

## ASPECTE ALE EVALUĂRII ÎNTREPRINDERII

Galina ULIAN

Catedra Finanțe și Bănci

This article is dedicated to the aspects of business valuation: the needed of valuation, steps of valuation process, and new methodologies of business valuation.

**Introducere**

Evaluarea reprezintă un proces de apreciere a valorii. Evaluarea întreprinderii sau a afacerii este unul dintre cele mai complexe procese de evaluare. Complexitatea constă în necesitatea abordării sistemice a problemei, în examinarea și aprecierea la un moment de timp concret a potențialului existent și cel de viitor al întreprinderii. Potențial, care va fi ulterior exprimat în echivalent valoric și considerat indiscutabil corect în condițiile respective.

**1. Necesitatea evaluării**

Necesitatea evaluării întreprinderilor în Republica Moldova a apărut odată cu demararea procesului de privatizare. Dat fiind situația economică de așa natură că majoritatea întreprinderilor se aflau în criză, se acceptase modalitatea de evaluare a acestora în baza valorii de bilanț – valoare care radical diferă de valoarea de piață. Pe parcursul următorilor ani economia de piață și-a impus propriile reguli, iar necesitatea evaluării întreprinderilor și-a lărgit cu mult arealul. Astfel, de rezultatele evaluării sunt cointeresate și organe de control, și structurile de conducere, și organizațiile de creditare, și companiile de asigurare, și organele fiscale etc., dar în primul rând proprietarii întreprinderii și potențialii investitori. Necesitatea evaluării *întreprinderii* apare în cazul necesității sporirii eficienței gestiunii curente a întreprinderii; determinării valorii hârtiilor de valoare în cazul comercializării acestora pe piață; determinării valorii întreprinderii în cazul vânzării-cumpărării integrale sau parțiale; restructurării întreprinderii; elaborării planului de dezvoltare a întreprinderii; determinării capacității creditoriale a întreprinderii și determinării valorii gajului; asigurării întreprinderii; impozitării; primirii unei decizii manageriale argumentate; efectuării unui proiect investițional de dezvoltare a întreprinderii și altele. Concomitent, în activitatea întreprinderilor adesea apare necesitatea evaluării unor active separate, precum mașinile și utilajele, imobilul, obiectele de proprietate intelectuală.

Aprecierea valorii *mașinilor și utilajelor* este necesară în diverse situații, precum: vânzarea acestora; depunerea în gaj; asigurarea bunurilor mobiliare; transmiterea în arendă; organizarea leasingului; determinarea bazei impozabile; în cazul depunerii mașinilor și utilajelor în calitate de cotă în capitalul statutar; evaluării unui proiect investițional și altele. Evaluarea *proprietății intelectuale* în practica Republicii Moldova se întâlnește mult mai rar, însă este absolut necesară în cazul cumpărării unor astfel de active; preluării la bilanț a obiectelor de proprietate industrială; determinării prejudiciului cauzat reputației firmei prin acțiuni ilegale din partea alteia; organizării franchisei; transmiterii în capitalul statutar al întreprinderii; determinarea valorii activelor imateriale, a goodwill-ului pentru întreaga întreprindere etc.

Scopul oricărei evaluări constă în aprecierea valorii bunului evaluat. În funcție de destinația evaluării, diferă tipul valorii estimate. În cazul comercializării bunului, va fi apreciată valoarea de piață, în cazul evaluării pentru elaborarea business-planului – valoarea investițională, în cazul asigurării – valoarea de asigurare etc. (Tab.1).

**Tab.1****Interdependența dintre destinația evaluării și tipurile de valori apreciate**

Destinația evaluării	Tipul valorii
A ajuta cumpărătorul / vânzătorul potențial în determinarea prețului probabil	De piață
A determina oportunitatea investițiilor	Investițională
Asigurarea cererii pentru împrumuturi	De gaj
Evaluarea patrimonială	De piață sau oricare acceptată de legislația fiscală
Determinarea valorilor asigurate sau în cazul formulării cerințelor pentru bunurile pierdute sau deteriorate	De asigurare
Vânzare forțată (ex., sechestru), posibila lichidare (totală sau parțială) a întreprinderii	De lichidare

## 2. Procesul de evaluare

Evaluarea reprezintă o procedură complexă, logică și sistemică. Nici una din etapele procesului de evaluare nu reprezintă o activitate finită, fiind doar pași intermediari în scopul estimării valorii întreprinderii. Procesul de evaluare al întreprinderii cuprinde câteva etape standarde care includ activități specifice (Tab.2).

