraminelor care conțin clor legat. NaDCC eliberează clor disponibil liber în echilibru cu cloroizocianurații, astfel că, la cerere, aceștia din urmă eliberează rapid clorul lor sub formă de HOCl. Așadar, speciile cloroizocianurate se comportă ca un rezervor de “clor disponibil liber” și nu ca un rezervor “clor disponibil legat” (combinat) precum cloraminele, care este mai puțin reactiv. Această versiune de rezervor de “clor disponibil liber” oferă o capacitate biodistructivă mai mare pentru NaDCC în comparație cu alți donatori de clor și explică de ce NaDCC este mai puțin inactivat de materia organică și, de asemenea, explică corozivitatea redusă a soluțiilor de NaDCC [STOICA, 2010, p. 68]. În general, se consideră că acțiunea letală a acidului hipocloros, după traversarea peretelui celular, se datorează clorinării (oxidării) proteinelor celulare sau oxidării sistemelor enzimatic și hidrolizei lanțurilor peptidice a membranelor celulare. Sursele de clor liber disponibil reprezintă o măsură totală a componentelor disociate și nedisociate. Procentul de acid HOCl nedisociat la 20°C este de 99,74% la *pH* 5; 99,18% la *pH* 5,5; 97,45% la *pH* 6 și 92,37% la *pH* 6,5 și scade accelerat pe măsura creșterii *pH*-ului, astfel că la *pH* 11,5 procentul de HOCl nedisociat este de 0,012. La același *pH*, hipocloritul de sodiu și hipocloritul de calciu eliberează un procent mult mai mic de HOCl nedisociat decât NaDCC. HOCl are o structură chimică similară moleculei apei (HOH) și este neutru din punct de vedere electric, ceea ce îi permite să pătrundă prin peretele celulei într-un mod similar cu apa. Pe de altă parte, ionul hipoclorit (OCl⁻) are o structură diferită și este încărcat electric, ceea ce îi face mai dificilă pătrunderea prin peretele celulei. Datorită acestui fapt, posedă un potențial biodistructiv de 100 de ori mai mic decât potențialul biodistructiv al HOCl [STOICA, 2010, p.68].

La alegerea unui produs biocid trebuie respectate unele criterii, precum: produsul să fie autorizat pentru ariile de bioprosesare respective, produsul să posede un spectru larg de acțiune asupra microorganismelor, să nu fie toxic pentru om și mediu în dozele folosite, să fie ușor de utilizat, să nu transfere miros străin produselor alimentare [TOFAN, 2001, p. 248].

Concluzii:

Starea de igienă a suprafețelor metalice din industria alimentară este influențată de o multitudine de factori. În acest studiu au fost prezentați pe scurt doar unii dintre ei: filmul pasiv, finisajul și aptitudinea de curățire a suprafețelor, coroziunea suprafețelor metalice, peretele celular și unele aspecte referitoare la biocide.

Autorii speră că factorii prezentați în această lucrare ar putea contribui la înțelegerea fenomenelor complexe, care apar la interfața suprafață metalică – microorganism – biocid. Cunoașterea lor poate fi utilă specialiștilor în igiena și securitatea produselor alimentare, în vederea reducerii acumulărilor microbiene în spațiile tehnologice, pe utilitaje și ambalaje, eliminând astfel riscul alterării produselor alimentare și al îmbolnăvirii consumatorilor.

Bibliografie:

1. BESTER MC., JACOBSON D., BAUER FF. *Many Saccharomyces cerevisiae Cell Wall Protein Encoding Genes Are Coregulated by Mss11, but Cellular Adhesion Phenotypes Appear Only Flo Protein Dependent*. In: *Mss11 Regulates Adhesion Phenotypes*, 2012, Vol. 2, pp. 131-141.
2. BRUMĂ M., STOICA M., CBRBC G., ALEXE, P. *AISI 430 stainless steel behaviour at different disinfectants*. In: *Romanian Journal of Food Science*, 2011, Vol. 1(1), pp. 49-54.
3. DURR H. *Influence of surface roughness and wettability of stainless steel on soil adhesion, cleanability and microbial inactivation*. In: *Food and Bioproducts Processing*, 2007, Vol. 85 (C1), pp. 49–56.
4. JIANG D., GE C., ZHAO X., LI J., SHI L., XIAO X. *22Cr High-Mn-N Low-Ni Economical Duplex Stainless Steels*. In: *Journal of Iron and Steel Research, International*, 2012, Vol. 19(2), pp. 50-56.
5. LEARA J.C., MAILLARD J-Y., DETTMARB P.W., GODDARDB P.A., RUSSELL A.D. *Chloroxylenol- and triclosan-tolerant bacteria from industrial sources—susceptibility to antibiotics and other biocides*. In: *International Biodeterioration & Biodegradation*, 2006, Vol. 57, pp. 51–56.
6. LEBERT I., LEROY S., TALON R. *Effect of industrial and natural biocides on spoilage, pathogenic and technological strains grown in biofilm*, In: *Food Microbiology*, 2007, Vol. 24, pp. 281–287.
7. MAILLARD J-Y. *Bacterial resistance to biocides in the healthcare environment: should it be of genuine concern?*. In: *Journal of Hospital Infection*, 2007, Vol. 65(S2), pp. 60–72.
8. MAQSOOD AHMAD MALIK, MOHD ALI HASHIM, FIRDOSA NABI, SHAEEL AHMED AL-THABAITI, ZAHEER KHAN. *Anti-corrosion Ability of Surfactants: A Review*. In: *Int. J. Electrochem. Sci.*, 2011, Vol. 6, pp. 1927-1948.
9. MEYER B. *Does microbial resistance to biocides create a hazard to food hygiene?*. In: *International Journal of Food Microbiology*, 2006, Vol. 112, pp. 275–279.
10. MEYER B., COOKSON B. *Does microbial resistance or adaptation to biocides create a hazard in infection prevention and control?*. In: *Journal of Hospital Infection*, 2010, Vol. 76, pp. 200-205.
11. OSAROLUBE E., OWATE I.O., OFORKAN.C. *Corrosion Behaviour of Mild and High Carbon Steels in Various Acidic Media*. In: *Scientific Research and Essay*, 2008, Vol. 3(6), pp. 224–228.
12. STOICA M., *Cercetări privind utilizarea unor metode moderne de dezinfectie*, Universitatea Dunărea de Jos, Teză de Doctorat, Galați, 2010.

