Ministerul Educaţiei şi Tineretului al Republicii Moldova

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

ANALELE

ACADEMIEI DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

Ediția a X-a

Editura ASEM
Chişinău - 2012

CZU 082:378.633(478-25)=135.1=111=161.1
A 48

COLEGIUL DE REDACȚIE

Membru cor. al AŞM, prof. univ. dr. hab., **Grigore BELOSTECINIC** *, rector al ASEM – preşedinte*

Prof. univ. dr., DHC **Ion PETRESCU***, Universitatea „Spiru Haret”, Braşov, România – vicepreşedinte*

Prof. univ. dr. hab. **Vitalie MAKAROV***, Institutul de Matematică „Steklov” al Academiei de Ştiințe a Rusiei (or. Moscova) – vicepreşedinte*

Conf.cercet.dr. **Corneliu GUȚU –** *vicepreşedinte*

Prof. univ. dr. hab. **Ala COTELNIC**

Conf. univ. dr. **Nadejda BOTNARI**

Prof. univ. dr. hab. **Ion BUNU**

Prof. univ. dr. **Vladimir BĂLĂNUȚĂ**

Conf. univ. dr. hab. **Boris CHISTRUGA**

Prof. univ. dr. hab. **Ilie COSTAŞ**

Prof. univ. dr. hab. **Eugenia FEURAŞ**

Membru cor. al AŞM, prof. univ. dr. hab. **Gheorghe MIŞCOI,** *Academia de Ştiințe a Moldovei*

Prof. univ. dr. hab. **Elena TURCOV**

Prof. univ. dr. **Oleg STRATULAT**

Conf. univ. dr. **Oxana SAVCIUC**

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

Academia de Studii Econ. a Moldovei. Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei : Ed. a 10-a / Acad. de Studii Econ. a Moldovei; col. red. : Grigore Belostecinic (preşedinte) [et al.]. – Ch. : ASEM, 2012. – 351p. – ISSN 1857-1433.

Texte: lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârşitul art. – 30 ex.

ISBN 978-9975-75-608-2.

- - 1. Academia de Studii Economice a Moldovei – Anale (rom., engl., rusă).

082:378.633(478-25)=135.1=111=161.1

A 48

ISBN 978-9975-75-608-2

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

C U P R I N S

SECȚIA I. PROBLEME GENERALE ALE ECONOMIEI NAȚIONALE

Rolul universităților în edificarea societății cunoaşterii 6
Prof. univ. dr. hab. Ala Cotelnic, ASEM
Domenii ale politicilor comunitare de integrare şi cooperare 13
Conf. univ. dr. hab. Natalia Lobanov, ASEM
O abordare demografică asupra sustenabilității sistemului de pensionare *(din Republica Moldova)* 25
Dr. Dorin Vaculovschi, ASEM
Drd. Victor Gîlca, ASEM
Dialogul social şi anumite valențe doctrinare 32
Dr. Dorin Vaculovschi, ASEM
Drd. Ala Lipciu, ASEM
Strategia de recompensare a personalului – parte integrantă a strategiei de afaceri 35
Conf. univ. dr. Alic Bîrcă
Căi de creştere a calității serviciilor în organele administrației publice locale din Republica Moldova 41
Conf. univ. dr. Elena Vaculovschi, ASEM
Rolul liderului comunitar în procesul dezvoltării comunitare 47
Conf. univ. dr. Angela Boguş, ASEM
Alcoolismul, narcomania, toxicomania – determinante ale criminalității 53
Drd. Eugenia-Mirela Tuca, ULIM
Dr. Alexandru Mariț, ASEM
Tipuri de criminalitate penitenciară 62
Avocat Ionela-Cerasela Zeca, România
Dr. Alexandru Mariț, ASEM
Sistemul informațional de monitorizare şi controlling vamal 68
Conf. univ. dr. Aliona Balan, ASEM
Aspecte cu privire la combaterea agresivității verbale în comunicarea managerială 71
Prof. univ. dr. Raisa Borcoman

SECȚIA II. MANAGEMENT ŞI MARKETING

The influence of free time on touristic services 75
Ph. dr. Elena Turcov, ASEM
Drd. Niculina Apetri, ASEM
Managementul implementării poiectelor locale – suportul modernizării comunităților 80
Prof. univ. dr. hab. Ion Paladi, ASEM
Evoluție şi tendințe regionale pe piața turismului internațional 84
Conf. univ. dr. Roman Livandovschi, ASEM
Managementul instituției publice: factorii calității 86
Conf. univ. dr. Sergiu Baciu, ASEM
Studierea proprietăților consumiste a maşinilor de spălat rufe 92
Conf. univ. dr. Mihail Cernavca, ASEM
Abordări metodologice privind strategia de gestionare a competitivității întreprinderii 99
Conf. univ. dr. Marina Coban, ASEM
Organizația orientată spre procesul şi factorii controlului eficient 103
Conf. univ. dr. Ludmila Bilaş;
Conf. univ. dr. Irina Dorogaia;
Drd. Safar Mammadov, ASEM

Business planning as a tool of business management of small and medium-sized enterprises 107
Alla Parfentieva, Doctor of Economics,Lecturer of ASEM

SECȚIA III. FINANȚE. ACTIVITATE BANCARĂ

Manifestarea pe piața de capital autohtonă şi pe pieţele statelor CSI a unor tendințe caracteristice pieței de capital globale 113
Prof. univ. dr. hab. Rodica Hîncu, ASEM
Conf. univ. dr. Nina Jeleznova, ASEM
Lect. sup. dr. Victoria Iordachi, ASEM
Lect. drd. Marcelina Roşca, ASEM
Perfecționarea activității de evaluare în Republica Moldova 126
Conf. univ. dr. hab. Natalia Băncilă, ASEM
Atractivitatea investirii în acțiuni prin prisma drepturilor acționarilor. Analiză comparativă 130
Conf. univ. dr. Ana Suhovici, ASEM
Metode contemporane de majorare a calității portofoliului de credite 136
Conf. univ. dr. Larisa Mistrean,
Denis Mistrean, ASEM
Finanțarea deficitului bugetar şi implicațiile ei asupra economiei 141
Lect. sup. dr. Ala Roller, ASEM
Riscul financiar în cadrul implementării proiectelor investiționale privind alimentarea cu apă în Republica Moldova 146
Conf. univ. dr. Eugenia Buşmachiu, ASEM
Conf. univ. dr. Nadejda Botnari, ASEM
Drd. Ana Timuş, USM
Planificarea strategică la nivel de U.A.T. – studiu de caz 157
Conf. univ. dr. Andrei Petroia, ASEM
Influența evaluărilor specializate ale riscului de țară asupra deciziilor de investire 175
Conf. univ. dr. Mariana Bunu, ASEM
Utilitatea derivatelor în transferul riscului de credit 180
Conf. univ. dr. Victoria Cociug, ASEM
Drd. Victoria Postolache (Dogotari), ASEM
Lect. univ., Universitatea de Stat "A. Russo", m. Bălți, Republica Moldova
Acordul Basel III: necesitatea şi carențele implementării 187
Conf. univ. dr. Alla Darovannaia, ASEM
Conf. univ. dr. Ilinca Gorobeț, ASEM
Echilibrul între colaborare şi autoritate ca impact asupra dezvoltării continue a sistemului bancar autohton 194
Conf. univ. dr. Stela Ciobu, ASEM
Drd. Elizaveta Klippert, ASEM
Drd. Andrei Zacon, ASEM
International Investment Potential Of Gold 200
Assoc. Prof., Ph.D. Stela Ciobu, ASEM,
Assoc. Prof., Ph.D. Ivan Luchian, IMI-NOVA
Abordarea sistemului financiar şi valutar internațional în contextul teoriei sistemelor complexe 207
Conf. univ. dr. Viorica Lopotenco, ASEM
Outsider's Evaluation Of Catastrophic Risk Of The Bank 216
Assoc. Prof. dr. Larisa Romanciuc

SECȚIA IV. CONTABILITATE. ANALIZA ACTIVITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE

Cu privire la evaluarea fondului comercial 228
Prof. univ. dr. hab. Vasile Bucur, ASEM
Problemele analitice privind estimarea calității produselor, mărfurilor şi serviciilor 235
Conf. univ. dr. Valentina Paladi, ASEM
Conf. univ. dr. Natalia Prodan, ASEM
Aspecte privind contabilitatea cesionării creanțelor 245
Conf. univ. dr. Mihail Manoli, ASEM
Contabilitatea reducerilor comerciale şi financiare: Aspecte naționale şi internaționale 249
Conf. univ. dr. Natalia Zlatina, ASEM
Influența proceselor de armonizare contabilă asupra comunicării economico-financiare 254
Conf. univ. dr. Liliana Lazari, ASEM
Particularitățile evidenței mijloacelor cu destinație specială în organizațiile necomerciale 258
Conf. univ. dr. Lidia Cauş, ASEM
Esența modelului dinamic de stabilitate şi utilizarea acestuia în procesul analizei şi evaluării riscului economic 262
Conf. univ. dr. Neli Muntean, ASEM
Учет доходов и расходов при оказании связанных с автоперевозками экспортных услуг 273
Герасимов Михаил, доктор экономики, ст. преподаватель, ASEM
Eefectele intergeneraționale ale îndatorării publice – o abordare proactivă 275
Dr. Florin Oprea, Universitatea ,,Al. I. Cuza'', Iaşi, România
Drd. Irina Bilan, Universitatea ,,Al. I. Cuza'', Iaşi, România