Prima etapă – *definirea problemei* – cuprinde identificarea și concretizarea datelor inițiale necesare evaluării, concretizarea obiectului evaluării, destinației și scopului raportului de evaluare, data evaluării și restricțiile de care se va ține cont.

**Tab. 2**

### Procesul de evaluare a întreprinderii

<b>I. Definirea problemei</b>						
Identificarea întreprinderii	Identificarea obiectului evaluării (a pachetului de acțiuni evaluat)	Destinația evaluării, scopul și domeniile de aplicare a evaluării și raportului	Indicarea beneficiarului și a executorilor	Definirea valorii estimate	Data evaluării și data raportului	Ipoteze și condiții limitative
Identificarea drepturilor de proprietate						
<b>II. Diagnosticul întreprinderii</b>						
COMERCIAL	JURIDIC	OPERAȚIONAL	RESURSE UMANE ȘI MANAGEMENT	ECONOMICOFINANCIAR		
Estimare a pieței actuale și potențiale a întreprinderii și a poziției sale pe piață	Analiza aspectelor legale privind activitatea firmei evaluate	Analiza factorilor tehnici, a tehnologiilor de fabricație, precum și a organizării activității operaționale	Cunoașterea de către evaluator a resurselor umane și a potențialului de management	Performanțe realizate și riscuri; Ajustarea situațiilor financiare istorice Compararea cu întreprinderi similare		
<b>III. Aplicarea abordărilor</b>						
ACTIVE		VENIT		COMPARAȚIE		
<b>Metode</b> Activ Net Corectat (ANC) Activ Net de Lichidare		<b>Metode</b> Capitalizarea profitului Fluxuri financiare actualizate Metoda dividendelor		<b>Metode</b> Compararea cu tranzacții de firme similare sau tranzacții anterioare cu subiectul evaluării Compararea cu hârtiile de valoare comercializate la bursa de valori Metoda coeficienților de ramură		
<b>IV. Reconcilierea valorilor și aprecierea valorii finale</b>						

Etapa a doua – *diagnosticul* – permite aprecierea aspectelor juridic, comercial, operațional, resurselor umane și managementul economico-financiar al activității întreprinderii. Diagnosticul se finalizează cu prezentarea punctelor forte și slabe ale fiecărui aspect examinat. În rezultat, informația prelucrată permite primirea deciziilor cu privire la modalitatea de evaluare ulterioară (Tab.3).

Următorul pas presupune *aplicarea metodelor și procedeele evaluării*. În mod generalizat, toate metodele sunt grupate în trei abordări de bază. Abordări care corespund cu trei puncte de vedere asupra valorii de apreciat (Fig.1).

Abordarea în bază de active (patrimonială sau a costurilor) permite aprecierea valorii din punctul de vedere al costurilor necesare pentru a reconstitui bunul evaluat, considerând deprecierea acumulată la data evaluării. Abordarea în baza veniturilor susține că valoarea întreprinderii reprezintă nu altceva decât beneficiile actualizate așteptate în rezultatul activității eficiente a întreprinderii. Abordarea prin comparație reflectă punctul de vedere al pieței. Astfel, valoarea întreprinderii va corespunde prețului de comercializare a unei întreprinderi similare (cu ajustările respective pentru deosebirile existente), fie în baza prețurilor de piață a acțiunilor tranzacționate pe piața liberă (pentru societăți pe acțiuni similare).

