

## Activitatea Operatorului sistemului de distribuție

### 1.Descrierea afacerii, tendințele din viitorul apropiat.

SRL „Bălți-Gaz” își desfășoară activitatea în calitate de operator al sistemului de distribuție (OSD) în temeiul licenței pentru distribuția gazelor naturale, eliberată de către ANRE AA №0018746 din 14.12.2006 în zona delimitată: mun. Bălți, raioanele Râșcani, Glodeni, Fălești și Sângerei. Activitatea de distribuție a gazelor constituie un serviciu public de interes general astfel, OSD este obligat să deservească toți consumatorii din zona de servire fără discriminare.

Conform prevederilor Legii cu privire la gazele naturale nr.108 din 27.05.2016, OSD trebuie să fie independent cel puțin în ceea ce privește forma sa juridică, organizarea și procesul decizional, în raport cu celelalte activități care nu au legătură cu distribuția - activitatea de producere, transport, stocare sau furnizare a gazelor naturale. Astfel, din a.2016, dat fiind faptul că SRL „Bălți-Gaz” face parte dintr-o întreprindere vertical integrată - SA „Moldovagaz”, și care deservește împreună un număr mai mare de 100 000 consumatori finali, a fost efectuată separarea funcțională, legală și contabilă a activităților – întreprinderea: prestează serviciul de distribuție a gazelor naturale, în vederea livrării consumatorilor finali, fără a se include furnizarea.

elaborează un plan de dezvoltare a sistemului de distribuție pe 3 ani.

### 2.Ideea de afacere a companiei.

- exploatarea și întreținerea rețelelor de distribuție a gazelor naturale în condiții de siguranță, de fiabilitate și de eficiență;
- modernizarea și dezvoltarea rețelelor de distribuție a gazelor naturale;
- asigurarea calității serviciului de distribuție;
- asigurarea fiabilității și continuității aprovizionării consumatorilor cu gaze naturale;
- asigurarea evidenței și măsurării consumului de gaze naturale;
- prestarea serviciilor adiționale distribuției de gaze naturale, acordate utilizatorilor de sistem, existenți sau potențiali.

### 3.Factorii cheie de succes pentru afacere.

Societatea are o imagine favorabilă pe piața gazelor naturale, situându-se printre liderii de piață: produse competitive, costuri comparabile (intre diferiți combustibili utilizați pentru încălzire, apa caldă menajera, prepararea hranei).

Lungimea rețelelor de distribuție a gazelor naturale;

Numărul de consumatori finali;

Numărul de consumatori potențiali;

Volumul de gaze naturale livrat consumatorilor;

Numărul de instalații de gaze naturale ale consumatorilor finali.

### 4. Indicatorii de piața ai companiei.

Volumul de gaze naturale livrat consumatorilor – 85.0 mil.m<sup>3</sup>.

Lungimea rețelelor de distribuție – 1826 km.

Localități gazificate – 84 de localități sau 34,7%.

Nivelul de gazificare pe localități – 36,4 %.(urbane:74,9%; localități rurale:10,2%).

Numărul de consumatori – 61,0 mii un., din care:

Consumatori noncasnici – 1,0 mii un. sau 1,6%;

Consumatori casnici – 60,0 mii un sau 98,4%.

## **5.Strategia companiei - în concordanță cu tendințele de pe piața.**

Din a.2016 SRL „Bălți-Gaz” prestează servicii de distribuție a gazelor naturale prin rețelele de distribuție a gazelor naturale în vederea livrării lor către consumatori, fără a se include furnizarea. Obiectivele strategice ale întreprinderii țin de asigurarea capacităților pe termen lung a rețelilor de distribuție a gazelor naturale pentru a acoperi cererile rezonabile de distribuție a gazelor naturale - reabilitarea, modernizarea și dezvoltarea rețelilor de distribuție a gazelor naturale.