13. STOICA M., BRUMA M., CBRBC G. *Electrochemical study of AISI 304 SS at disinfectants with fungi*. In: *Materials and Corrosion*, 2010a, Vol. 61(12), pp. 1017-1025.
14. STOICA M., *Studiul comportamentului electrochimic al suprafețelor din oțel inoxidabil utilizat on bioprocese, prin efectul sinergic al substanțelor de dezinfecție și al microorganismelor*, Proiect de cercetare postdoctorală POSDRU /89/1.5/S/52432, Universitatea Dunărea de Jos, Galați, 2011, from <https://www.spd-biotech.ugal.ro/>
15. STOICA M., ALEXE P., BAHIM G., DINICĂ R., CBRBC G. *Electrochemical Study of AISI 304 Stainless Steel in Mixtures Consisting by Biocide and Fungal Suspensions*. In: *Вопросы химии и химической технологии, Научно-технический журнал*, 2011a, Vol. 4(2), pp. 207-210.
16. STOICA M., ALEXE P., DINICĂ R., CBRBC G. *Electrochemical Behaviour of AISI 304 Stainless Steel Immersed in Mixtures Consisting by Biocide and Fungal Suspensions*. In: *The Food Industry*, Published by In-Tech, 2012.
17. TOFAN, Clemansa, *Igiena și securitatea produselor alimentare*, Published by Agir, 2001.
18. VANKEERBERGHEN M. *1D steady-state finite-element modeling of a bi-carrier one-layer oxide film*. In: *Corrosion Science*, 2006, Vol. 48, pp. 3609–3628.
19. VERSTREPEN K.J., KLIS F.M. *MicroReview: Flocculation, Adhesion and Biofilm Formation in Yeasts*. In: *Molecular Microbiology*, 2006, Vol. 60(1), pp. 5–15.
20. WHITEHEAD KA., LINDSAY A. SMITH, VERRAN J. *The detection of food soils and cells on stainless steel using industrial methods: UV illumination and ATP bioluminescence*. In: *International Journal of Food Microbiology*, 2008, Vol. 127, pp. 121–128.
21. WHITEHEAD KA., VERRAN J. *The effect of surface properties and application method on the retention of Pseudomonas aeruginosa on uncoated and titanium-coated stainless steel*. In: *International Biodeterioration & Biodegradation*, 2007, Vol. 60, pp. 74–80.
22. WU Q., LI W., ZHONG N. *Corrosion behavior of TiC particle-reinforced 304 stainless steel*. In: *Corrosion Science*, 2011, Vol. 53, pp. 4258–4264.

IMPACTUL PROCESELOR REOLOGICE ÎN TEHNOLOGIA DE PRELUCRARE A CĂRNII

*Oselschi Alexandra, drd., asist. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

The quality of finished meat products is influenced by the regimes of the technological parameters and the processing equipment used at different stages of the technological process. Thus, the level of minced meat processing is determined by the length of its technological processing and influences the humidity linking levels, thus changing its structural and mechanical (rheological) properties.

An examination conducted using the rotational viscometers PM-3, has revealed that the formation of the primary structure of a mince mass finishes after 14 minutes of mincing work, and that this timing is optimal, as the amount of linked water is maximal, the values of the crushing are minimal, and the rheological characteristics of the finished product are good enough.

Key words: *rheology, technological parameters, finished products, mince, viscometer.*

Intoducere

Reologia inginerescă reprezintă mecanica tehnică a corpurilor reale sau a sistemelor disperse. Bazându-se pe reologia clasică, ea verifică și studiază proprietățile produselor existente, dar și a celor noi, elaborează metodica calculului proceselor de curgere a lor în organele de lucru ale mașinilor și aparatelor, prognozează și controlează calitatea produselor în procesul de producere.

Caracteristicile reologice determină calitativ și cantitativ comportamentul produsului în condiții de stare tensionată și permite de a lega între ele tensiunea, deformarea sau viteza de deformare în timpul aplicării forței. Cu ajutorul valorilor reologice cunoscute caracteristice se poate identifica tensiunea sau deformarea și se pot obține parametrii necesari ai procesului, deci se pot efectua calcule tehnologice și de rezistență. În afară de aceasta, proprietățile structural-mecanice ale produsului, ca o realitate obiectivă, permit caracterizarea calităților lui.

Reologia, ca știință a deformării și a curgerii corpurilor reale rezultă din comportamentul fenomenologic al corpurilor la încărcarea mecanică. Ea studiază raportul între forța aplicată asupra unui corp și rezultatul ei – deformarea.

Scopurile de bază ale ingineriei reologice sunt:

- Evidențierea caracteristicilor reologice necesare calculului și perfecționării proceselor tehnologice, precum și aprecierea calității produselor;
- Crearea metodelor de măsurare a caracteristicilor reologice atât în condiții staționare (de laborator), cât și în condițiile fluxului tehnologic;
- Construirea senzorilor și utilajelor pentru măsurarea parametrilor reologici în baza modelelor matematice științifice motivate a produselor reale și reglarea operativă a parametrilor tehnologici de prelucrare.
- Elaborarea unor metode de calcul a utilajelor, științific argumentate, pentru stabilirea parametrilor geometrici, energetici, cinematici și dinamici a mașinilor;

- Determinarea indicatorilor reologici ”etalon” ai materiei prime și produselor finite, bazate pe metodele de apreciere a calității produselor existente la momentul actual;
- Dirijarea structurii și calității produselor în rezultatul adăugării aditivilor, care influențează schimbarea regimurilor și metodelor de tratare tehnologică;
- Cercetarea complexă a diferitelor proprietăți reologice, electrice, optice, acustice, de căldură, schimb de umiditate etc., care asigură modelarea și calculul nu numai a valorilor acestor proprietăți, dar și a utilajului de producere și sistemelor de control.

Metode de analiză, măsurare și aparate de cercetare.

În ingineria reologică se folosesc următoarele metode de bază de cercetare: diferențială, integrală, analog și model, analiză dimensională, experimentală. Cu toate acestea, de obicei, la baza stau ipotezele ce țin de acest material din punct de vedere macroscopic în calitate de mediu continuu deformabil, măsurile de mobilitate a particulelor cărora sunt amplitudinea și viteza de amestecare cu distribuția continuă a proprietăților fizice și de deformare. O asemenea abordare, permite să nu fie revizuite mișcările moleculare grele din corpuri și să fie folosit pentru descrierea procesului aparatul matematic de analiză, aplicat funcțiilor continue. Fiecare dintre metodele enumerate mai sus, cu excepția celei experimentale, poate fi făcută prin metode teoretico-fenomenologice și experimentale. În limitele unui studiu fiind posibilă combinarea metodelor.

Reometria produselor alimentare poate fi identificată ca un set de instrumente și metode de măsurare a proprietăților reologice a materialelor, o determinare a caracteristicilor de structură, cinematice și dinamice, interacțiunea organelor de lucru a mașinilor cu produsul alimentar și determinarea schimbărilor proprietăților reologice a materialelor la realizarea proceselor de prelucrare tehnologică chimice, termice ș.a.

După tipul mărimii măsurate metodele reologice se împart în patru grupe (Tabelul 1). Această clasificare este condiționată întrucât unele aparate permit variația a două mărimi în timp ce a treia este constantă. Primele două metode sunt cele mai răspândite, în special în viscozimetrie.

Tabelul 1

Clasificarea metodelor de măsurare a caracteristicilor reologice

Marimea măsurabilă	Mărimile constante	Exemplu de aparate
Dinamica (forță, moment, tensiune)	Geometrice, cinematice	Viscozimetru ”Reotest”; aparatul universal ВНИИМПa;
Cinematică (timp, viteză)	Dinamice, geometrice	Viscozimetre: RV-8, Ostwald, Ubelode, Hepler
Geometrică (lungime, suprafață, volum)	Dinamice, cinematice (timpul)	Penetrometre (plastometru conic КП-3 ș.a.)
Energie (putere)	Geometrice, cinematice	Aparate care dau diagramele forței-distanței

Pentru măsurarea proprietăților structural-mecanice a produselor alimentare se folosesc următoarele metode:

- Metoda încărcării continue. Această metodă se bazează pe măsurarea caracteristicilor materialului la aplicarea unei forțe continue.
- Metoda vitezei continue de flexiune. Această metodă se bazează pe schimbarea caracteristicilor materialului la aplicarea unei forțe continue de flexiune.
- Metoda forței de încărcare continue. Are la bază măsurarea mărimilor în timpul contactului părții mobile a aparatului cu masa neschimbată.