SECȚIA V. CIBERNETICĂ ŞI INFORMATICĂ ECONOMICĂ

Domeniul de definiție al disprporționalității soluției optime în sisteme RP 283
Prof. univ. dr. hab. Ion Bolun, ASEM
Rolul strategic al conceptului de management al cunoştințelor în dezvoltarea sistemelor informatice manageriale 298
Prof. univ. dr. hab. Ilie Costaş, ASEM
Creativity in Information, Knowledge based, and Conscience Societies 308
Prof. Dr. Hab. Dumitru Todoroi, ASEM
Elaborarea modelului econometric de estimare a comportamentului prețurilor la combustibili în Republica Moldova 315
Prof. univ. dr. Ion Pârțachi, ASEM
Drd. Simion Mija, ASEM
Utilizarea paginilor web interactive în educație 321
Conf. univ., dr. fiz.-mat., dr. informatică Ilie Coandă, ASEM
Linii geodezice ale suprafețelor hiperbolice de signatura (0,3) 327
Conf. univ. dr. Vladimir Balcan, ASEM
The distance from the standard as a measure of competitiveness and economic convergence 332
PhD Eugeniu Gârlă AESM
PhD candidate Awad Sami AESM, SWEDEN
Eminescu: Economia politică – ştiința libertății 343
Conf. univ. dr. hab. Ivan Ustian, ASEM

Secția I. PROBLEME GENERALE ALE ECONOMIEI NAȚIONALE

ROLUL UNIVERSITĂȚILOR ÎN EDIFICAREA SOCIETĂȚII CUNOAŞTERII

Prof. univ. dr. hab. Ala Cotelnic, ASEM
email: acotelnic@hotmail.com

The article presents synthetically the main characteristics of knowledge society and knowledge-based organizations; it highlights the relevance of universities for the creation of a knowledge-based society. For this reason I turned to the experience of the Academy of Economic Studies of Moldova in the field of continuous training. It is argued the role of lifelong learning and are given ways for adult training practiced by AESM.

***Cuvinte-cheie**: societatea cunoaşterii, organizație bazată pe cunoaştere, învățarea pe tot parcursul vieții, învățământ superior, schimbare organizațional.*

Scopul prezentului studiu, reflectat şi în structura articolului, constă în:

- prezentarea sintetică a principalelor caracteristici ale societății cunoaşterii şi ale organizațiilor bazate pe cunoaştere;
- punerea în evidență a relevanței universităților pentru crearea unei societăți a cunoaşterii.

Planificarea, implementarea şi administrarea schimbării, într-un mediu în continuă transformare, reprezintă situația, căreia trebuie să îi facă față, în prezent, cele mai multe organizații, cărora li se cere să răspundă ocaziilor şi amenințărilor apărute pe piață pentru a ocupa un loc competitiv în fruntea acesteia.

Încă din anii 1970, întreprinderea s-a confruntat cu probleme legate de adaptarea sa la un mediu aflat în continuă transformare, influențat de mari mutații tehnologice. Sursă de amenințări, schimbarea tehnologică a fost şi a rămas, în acelaşi timp, şi o importantă sursă de oportunități pentru întreprindere. Specialiştii au văzut de mult în tehnologie un factor major al supraviețuirii întreprinderii, militând în favoarea stimulării creativității tehnice.

Schimbarea tehnologică este un factor important în dobândirea avantajului concurențial. Ea poate crea industrii total noi sau schimba industriile existente. Dezvoltarea şi utilizarea inovativă a tehnologiei pot oferi unei firme o competență distinctivă greu de atins de firmele concurente. Dezvoltarea complexă şi rapidă a societăților noastre ilustrează elocvent faptul că nu numai schimbările tehnologice, dar şi cele sociale sau economice, depind în cel mai înalt grad de calitatea informației de care dispunem; mai mult – depinde şi de capacitatea noastră de a o gestiona.

Într-o societate dependentă de informație, dar şi de creşterea numerică a organizațiilor (ca expresie a comunicării sporite şi complexității relațiilor sociale), ***cunoaşterea*** este singura putere ce garantează progresul social, economic şi democratic, care nu se uzează în timp. Orientarea spre acumularea şi asimilarea de cunoaştere este, pentru cele mai multe dintre organizații, confirmarea unei anumite maturități funcționale, concordante cu esența societății informaționale de care este legată.

Problematica generării şi gestionării cunoştințelor în organizații este de maximă importanță în condițiile actualului mediu dinamic, complex şi imprevizibil. Ultimele decenii au cunoscut o deplasare a interesului de la bunurile materiale către cele intangibile, vorbindu-se de economie informațională, economie bazată pe cunoaştere, economie imaterială etc.

Economia bazată pe cunoaştere are trei caracteristici de bază. Prima constă în discreția cunoştințelor ca produs. Cunoştințele concrete ori sunt, ori nu sunt create. Nu poate exista nicio cunoaştere pe jumătate sau de o treime. A doua caracteristică constă în faptul că cunoştințele, asemenea altor bunuri publice, fiind create, sunt disponibile pentru toți fără excepție. Şi, în cele din urmă, caracteristica a treia a cunoştințelor se referă la aceea că cunoştințele sunt un produs informațional, iar acesta, după consumare, nu dispare, asemenea unui produs fizic.

Prima caracteristică a trezit anumite îndoieli cu referire la faptul, dacă aplicarea mecanismului de

piață ar putea fi la fel de eficace ca şi în cazul produselor tradiționale. Lucrările recent apărute denotă că principalele rezultate obținute pentru produsele tangibile sunt valabile şi pentru cunoştințe.

Caracteristicile a doua şi a treia au în vedere faptul că, în economia de piață, distribuitorii cunoştințelor, în mare măsură, universitățile, într-o oarecare măsură, se află în poziție de monopol.

Perioada actuală generează multe discuții în rândul savanților, atât la nivel de definire a societății: poate, oare, aceasta fi definită ca societate nouă, societate a cunoaşterii, societate a informației sau altfel numită, cât şi la nivel de diverse caracteristici şi particularități pe care le prezintă.

Conform cercetărilor efectuate de UNESCO şi publicate în raportul „Profesorii şi instruirea într-o lume în schimbare" [11], generația tânără intră într-o lume care suferă schimbări în toate sferele de activitate: ştiință, tehnologie, politică, economie, sfera socială şi cultură. Societatea secolului XXI este o societate bazată pe cunoaştere. O societate bazată pe cunoaştere este una în care [8]:

- baza mondială de cunoştințe se dublează la fiecare 2-3 ani;
- sunt publicate 7000 de articole ştiințifice în fiecare zi;
- volumul de informații dobândit de absolvenții de şcoli medii din țările industrializate, în anii de şcoală, este mai mare decât cel acumulat de bunicii lor pe parcursul întregii vieți;
- în următoarele trei decenii, se presupune că se vor produce tot atâtea schimbări câte au avut loc în ultimele trei secole. În cercetările recent efectuate , găsim mai multe preocupări la acest subiect. Astfel, societatea cunoaşterii, în opinia Victoriei Cojocaru, presupune următoarele momente distinctive: [2]
  - Extindere şi aprofundare a cunoaşterii ştiințifice şi a adevărului despre existență;
  - Utilizarea şi managementul cunoaşterii existente sub forma cunoaşterii tehnologice şi organizaționale;
  - Producerea de cunoaştere tehnologică nouă prin inovare;
  - Diseminare fără precedent a cunoaşterii către toți cetățenii prin mijloace noi, folosind, cu prioritate, Internetul şi cartea electronică şi folosirea metodelor de învățare prin procedee electronice (e-learning);
  - Societatea cunoaşterii reprezintă o nouă economie în care procesul de inovare (capacitatea de a asimila şi converti cunoaşterea nouă pentru a crea noi servicii de produse) devine determinant (economia nouă este economia societății informaționale şi a cunoaşterii);
  - Societatea cunoaşterii este fundamental necesară pentru a se asigura o societate sustenabilă din punct de vedere ecologic;
  - Societatea cunoaşterii va reprezenta şi o etapă nouă în cultură, pe primul plan va trece *cultura cunoaşterii,* care implică toate formele de cunoaştere.

Principalul component al economiei cunoaşterii îl constituie cunoştințele.

Cunoştințele au devenit *o resursă şi un lucru folositor, singurul factor de producție, depăşind atât capitalul, cât şi munca* [3]. Încercând să anticipeze mutațiile viitorului încă de la jumătatea secolului trecut [4], P. Drucker evidențiază următoarele repere fundamentale:

- înlocuirea viziunii carteziene despre lume cu o viziune biologică;
- trecerea de la progres la inovație;
- apariția marilor organizații;
- explozia educațională şi emergența societății bazate pe cunoaştere.