## **6.Principalele modificări legate de tehnologia de produse, procese, precum și tehnologia informației.**

Conform Strategiei energetice a Republicii Moldova până în anul 2030 (nr.102 din 05.02.2013), anul 2020 este stabilit drept anul integrării depline în piața internă de energie a Uniunii Europe, unde complexul energetic va trebuie să devină competitiv și eficient, asigurând toți consumatorii cu resurse energetice, în mod accesibil și fiabil. Astfel, în conformitate cu acest obiectiv, legislația RM a fost armonizată cu acquis-ul Comunității Energetice - prin implementarea directivelor și regulamentelor Pachetului energetic III, aprobat de Parlamentul European în 2009, care a adus o serie de beneficii pentru securitatea sectorului energetic al RM:

- întărirea concurenței pe piața gazelor naturale;
- separarea proprietății între companii: de producere, de stocare, de transport, de distribuție și de furnizare a gazelor naturale;
- liberalizarea pieței gazelor naturale în R Moldova;
- diversificarea surselor energetice;
- reducerea consumului de energie cu 20% până în a.2020 prin stimularea investițiilor în modernizarea infrastructurii energetice, care va asigura o eficiență energetică mai sporită, inclusiv și prin implementarea *contoarelor inteligente* pe piețele de energie, contoare ce au capacitatea de prelucrare și stocare a unui volum mult mai mare de informație și de transmitere a acesteia la distanță.
- reducerea gradului de poluare a atmosferei.

## **7.Obiectivele strategice ale activității companiei.**

*Asigurarea capacităților pe termen lung a rețelilor de distribuție a gazelor naturale pentru a acoperi cererile rezonabile de distribuție a gazelor naturale.* Astfel, operatorul sistemului de distribuție este obligat, ținând cont de strategia energetică a Republicii Moldova, de oferta și de cererea gazelor naturale actuale și prognozate, să elaboreze și, după consultarea prealabilă cu toate părțile interesate, să prezinte ANRE spre aprobare un plan de dezvoltare a rețelilor de distribuție a gazelor naturale pentru 3 ani.

Asigurarea exploatarei, întreținerii, modernizării și dezvoltării rețelilor de distribuție a gazelor naturale în condiții de siguranță, de fiabilitate și de eficiență.

Prestarea serviciului de distribuție a gazelor naturale, inclusiv a serviciilor de sistem, precum și pentru îndeplinirea obligațiilor de serviciu public în condiții reglementate, echitabile și nediscriminatorii pentru toți utilizatorii de sistem, cu respectarea principiilor de accesibilitate, disponibilitate, fiabilitate, continuitate, eficiență, calitate și transparență.

## **8.Elaborarea strategiilor pe termen scurt/lung.**

- elaborarea planului de dezvoltare a rețelilor de distribuție a gazelor naturale pentru 3 ani;
- elaborarea planului anual de investiții – se prezintă Agenției spre aprobare, anual, în termen de până la 30 septembrie, planul de investiții pentru anul următor.
- elaborarea planului financiar, anual cu divizarea acestuia pe trimestre.

## **9. Căile de comunicare cu utilizatorii de sistem, existenți și potențiali.**

Centre de deservire, notificare în scris, posta electronică, e-mail, site-ul <http://www.balti-gaz.md/>

## **10. Caracteristici:**

servicii de distribuție a gazelor naturale:

- prin rețelele de înaltă presiune;
- prin rețelele de medie presiune;
- prin rețelele de joasă presiune.

servicii conexe distribuției, inclusiv de reparații și de deservire a utilajului de gaze:

- pentru consumatori casnici;
- pentru consumatori noncasnici.