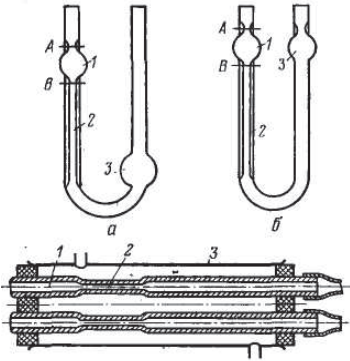
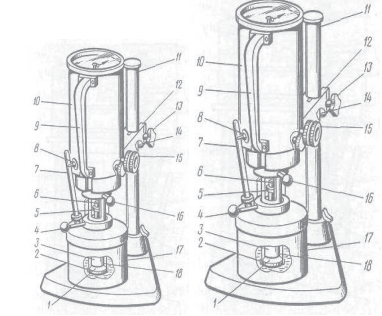
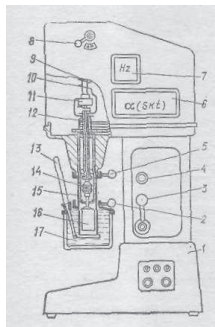
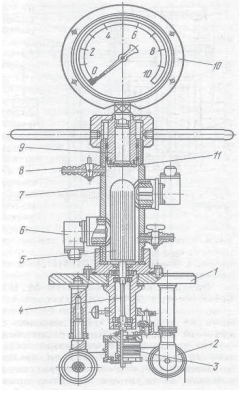
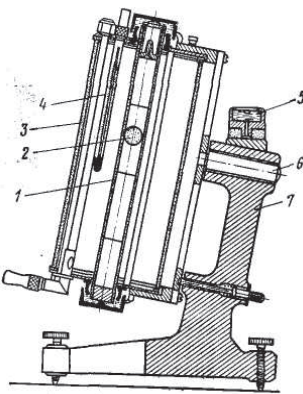
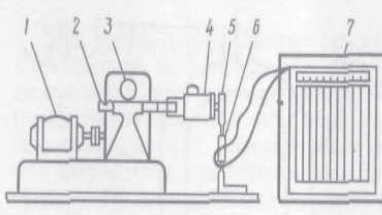
- Metoda energiei de deformare, bazată pe calculul suprafeței situate mai jos de curba deformării.

Indicii mărimilor măsurabile, în dependență de construcția aparatului, se pot efectua prin aplicarea metodei integrale sau diferențiale.

Aparatele folosite la determinarea proprietăților structural-mecanice a produselor alimentare, se clasifică după: destinație; modul exprimării rezultatului; modul afișării rezultatului; principiul funcționalității, o parte din ele sunt prezentate în Tabelul 2.

Tabelul 2

Aparate folosite pentru determinarea parametrilor reologici a produselor alimentare

 <p>Figura 1. Viscosimetru capilar 1. vizcosimetru Ubelode; b) viscosimetru Ostwald; 2. viscosimetru BK-4. 1,3-sferă din sticlă; 2-țeavă.</p>	 <p>Figura 4. Viscosimetru de tip RN 1-capac; 2-piuliță; 3-arbore; 4-mîner; 5-piuliță; 6-ambreaj; 7-termometru; 8-buton; 9-mîner; 10-dispozitiv de măsurare; 11-stativ; 12-cronștein; 13-dispozitiv de stabilizare; 14-dispozitiv; 15-miner; 16-mîner; 17-termostat; 18-cilindru.</p>	 <p>Figura 3. Viscosimetru rotațional „Reotest-RV” 1-corp; 2-clamă; 3-mîner; 4-indicator; 5-clamă; 6-scara aparatului; 7-aparat; 8-buton pornire/oprire; 9-arbore; 10-spirală; 11-disc; 12-arbore; 13-termometru; 14-ambreaj; 15-cilindru; 16-cilindru; 17-rezervor.</p>
 <p>Figura 5. Viscosimetru rotațional 1-suport; 2-dispozitiv; 3-șchiv; 4-arbore; 5-rotor; 6-impulsor; 7-cilindru; 8-ventil; 9-piston; 10-manometru; 11-membrană.</p>	 <p>Figura 2. Viscosimetru Hepler 1-țeavă din sticlă; 2-sferă; 3-cilindru; 4-termometru; 5-reglator de nivel; 6-arbore; 7-suprafață.</p>	 <p>Figura 6. Schema aparatului PIM-3 1-motor electric; 2-platină dințată; 3-reductor; 4-organ de lucru; 5-suport elastic; 6-impulsor tenzometric; 7-potențiometru.</p>

Rezultate și discuții

Asupra calității produsului finit influențează regimurile parametrilor tehnologici și a mașinilor de prelucrare la diferite etape a procesului de producere. Determinarea parametrilor optimi ai regimurilor de lucru este posibilă pe calea folosirii utilajelor reologice universale la efectuarea operațiilor tehnologice de bază ai prelucrării mecanice – procesul de mărunțire a cărnii. Gradul de prelucrare a tocăturii este determinat de mărimea particulelor și influențează gradul de legare a umidității, schimbându-i astfel, proprietățile structural–mecanice.

Pentru a demonstra această dependentă, ca obiect de cercetare a fost aleasă tocătura pentru crenvurști alcătuită din 50% carne de bovină calitatea I și 50% carne de porcină grasă, adăugând cantități determinate de apă și gheață. Tocătura s-a pregătit într-un cutter cu volumul de 50 l. În timpul mărunțirii s-au extras probe de tocătură pentru determinarea proprietăților reologice. Din fiecare probă cu o anumită durată de mărunțire s-au pregătit crenvurști după aceeași tehnologie, s-au determinat pierderile de masă în timpul tratamentului termic, răcirii și depozitării cu scopul de a calcula randamentul produsului finit.

Complexul de proprietăți structural-mecanice a tocăturii și a produselor finite au fost determinate respectiv la aparate universale: viscosimetrul rotațional și IIM-3, la durate diferite de mărunțire. Rezultatele cercetării sunt reprezentate grafic în Figura 1.

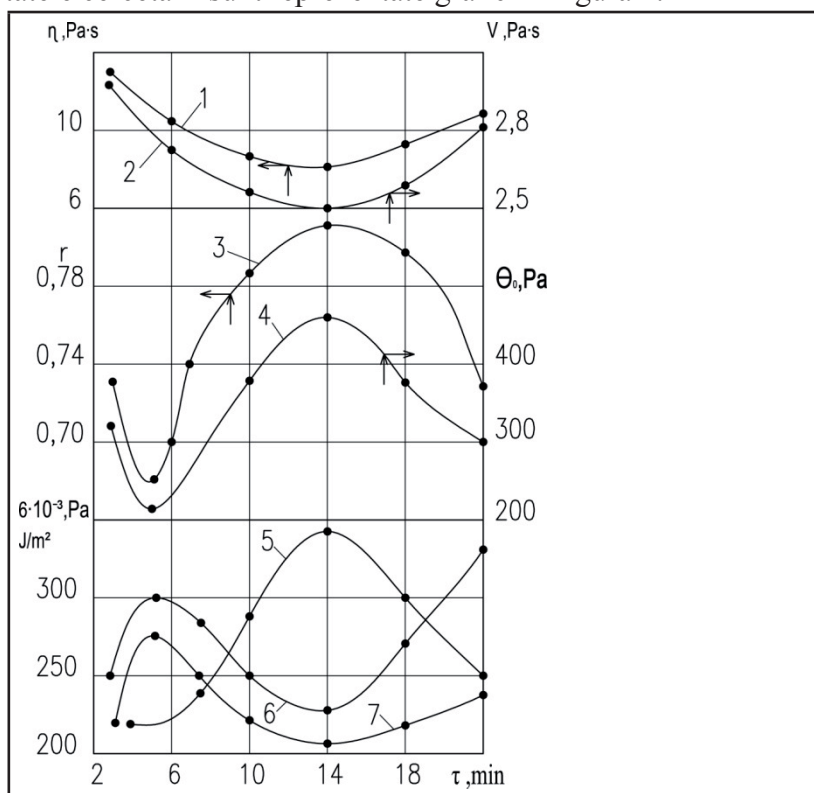


Figura 1. Dependența proprietăților structural-mecanice a tocăturii și crenvurștilor din ea, de durata mărunțirii:

1. vâscozitatea plastică; 2. vâscozitatea efectivă; 3. ritmul de distrugere a structurii; 4. forța de flexiune limită; 5. forța de tăiere limită; 6,7. corespunzător, lucrul de comprimare și tăiere.