Este destul de dificil chiar şi numai de a inventaria toate entitățile, fenomenele, procesele organizaționale generatoare şi purtătoare de cunoştințe organizaționale: cultura şi identitatea întreprinderii, rutinele, procedurile, politicile, sistemele, documentele organizaționale, ca să nu mai vorbim de fiecare angajat.

După cum subliniau şi Maryam Alavi şi Dorothy Leidner, resursele ce încorporează multă cunoaştere sunt dificil de imitat şi complexe, din punct de vedere social, astfel, încât pot genera, pe termen lung, avantaj concurențial [5].

Societatea cunoaşterii în acelaşi timp,este percepută şi ca o *societate a organizațiilor.* (Drucker, 1992). Tot mai des, se face referință la organizații bazate pe cunoaştere. Organizațiile bazate pe cunoaştere marchează convergența dintre două fenomene definitorii pentru natura umană: cel al cunoaşterii şi cel al organizării, într-o construcție socială emblematică pentru ideile de competență colectivă, acțiune inteligentă şi performanță durabilă. Pentru acestea, problema limitelor cunoaşterii e o preocupare continuă; fiecare din ele îşi elaborează şi testează continuu reprezentările despre mediul de afaceri, misiunea şi competențele proprii, făcându-le inteligibile membrilor săi.

Organizațiile bazate pe cunoaştere joacă un rol determinant în afirmarea societății contemporane ca societate a cunoaşterii; aparținând realității contemporane atât în calitatea lor de mediu de activitate profesională şi managerială, cât şi în cea de obiect de cercetare ştiințifică şi de proiect strategic, ele marchează convergența dintre două fenomene definitorii pentru natura umană – cel al cunoaşterii şi cel al organizării – într-o construcție socială emblematică pentru ideile de competență colectivă, acțiune inteligentă şi performanță durabilă.

În funcționarea unor asemenea organizații, sunt determinante procesele de:

- **inovare** (crearea de cunoştințe noi);
- **învățare** (asimilarea de cunoştințe);
- **interactivitate** (împărtăşirea cunoştințelor). [8]

Tabelul 1

Organizația tradițională vs organizația bazată pe cunoaştere

Criterii de comparație	**Paradigma**	
	Organizația bazată pe control şi autoritate	**Organizația bazată pe cunoaştere**
Obiectul demersului	Resurse clasice, active tangibile, activități programate	Sisteme şi procese bazate prioritar pe active intangibile
Logica dominantă	Logica postului de lucru şi a organizării formale	Logică axată pe competențele organizaționale ca surse de performanță
Orientarea în timp	Retrospectivă (control şi evidență)	Prospectivă (angajare în proiecte)
Natura demersului	Preponderent ameliorativă, cu accent pe continuitate în sisteme existente	Preponderent constructivă, cu accent pe conceperea şi managementul schimbărilor
Modul de practicare	Rutinier, impersonal, centrat pe aspecte faptice	Creativ, personalizat, centrat pe aspecte conceptuale şi strategice
Modul de concretizare	Intervenție corectoare de abateri, comportament reactiv	Intervenție transformatoare bazată pe proiecte, comportamente active

Sursa: [13]

Gestiunea cunoştințelor impune existența sinergiei la nivelul întreprinderii, obținerea unor rezultate concrete şi implementarea unei noi culturi organizaționale. Această nouă funcție a organizației urmăreşte o mai bună selectare a informațiilor şi a cunoştințelor în cadrul firmei, cu scopul obținerii unui nou avantaj competitiv.

Cele mai relevante caracteristici ale firmei bazate pe cunoaştere le considerăm: [9].

1. Deplasarea accentului de la valorile tangibile spre cele intangibile, odată cu diminuarea firmei în ceea ce priveşte activele fizice, activitățile realizate şi salariații utilizați, în paralel cu dezvoltarea bazei interne de cunoştințe şi extinderea legăturilor cu clienții, furnizorii şi forța de muncă existentă.
2. Externalizarea activităților care nu sunt esențiale pentru firmă, concomitent cu internalizarea celor care fac parte sau sunt puternic complementare cunoştințelor esențiale ale organizației.
3. Apelarea mai frecventă la forța de muncă externă firmei pentru activitățile mai puțin importante şi pentru cele de întreținere ale organizației; pentru realizarea lor se va apela pe scară largă la firmele mici şi la persoane care lucrează independent.
4. Dezvoltarea strategică a firmei se va baza pe creşterea în profunzime sau lărgime a cunoştințelor firmei, ceea ce presupune că ea dispune de capacitatea de a-şi dezvolta propriile cunoştințe şi de a recunoaşte oportunitățile pentru cooperare de tip sinergic în domeniul cunoştințelor.
5. Modelul de organizare internă a firmei bazată pe cunoştințe este analog modelului cognitiv uman, caracterizându-se prin rețele mai puțin structurate, echipe semiautonome, formate din persoane posesoare de cunoştințe, disponibilități organizaționale şi individuale pentru învățare etc. Maximizarea eficacității şi eficienței se bazează pe structuri de echipe.
6. Scăderea numărului şi rolurilor managerilor de nivel mediu şi inferior, şi externalizarea treptată a persoanelor care realizează activități periferice, simultan cu integrarea în firmă de "manageri de cunoştințe", care, frecvent, îşi încep activitatea ca agenți sau consultanți ai schimbării în

cadrul organizației.

7. Remodelarea capabilităților manageriale şi economice ale firmei, pentru a pune în valoare cunoştințele, prin opțiunile, deciziile şi acțiunile pe care le practică.
8. Direcționarea investițiilor în training, în forța de muncă externă utilizată pentru a înlocui propriul personal care nu progresează.
9. Reconceperea sistemului de motivare, corespunzător următoarelor coordonate:
   - amplificarea recompensării în funcție de performanțe şi merite pentru întreg personalul firmei;
   - creşterea utilizării recompensării personalului din grupurile periferice în funcție de performanțele individuale;
   - intensificarea folosirii stimulentelor globale, de grup şi personale, pentru personalul de bază al firmei;
   - apelarea pe scară largă la promovarea personalului în cadrul şi din afara firmei.

Întotdeauna când se produce un fenomen relevant, este esențială identificarea şi analiza, cauzelor care îl generează. În bogata literatură de specialitate, consacrată problemei în cauză, sunt evidențiate 3 categorii de cauze principale: *umane, manageriale şi tehnice*. [7].

În cele ce urmează, ne vom opri la caracteristica cauzelor de *natură umană*. Acestea exprimă schimbările de esență produse la nivelul resurselor umane, a forței de muncă, a muncii prestate, a capacității şi modalităților de a genera valoare adăugată. Aceste mutații pot fi sintetizate în următoarele direcții:

a) *Schimbări în nivelul de pregătire şi în cunoştințele resurselor umane, în plan cantitativ şi calitativ*.

În plan cantitativ, se constată, îndeosebi în țările dezvoltate, cuprinderea întregii populații în procesele educaționale şi, în ultimele decenii, în procesele de învățare continuă sau de-a lungul întregii vieți. În foarte multe țări, a devenit obligatoriu nu numai învățământul primar, dar şi cel liceal. În plus, o pondere foarte mare a populației parcurge şi faza pregătirii superioare la nivel universitar. În acest sens, putem menționa că şi în Republica Moldova, în ultimii ani, se simte un interes special pentru studii. Astfel, datele statistice, prezentate în tabelul 2, denotă creşterea interesului tineretului față de studii, atât la nivel de colegiu, cât şi la nivel de instituții de învățământ superior.

Am evidențiat populația cu vârsta cuprinsă între 15-29 de ani, deoarece anume acest segment, în mare măsură, beneficiază de servicii educaționale în instituțiile menționate. Ponderea acestora în totalul populației pe parcursul anilor analizați, nu a suferit mari modificări, oscilând între 26,9% în anul 2011 şi 28,0 în 2006. Numărul elevilor în colegii a crescut, în perioada 2003-2011, cu 12, 7 mii de persoane sau 67,9%, deşi, în ultimii doi ani, se evidențiază o scădere uşoară.

Numărul studenților ce îşi fac studiile în instituțiile de învățământ superior din țară, în anul 2011, este la acelaşi nivel cu anul 2003 – 104 mii de persoane. Dar, pe parcursul anilor, numărul acestora a atins mărimea maximă – 128 mii – în anul 2006.

Tabelul 2

Evoluția numărului de studenți în Republica Moldova în perioada 2003-2011

Indicatori	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Populația, total	3618,3	3607,4	3600,4	3589,9	3581,1	3572,7	3567,5	3563,7	3560,4
Vârsta 15-29 ani	980,8	996,6	1002,6	1003,0	974,3	977,1	976,4	970,4	959,2
Ponderea persoanelor în total populație,%	27,1	27,6	27,8	28,0	27,2	27,3	27,4	27,2	26,9
Numărul de elevi în colegii	18,7	23,6	27,1	30,2	31,3	32,7	32,2	32,1	31,4
Numărul de studenți	104,0	114,5	126,1	128,0	122,9	114,9	109,9	107,8	104,0
Elevi din colegiu la 10000 de locuitori	52	66	75	84	88	92	90	90	88
Studenți la 10000 locuitori	288	318	351	357	344	322	308	303	292

Sursa: *calculat în baza [1]*

De fapt, considerăm mult mai elocvent indicatorul menționat raportat la 10000 de locuitori.