## **11. Dezvoltarea produsului – îmbunătățirea produselor vechi, noi produse.**

Dezvoltarea rețelelor de distribuție a gazelor naturale, în legătură cu creșterea cererii de gaze naturale, astfel încât să fie asigurate fiabilitatea și continuitatea în aprovizionarea consumatorilor cu gaze naturale, pe următoarele direcții:

- *construcții de noi rețele și noi capacități de producere;*
- *modernizarea rețelelor și capacităților de producere existente;*
- *procurarea de echipamente de măsurare, aparate de control și diagnostică, sisteme de programare – Software.*

## **12. Controlul calității.**

Regulamentul cu privire la calitatea serviciilor de transport și de distribuție a gazelor naturale a fost aprobat de ANRE la 09.06.2011 și a fost pus în aplicare începând cu 11.11.2011. Conform prevederilor Regulamentului, societatea prezintă Agenției în modul stabilit, rapoarte cu privire la indicatorii de calitate realizați pe parcursul anului.

## **13. Măsurii și Programe speciale de calitate implementate.**

Modernizarea PPRG și PRG (telemetria) - realizarea controlului asupra parametrilor de lucru (presiunii) în SRG. Transmiterea datelor on line la centru de dispecerat întru sporirea operativității de reacționare și intervenție, reducerea timpului de reacție la situațiile neprevăzute din sistemul de gaze. Investiții în echipamente de măsurare, aparate de control și diagnostică, inclusiv aferente rețelelor de distribuție a gazelor naturale.

## **14. Metodele și tehnicile companiei de a construi o atitudine pozitivă față de calitate.**

Au fost înființate:

- serviciul telefonic 24/24: pentru a recepționa sesizările utilizatorilor de sistem cu privire la calitatea serviciului de distribuție a gazelor naturale, precum și cu privire la necesitatea înlăturării eventualelor defecte ale utilajului sau ale rețelelor de gaze naturale.
- centru de deservire a consumatorilor finali: clienții pot beneficia de toată gama de servicii prestate într-un singur punct: de la depunerea cererii până la semnarea contractului de prestare/ îndeplinire a lucrărilor.

Consumatorii sunt informați în termen privind întreruperile programate - prin avize, publicații în mas –media, pe site-ul întreprinderii.

## **15. Monitorizarea, raportarea datelor de calitate, de îmbunătățire a calității. Instrumentele utilizate pentru controlul calității.**

Conform Regulamentului, calitatea serviciilor de distribuție a gazelor naturale cuprinde următoarele aspecte:

- Continuitatea serviciilor (întreruperile programate și neprogramate în furnizarea gazelor naturale consumatorilor finali);
- Calitatea și regimurile de livrare a gazelor naturale;
- Racordarea și reconectarea consumatorilor la rețea.

Compania este obligată să țină evidența tuturor cererilor, sesizărilor, solicitărilor legate de calitatea serviciilor de distribuție a gazelor naturale și să prezinte anual Agenției, în termenele stabilite în Regulamentul, rapoarte privind calitatea serviciilor de distribuție a gazelor naturale.

## **16. Organizarea asigurării calității în companie.**

Instalarea echipamentelor de măsurare - asigurarea evidenței volumelor de GN la intrare în localități și la hotarele de delimitare între sectoarele de exploatare în interiorul localităților, ceea ce permite formarea bilanțului zilnic, săptămânal, lunar a consumului de GN, în scopul întreprinderii unor acțiuni prompte în depistarea și lichidarea scurgerilor de gaze în caz de avarii, de evenimente de forță majoră și în alte situații de exploatare.

## **17. Motivul problemelor de calitate: persoanele sau echipamentele. Acțiuni corective în acest sens.**

Echipamentul –planul de investiții include măsuri de modernizare a acestuia;

Se stabilesc, conform prevederilor Regulamentului, în scopul excluderii acțiunilor unor persoane terțe asupra sistemului de distribuție a gazelor naturale, zone de protecție a rețelelor de gaze naturale, astfel fiind asigurată funcționarea normală a rețelelor de gaze naturale, excluse cazurile de punere în pericol a persoanelor, a bunurilor și a mediului.