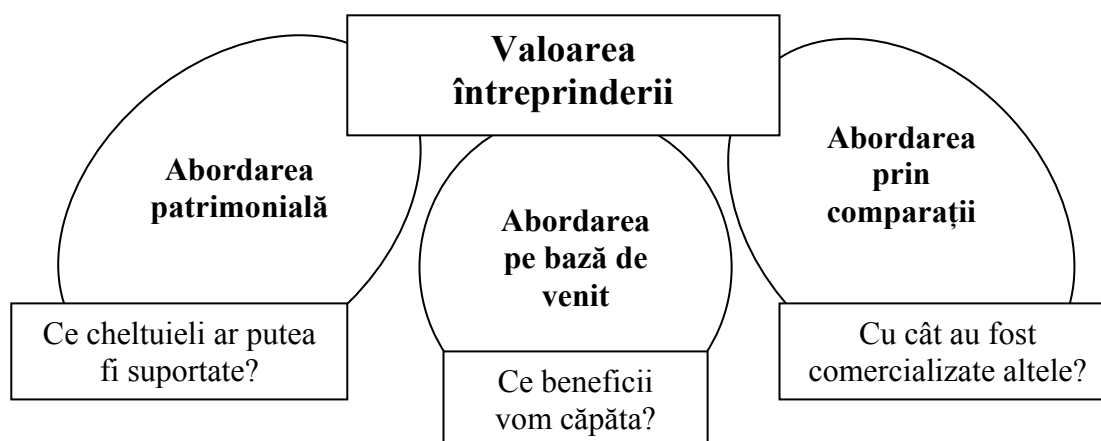


Fig.1. Trei puncte de vedere asupra valorii întreprinderii.

Trei puncte de vedere și, respectiv, trei metode aplicate ne propun trei cifre calculate. Pentru a formula concluzia finală cu privire la valoarea estimată, servește ultima etapă a procesului de evaluare: *reconcilierea valorilor*. Reconcilierea presupune analiza sistemică a rezultatelor obținute. Evaluatorul trebuie să revadă toată activitatea realizată, să analizeze credibilitatea și aplicabilitatea fiecărei abordări, să înțeleagă și să explice diferențele între rezultatele aplicării mai multor metode, să analizeze gradul de credibilitate și relevanță al tuturor informațiilor care au stat la baza aplicării fiecărei metode etc. și, astfel, să propună o valoare (sau un interval de valori).

Tabelul 3

### Diagnosticul întreprinderii

Tipul de diagnostic	Analiza cuprinsă în diagnosticul respectiv	Direcțiile analizei	Componentele analizei
1	2	3	4
Diagnosticul comercial	Analiza vânzărilor		<ul style="list-style-type: none"> <li>dinamica evoluției vânzărilor întreprinderii;</li> <li>dinamica vânzărilor pe piața sectorului.</li> </ul>
	a) Analiza evoluției vânzărilor	Studierea concurenței	<ul style="list-style-type: none"> <li>nominalizarea principalilor concurenți;</li> <li>stabilirea cotei de piață deținută de întreprinderea evaluată, precum și a celei deținute de principalii competitori de pe piață;</li> <li>aprecierea poziției concurențiale a întreprinderii pe baza cotei de piață relative.</li> </ul>

1	2	3	4
		Organizarea distribuției	<ul style="list-style-type: none"> <li>• formă juridică a distribuitorului;</li> <li>• existența unei rețele proprii de distribuție;</li> <li>• durata contractelor cu distribuitorii;</li> <li>• obligațiile și drepturile întreprinderii față de distribuitori;</li> <li>• alte aspecte privind distribuția produselor.</li> </ul>
		Analiza clienților întreprinderii	<ul style="list-style-type: none"> <li>• evoluția structurală a cifrei de afaceri pe clienți;</li> <li>• analiza creanțelor.</li> </ul>
		Analiza furnizorilor întreprinderii	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gruparea furnizorilor în cei de utilități și furnizori de materii prime, materiale, semi-fabricate etc.;</li> <li>• structura furnizorilor, în special a celor de materii prime și materiale, în funcție de cantitatea și valoarea aprovizionărilor;</li> <li>• analiza numărului de furnizori pentru un tip de resursă aprovizionată și a calității aprovizionărilor;</li> <li>• aprecierea dependenței față de anumiți furnizori și care sunt consecințele gradului de dependență determinat;</li> <li>• durata medie de utilizare a surselor atrase.</li> </ul>
		Analiza produselor / serviciilor întreprinderii	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analiza structurală a vânzărilor;</li> <li>• analiza repartizării vânzărilor pe ciclul de viață al produselor / serviciilor etc.</li> </ul>
	b) Analiza structurală a vânzărilor pe produse și piețe de desfacere		<ul style="list-style-type: none"> <li>• analiza pe produse sau grupe de produse omogene;</li> <li>• analiza pe piețe de desfacere.</li> </ul>
	Prețurile		<ul style="list-style-type: none"> <li>• analiza dinamicii prețurilor de vânzare la principalele produse /servicii;</li> <li>• analiza dinamicii prețurilor de aprovizionare la principalele resurse.</li> </ul>
	Promovarea		<ul style="list-style-type: none"> <li>• analiza acțiunilor publicitare organizate frecvent și efectele lor (participări la târguri și expoziții, campanii publicitare);</li> <li>• analiza evoluției costurilor cu reclama și ponderea lor în cifra de afaceri;</li> <li>• analiza imaginii întreprinderii și a produselor/serviciilor sale pe piață.</li> </ul>
Diagnosticul juridic	Dreptul juridic		Se verifică: actele de constituire, statutul și modificările ulterioare înființării, registrul adunării generale a acționarilor (asociaților), registrul acționarilor etc.
	Dreptul civil		<ul style="list-style-type: none"> <li>• dreptul de proprietate asupra construcțiilor;</li> <li>• situația juridică a terenurilor întreprinderii;</li> <li>• situația juridică a activelor nemateriale – obiecte de proprietate intelectuală;</li> <li>• situația imobilizărilor financiare (cotă de participare, hârtii de valoare, creanțe imobilizate etc.);</li> </ul>