Pentru elevii din colegiu, acest indicator a crescut cu 36 de persoane în perioada analizată, iar pentru studenți – cu 4 persoane. Scăderea numărului, în anii 2010-2011, nu indică diminuarea interesului față de studii. Şi-a pus amprenta situația demografică nefavorabilă din țară, în acest sens, precum şi numărul mare de locuri oferite pentru studii de către Guvernul României şi Guvernul Federației Ruse.

Ca urmare, a studiilor obținute, resursele umane sunt mult mai instruite, asimilează un mare volum de informații şi cunoştințe, îşi dezvoltă, la un nivel ridicat, capacitățile intelectuale. Volumul de informații şi cunoştințe pe care resursele umane îl „absorb" şi îl utilizează este net superior celui existent cu câteva decenii în urmă, şi aceasta la scara întregii populații.

În plan calitativ, constatăm că, în paralel cu creşterea duratei de instruire a populației, se schimbă, în bună măsură, şi natura proceselor educaționale implicate, învățământul de toate nivelurile – preşcolar, gimnazial, liceal şi universitar – îşi diminuează dimensiunea teoretico-descriptivă şi îşi amplifică dimensiunea metodologico-aplicativă. Se pune un accent mai redus pe memorare şi un accent mult mai mare pe însuşirea de cunoştințe cu valoare aplicativă, pe formarea de aptitudini, deprinderi şi comportamente operaționale şi utile în activitățile economico-sociale, pe dezvoltarea personalității indivizilor, a creativității lor şi a capacității de a fi eficace, competitivi, în condiții de competiție economică şi socială.

b) Ansamblul acestor schimbări în procesele educaționale se reflectă, în mod direct, în dobândirea, de către întreaga populație, în proporție diferită, a unor apreciabile capacități de creare, reținere, utilizare şi valorificare a cunoştințelor. Ca urmare, capacitatea productivă a resurselor umane, în ansamblul lor, este mult mai mare decât cea din perioada precedentă, concomitent cu schimbarea conținutului său.

c) În acest context, *disponibilitatea spre inovare a resurselor umane se amplifică într-un ritm accelerat*. Noul tip de pregătire, noile tehnologii, cerințele pieților actuale generează simultan posibilități şi necesități de inovare absolut noi. Persoanele şi organizațiile care posedă, la un nivel ridicat, capacitatea de inovare dețin avantajul competitiv prin care se dovedesc sustenabili şi competitivi pe termen mediu şi lung. S-a schimbat însăşi natura muncii, diminuându-se substanțial ponderea proceselor de muncă fizică. Munca tinde să se bazeze atât cantitativ, cât şi calitativ, predominant pe informații şi cunoştințe, astfel, intelectualizându-se.

Deci, analizând schimbările ce au loc, putem constata că societatea cunoaşterii are la bază cei doi piloni fundamentali: educația şi cercetarea-dezvoltarea-inovarea.

În acest sens, considerăm că un rol mult mai mare decât cel menționat revine instituțiilor de învățământ, îndeosebi celor din învățământul superior. În ultimii ani, educația pe tot parcursul vieții (life long learning) a devenit o prioritate a sistemelor de învățământ la nivel global. Chiar dacă rolul educației de bază, formale, rămâne esențial, învățarea permanentă, împreună cu educația nonformală, vin să personalizeze şi să dezvolte aptitudini cât mai aproape de cerințele pieței şi societății, pe de o parte, şi priceperea şi sufletul celui care învață, pe de altă parte. Niciodată nu este prea târziu să înveți, iar schimbările care intervin în societate, în organizații, prin implementarea tehnologiilor noi, a unor produse, servicii noi impun persoanele antrenate în activitățile respective să cunoască tot mai mult, să cunoască multe lucruri mai profund sau să cunoască alte lucruri decât cele pe care le-a învățat în cadrul formării formale.

Învățarea pe tot parcursul vieții este acum o realitate în Uniunea Europeană. Pe 23 octombrie 2006, Comisia Europeană a adoptat o Comunicare prin care încurajează statele membre să promoveze educația adulților în Europa. Însă, învățământul pe tot parcursul vieții a fost recunoscut ca element esențial al Spațiului European al Învățământului Superior încă din 2001, când a avut loc întâlnirea ministerială de la Praga. De atunci, asistăm la o conştientizare, din ce în ce mai mare, asupra nevoii de a integra învățământul pe tot parcursul vieții şi în învățământul superior, dacă ne dorim să facem față provocărilor viitorului. Aceasta include provocările particulare ce apar ca urmare a faptului că demografia în Europa este în schimbare. Tot mai mult, învățământul pe tot parcursul vieții este privit ca fiind un aspect inerent în toate aspectele Procesului Bologna. Scopul ministerelor în domeniul învățământului pe tot parcursul vieții va fi realizat prin îmbunătățirea recunoaşterii învățământului în forma sa anterioară, inclusiv învățământul non-formal şi informal, crearea unor modele mai flexibile de livrare a informației, centrate pe student, lărgirea accesului la educație în învățământul superior.

Academia de Studii Economice a Moldovei, a instituit structuri speciale menite să organizeze formarea continuă a persoanelor care au, deja, o specialitate, dar care, fie doresc să-şi actualizeze cunoştințele pe care le-au obținut anterior, fie vor să obțină o calificare nouă. Actualmente, în cadrul

ASEM, funcționează câteva centre de instruire continuă:

1. CENTRUL DE INSTRUIRE ŞI CONSULTANȚĂ ÎN AFACERI (MACIP). Centrul are ca obiective de bază**:** [6]
   - contribuția la crearea noilor întreprinderi profitabile;
   - creşterea eficienței întreprinderilor existente;
   - promovarea intereselor întreprinderilor private;
   - acordarea consultațiilor individuale şi organizarea seminarelor şi cursurilor în domeniul managementului, marketingului, finanțelor etc.;
   - asigurarea accesului întreprinzătorilor la informația economică;
   - dezvoltarea cooperării cu alte organizații naționale şi internaționale;
   - promovarea prestigiului întreprinderilor şi întreprinzătorilor particulari.

În anul de studii 2010-2011, în centrul MACIP, au fost instruite 735 de persoane în următoarele domenii: Contabilitatea pentru începători; Contabilitatea la calculator 1C; Excel pentru avansați; Limba engleză; Dezvoltarea abilităților de conducere; Standarde Internaționale de Raportare Financiară; Bazele Antreprenoriatului; Managementul Proiectelor; Managementul Resurselor Umane; Tehnici de vânzare şi asistență a clienților companiei; Abilități de comunicare eficientă şi negociere cu clienții în domeniul microcreditării; Utilizarea metodelor de cercetări de marketing; Bazele antreprenoriatului şi abilități de inițiere a afacerii; Competențe de căutare a unui post de muncă; Mistery shopping.

2. CENTRUL DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ ŞI AFACERI PUBLICE (CDEAP);

În anul de studii 2010-2011, în cadrul centrului menționat, au fost instruite 357 de persoane în următoarele direcții: Contabilitatea pentru începători; Finanțele şi Contabilitatea Firmei; Contabilitatea la calculator 1C; Limba Italiană; Limba Italiană pentru începători; Managementul Proiectelor Programa MS Project; MS IT Academy. Curs 70-290; 291; 292; 293; 956B; 2957B; 2124C; Tehnologii Informaționale System Engineer; Tehnologii Informaționale MS Office for Business; Start Up Business.

În toamna anului 2010, în colaborare cu Camera de Comerț şi Industrie a Republicii Moldova, a fost lansat Proiectul de reinstruire a militarilor în rezervă din Republica Moldova, finanțat de OSCE. Proiectul dat a fost creat pentru a oferi asistență foştilor ofițeri şi ofițerilor în rezervă cu scopul de a obține un loc de muncă după finalizarea cursurilor organizate pe programe de studii cu o largă aplicare pe piața muncii.

În primăvara anului 2011, au fost înmânate diplomele pentru primii participanți la programul de recalificare profesională în domeniul Finanțele şi Contabilitatea Firmei (total 38 de persoane). În cadrul Centrului CDEAP al ASEM, au fost deschise 2 Centre de certificare internațională: Prometric şi Pearson Vue, prin intermediul cărora se oferă examinări internaționale în următoarele direcții: Microsoft, IBM, Apple, the European Personnel Selection Office, the Medical College Admission Test, the Uniform Certified Public Accountant Examination, Architect Registration Examination, and the USPTO registration examination.

3. CENTRUL DE INSTRUIRE LINGVISTICĂ (CIL);

Momentan, activitatea acestui centru este orientată numai spre pregătirea inițială sau avansată a persoanelor în domeniul studierii limbilor străine: engleza, germana şi franceza.