De asemenea se asigură:

- instruirea populației și informarea referitor la prevederile Regulilor de securitate cu privire la utilizarea gazelor naturale;
- instruirea personalului cu privire la deranjamentele tehnice eventuale și metodele de lichidare a acestora, precum și asigurarea cu schemele și instrucțiunile necesare, mijloacele de protecție individuală și stingere a incendiilor, îmbrăcăminte de protecție, aparatele și utilajul necesar;
- cercetarea, evidența și analiza avariilor și accidentelor, situațiilor de avarie în scopul elaborării măsurilor de prevenire a acestora.

## **18. Acțiunile întreprinse de către companie pentru asigurarea dezvoltării acesteia.**

SRL „Bălți-Gaz” efectuează dezvoltarea rețelelor de distribuție a gazelor naturale în legătură cu creșterea cererii de gaze naturale, astfel încât să fie asigurate fiabilitatea și continuitatea în aprovizionarea consumatorilor cu gaze naturale. Cheltuielile de dezvoltare a rețelelor de distribuție a gazelor naturale sunt suportate de către întreprindere. Ținând cont de strategia energetică a Republicii Moldova, de oferta și de cererea gazelor naturale actuale și prognozate, întreprinderea elaborează și, după consultarea prealabilă cu toate părțile interesate, prezintă ANRE spre aprobare un plan de dezvoltare a rețelelor de distribuție a gazelor naturale pentru 3 ani (plan de dezvoltare). După examinarea și după evaluarea planului de dezvoltare, inclusiv prin prisma abordării necesităților de investiții identificate în procesul de consultare publică, Agenția aprobă planul de dezvoltare respectiv.

## **19. Atitudinea consumatorului față de calitatea produselor, caracteristicii, design și denumire.**

Calitatea serviciului de distribuție a gazelor naturale se evaluează în baza indicatorilor de calitate, stabiliți în „Regulamentul cu privire la calitatea serviciilor de transport și de distribuție a gazelor naturale”, care reflectă continuitatea livrării gazelor naturale, parametrii de calitate a gazelor naturale livrate și calitatea relațiilor dintre operatorul de sistem și utilizatorii de sistem. Agenția Națională pentru Reglementare în Energetică a RM (ANRE) stabilește indicatori generali, care se calculează pentru operatorul de sistem, și indicatori garanți, care vizează utilizatorul de sistem individual, precum și valorile minime ale indicatorilor de calitate, care se actualizează în funcție de situația obiectivă din sectorul gazelor naturale și de cerințele utilizatorilor de sistem. Pentru nerespectarea valorilor minime ale indicatorilor de calitate, ANRE este în drept să reducă tarifele pentru distribuția gazelor naturale cu până la 10% din valoarea tarifului respectiv și/sau să stabilească compensații individuale ce urmează a fi achitate de operatorul de sistem utilizatorilor de sistem, în conformitate cu Regulamentul cu privire la calitatea serviciilor de transport și de distribuție a gazelor naturale. Operatorul de sistem este obligat să înființeze serviciul telefonic 24/24 și să asigure activitatea acestuia pentru a recepționa sesizările utilizatorilor de sistem cu privire la calitatea serviciului de distribuție a gazelor naturale, precum și cu privire la necesitatea înlăturării eventualelor defecte ale utilajului sau ale rețelelor de gaze naturale.

## **20. Concurenți – caracterizare, țintă de concurență (preț, design, calitate, serviciu, etc).**

Concurenții sunt prezenți pe piața serviciilor conexe distribuției gazelor naturale: executarea serviciilor de proiectare, de construcție montare etc.

## **21. Consumatori:**

Consumatori casnici:

- Cu consum de până la 30m<sup>3</sup>;
- Cu consum ce depășește 30m<sup>3</sup>.