Din figura 1 se poate concluziona că la cutterizarea farșului în prima perioadă (de început), $\tau = 5$ min, (începutul formării structurii farșului), cind particulele au dimensiunile puțin mai mici ca la început, apa adăugată formează straturi groase, ceea ce facilitează deformarea: valorile limită ale tensiunii de flexiune (Θ_0 , Pa) de distrugere a structurii, (curba 3,4) scad, pierderile de masă la

tratarea termică a acestor probe sunt mari, produsul finit obținut este uscat și dur. La distrugerea probei în organul de lucru al aparatului, lucrul de strivire (A_{st} , J/m²) și de rupere (A_r , J/m²) crește (curbele 6,7). La creșterea ulterioară a duratei de mărunțire (prima perioadă), particulele se mărunțesc intens, suprafața comună crește, apa trece din stare nelegată în legată la suprafață.

În această perioadă tocătura se întărește, valorile limită ale tensiunii de flexiune și ritmul de distrugere a structurii cresc și ating valoarea maximă, plasticitatea (η , Pa·s) și vîscozitatea efectivă (V , Pa·s) la viteza 1 m/s (curbele 1,2), deasemeni pierderile de masă la tratamentul termic scad pînă la valorile minime.

Formarea structurii primare a tocăturii se termină la $\tau = 14$ min, la care tensiunea limită de tăiere (σ , Pa) a produsului finit atinge valoarea maximă (curba 5), ceea ce caracterizează creșterea cantității de apă legată, iar lucrul de strivire și tăiere (curba 6,7) se caracterizează cu valori minime.

În a doua perioadă de cutterizare (recutterizare), după 14 min se ptece o careva macerare a fibrelor musculare ale cărnii, temperatura produsului continuă să crească, crește numărul particulelor mici, se de distrugere a structurii scad, iar plasticitatea și vîscozitatea efectivă cresc. In același timp, tensiunea limită de rupere a produsului finit și de flexiunea tocăturii scad, ceea ce demonstrează reducerea cantității de apă legată.

Produsele preparate din asemenea tocătură, devin dure, uscate, ca urmare, lucrul de strivire și de tăiere crește.

Datele din Figura 1, ne demonstrează, că valoarea maximă a caracteristicilor structural-mecanice a tocăturii și a produselor finite corespund unei și aceleiași durate de mărunțire-14 min. Această durată de cutterizare este optimă. Deși structura tocăturii la încălzire trece din starea coagulantă în stare cristal-condensată, duritatea ei, este bazată pe duritatea tocăturii crude și pe posibilitatea de a reține apa proteinelor denaturate (cu cît mai multă apă slab legată este în produs, cu atît mai friabil devine produsul).

Întrucit scopul cutterizării este obținerea tocăturii cu structură solidă și capacități de legare a apei mai ridicate, caracteristica principală a întregului complex de proprietăți de forfecare este tensiunea limită de flexiune, dar nu vîscozitatea plastică sau efectivă.

Tensiunea limită de tăiere caracterizează duritatea structurii produsului finit, care depinde de calitatea mărunțirii țesutului muscular, conjunctiv și adipos, deasemeni și de capacitatea de reținere a apei din produs. Tensiunea limită de tăiere se poate determina ușor din diagramă și poate constitui o caracteristică obiectivă a produsului finit în condiții de producere. Lucrul de strivire caracterizează deformarea și elasticitatea produsului, după valoarea lui se poate aprecia gradul de separare al umidității din produs în procesul de presare. Lucrul de tăiere permite a determina cantitatea de apă slab legată din produsul finit, calitatea mărunțirii cărnii și a țesutului conjunctiv.

Folosind interdependența stabilită între caracteristicile mecanice ale salamurilor, cu durata mărunțirii, conținutul de umiditate și proprietățile structural-mecanice a tocăturii, se pot schimba proprietățile acesteia în corespundere cu cerințele impuse produselor finite. In fine, schimbînd proprietățile structural-mecanice ale tocăturii pe baza criteriilor obiective de apreciere, se pot obține produse de calitate prestabilită.

În așa mod, aparatele universale permit obținerea unui complex de caracteristici reologice, necesare nu numai pentru crearea metodelor de calcul științific întemeiate a mașinilor și aparatelor, luînd în considerație proprietățile produsului prelucrat, dar și pentru argumentarea teoretică rațională și optimă a regimurilor de prelucrare tehnologică, de exemplu a salamurilor.

Concluzii

În lucrarea dată s-au studiat proprietățile reologice ale produselor din carne și influența aplicării anumitor parametri controlați la diferite etape ale fluxului tehnologic de producere, asupra produsului finit.

1. Astfel, s-au cercetat proprietățile reologice ale tocăturii pentru crenvurști la diferite durate de mărunțire la cutter și produsele finite obținute din probele cercetate.

S-a stabilit că la cutterizarea farșului în prima perioadă, $\tau = 5$ min, pierderile de masă la tratarea termică a acestor probe sunt mari, produsul finit obținut este uscat și dur. La distrugerea probei în organul de lucru al aparatului, lucrul de strivire (A_{st} , J/m²) și de rupere (A_r , J/m²) crește.

2. Formarea structurii primare a tocăturii se termină la $\tau = 14$ min, la care tensiunea limită de tăiere (σ , Pa) a produsului finit atinge valoarea maximă (curba 5), iar lucrul de strivire și tăiere (curba 6,7) – de valori minime.

3. În a doua perioadă de cutterizare peste trecerea a 14 min, tensiunea limită de flexiune și ritmul distrugerii structurii scad, iar plasticitatea și vîscozitatea efectivă cresc. În același timp, tensiunea limită de rupere a produsului finit și de flexiunea tocăturii scad, ceea ce demonstrează reducerea cantității de apă legată.

Produsele preparate din asemenea tocătură devin dure, uscate, ca urmare, lucrul de strivire și de tăiere crește.

4. S-a stabilit că valoarea maximă a caracteristicilor structural-mecanice a tocăturii și a produselor finite corespund unei și aceleiași durate de mărunțire-14 min. Această durată de cutterizare este optimală.

5. Folosind interdependența stabilită între caracteristicile mecanice ale salamurilor, cu durata mărunțirii, conținutul de umiditate și proprietățile structural-mecanice a tocăturii se pot schimba proprietățile salamurilor în corespundere cu necesitățile impuse produselor finite. În fine, schimbînd proprietățile structuro-mecanice ale tocăturii pe baza criteriilor obiective de apreciere, se pot obține produse de calitate prestabilită.