4. DEPARTAMENTUL MANAGEMENTUL CALITĂȚII ŞI DEZVOLTARE CURRICULARĂ. Acest departament are menirea de a asigura pregătirea psihopedagogică a cadrelor didactice tinere, precum şi de a informa toți profesorii despre metodele noi de predare în corespundere cu cerințele societății cunoaşterii. Necesitatea şi utilitatea acestui departament pentru ASEM sunt evidente, dacă luăm în considerare faptul că majoritatea dintre profesorii care predau în cadrul instituției nu au o pregătire de bază în domeniul pedagogiei.

O altă direcție de activitate a centrului ține de căutarea unor metode de asigurare a calității mai înalte a procesului de predare-învățare.

5. INCUBATORUL DE AFACERI AL ASEM. A fost înființat în anul 2005 cu scopul de a contribui la pregătirea nu doar teoretică a studenților, ci de a da posibilitatea celor care au spirit de întreprinzător, să înceapă această activitate, încă fiind student. Obiectivele de bază ale incubatorului sunt: Dezvoltarea tinerilor prin oferirea posibilității de a întreprinde o activitate de antreprenoriat; Reducerea decalajului creat între teorie şi practică în pregătirea studenților; Oferirea posibilității încadrării mai uşoare în câmpul muncii, după absolvire.

În perioada 2005-2011, au fost incubate 21 de întreprinderi, au fost create 60 de locuri de muncă, încadrându-se 94 de persoane. În prezent, activează 9 companii.

Pe parcursul ultimului an, au fost deschise încă două centre: Centrul de Consultanţă şi Analiză Financiară şi Bugetară şi Şcoală Superioară de Turism şi Servicii Hoteliere, care au menirea de a contribui la formarea continuă a persoanelor care au deja o pregătire în domeniu.

Solicitarea serviciilor acestor centre confirmă necesitatea forţei de muncă de învăţare continuă, iar cererea de cunoştinţe noi ne determină să înaintăm noi oferte educaţionale pentru adulţi.

De fapt, nu doar centrele din cadrul ASEM oferă posibilitatea adulţilor de a căpăta cunoştinţe noi. Fiind anulată limita de vârstă pentru studenţii de la Ciclul I, licenţă (anterior era de 35 de ani pentru învăţământul la zi), astăzi, au posibilitatea să-şi facă studiile toţi doritorii, care sunt eligibili pentru admitere în instituţii de învăţământ superior.

Studiile la Ciclul II, masterat au o direcţie mai îngustă de pregătire şi aici universităţile au posibilitatea de a asigura pregătirea în domeniile solicitate de piaţa muncii. Numărul de masteranzi care îşi fac studiile la un program sau altul reflectă măsura în care universităţile cunosc solicitările angajatorilor.

Aşadar, putem *concluziona* că, în contextul unei economii globalizate şi bazate pe cunoaştere, întreprinderile trebuie să se adapteze permanent schimbării. Întreprinzătorii de succes au nevoie, mai mult ca oricând, de o bază solidă de cunoştinţe şi calificări pentru a putea face faţă unei concurenţe acerbe şi a putea câştiga cursa inovaţiilor. În plus, în faţa evoluţiilor tehnologice, atât întreprinzătorii, cât şi salariaţii trebuie să-şi dezvolte permanent noi competenţe, în special în domeniul tehnologiilor informaţionale, şi să-şi actualizeze aptitudinile. Pentru aceasta, universităţile, pe de o parte, sunt deschise pentru a ajuta persoanele interesate să facă faţă schimbărilor impuse de societatea cunoaşterii, iar, pe de altă parte, ele singure trebuie în permanenţă să înveţe pentru a putea asigura această misiune complicată pe care şi-au asumat-o. La moment, universităţile riscă să piardă monopolul asupra diseminării cunoaşterii, eliberând diplome şi acte de studii, din cauza internetului, iar până la el – a cărţilor. Universităţile vor trebui să facă faţă concurenţei corporaţiilor private, să augmenteze şi să amelioreze calitatea cercetării, să-şi diversifice conţinuturile curriculare, tehnologiile şi metodologiile de predare, pentru a nu pierde atractivitatea şi pentru a menţine rolul lor de sursă a înţelepciunii. În economia cunoaşterii, învăţarea este cheia succesului.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova.
2. Cojocaru V. *Teoria şi metodologia transferului inovaţional în învăţământul superior*, Teză de doctor habilitat în pedagogie, Chişinău, 2010.
3. Drucker P. *Societatea postcapitalistă*, Bucureşti, Editura Image, 1999, pag. 18.
4. Drucker P., *Landmarks of Tommorow*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1996,
5. Alavi, M., Leidner, D. – *Knowledge Management and Knowledge Management Systems: Conceptual Foundations and Research Issues*, MIS Quarterly, vol 25, no.1, March 2001.
6. http://macip.ase.md/
7. http://www.scribd.com/doc/6719626/Intrarea-in-Era-Economiei-Bazata-Pe-Cunoastere
8. Information and communication technologies in teacher education. A planning guide. UNESCO, 2002. http://unesdoc.unesco.org.
9. Jones A. B., *Knowledge Capitalism Business. Work and Learning in the New Economy*, Oxford University Pres, Oxford, 1999
10. Robey Daniel, *Designing Organization*, IRWIN, Homewood, Illinois, 1986
11. Teachers and Teaching in a Changing World. UNESCO, 1998, http://www.unesco.org/education/information/wer/PDFeng/wholewer98.PDF
12. Transformarea cunoaşterii în marfă. Procesul Bologna – Strategia Lisabona, http://www.criticatac.ro/4146/transformarea-cunoasterii-in-marfa-procesul-bologna-%E2%80%93-strategia-lisabona/
13. Tripon Avram. *Managementul inovării, Sinteze şi aplicaţii*. Editura Universităţii „Petru Maior" Tg. Mureş, 2003

DOMENII ALE POLITICILOR COMUNITARE DE INTEGRARE ŞI COOPERARE

Conf. univ. dr. hab. Natalia Lobanov, ASEM
n17@inbox.ru

La coopération économique régionale est inhérente à la stratégie de développement économique des pays. La République de Moldova participe aux plusieurs organisations économiques régionales et l'accord de libre échange approfondi sera un pas logique dans l'évolution de l'approche économique avec l'Union Européenne. Dans ce context l'étude des domains et du contenu des politiques communautaires d'integration et de coopération est actuelle et nécessaire en vue de l'ajustement des politiques nationales aux exigences des partenaires européens.

Cuvinte-cheie: *integrare, cooperare, politică europeană, program de acțiune, strategie comunitară.*

Conjunctura internațională actuală, pe continentul european, este influențată puternic de mai multe procese, printre care se evidențiază atât globalizarea, cât şi regionalismul. Cooperarea regională (şi cea subregională) este un proces care se derulează mai rapid şi, în funcție de domeniu, mai eficient decât cooperarea la nivel mondial. Un exemplu de colaborare regională fructuoasă, pe care tind să-l urmeze, practic, toate statele europene, este cel al statelor care fac parte din Uniunea Europeană (UE). Cu peste 500 de milioane de locuitori, Uniunea Europeană produce circa 1/3 din PIB-ul mondial, devenind astfel un jucător de prim-rang pe plan mondial.

De la înființarea sa, Uniunea Europeană şi-a extins nu numai dimensiunea, prin aderarea de noi state membre, ci şi domeniile în care a dezvoltat o politică comună europeană.

Tratatul de instituire a Comunității Economice Europene, ce prevede crearea unei piețe comune având la bază principiul liberei circulații (a bunurilor, serviciilor, capitalurilor şi persoanelor), a stat la baza coordonării treptate a politicilor statelor membre şi la dezvoltarea ulterioară a politicilor comune europene. În continuare, vom analiza politicile comunitare de integrare şi cooperare.

Politica Agricolă Comună

Politica Agricolă a fost considerată de interes comunitar chiar din 1958, de la intrarea în vigoare a Tratatului de la Roma. Scopul Politicii Agricole Comune (PAC) este de a asigura fermierilor un nivel de trai echitabil, de a asigura consumatorilor produse de calitate la prețuri rezonabile şi de a prezerva mediul rural.

PAC, în cei peste 50 de ani de existență, a cunoscut o serie de reforme majore, care au dus nu numai la micşorarea ponderii sale în bugetul comunitar (de la 70% în anii '70 la 34% pentru 2007-2013), ci şi la reorientarea obiectivelor urmărite de PAC şi la schimbarea modalităților de sprijinire a fermierilor.

În prezent, accentul se pune pe calitatea produselor şi pe rolul agriculturii în gestiunea şi păstrarea resurselor naturale. Din partea fermierilor, se aşteaptă să fie competitivi şi orientați către piață – să producă ceea ce se cere, subvențiile pentru produse fiind înlocuite treptat cu plățile directe către fermieri. Aceste plăți sunt menite să suplimenteze veniturile fermierilor, dar ele sunt, totuşi, determinate de îndeplinirea unor condiții, cum ar fi respectarea standardelor de igienă şi siguranță alimentară, de siguranță a animalelor, de prezervare a mediului rural tradițional.