Consumatori noncasnici, inclusiv:

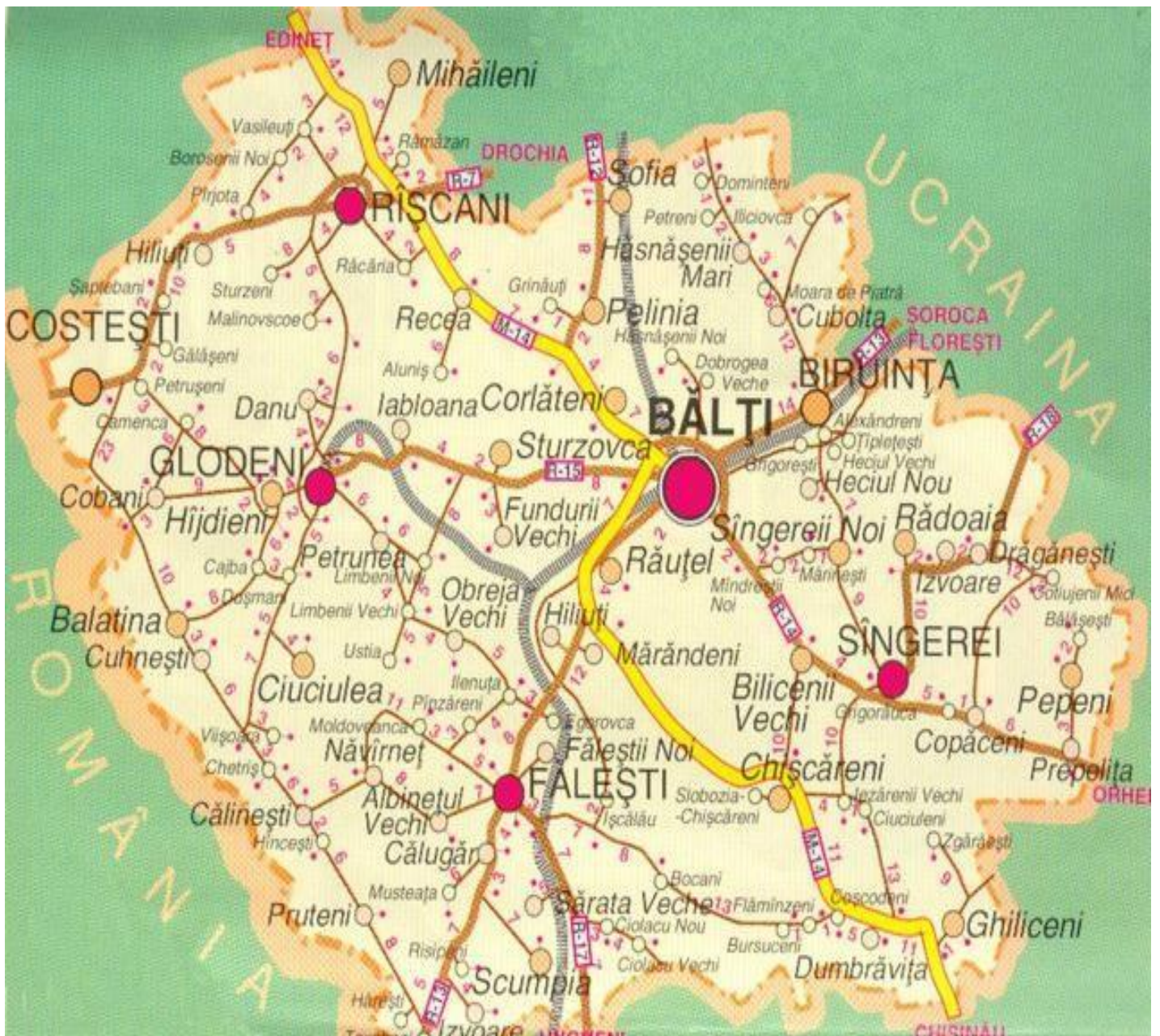
- Conectați la rețelele de înaltă presiune;
- Conectați la rețelele de medie presiune;
- Conectați la rețelele de joasă presiune.

Centralele electrice cu termoficare (CET), centralele termice pentru producerea și aprovizionarea cu energie termică a consumatorilor de tip urban prin sistemul de alimentare centralizată

Alți participanți ai pieței de gaze adiacenți - *intermediari – vânzări angro*: consumatorii din or. Sângerei este servit de ICS "Nord Gaz Sângerei" SRL, care deține licență pentru furnizarea și distribuția gazelor naturale în zona delimitată: or. Sângerei.