1	2	4
	Dreptul civil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• situația împrumuturilor primite, a garanțiilor constituite, existența creditelor nerambursate la scadență, eventualitatea declarării în stare de faliment;</li> <li>• situația asigurării întreprinderii (imobiliară și de răspundere civilă) și în virtutea unor contracte de asigurare împotriva unor riscuri (calamitate naturală, furt etc.), situația achitării primelor de asigurare etc.</li> </ul>
	Dreptul comercial	Se verifică contractele de vânzare-cumpărare, de închiriere, contractele de locație de gestiune (o variantă a contractului de închiriere), cele de concesiune etc.
	Dreptul fiscal	<p>Se verifică:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• înregistrarea întreprinderii la organele abilitate de administrație financiară;</li> <li>• dacă s-au achitat obligațiile legale datorate (impozite, taxe, contribuții etc.);</li> <li>• situația plăților restante comparativ cu termenele fixate;</li> <li>• ultimul control fiscal și rezultatele sale.</li> </ul>
	Dreptul muncii	<p>Se verifică și se analizează existența:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• contractelor colective și individuale de muncă;</li> <li>• regulamentului de ordine interioară;</li> <li>• contractului de management.</li> </ul>
	Dreptul mediului	<p>Se analizează:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dacă activitatea firmei evaluate se desfășoară în cadrul impus de legislația de mediu;</li> <li>• dacă activitatea firmei influențează asupra mediului;</li> <li>• dacă au fost obținute autorizațiile de mediu;</li> <li>• dacă sunt litigii cu alte întreprinderi ori cu autoritățile (și dacă astfel se creează obligația decontaminării sau a plății unor daune interese).</li> </ul>
	Litigiile	Se verifică dacă întreprinderea evaluată este implicată în litigii și ce posibilități de rezolvare există. În cazul existenței unor litigii de muncă, se verifică stadiul de rezolvare a acestora.
Diagnosticul operațional	Diagnosticul mijloacelor fixe	<p>Se examinează:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• starea de funcționare a mașinilor și utilajelor, gradul de uzură fizică;</li> <li>• performanțele acestora în raport cu cele care se produc în momentul dat pe plan mondial;</li> <li>• posibilitățile de utilizare în viitor;</li> <li>• mijloacele fixe înregistrate în patrimoniul unității, dar care nu mai pot fi folosite din cauza schimbărilor intervenite în structura producției;</li> </ul>

1	2	4
	diagnosticul mijloacelor fixe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• încadrarea mijloacelor fixe pe categorii conform Catalogului mijloacelor fixe și activelor nemateriale, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.338 din 21.03.2003;</li> <li>• oportunitatea trecerii în conservare a unor mijloace fixe (dacă este cazul);</li> <li>• posibilitățile pe care le are întreprinderea de a-și asigura utilitățile necesare pentru desfășurarea normală a activității;</li> <li>• gradul de dependență față de utilitățile furnizate.</li> </ul>
	diagnosticul clădirilor	<p>Se examinează:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• concordanța situației din teren cu planurile de construcție, modificările aduse, baza legală a acestor modificări, implicațiile asupra funcționalității și siguranței în exploatare;</li> <li>• starea tehnică și deprecierea estimată a acestora;</li> <li>• schimbările intervenite în destinația unor clădiri și posibilitățile de folosire în viitor.</li> </ul>
	diagnosticul terenurilor	<p>Se examinează:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• concordanța dintre categoriile de suprafețe și cele din Dosarul tehnic al Dosarului cadastral;</li> <li>• îmbunătățirile aduse unor categorii de terenuri;</li> <li>• schimbarea destinației unor suprafețe de teren.</li> </ul>
	diagnosticul mijloacelor de transport	<p>Se examinează:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• gradul de folosire a parcului propriu;</li> <li>• modul de utilizare a capacității mijloacelor proprii de transport;</li> <li>• starea tehnică, gradul de depreciere;</li> <li>• posibilitățile de folosire în viitor a parcului propriu, încadrarea parametrilor mijloacelor auto în standardele impuse pe plan național și internațional.</li> </ul>
	diagnosticul tehnologiei de fabricație	<ul style="list-style-type: none"> <li>• se prezintă succint principalele produse fabricate sau servicii realizate;</li> <li>• se face o scurtă descriere a procesului tehnologic;</li> <li>• aprecierea asupra tehnologiilor, în raport cu ceea ce există în domeniul respectiv;</li> <li>• organizarea generală a producției;</li> <li>• calitatea producției;</li> <li>• impactul asupra mediului;</li> <li>• altele.</li> </ul>