Următoarele etape, pe care le are de parcurs PAC, sunt:

1. Simplificarea regulilor ce guvernează PAC;
2. Înlocuirea diferitelor reguli şi organizații de piață pentru diferite produse cu o organizație comună de piață şi un singur set de reguli;
3. Colaborarea cu statele membre pentru reducerea birocrației întâmpinate de fermierii ce pot beneficia de sprijin comunitar.

O altă provocare cu care se confruntă PAC o constituie extinderea din 2004 şi 2007, când numărul fermierilor a crescut considerabil. De aceea, Uniunea Europeană a propus o serie de măsuri financiare pentru a veni în sprijinul acestor fermieri ce trebuie să facă față pieței comune: încurajarea pensionării timpurii, sprijin pentru zonele mai puțin favorizate, pentru protecția mediului, sprijin pentru alinierea la standardele europene etc.

Politica a evoluat pentru a răspunde nevoilor în schimbare ale societății, de aceea, siguranța alimentară, protecția mediului şi încurajarea culturilor ce pot fi transformate în combustibil câştigă din ce mai multă importanță.

În perioada 2007-2013, Directoratul General pentru Agricultură şi Dezvoltare Rurală dispune de

două instrumente financiare în vederea implementării politicii agricole şi de dezvoltare rurală: Fondul European pentru Garantare Agricolă (pentru plățile directe către fermieri şi pentru măsuri de piață) şi Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală (pentru măsurile privind dezvoltarea rurală).

Pescuitul

Primele reglementări comune în domeniul pescuitului datează din 1970 şi se referă la accesul la zonele de pescuit, instituind o organizație comună de piață. Dar, abia în anul 1983, Consiliul a pus bazele unei politici comune în domeniul pescuitului şi, astfel, reglementările cu privire la accesul la resurse, la controlul şi conservarea resurselor au început să fie aplicate unitar.

Politica Comună de Pescuit include o serie de reglementări şi mecanisme ce acoperă exploatarea, procesarea şi comercializarea resurselor acvatice (peşte, scoici, moluşte) şi a produselor de acvacultură.

Cu toate că anii 90 au însemnat revizuirea Politicii de Pescuit, măsurile luate s-au dovedit a fi insuficiente pentru a conserva resursele şi mediul marin, pe de o parte, şi de a garanta sustenabilitatea economică a flotei europene, pe de altă parte. De aceea, în anul 2002, PCP a cunoscut o nouă reformă, accentul punându-se pe un management eficient al resurselor marine, menținând, totodată, locurile de muncă în zonele de coastă şi asigurând consumatorilor produse de calitate.

În prezent, pescuitul şi acvacultura sunt activități economice importante ale UE, reprezentând aproximativ 1% din produsul național brut al statelor membre şi oferind peste o jumătate de milion de locuri de muncă.

Directoratul General pentru Pescuit şi Afaceri Maritime din cadrul Comisiei Europene, responsabil cu implementarea acestei politici, dispune de un instrument financiar – Fondul European pentru Pescuit (FEP) – de aproape 4 miliarde de euro, în perioada 2007-2013, pentru a pune în aplicare măsurile aferente acestei politici.

Siguranța alimentară

Pentru siguranța alimentară a consumatorilor, Uniunea Europeană a dezvoltat o serie de standarde privind alimentele, siguranța şi sănătatea animalelor şi a plantelor. Aceste standarde se aplică atât alimentelor produse în cadrul Uniunii, cât şi alimentelor importate.

Pentru a completa legislația europeană în domeniul siguranței alimentare, la 1 ianuarie 2005, au intrat în vigoare reglementări conform cărora producătorii de alimente trebuie să garanteze că toate alimentele, furajele animaliere şi ingredientele din furaje pot fi urmărite pe întregul lanț alimentar. De asemenea, de la 1 ianuarie 2006, au fost aduse la zi reglementările privind igiena alimentară.

În plus, UE a adoptat o legislație şi pentru o serie de probleme specifice legate de siguranța alimentară, cum ar fi folosirea pesticidelor, coloranților, antibioticilor şi hormonilor în procesul de producție etc. De asemenea, au fost adoptate reglementări privind etichetarea şi identificarea culturilor şi alimentelor ce conțin organisme modificate genetic.

Noile state membre ce au aderat la UE, de cele mai multe ori, beneficiază de perioade de tranziție pentru a alinia legislațiile şi a putea întruni toate standardele de siguranță, timp în care alimentele ce nu îndeplinesc aceste standarde nu pot fi exportate în alte țări ale UE.

Politica industrială

Tratatul de la Roma nu prevedea crearea unei politici industriale comune pentru statele membre, acestea având tradiții diferite în domeniu, ce permiteau grade diferite de protecționism şi de stimulare a industriilor naționale.

Însă, Tratatul de instituire a Comunităților Europene introduce noțiunea de competență comunitară în domeniul politicilor comunitare.

Politica industrială şi pentru întreprinderi urmăreşte să asigure un mediu de afaceri sigur, un mediu atractiv pentru investiții şi pentru muncă. De asemenea, politica industrială are ca scop creşterea economică bazată pe cunoaştere şi pe inovație.

Una dintre prioritățile Uniunii în acest domeniu este reducerea reglementărilor şi birocrației pentru întreprinderi, în special pentru întreprinderile mici şi mijlocii (IMM).

Cele 23 de milioane de întreprinderi mici şi mijlocii sunt motorul economiei europene, ele reprezentând 99% din totalul întreprinderilor şi oferind 75 de milioane de locuri de muncă. Bazându-se pe principiul „gândeşte întâi la scară mică", Uniunea Europeană ia întotdeauna în considerare nevoile IMM atunci când reglementează ajutorul de stat şi când ia orice altă măsură în domeniul industrial. Prioritățile politicii sunt de a promova antreprenoriatul şi competențele, de a îmbunătăți accesul pe piață şi potențialul de creştere al IMM (prin încurajarea cercetării şi inovării), de a întări

dialogul şi consultarea cu IMM.

Pentru a îmbunătăți competitivitatea întreprinderilor, în perioada 2007-2013, Uniunea Europeană alocă sume mari de bani destinate cercetării tehnologice şi inovării prin două programe: Programul-Cadru 7 (peste 50 de miliarde euro) destinat cercetării-dezvoltării şi Programul-Cadru pentru Competitivitate şi Inovare (3,6 miliarde euro). Acest din urmă program se adresează, în special, întreprinderilor mici şi mijlocii ce vor să inoveze în domenii, precum eficiența energetică şi surse regenerabile de energie, tehnologii de mediu şi tehnologia informației şi comunicației.

Prin intermediul politicii sale, Uniunea Europeană încurajează întreprinderile să ia parte la o creştere economică durabilă, folosind în mod rațional resursele naturale şi acordând o atenție sporită dezvoltării competențelor, reducerii sărăciei şi respectării drepturilor fundamentale.

Piața internă

Tratatul de la Roma prevede, în mod explicit, instituirea unei uniuni vamale între statele membre, care să stea la baza realizării unei piețe comune europene. Deşi uniunea vamală a fost încheiată în 1968, primele măsuri concrete pentru realizarea pieței comune au venit abia în 1985 când Comisia Europeană a propus peste 250 de măsuri legislative menite să elimine obstacolele rămase în calea libertății schimburilor comerciale. Aceste măsuri urmau să fie adoptate treptat, timp de 7 ani. Calendarul propus de Comisie a fost respectat, iar de la 1 ianuarie 1993 se poate vorbi de o piață internă.

Piața unică (sau piața internă) are la bază cele patru libertăți de mişcare: a bunurilor, a serviciilor, a capitalurilor şi a persoanelor.

Libera circulație a mărfurilor a presupus eliminarea tuturor barierelor tarifare şi netarifare din calea comerțului între statele membre. În ceea ce priveşte libera circulație a persoanelor, aceasta presupune dreptul cetățenilor europeni de a circula şi de a-şi avea reşedința pe teritoriul oricărui stat membru. Acest drept al cetățenilor europeni este garantat de Acordul Schengen care prevede înlăturarea controalelor la frontierele interne ale Uniunii şi întărirea acestora la granițele externe.

Pe de altă parte, domeniul serviciilor s-a deschis mult mai greu, iar în 2006, au fost adoptate noi legi ce permit companiilor să presteze servicii în alte state membre. Întârzierile în liberalizarea pieței serviciilor au afectat în special serviciile financiare şi cele de transport, datorită reglementărilor naționale diferite de la stat la stat.

În ceea ce priveşte libera circulație a capitalurilor, reglementările europene interzic restricțiile referitoare la plasamentele şi investițiile de capital, precum şi restricțiile privind plățile.

Buna funcționare a pieței unice se bazează, în special, pe reglementările din cadrul politicii comune de concurență, a politicii privind întreprinderile, precum şi a politicii privind protecția consumatorilor.

Cultura

Deşi Tratatul de la Maastricht (1992) recunoaşte formal, pentru prima dată, dimensiunea culturală a integrării europene, inițiativele culturale europene au început mai devreme. Este vorba despre programul Capitala Culturală Europeană ce se desfăşoară cu succes în fiecare an începând cu 1985.