*Căutarea consumatorilor* - Extinderea rețelelor de gaze sau majorarea capacității rețelelor existente, eliberarea avizului de racordare la rețelele de gaze în condițiile legii. Conectarea de noi aparate utilizatoare de gaze naturale, în special pentru încălzirea încăperilor, apa caldă. Informarea utilizatorilor de sistem, existenți și potențiali, privind avantajele folosirii gazele naturale: combustibil avantajos, ușor transportabil prin conducte, inofensiv din punct de vedere ecologic, prețuri mai mici comparativ cu alte surse de energie (cărbune, păcură etc.).

## 22. Cota de piață gazelor naturale – schimbări: din a.2016.



Poziționarea geografică favorabilă, infrastructura dezvoltată a sistemului de distribuție a gazelor naturale - acest lucru asigură fiabilitatea și continuitatea în aprovizionarea cu gaze naturale a consumatorilor.

## 23. Evaluarea performanțelor salariaților, periodicitatea acestora:

*Muncitori:*

atestarea periodică, o dată pe an;  
perfecționarea cadrelor, o dată la 3 ani/5 ani.

*Personalul tehnic -ingineresc:*

atestarea periodică, o dată pe an;  
perfecționarea cadrelor, o dată la 3 ani/5 ani.

## 24. Bazele și tehnicile motivării salariaților.

Contractul colectiv de muncă, anexele la contract, Regulamentul intern.

## **25. Criteriile de selectare pentru persoana care se angajează.**

Procesul propriu-zis de selecție este perceput ca o serie de etape succesive, constituind tot atâtea obstacole, sau filtre de triere a candidaților, după cum urmează:

- selecția preliminară a candidaților potențiali;
- formularea cererii de angajare;
- interviul general;
- definirea competențelor și condițiilor conform postului disponibil;
- verificarea cunoștințelor;
- certificatul medical;
- interviul final;
- decizia de angajare și acceptarea acesteia;
- aprobarea în funcție.

În practică însă nu toate etapele enunțate mai sus se derulează în întregime pentru toți candidații. Pe parcurs, o parte dintre solicitanți pot fi respinși, sau în unele situații - decizia de angajare se poate lua la oricare dintre etapele intermediare.

## **26. Temeiurile încetării contractului individual de muncă.**

Este efectuată în condițiile legii, în temeiul ordinului (dispoziției, deciziei, hotărârii) angajatorului:

- în circumstanțe ce nu depind de voința părților;
- prin acordul scris al părților;
- la inițiativa uneia dintre părți:

Demisia- desfacerea contractului individual de muncă, din proprie inițiativă a salariatului, anunțând despre aceasta angajatorul, prin cerere scrisă, cu 14 zile calendaristice înainte, sau prin *acordul scris al părților*, înainte de expirarea termenului dat;

Concedierea – desfacerea din inițiativa angajatorului a contractului individual de muncă pe durată nedeterminată, precum și a celui pe durată determinată - rezultatul nesatisfăcător al perioadei de probă, constatarea faptului că salariatul nu corespunde funcției deținute sau muncii prestate: din cauza stării de sănătate, în conformitate cu certificatul medical; din cauza calificării insuficiente, stabilită în urma atestării; încălcarea repetată, pe parcursul unui an, a obligațiilor de muncă, prezentarea la lucru în stare de ebrietate alcoolică, în stare cauzată de substanțe stupefiante sau toxice.

Dacă îndeplinirea condițiilor de forma în ceea ce privește emiterea unei decizii de concediere se realizează ușor, prin apelarea la un specialist în dreptul muncii, în privința manierei în care salariatului vizat i se aduce la cunoștința măsura concedierii, nu există reguli clare, scrise, care să minimalizeze efectele nedorite ale concedierii. Iar atunci când nu există reguli scrise, practica este cea care ne dictează o anumită conduită, experiența acumulată fiind suficientă pentru a putea crea un anumit comportament care să facă din procesul de concediere un eveniment demn, atât pentru salariatul concediat cât și pentru cel care face concedierea.