1	2	3	4
Diagnosticul resurselor umane și al managementului întreprinderii	Diagnosticul resurselor umane	Dimensiunea potențialului uman	Se pot folosi următorii indicatori: <ul style="list-style-type: none"> <li>• numărul mediu de salariați (cu contract de muncă);</li> <li>• numărul mediu de personal;</li> <li>• numărul maxim de personal;</li> <li>• numărul de personal prezent la lucru.</li> </ul>
		Structura resurselor umane	<ul style="list-style-type: none"> <li>• după principalele categorii de salariați;</li> <li>• după vechimea în întreprindere;</li> <li>• după vârstă;</li> <li>• după nivelul de calificare.</li> </ul>
		Comportamentul personalului	Se pot folosi următorii indicatori: <ul style="list-style-type: none"> <li>• gradul de utilizare a timpului maxim disponibil;</li> <li>• indicatorii circulației forței de muncă;</li> <li>• structura timpului nelucrat și cauzele care le-au provocat;</li> <li>• indicatorii de conflictualitate.</li> </ul>
		Diagnosticul eficienței utilizării resurselor umane	Analiza eficienței utilizării forței de muncă a unei firme în vederea evaluării se realizează cu ajutorul sistemului indicatorilor de reflectare a productivității muncii.
	Diagnosticul managementului firmei		Se examinează următoarele aspecte: <ul style="list-style-type: none"> <li>• echipa de conducere;</li> <li>• baza legală în virtutea căreia activează;</li> <li>• poziția echipei de conducere față de acționarii firmei, salariați, bănci etc.;</li> <li>• stilul de conducere (pe obiective, autoritar, cu delegarea autorității, colegial, centralizat, descentralizat etc.);</li> <li>• obiectivele negociate și prevăzute în contractul de management, care vizează strategia societății comerciale;</li> <li>• evoluția volumului de activitate, dinamica rezultatelor financiare, prioritatea strategică.</li> </ul>
Diagnosticul economico-financiar			Se analizează: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Activul net</li> <li>• Fondul de rulment</li> <li>• Rezultatul exploatarei</li> <li>• Ratele de rentabilitate</li> <li>• Fluxul de lichidități (CF)</li> <li>• Pragul de rentabilitate</li> </ul>

### 3. Metodologii de evaluare

Consecutivitatea pașilor enumerați este recomandată de Standardele Internaționale de Evaluare, consecutivitate care determină și metodologia evaluării. Cu toate acestea, tot mai frecvent în ultimii ani putem întâlni în literatura de specialitate metodologii alternative de evaluare a întreprinderii, axate pe diverse teorii.

Astfel, în a. 2004 N.Sineavschi a propus o nouă metodologie de evaluare a afacerii bazată pe analiza potențialului firmei [1]. Conform autorului, valoarea va depinde de poziția în care se află afacerea. Prima

poziție – stare staționară, când afacerea nu se dezvoltă. Aici, valoarea afacerii fie este constantă, fie, în urma restrângerii afacerii, valoarea se micșorează. A doua poziție – dezvoltarea afacerii în condițiile lipsei concurenței. Apar mijloace suplimentare pentru dezvoltarea afacerii, încasările sporesc – respectiv, crește valoarea. A treia stare – dezvoltare în condiții de concurență. Mijloacele suplimentare direcționate spre dezvoltarea afacerii există, însă se micșorează și tind spre zero. În rezultat, afacerea se reîntoarce în starea staționară. Afacerea rămâne în stare staționară până în momentul apariției unui impuls, capabil să asigure un flux de mijloace care vor fi direcționate spre dezvoltare.