Industria culturală europeană – cinematograful, audiovizualul, publicațiile, artele, muzica etc. – are o importanță deosebită în economia EU, fiind sursa a 7 milioane de locuri de muncă şi a unor venituri importante.

De aceea, Uniunea Europeană derulează programe dedicate industriei culturale, inclusiv pentru a sprijini accesul la oportunitățile oferite de piața unică, de tehnologiile digitale, precum şi pentru a facilita accesul la finanțare.

Spre exemplu, prin Fondul European Social este sprijinită fundația italiană Toscanini ce oferă cursuri de instruire pentru muzicieni încă de la jumătatea anilor 90. Un alt program de anvergură este programul Cultura, care, pentru perioada 2007-2013, are un buget de 400 milioane de euro. Scopul acestui program este de a ajuta la păstrarea elementelor de cultură cu semnificație europeană, de a încuraja mobilitatea transnațională a lucrărilor din sectorul cultural, de a stimula dialogul intercultural.

Un alt element de bază al domeniului cultural este diversitatea lingvistică pe care UE o încurajează şi o sprijină. UE ajută la eforturile de păstrare a limbilor minoritare sau regionale (basca, bretona, catalana etc.) şi încurajează cetățenii europeni să învețe cel puțin încă două limbi europene pe lângă limba maternă.

Combaterea fraudei

Se estimează că, din bugetul anual de peste 100 miliarde de euro, aproape un miliard este fraudat. De aceea, protejarea intereselor financiare ale UE reprezintă o prioritate pentru instituțiile europene.

UE are la dispoziție o serie de reglementări pentru combaterea fraudei sub toate aspectele sale: falsificare de bani, încălcarea drepturilor de proprietate intelectuală, corupția atât la nivelul Comunității, cât şi la nivel internațional.

Oficiul European de Luptă contra Fraudei (OLAF) este elementul de bază al luptei împotriva fraudei. Parte a Comisiei Europene, OLAF desfăşoară anchete în cadrul instituțiilor europene şi în statele membre. De asemenea, investighează cazuri de fraudă şi în țările ne-membre UE, dar cu care Uniunea are acorduri.

Cele mai importante fraude constau în deturnarea de fonduri din Fondurile Structurale, destinate finanțării agriculturii, coeziunii economice şi sociale în cadrul Uniunii. Pe locul doi, se clasează fraudele provenite din evitarea plății accizelor şi taxelor vamale la țigarete.

OLAF coordonează, de asemenea, Centrul European Tehnico-Ştiințific ce se ocupă cu depistarea monedelor false. De exemplu, în 2006, au fost descoperite 164 000 de monede false (în comparație cu 69 miliarde de monede aflate in circulație).

OLAF duce o politică de „toleranță zero", în ceea ce priveşte corupția în instituțiile europene, şi demarează anchete, chiar dacă sumele de bani implicate sunt foarte mici. În plus, OLAF cooperează cu Comisia Europeană pentru a se asigura că legile cu implicații financiare, chiar de la conceperea lor, înlătură posibilitățile de fraudă.

OLAF colaborează îndeaproape cu autoritățile competente din statele membre, pentru ca acestea să-şi coordoneze acțiunile în scopul comun de combatere a fraudei, ajută la instruirea de specialişti şi oferă know-how-ul necesar desfăşurării cu succes a activităților de combatere a fraudei din țările membre.

Politica fiscală

Politica europeană în domeniul impozitării are două mari componente: impozitarea directă – care este responsabilitatea statelor membre şi impozitarea indirectă, ce afectează libera circulație a bunurilor şi serviciilor.

Statele membre au luat, deja, măsuri pentru a preveni evaziunea fiscală şi dubla impozitare, iar politica europeană în domeniu are ca scop să se asigure că, pe piața internă, concurența nu este distorsionată de diferențe între sistemele şi ratele de impozitare indirectă. În plus, au fost luate măsuri pentru a preveni efectele negative ale competiției în domeniul impozitării, ce pot apărea în cazul transferurilor de fonduri între statele membre ale UE.

În ce priveşte taxa pe valoarea adăugată, există un acord între statele membre de a o fixa la minim 15%. Evident, sunt şi excepții de la această regulă, existând bunuri exceptate de TVA sau cărora li se aplică un TVA mai scăzut. În general, bunurile şi serviciile ce beneficiază de aceste excepții nu sunt în concurență directă cu bunurile şi serviciile similare din celelalte state membre, cum ar fi prețurile meniurilor din restaurante.

Diferențele în nivelurile accizelor practicate de statele membre pot distorsiona concurența, de aceea, se supun unor reglementări comune. Cu toate aceste, intervin anumite diferențe culturale (decizia unei țări de a acciza sau nu băuturile alcoolice, cum ar fi vinul şi berea) şi diferențele economice – spre exemplu, unei țări care se bucură de un sector al finanțelor publice sănătos nu i se poate impune să aplice diverse impozite doar de dragul impozitării.

În domeniul impozitării companiilor, UE are două obiective majore: să evite competiția neloială în domeniul impozitării şi să asigure libera circulație a capitalurilor. Regulile Uniunii împiedică statele membre să folosească sistemul impozitelor pentru a influența deciziile de investiții în detrimentul altor state membre. În plus, UE urmăreşte stabilirea unei baze de impozitare comune pentru toate companiile din UE, adică acelaşi tip de tranzacție să se supună unui singur set de reguli, lăsând, totodată, la nivelul statelor membre să stabilească nivelul ratei impozitării.

Politica vamală

Politica vamală constituie unul din elementele de bază ale Uniunii Europene şi este esențială pentru buna funcționare a pieței interne, ce nu poate exista fără un set comun de reguli, aplicabil la granițele externe ale Uniunii.

Uniunea vamală pe care au constituit-o statele membre ale UE presupune eliminarea taxelor şi

barierelor vamale la importul şi exportul intra-comunitar. De asemenea, presupune adoptarea unui Tarif Vamal Comun, un tarif ce se aplică tuturor bunurilor importate din state terțe.

Un alt instrument al politicii vamale comune îl constituie Tariful Integrat al Comunităților Europene (TARIC), înființat pentru a încorpora toate măsurile comerciale şi comunitare ce se aplică bunurilor importate şi exportate din Uniunea Europeană.

Pe baza nomenclatorului internațional, Sistemul Armonizat, Uniunea Europeană a adoptat Nomenclatorul Combinat care este un instrument tarifar şi statistic. UE foloseşte acest instrument pentru a colecta taxele vamale, pentru a centraliza date statistice privind comerțul intra- şi extra-comunitar.

În 1994, toată legislația europeană a fost concentrată în Codul Vamal Comunitar, menit să asigure o interpretare comună, în toate statele membre ale Uniunii, a prevederilor vamale.

Deşi în interiorul Uniunii Europene nu mai sunt granițe, serviciul vamal rămâne în continuare foarte important, 20% din comerțul internațional fiind procesat de vămile europene, aceasta însemnând mai mult de 2 miliarde de tone de mărfuri anual şi 100 de milioane de declarații vamale.

Cercetarea şi inovarea

Principalul motiv pentru existența unei acțiuni europene în domeniul cercetării şi inovării îl constituie necesitatea coordonării activităților țărilor membre în scopul creşterii eficacității, reducerii costurilor şi consolidării competitivității internaționale a economiei europene.

Printre cele mai importante realizări în cadrul acestei politici, se numără stabilirea unui sistem uniform de standarde şi specificații tehnice, ce a contribuit la diminuarea sau chiar la eliminarea barierelor tehnologice în calea liberei circulații.

Principalul instrument al politicii de cercetare şi inovare îl constituie programele-cadru multianuale. În perioada 2007-2013, se desfăşoară Programul-Cadru 7 (PC7) ce are un buget de 50,5 miliarde de euro, cu 40% mai mult decât predecesorul său, PC6.

PC7 se desfăşoară pe 4 paliere:

a. Cooperare – cercetare comună în domenii, precum: sănătatea, alimentația, agricultura, pescuitul, biotehnologiile, tehnologia informației, nano-ştiințele, nanotehnologia, energia, mediul (inclusiv domeniul schimbării climatice), transportul, ştiințele umane şi socio-economice, securitatea. Acestei componente a PC7 îi revin 32,4 miliarde de euro;
b. Idei – componentă ce include crearea Consiliului European pentru Cercetare (cu un buget de 7,5 miliarde de euro);
c. Oameni – componentă de resurse umane, are un buget de 4,75 miliarde, bani ce vor fi folosiți pentru acordarea de burse pentru tineri cercetători, pentru încurajarea educației pe toată durata vieții, pentru parteneriate între mediul academic şi cel industrial, pentru premii de excelență şi pentru schimbul de cercetători între state membre şi state non-UE;
d. Abilități – include infrastructura de cercetare, dezvoltarea capacității de cercetare a întreprinderilor mici şi mijlocii, dezvoltarea clusterelor ştiințifice în regiunile Europei şi promovarea ştiinței în societate. Această din urmă componentă are un buget de 4,1 miliarde de euro.

Încă 1,7 miliarde de euro sunt destinați pentru activități non-nucleare ale Centrului Comun de Cercetare, o rețea de 7 centre de cercetare din Uniunea Europeană.