## **27. Structura de angajare pentru: produs/administrare; calificări.**

Structura de angajare include în sine:

- Analiza postului;
- Stabilirea competențelor specifice;
- Stabilirea metodelor de recrutare și selecție (teste, interviuri, Assessment Center etc);
- Recrutare internă sau externă;
- Redactarea și publicarea anunțului de recrutare;
- Primirea și selecția CV-urilor;

- Anunțarea și susținerea testelor (după caz);
- Anunțarea și susținerea interviurilor;
- Luarea deciziei de angajare și ofertarea;
- Negocierea salariului;
- Acceptarea / respingerea ofertei de către candidați;
- Integrarea în organizație.

## **28. Contracte (încheierea, modificarea încetarea, etc).**

Forma și începutul acțiunii contractului individual de muncă:

Contractul individual de muncă se încheie în formă scrisă. Propunerea angajatorului privind perfectarea contractului individual de muncă în formă scrisă se aduce la cunoștința salariatului, sub semnătură, prin ordinul (dispoziția, decizia, hotărârea) angajatorului. Propunerea salariatului privind perfectarea contractului individual de muncă în formă scrisă se aduce la cunoștința angajatorului prin depunerea și înregistrarea cererii lui scrise. Refuzul motivat al uneia dintre părți privind perfectarea contractului individual de muncă în formă scrisă se comunică celeilalte părți prin răspunsul său scris în decurs de 5 zile lucrătoare. Contractul individual de muncă își produce efectele din ziua semnării, dacă contractul nu prevede altfel.

În cazul în care contractul individual de muncă nu a fost perfectat în formă scrisă, acesta este considerat a fi încheiat pe o durată nedeterminată și își produce efectele din ziua în care salariatul a fost admis la muncă de către angajator sau de către o altă persoană cu funcție de răspundere din unitate, abilitată cu angajarea personalului. Dacă salariatul dovedește faptul admiterii la muncă, perfectarea contractului individual de muncă în forma scrisă va fi efectuată de angajator ulterior, în mod obligatoriu.

## **29. Principalii indicatori financiari care caracterizează afacerea.**

*Raportul anual:*

- Indicatori de activitate;
- Indicatori de lichiditate;
- Indicatori de solvabilitate;
- Indicatori de profitabilitate.

### **EBE** Excedentul Brut din Exploatare (EBE)

Excedentul brut din exploatare este excedentul generat de activitățile de exploatare după plata cheltuielilor cu forța de muncă. Acesta poate fi calculat din valoarea adăugată la costul factorilor fără a adăuga costurile cu personalul. Este o sursă potențială de autofinanțare și de remunerare a creditorilor, a statului și a acționarilor.

**EBE** = Marja comercială + Producția exercițiului – Cheltuieli externe + Venituri din subvenții de exploatare (inclusiv cele pentru salarii) - Cheltuieli de personal - Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate.

**EBIT** (Earnings Before Interest and Taxes) - *profitul înainte de dobânzi și impozite.*

**EBIT** = Profit brut + Cheltuiala cu dobânda.

**EBITDA** (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) - *profitul înainte de dobânzi, impozite, depreciere și amortizare.* Conform standardelor internaționale deprecierea se referă la imobilizări corporale, iar amortizarea la imobilizări necorporale. Acest indicator arată câți bani generează o companie din activitatea sa curentă, înainte de a-și plăti datoriile, taxele și amortizările. EBITDA este utilă în evaluarea performanțelor companiei, fiind o aproximare a cash flow-ului din operațiuni.