Autorul afirmă că, în scopul evaluării afacerii, la fiecare moment de timp este necesară soluționarea următoarelor sarcini:

1. Caracteristica generală a ramurii
  - estimarea proceselor ce au loc în ramură la momentul dat de timp;
  - aprecierea posibilităților de creare a unui produs nou de către întreprinderile ramurii.
2. Analiza întreprinderii evaluate
  - caracteristica generală a firmei
  - analiza structurii mijloacelor extracirculante, a mijloacelor circulante, a încasărilor și plăților.
3. Analiza concurenților
  - caracteristica generală a concurenților
  - analiza structurii mijloacelor extracirculante, a mijloacelor circulante, a încasărilor și plăților.
4. Analiza piețelor megieșe
5. Clasificarea pieței analizate
6. Analiza cercetărilor realizate de întreprinderea examinată și de concurenți
7. Elaborarea activităților posibile pentru dezvoltarea afacerii
8. Caracteristica poziției pe piață și determinarea direcțiilor potențiale de dezvoltare
9. Întocmirea listei direcțiilor de perspectivă pentru dezvoltarea afacerii
10. Identificarea particularităților formulării sarcinii de alegere a direcțiilor de dezvoltare
11. Analiza numerică a direcțiilor concrete de dezvoltare și a potențialului afacerii.

Instrumentarul respectiv de evaluare a afacerii poate fi aplicat în diverse domenii de activitate. Autorul exemplifică afirmația în baza evaluării afacerii de extragere și prelucrare a lemnului, de producere a ambalajului și a afacerii în sfera agrementului.

Un alt punct de vedere asupra evaluării afacerilor este expus de Iu.V. Kozîri în lucrarea „Valoarea companiei: evaluare și decizii manageriale” [2]. Spre deosebire de N.Sineavski, autorul examinează evaluarea afacerii nu ca o activitate în sine, ci doar ca instrument de bază aplicat pentru gestiunea valorii. Analizând abordările de evaluare a afacerii, devenite deja clasice (patrimonială, pe bază de venit, prin comparații), Iu.V. Kozîri propune și exemplifică aplicarea abordării în baza opțiunilor.

Teoria opțiunilor a migrat în ultimii 15-20 de ani de la investiții „efemere” (financiare – hârtiile de valoare) la investițiile „materiale” (reale, investiții capitale). Adevărindu-se a fi un instrument util de apreciere și prognoze, și-a găsit aplicarea atât în cadrul managementul investițional, cât și financiar, inovațional, iar în ultimii ani – în cadrul evaluării, inițial al activelor imateriale (obiectelor de proprietate intelectuală), apoi și al capitalului propriu. De asemenea, abordarea prin opțiuni și-a găsit aplicabilitatea în evaluarea modificărilor structurii veniturilor populației în condițiile declinului economic, în evaluarea hotarelor de creștere a orașelor, în evaluarea activității băncilor, a centrelor comerciale etc.

### **Concluzie**

Vom menționa importanța și necesitatea evaluării afacerii în condițiile economiei de piață nu doar pentru a supraviețui luptei concurențiale ci, în primul rând, pentru a primi decizii corecte, pentru a se dezvolta, pentru a prospera.

### **Referințe:**

1. Синявский Н.Г. Оценка бизнеса. - Москва: Финансы и статистика, 2004.
2. Козыр Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. - Москва: Альфа-пресс, 2004.



**Bibliografie:**

1. Albu S., Albu I. Evaluarea patrimoniului. - Chișinău: UTM, 2009.
2. Dumitrescu D., Dragotă V., Ciobanu A. Evaluarea întreprinderilor. - București: Editura Economică, 2002.
3. Ioniță I., Bănaciu C., Stoica M. Evaluarea organizațiilor. - București: Editura Economică, 2004.
4. Ișfănescu A., Robu V., Anghel I. Evaluarea întreprinderii. - București: Tribuna economică, 2001.
5. Țiriulnicova N. ș.a. Analiza rapoartelor financiare: Manual. - Chișinău: F.E.-P.: Tipografia Centrală, 2004.
6. Standarde internaționale de evaluare (IVS): ediția a 6-a, 2003. Standarde internaționale de aplicație în evaluare (IVA): ediția a 6-a, 2003. Standarde internaționale de practică în evaluare (GN): ediția a 6-a, 2003.  
[www.anevar.com/standarde\\_internationale.php](http://www.anevar.com/standarde_internationale.php)

*Prezentat la 08.09.2009*