Bibliografie:

1. Alaine-Claude ROUDOT « *Rhéologie et analyse de texture des aliments* », Ed. Tec&Doc, 2003.
2. В.В. ИЛЬИНЫХ, «*Инженерная Реология*», Кемерово, 2005.
3. КОСОЙ В.Д. ЮДИНА С.М. МАЛЫШЕВ А.Н. *Инженерная реология в производстве колбас*, КолосС, 2005.
4. А. Н. ПИРОГОВ, Д. В. ДОНЯ, *Инженерная Реология*, Кемерово, 2004.
5. Л. В. АНТИПОВА, И. А. ГЛОТОВА, И. А. РОГОВ, "*Методы исследования мяса и мясных продуктов*", Москва, «Колос», 2004.
6. И. А. РОГОВ, «*Технология мяса и мясных продуктов*», Москва, «Агропромиздат» 1988.
7. Справочник из серий "*Техника и технология мясной промышленности*", Москва 1978.

AVANTAJELE AMBALAJELOR CONFEȚIONATE DIN STICLĂ PENTRU MENȚINEREA CALITĂȚII PRODUSELOR

*Șargu Lilia, drd., asist. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

Nowadays glass goods prominently are in the assortment of household goods. In the production of glass pack the most important are the chemical properties of the glass.

Key words: *household goods, glass pack.*

Sticla este o substanță solidă, amofă și destul de dură, obținută prin topirea nisipului cu unele adaosuri sub formă de oxizi acizi și oxizi bazici. Spre deosebire de alte materii prime, utilizate pentru confecționarea ambalajelor, sticla poate fi depistată în natură, sub formă de odsidian (rocă vulcanică). Odsidianul este o piatră naturală, de culoare verde-închis, translucidă, folosită pentru ornamentare. Ea se transformă, de regulă, în timpul revărsării lavei vulcanice în mări, lacuri și în oceane.

Datorită procesului de transformare dintr-un corp lichid într-un corp solid, ea nu poate fi considerată nici solidă nici lichidă, dar este definită ca stare vitroasă, a cărei structură moleculară este formată din aranjamente dezorganizate. Grație materiei prime depistate în diferite zone de pe suprafața pământului în cantități impunătoare, ea este destul de ușor de dobândit. Evident, că primele articole obținute din sticlă au apărut încă în mileniul trei înainte de erea noastră. Inscripții ale recetelor de dobândire și prelucrare le atestăm în Orientul Mijlociu. Astfel, în Egipt au fost găsite primele articole din sticlă, care reprezentau atât veselă, cât și bijuteriile. Primele metode de obținere a articolelor au fost cioplirea sau turnarea în forme (matrice). Tot atunci au apărut și tehnicile de obținere a mozaicului care se obțineau din aplicarea fragmentelor de sticlă prin încălzire pentru a forma un tot întreg. Modernizarea metodelor de confecționare/modelare sau de turnare a articolelor din sticlă s-a impus vădit o dată cu cucerirea Egiptului de către romani, care au introdus metoda de suflare a sticlei. Din păcate, diversificarea tipurilor de sticlă nu a fost posibilă în Orientul mijlociu, aceasta tehnologie fiind inventată de europeni în Londra, când a fost patentată sticla pe bază de oxid de plumb. De reținut că metodele de decor cu articolele din sticlă au fost dezvoltate și promovate atât de către artizanii romani, spanioli, italieni, cât și cei din lumea islamică. În secolele al XIX-lea și al XX-lea s-au făcut pași importanți în modernizarea metodelor de fabricare a sticlei cu scopul de a perfecționa tehnologiile existente. Datorită efortului de cercetare în ultimele decenii sticla a fost utilizată în foarte multe domenii. Astăzi, mărfurile din sticlă ocupă un loc important în sortimentul mărfurilor de uz casnic, iar pentru anumite domenii sticla este de neînlocuit. Astfel, ea este utilizată frecvent, datorită proprietăților sale – impermeabilitate la gaze și lichide, rezistența deosebită la agenți chimici sau atmosferici, proprietățile igienico-sanitare, nemaivorbind de proprietățile estetice. Una dintre cele mai impunătoare particularități ale sticlei (care o face și mai valoroasă) este proprietatea de a trece din starea fluidă în starea rigidă, adică reversibilitatea. Asta face ca mărfurile din sticlă să poată fi revalorificate.

Proprietățile sticlei rigide se impun prin:

- proprietățile fizice (masa specifică, proprietăți termice, proprietăți optice și electrice);
- proprietățile fizico – mecanice (duritatea, fragilitate, rezistența la presiune);
- proprietățile chimice (acțiunea distructivă a apei, a acizilor, a bazelor, a sărurilor și a gazelor din atmosferă).

Masa specifică a sticlei variază între 2 și 8 g/cm³ în dependență de materia primă și de viteza de răcire. Astfel, sticla cu un conținut mai mare de oxizi ai metalelor grele au densități mai mari. Sticla cu aceeași compoziție la răcirea lentă devine mai grea decât cea călită și răcită mai repede.

Proprietățile termice ale sticlei sunt determinate de conductibilitatea termică, dilatarea termică, stabilitatea termică. Datorită conductibilității joase a sticlei ea este considerată un bun izolator. Conductibilitatea termică poate să se modifice în câteva situații concrete: a) când se modifică compoziția chimică și b) când la crește conținutul de oxizi de bor, magneziu și de sodiu. Sticla este una din materialele cu o dilatare termică mică. Această proprietate mărește rezistența la șocul termic al articolelor din sticlă, dacă este mai mică. Stabilitatea termică reprezintă capacitatea sticlei la modificări bruște de temperatură a mediului fără a o distruge. Astfel, stabilitatea termică a sticlei este direct proporțională cu conductibilitatea și invers proporțională cu dilatarea termică. Rezistența la șocul termic mai depinde și de alți factori. De exemplu, depinde de grosimea pereților sau când produsele au defecte.

Cele mai importante proprietăți mecanice sunt duritatea și fragilitatea. Duritatea sticlei este foarte importantă pentru articole atât în timpul utilizării, cât și în timpul prelucrării (tăire, șlefuire, polizare). Duritatea sticlei se măsoară după scala lui Mohs și variază între 5 și 7. Duritatea sticlei este influențată de compoziția chimică. Dacă compoziția sticlei este saturată/alimentată cu o cantitate mai mare de bioxid de siliciu, anhidridă borică (B₂O₃), oxid de calciu sau oxid de aluminiu, atunci duritatea acesteia este mai mare și, dimpotrivă, dacă sticla conține o cantitate impunătoare de oxizi alcalini (Na, Ca, Li), inclusiv oxid de plumb, ea are o duritate mică. Fragilitatea sau rezistența la șocul mecanic este o proprietate care influențează negativ asupra calității sticlei. Fragilitatea sticlei e influențată de materia primă, precum și de procesul tehnologic. Oxizii borosilicați determină o fragilitate mai mică, iar cei alcalini și oxidul de plumb sporesc fragilitatea. Fragilitatea poate fi modelată prin mijlocirea unor tratamente speciale termice. Sticla obținută prin răcire bruscă are o rezistență la șocul mecanic mai avansată.