**EBITDA** = Profitul net + Cheltuiala cu impozitul + Cheltuiala cu dobânda + Cheltuiala cu amortizarea.



### **30. Organizarea operațiunilor contabile.**

În condițiile legii, SRL Bălți-Gaz” este obligată să țină contabilitate separată pentru alte activități ce țin de sectorul gazelor naturale, dar care nu se referă la distribuția gazelor naturale, așa cum ar fi în cazul în care aceste activități ar fi desfășurate de întreprinderi distincte. De asemenea, aceste reguli se aplică și pentru alte activități, nereglementate. Bilanțul și situația de profit și pierdere se întocmesc separat pentru fiecare activitate. În acest sens a fost elaborată Politica de contabilitate, conform prevederilor S.N.C. 1 “Politica de contabilitate”.

### **31. Principiile de calculare a cheltuielilor de distribuire și administrative.**

În cheltuielile de distribuire și administrative (CCGAN) se includ cheltuielile ce țin de contractarea, procurarea și vânzarea gazelor naturale, serviciilor de distribuție a gazelor naturale, procurărilor de bunuri, servicii și lucrări, cheltuieli ce țin de informare și lucru cu consumatorii, cheltuielile aferente și necesare pentru activitatea aparatului de conducere, a subdiviziunilor generale și administrative ale întreprinderii, cheltuielile de caracter administrativ (serviciile bancare, poștale, telecomunicații, notariale, de audit, pregătirea cadrelor, tehnica securității, pază, locațiune, de evaluare și control al calității etc.) și alte cheltuieli justificate necesare pentru desfășurarea activității reglementate. Cheltuielile de distribuire și administrative se determină de operatorul sistemului de distribuție pentru primul an de valabilitate, anul de bază, se examinează și se aprobă de Agenție ca costuri de bază (CCGAo) pentru toată perioada de valabilitate a Metodologiei și ulterior, anual se ajustează. Cheltuielile de distribuire și administrative totale ale întreprinderii în cazul desfășurării mai multor activități reglementate și/sau nereglementate se repartizează între aceste activități proporțional veniturilor obținute de la aceste activități în anul de reglementare.

### **32. Relațiile companiei cu instituțiile fiscale, rezolvarea posibilelor probleme.**

Întreprinderea lunar și trimestrial, după caz întocmește și prezintă dări de seamă cu privire la sumele impozitelor calculate, cu achitarea acestora conform termenelor stabilite. O dată la 3 ani este efectuat un control fiscal.

### **33. Tipurile de instrumente de planificare și control (bugete, Centre de Cost și Profit, ABC, ETC). Periodicitatea, orizontul planificărilor.**

**Bugete:** Conform prevederilor Legii cu privire la gazele naturale nr.108 din 27.05.2016 de către Asociații Unic - SA “Moldovagaz”, anual se aprobă: tariful mediu de distribuție a gazelor naturale, cu divizarea acestuia pe presiuni; planul financiar - Bugetul de venituri și cheltuieli, Balanța de plată, inclusiv pe trimestre.

#### **Rapoartele privind veniturile și bilanțurile contabile:**

Raportul financiar.

*Situațiile financiare, Anexă la SNC “Prezentarea situațiilor financiare” MF RM;*

*Nota explicativă la SNC “Prezentarea situațiilor financiare” MF RM;*

*Anexa nr.7 la SNC “Prezentarea situațiilor financiare” MF RM;*

Rapoarte financiare consolidate.

Raportul privind executarea bugetului.

Auditul situațiilor financiare.

**Surse de finanțare:** bănci, piața de capital, cooperative, privat, profituri menținute, furnizori, parte terță.

Costul finanțării- proiecte de investiții, etc.

Termenii finanțării – documentația, colateral, etc.

Finanțarea pe termen lung – creanță, capitaluri proprii.

Finanțarea pe termen scurt - surse proprii, surse atrase (datorii de exploatare) și surse împrumutate.

Rapoarte financiare pro forma. Rapoartele de venit pro forma sunt partea planificată pentru profit al managementului financiar și pot indica fezabilitatea financiară potențială a afacerii.