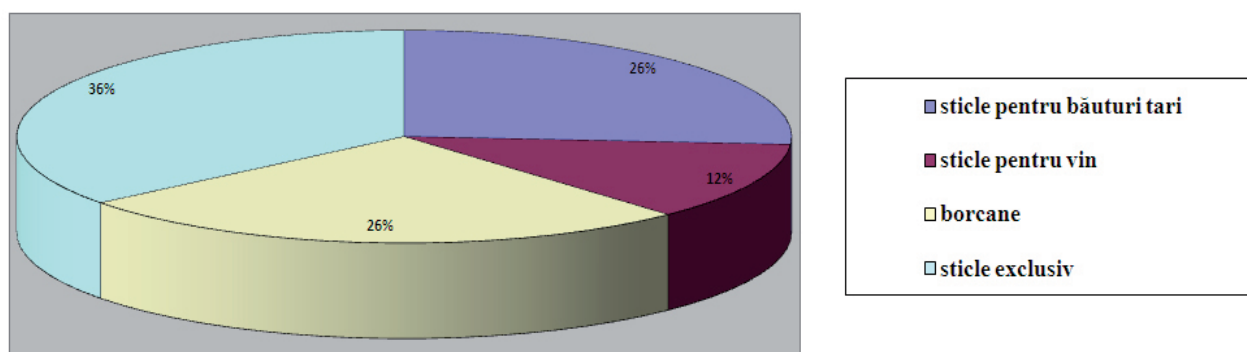
În industria de producere a ambalajelor cele mai importante sunt proprietățile chimice ale sticlei. Apa influențează distructiv asupra sticlei, avându-se în vedere contactul îndelungat cu aceasta, deoarece se formează un starat de hidroxizi alcalini la suprafața sticlei. Staratul de hidroxid alcalin, fiind higroscopic, absoarbe apa din atmosferă, producându-se treptat degradarea sticlei. Acest neajuns al stabilității sticlei poate fi depășit prin sporirea conținutului de dioxid de siliciu sau oxid de aluminiu. Contactul sticlei cu acizi are aceeași reacție ca și acțiunea distructivă a apei în afară de acidul fluorhidric. Rezistența sticlei la acțiunea bazelor crește concomitent cu mărirea conținutului de oxid de calciu în compoziția chimică a sticlei.

Ambalajele confecționate astăzi din sticlă sunt în vogă. În Republica Moldova există și funcționează trei întreprinderi, care produc ambalaje din sticlă. Una din care este cu o tradiție de 42 de ani. Întreprinderea de Stat „**Fabrica de sticlă din Chișinău**” funcționează mai bine de 40 de ani, având și cea mai mare capacitate. Capacitatea de lucru a acestei întreprinderi poate satisface necesitățile interne ale Republicii Moldova. O bună parte din producția sa este direcționată la export. Cucerirea încrederii clienților externi nu înseamnă doar asigurarea volumului solicitat de mărfuri, dar și asigurarea calității produsului finit. Pentru a asigura calitatea producției finite întreprinderile caută să modernizeze în continuu procesele tehnologice.

În prezent din „portofoliu” Fabricii de sticlă din Chișinău fac parte în jur de 300 de varietăți de ambalaje cu o gamă destul de diversificată. De rând cu sticlele și borcanele standard, fabricate în cantități impunătoare, designerii și tehnologii întreprinderii confecționează articole de excepție, care îmbină caracteristici înalte și valori estetice deosebite, ceea ce le permite acestor exemplare de producție ale fabricii să fie incluse în categoria operelor de artă. În prezent, procesul tehnologic la întreprindere este organizat de o așa manieră, încât trecerea la un tip nou de ambalaj de sticlă nu prezintă probleme serioase pentru procesul de fabricare. În prezent „Fabrica de sticlă din Chișinău” are 45 de contracte cu cumpărători din Republica Moldova, printre care sunt întreprinderi foarte recunoscute de către consumatori: Vismos, Chateau Varteli, Orhei Vit, Natur Bravo, Efes Vitanta, Aroma, Carahasani Vin, Firma Maurt, KVINT Tiraspol, Tomai Vinex, S.A. „Barza Albă”, Vinăria Bostovan etc. Partenerii din străinătate sunt, de regulă, cei din Ucraina, Belorusia, Rusia, Turcia, Kirghizstan etc. care colaborează destul de fructuos și manifestă un mare spirit pentru produsele de calitate procurate.

Analizând sortimentul la întreprinderea ÎS „Fabrica de sticlă din Chișinău”, putem remarca că fabrica și-a reorganizat la timp producerea ambalajelor. Spre exemplu, articole de decor ce făceau parte din mărfurile de uz casnic astăzi au dispărut din sortiment. Acest fapt este evident și normal, deoarece fiecare întreprindere se conduce de cererea clientului. Din sortimentul de ambalaje confecționate putem evidenția două tipuri: ambalaje obișnuite și ambalaje exclusive. Din ambalajele obișnuite fac parte sticlele destinate pentru băuturi tari, sticlele pentru vin și borcanele. Ponderea lor este redată în diagrama de mai jos.

Ponderea tipurilor de ambalaje ce reprezintă sortimentul actual produs de ÎS”Fabrica de sticlă din Chișinău”



Procesul de producere a fost și el supus modernizării, s-a introdus o nouă tehnologie de prelucrarea a borcanelor și sticlei prin aplicare unui strat protector, care sporește considerabil rezistența produsului. Acest strat poate fi aplicat atât pe suprafața rece a produsului, cât și pe suprafața fierbinte, astfel crescând considerabil eficiența procesului de producție. Metodele BB (blow & blow), PB (press & blow), NNPB (neo neck press & blow) sunt și ele metode noi folosite atât la producerea sticlelor cu gât larg, cât și a celor cu gât îngust. Sporind calitatea sticlei, întreprinderea „Fabrica de sticlă din Chișinău” și-a micșorat considerabil pierderile și rebutul depistat în procesul de producere. Dacă până la implementarea acestui procedeu, pierderile reprezentau 10 % din volumul de producere, acum, el a scăzut până la 6%. Totodată, clienții sunt mult mai mulțumiți de calitatea ambalajelor procurate.

Fabrica de sticlă din Chișinău continuă la fel să valorifice cu succes un șir de piețe de peste hotare. Întreprinderea și-a câștigat reputația bine meritată de partener de încredere în baza promovării următoarelor activități:

- asigurarea calității constantă a producției fabricate , condiționată de respectarea strictă a tuturor standardelor naționale și mondiale;
- furnizarea de produse diversificate în cantități mici, cât și în cantități mari;
- lansarea unui asortiment larg al producției și asigurarea flexibilității acestuia;
- promovarea unor politici flexibile de prețuri aplicate separat pentru fiecare client în parte ;

Merită a menționa și faptul că majoritatea specialiștilor de la întreprindere sunt profesioniști adevărați avînd un nivel înalt de pregătire și o experiență avansată de muncă, ceea ce le permite să privească cu încredere în viitor.

Concluzionăm că la obținerea acestor succese au influențat un șir de factori, printre care aminti unul crucial: câțiva ani în urmă la întreprindere a demarat un proces de modernizare intensivă. La fabrică au fost inițiate un șir de proiecte care implementează în domeniul producerii cele mai moderne concepte și realizări. În afară de acesta, în 2006 Fabrica de sticlă din Chișinău a fost certificată conform sistemului de management al calității EN ISO 9001-2000.

Bibliografie:

1. SM 195:1999 Standard Moldovean Butelii de sticlă pentru lichide alimentare.
2. ГОСТ Р 51969-2002 - Посуда хозяйственная из специального бытового стекла. Общие технические условия .
3. Redeș A., Petrescu V. ș.a. Merceologie industrială. – București, Ed. Eficient, 1999, p. 480.
4. Stanciu I., Bazele merceologiei. – București, Didactica și Pedagogică, 1992, p. 294.
5. Товароведение непродовольственных товаров. – Москва, Экономика, 1989, 493 с.

CUPRINS

SECȚIUNEA I DIVERSITATEA COOPERATISTĂ ȘI MODELE DE EXCELENȚĂ

CARAGANCIU Galina

SINTEZA EXPERIENȚEI A UNOR ȚĂRI DEZVOLTATE ÎN DIMINUAREA EFECTELOR
CRIZEI MONDIALE.....3

ЧИЧЕРИН Ю. А.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ:
ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ.....7

РУДНИЦКИЙ С.

ОЦЕНКА МЕСТА И РОЛИ КООПЕРАТИВНОГО РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....11

CĂPRIORĂ Florin Mihai

DISCURSUL POLITIC ÎNTRE COOPERARE ȘI LIPSA DE COOPERARE.....15

SECȚIUNEA II LEADERSHIP, MEMBERSHIP ȘI SCHIMBAREA ÎN COOPERAȚIE

НАСТЮШКИНА Л.

ОПЫТ ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЕЙ И
СПЕЦИАЛИСТОВ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ Р
ЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....26

MALESCA Tudor

MODELE ALTERNATIVE DE ORGANIZARE A ACTIVITĂȚII COOPERĂȚIEI DE
CONSUM.....31

JEREBNÎI Andrei, IVANOV Alexandru

CONDUCERE EFICIENTĂ PRIN STABILIREA ȘI CONTROLUL PUNERII ÎN APLICARE A
OBIECTIVELOR ORGANIZAȚIEI.....44

ШАТОВИЦКАЯ Ю.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ
ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА.....47

ШЕВЦОВА Н.В.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....53

PAȚUȚĂ Svetlana, HACINA Ludmila

PROBLEMELE EXISTENTE ÎN FINANȚAREA IMM-URILOR.....58

SECȚIUNEA III COOPERATIVELE ȘI DEZVOLTAREA RURALĂ

PETROVICI Sergiu

SPECIFICUL FORMĂRII PREȚURILOR LA PRODUSELE ȘI SERVICIILE
ÎNTRINDERILOR ALIMENTAȚIEI PUBLICE ÎN COOPERAȚIA DE CONSUM.....63

НАПЛЁКОВА Ю.А.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....71

МИЩУК И.Ф.

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ КООПЕРАТИВОВ
В АПК УКРАИНЫ.....75

SANDUȚA Tatiana

CONOTAȚII PRIVIND CONTROLUL PERFORMANȚELOR ÎNTRINDERILOR
COOPERAȚIEI DE CONSUM AUTOHTONE LA ETAPA ACTUALĂ.....79

PETROVICI Sergiu, DUMBRAVA Doina

ANALIZA SITUAȚIEI PIEȚEI PÂINII ȘI PRODUSELOR DE PANIFICAȚIE ÎN
REPUBLICĂ ȘI COOPERAȚIA DE CONSUM.....86

ZUGRAV Inga

GESTIUNEA ÎNTRINDERII DIN SISTEMUL COOPERAȚIEI DE CONSUM
ÎN PERIOADĂ DE CRIZĂ.....91

TĂZLĂVAN Doina

ANALIZA CRITERIILOR EFICIENTE DE SEGMENTARE A CONSUMATORILOR
SERVICIILOR DE ALIMENTAȚIE PUBLICĂ.....96

TCACIUC Claudia, GUȚU Alexandrin, GUȚU Victor

ROLUL SOCIAL AL COOPERATIVELOR.....100

SECȚIUNEA IV SOLUȚII INOVATIVE ÎN SUPTUL DEZVOLTĂRII DURABILE

MORARU Simion, TROFIMOV Victoria, LIVIȚCHI Oxana

ASIGURAREA SECURITĂȚII ALIMENTARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA ÎN
CONTEXTUL ECONOMIEI MONDIALE: EVALUARE, RISCURI, PROBLEME
DE GESTIUNE.....106

NIȚĂ Nelu

O NOUĂ CULTURĂ DE CALITATE ORIENTATĂ SPRE APLICAREA ACTIVĂ A
PRINCIPIILOR FUNDAMENTALE DE MANAGEMENT AL CALITĂȚII.....118

АБАКУМОВ Р. Г.

ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ
ВЫБОРА МЕТОДА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....130

РОЖКО Анатолий ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА.....	137
СЕМЕНЧЕНКО Е.Н. ДОТАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ПОДДЕРЖКУ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ.....	144
АНДРУХОВА Ю.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	148
COBZARI Ludmila, MĂRGINEANU Aureliu ROLUL SECTORULUI BANCAR ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE A REPUBLICII MOLDOVA.....	151
КОЛЕСНИКОВА Т. БЕЗРАБОТИЦА НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И ПУТИ ЕЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	157
ZAVTONI Oxana CONTRIBUȚIA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE LA SPORIREA COMPETITIVITĂȚII UNITĂȚILOR ECONOMICE COOPERATISTE.....	164
БЭЛЭНЕЛ Д., ДЮЛИН П., МЕТЕЛКИН А. ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В ЭЛЕКТРОННОМ ФОРМАТЕ.....	167

SECȚIUNEA V
ÎNVĂȚĂMÎNTUL INTERDISCIPLINAR ȘI CERCETAREA ÎN SOCIETATEA
CUNOAȘTERII

PETROV Elena ASIGURAREA CALITĂȚII – DIMENSIUNE A PROCESULUI BOLOGNA.....	172
СĂРĂȚÎNĂ Sofia METODOLOGIA FORMĂRII COMPETENȚELOR PROFESIONALE LA STUDENȚII CONTABILI.....	176
MORARU Simion APLICAREA MODELELOR ECONOMICE ANGLOSAXON ȘI ECONOMIEI DE PIAȚĂ SOCIAL ORIENTATĂ ȘI EFECTELE EI ASUPRA DEZVOLTĂRII SOCIO-ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA.....	182
MORARU Simion APORTUL NEOLIBERALISMUL GERMAN ÎN CREAREA PRINCIPALEI PUTERI ECONOMICE EUROPENE.....	197

TUTUNARU Carolina

APLICAREA EXPERIENȚEI INTERNAȚIONALE PRIVIND GESTIUNEA RESURSELOR
INFORMAȚIONALE ÎN DOMENIUL EDUCAȚIONAL AL COOPERĂȚIEI DE CONSUM
DIN REPUBLICA MOLDOVA.....204

SECȚIUNEA VI
DIRECȚII DE PERFECȚIONARE A SECTORULUI FINANCIAR

РУДНИЦКАЯ О.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ УКРАИНЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ
ПЕРИОД: ОБЗОР И ПРОГНОЗЫ.....207

IACHIM Elena

PRINCIPIILE ȘI CRITERIILE SELECTĂRII VARIANTELOR TEHNOLOGIILOR
INFORMAȚIONALE ȘI INFORMATICE ALE OPERAȚIUNILOR FINANCIAR-
BANCARE.....212

BURLACU Tatiana

ROLUL STATULUI ÎN PROTEJAREA INTERESELOR CONSUMATORILOR PE
PIAȚA ASIGURĂRILOR.....214

SPIVACENCO Iurie

METODE DE FINANȚARE A DEFICITELOR TEMPORARE SI PERMANENTE DE
MIJLOACE BĂNEȘTI ÎN CONDIȚIILE SISTEMULUI FINANCIAR DIN
REPUBLICA MOLDOVA.....218

ȚURCANU Alexandru

IMPACTUL MASEI MONETARE ASUPRA TRENDULUI EVOLUȚIONIST
AL CURSULUI VALUTAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....221

MOLDOVAN Alina

EFACTELE CRIZEI FINANCIARE ASUPRA MEDIULUI DE AFACERI.....226

BULGAC Vitalii

CREȘTEREA EFICIENȚEI FINANȚĂRII UNITĂȚILOR ECONOMICE DIN
AGRICULTURĂ PRIN PROIECTAREA ȘI DEZVOLTAREA FINANȚĂRII
LANȚURILOR VALORICE AGRICOLE.....231

MĂRGINEANU DINA

ABORDĂRI CONCEPTUALE REFERITOR LA SECURITATEA FINANCIARĂ
A BĂNCILOR COMERCIALE.....236

POPA Alina

DIAGNOSTICUL ȘI APRECIEREA STABILITĂȚII FINANCIARE A ENTITĂȚILOR
COMERCIALE ÎN CONTEXTUL ELABORĂRII PLANULUI DE AFACERI.....240

САВЧУК Владимир

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СТОИМОСТНЫХ ФАКТОРОВ – ВАЖНЫЙ ЭТАП
РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ.....246

SECȚIUNEA VII
MODERNIZAREA CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI

TUHARI Tudor COMPONENȚA ȘI METODOLOGIA FORMĂRII PREȚURILOR ÎN COMERȚ ȘI ALIMENTAȚIA PUBLICĂ.....	251
LEAHU Tudor PROBLEMELE REALIZĂRII INFORMATICE COMPLEXE A PROCESĂRII INFORMAȚIILOR DE EVIDENȚĂ ECONOMICĂ.....	260
IACHIMOVSKI Anatolie AUDITUL CONTROLULUI INTERN AL OPERAȚIUNILOR COMERCIALE.....	271
IACHIMOVSKI Anatolie UNELE PARTICULARITĂȚI ALE AUDITULUI ÎN COMERȚ.....	282
MANOLI Mihail POLITICI ȘI OPȚIUNI CONTABILE PRIVIND CREANȚELE.....	291
ФУЛГА Вуорика, ДАНАИЛ Наталья СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	300
CIOLPAN Tatiana SPECIFICUL EVIDENȚEI ȘI REPARTIZĂRII CONSUMURILOR INDIRECTE ÎN CONSTRUCȚIA DRUMURILOR.....	303

SECȚIUNEA VIII
OPORTUNITĂȚI DE DEZVOLTARE A COMERȚULUI

MUȘTUC Svetlana, SITNICENCO Viorica, PĂNUȚĂ Angela PIAȚA BUNURILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA ȘI UNELE CĂI DE SOLUȚIONARE A PROBLEMELOR STRINGENTE.....	308
MOSINȚOVA Ana ANALIZA CONCORDANȚEI DINTRE FONDUL DE RULMENT NET ȘI VOLUMUL VINZĂRIILOR LA ÎNTREPRINDEREA DE COMERȚ ANGRO „ANGROCOOP” DIN MUN. CHIȘINĂU.....	316
БЭЛЭНЭЛ Д. НЕОБХОДИМЫЕ И ДОСТАТОЧНЫЕ УСЛОВИЯ СЕМАНТИЧЕСКОГО ПОИСКА.....	319

SECȚIUNEA IX
PROBLEME ACTUALE ALE ȘTIINȚELOR SOCIO-UMANE ȘI DE DREPT

SÎRBU Ion ECOSOFIA - METODOLOGIA GENERALĂ A COOPERĂȚIEI DE CONSUM.....	323
MAXIM Ion, BULMAGA Olga PROBLEMATICA DEFINIRII ȘI CLASIFICĂRII CONCURENȚEI.....	334
LEONIDA Ionel, PĂDUREAN Alexandru EXTERNALITĂȚI POZITIVE ȘI NEGATIVE ÎN ECONOMIE.....	345

LIVIȚCHI Oxana
SĂRĂCIA DE LUNGĂ DURATĂ ÎN ECONOMIA CONCURENȚIALĂ:
ABORDĂRI EVOLUTIVE ȘI REPERE PENTRU PERFEȚIONAREA POLITICILOR
GUVERNAMENTALE.....353

FURTUNA Daniela, LAZUR Maria
ANALIZA REGLEMENTĂRILOR PRIVIND NATURA JURIDICĂ A COOPERATIVELOR
DE CONSUM.....359

ILIEV Cristina
DEROGĂRI ȘI EXCEPȚII PERMISE STATELOR DE CĂTRE CONVENȚIA
EUROPEANĂ A DREPTURILOR OMULUI REFERITOR LA LIMITAREA EXERCITĂRII
DREPTURILOR ȘI LIBERTĂȚILOR FUNDAMENTALE.....364

GASNAȘ Iurie
PROMOVAREA INTERESELOR UTILIZATORILOR FINALI ÎN SECTORUL
COMUNICAȚIILOR ELECTRONICE. ASPECTE DE REGLEMENTARE.....368

SECȚIUNEA X CALITATEA ȘI SORTIMENTUL MĂRFURILOR

MALECA Tudor, CHIHAI Marcela
EVALUAREA ÎNSUȘIRILOR ORGANOLEPTICE ALE SOIURILOR NOI DE MERE.....376

FEDORCIUCOVA Svetlana
ASPECTELE BIOCHIMICE DE FORMARE A CALITĂȚII STRUGURILOR DE MASĂ...381

COBIRMAN Galina
EVALUAREA INDICILOR CALITĂȚII CREMELOR UTILIZATE ÎN TRATAMENTUL
ERITEMULUI FESIER LA NOU NĂSCUȚI COMERCIALIZATE PE PIAȚA
MUN.CHIȘINĂU.....385

PURICI Ion
IMPACTUL METALELOR GRELE ASUPRA SĂNĂTĂȚII OMULUI.....388

GANGAN Svetlana, MÎRZA Sergiu
DELIMITĂRI CONCEPTUALE ȘI CLASIFICĂRI PRIVIND PRODUSELE
AGROALIMENTARE.....395

STOICA Maricica, ALEXE Petru
STUDIU DOCUMENTAR PRIVIND UNII FACTORI CARE INFLUENȚEAZĂ STAREA DE
IGIENĂ A SUPRAFETEȚELOR METALICE DIN INDUSTRIA ALIMENTARĂ.....400

OSELSCHI Alexandra
IMPACTUL PROCESELOR REOLOGICE ÎN TEHNOLOGIA DE PRELUCRARE
A CĂRNII.....408

ȘARGU Lilia
AVANTAJELE AMBALAJELOR CONFEȚIONATE DIN STICLĂ PENTRU
MENȚINEREA CALITĂȚII PRODUSELOR.....414

ANALELE ȘTIINȚIFICE ALE
UNIVERSITĂȚII COOPERATIST-COMERCIALE
DIN MOLDOVA
Volumul XI, Partea a doua.

Bun pentru tipar 06.03.2013. Format A4.
Coli de tipar 53. Comanda 07/13. Tirajul 55 ex.

Editor: Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova, MD 2001,
mun. Chișinău, bd. Gagarin, 8.

Tipărită la rizograful tipografiei UCCM, MD 2001, mun. Chișinău, bd. Gagarin,8.