Cercetarea este una din componentele aşa-numitului „triunghi al cunoaşterii", din care mai fac parte educația şi inovarea. Această structură este indispensabilă pentru o economie dinamică, bazată pe cunoaştere. Institutul Tehnologic European are drept scop să interconecteze cele trei componente ale „triunghiului", iar rezultatele obținute din cercetare să le transpună în activitățile comerciale.

Societatea informațională

Unul dintre obiectivele Uniunii Europene este să se asigure că cetățenii, guvernele şi mediul de afaceri continuă să joace un rol important în modelarea economiei globale bazate pe cunoaştere şi informație.

Politica europeană în domeniul societății informaționale se bazează pe patru componente principale:

- Politica în domeniul telecomunicațiilor;
- Sprijinirea dezvoltării tehnologiei informației şi comunicațiilor (TIC);
- Contribuția la crearea unei industrii comunitare competitive;
- Promovarea rețelelor transeuropene în domeniul telecomunicațiilor, transportului şi energiei.

Începând din 1987, ca răspuns la liberalizarea pieţelor de telecomunicaţii, Uniunea Europeană a început să traseze un cadru legislativ pentru deschiderea treptată a pieţelor serviciilor şi echipamentelor destinate telecomunicaţiilor. Odată cu liberalizarea completă a acestor pieţe în 1998, Uniunea Europeană a fost nevoită să redefinească legislaţia în domeniu pentru a acoperi toate „serviciile şi reţelele electronice de comunicaţie".

Acest nou cadru legislativ, aflat în vigoare din 2003, are ca scop:

- Simplificarea reglementărilor pentru companiile ce livrează servicii informaţionale;
- Să asigure că, într-un mediu concurenţial, toţi clienţii au dreptul la un set de servicii de bază (telefon, fax, internet, apeluri de urgenţă) la preţuri rezonabile şi, de asemenea, că persoanele cu dizabilităţi nu sunt excluse;
- Să stimuleze concurenţa prin reducerea poziţiilor dominante pe care anumite monopoluri au reuşit să le menţină pentru unele servicii, cum ar fi accesul la Internet de mare viteză.

Paralel cu deschiderea pieţelor şi cu activitatea de reglementare în domeniu, Uniunea Europeană a urmărit ca cetăţenii şi mediul de afaceri să beneficieze de realizările obţinute de societatea informaţională. Astfel, în 2006, Comisia Europeană a reglementat reducerea serviciilor de roaming pentru telefonia mobilă şi până la sfârşitului lui iunie 2007, taxele pentru aceste servicii au fost reduse, în unele cazuri, cu 70%.

O altă prioritate pe termen lung este de a preveni o „diviziune digitală", ce poate apărea între regiunile Uniunii Europene sau între statele sale membre, unele dintre ele având un acces redus la Internet sau la noile servicii digitale.

Ca urmare, Uniunea Europeană a lansat o serie de iniţiative menite să faciliteze accesul cetăţenilor la comunicaţiile de mare viteză, să extindă serviciile electronice pentru întreprinderi şi să facă accesibile on-line serviciile pentru public.

Tehnologiile informaţionale şi de comunicaţie reprezintă un sector major al activităţii economice, generând aproape 6% din PIB-ul Uniunii Europene. În plus, acest sector este de o importanţă vitală pentru creşterea eficienţei şi competitivităţii tuturor sectoarelor productive şi de prestări de servicii.

Uniunea Europeană, prin iniţiativele sale, urmăreşte să asigure accesul cetăţenilor şi întreprinderilor la o infrastructură de comunicaţii şi la o gamă largă de servicii conform standardelor internaţionale şi puţin costisitoare. Mai mult, fiecare cetăţean trebuie să aibă cunoştinţele necesare pentru a trăi şi a munci în această nouă societate informaţională, Uniunea Europeană punând un accent sporit pe educaţia pe tot parcursul vieţii ca o componentă de bază a modelului social european.

Energia

Iniţial, politica în domeniul energiei se baza pe cărbune şi pe energia nucleară. Cele două componente ale sectorului energetic au fost reglementate chiar de la înfiinţarea Comunităţii Europene prin Tratatul de instituire a Comunităţii Europene a Cărbunelui şi Oţelului şi, respectiv, prin Tratatul Euratom.

Ca urmare a crizei energetice din anii '70 şi a faptului că energia nucleară a început să devină controversată, Uniunea Europeană a dezvoltat o altă abordare care să răspundă mai bine necesităţilor pieţei unice europene. În acest sens, principalele obiective ale politicii în domeniul energiei vizau crearea unei pieţe energetice interne, bazată pe concurenţă, dereglementare, dezvoltare durabilă şi protecţia consumatorilor, o mai bună cooperare internaţională, garantarea siguranţei furnizării energiei şi micşorarea impactului negativ asupra mediului.

În a doua jumătate a anilor '90, Uniunea Europeană a adoptat măsuri pentru liberalizarea pieţelor gazelor naturale, a electricităţii şi norme pentru standardizarea utilajelor şi a produselor energetice. În plus, UE a luat o serie de măsuri şi a iniţiat programe de acţiune pentru a diminua dependenţa faţă de furnizorii externi de combustibili fosili, de energie şi pentru a garanta siguranţa aprovizionării.

În martie 2007, liderii UE au ajuns la concluzia că trebuie să dezvolte o politică integrată în domeniul energiei şi a protecţiei mediului înconjurător cu scopul de a reduce consumul de combustibili fosili (ce reprezintă o resursă naturală epuizabilă), de a pune în aplicare modalităţi de economisire a energiei şi de a pune la punct metode alternative de producere a energiei electrice.

În prezent, 80% din nevoia de energie a Uniunii este susţinută de combustibili fosili – gaze naturale, petrol şi cărbune, din care o mare parte este importată, făcând astfel ca Uniunea Europeană să fie deosebit de vulnerabilă la potenţialele reduceri ale ofertei sau la creşterea preţurilor pe plan internaţional. În acest sens, s-a ajuns la concluzia că o serie de măsuri trebuie luate până în 2020

pentru a răspunde mai bine nevoilor consumatorilor şi pentru a proteja mediul. Astfel, se urmăreşte:

a. Economisirea a 20% din consumul de energie previzionat pentru 2020;
b. Creşterea până la 20% a surselor energetice regenerabile (energie solară, eoliană, biomasă) în totalul consumului de energie;
c. Creşterea, cel puțin, până la 10%, a biocombustibililor până în 2020, cu condiția ca biocombustibilii de „a doua generație" din culturi neagricole să devină disponibili pentru comercializare;
d. Reducerea, până în 2020, cu cel puțin 20% a emisiilor de gaze cu efect de seră;
e. Realizarea unei piețe energetice interne, care să aducă beneficii, în mod real şi eficient, pentru fiecare persoană şi companie în parte;
f. O mai bună integrare a politicii în domeniul energiei cu alte politici, cum ar fi politica agricolă şi cea comercială;
g. O mai bună cooperare internațională.

Transporturile

Transporturile reprezintă una dintre politicile ce au fost considerate de interes comunitar încă de la înființarea Comunităților Europene. De la semnarea Tratatului de la Roma, politica în acest domeniu s-a axat pe desființarea frontierelor între țările membre, contribuind astfel la atingerea obiectivului de liberă circulație a bunurilor şi persoanelor. Scopul politicii în domeniul transporturilor este de a contribui la crearea pieței interne, de a asigura dezvoltarea durabilă a sectorului, de a extinde rețelele de transport în toată Uniunea Europeană, de a maximiza folosirea rețelelor de transport şi de a promova cooperarea internațională.

Realizarea pieței unice europene a însemnat un punct de turnură pentru politica în domeniul transporturilor. Astfel, înlăturarea granițelor interne ale Uniunii Europene a dus la o creştere semnificativă a transportului de bunuri şi persoane pe distanțe lungi. Pentru ca cetățenii europeni şi companiile din UE să se bucure pe deplin de beneficiile pieței interne, în ultimul deceniu, Uniunea Europeană a luat măsuri pentru liberalizarea piețelor naționale de transport, în special cele privind transportul rutier şi aerian şi, într-o mai mică măsură, transportul feroviar.

În urma deschiderii piețelor transportului rutier, camioanele pot circula şi în alte țări decât în cea de origine, astfel că nu mai sunt nevoite să parcurgă distanțe foarte lungi fără încărcătură. În 2003, a intrat în vigoare un prim pachet de măsuri vizând liberalizarea transportului feroviar, deschizând liberei concurențe aproximativ 70-80% din totalul traficului pe căi ferate.

Ca efect al liberalizării transportului aerian, călătorii beneficiază de tarife mai mici şi de conexiuni mai bune între statele membre. În plus, în 2007, UE a semnat un acord de „cer deschis" cu SUA, conform căruia orice linie aeriană europeană poate zbura din orice oraş al Uniunii Europene către orice oraş din SUA.

De asemenea, Uniunea Europeană promovează proiecte majore de infrastructură de transport, aşa-numitele Rețele Trans-Europene ale căror obiective sunt eliminarea blocajelor pe principalele căi navigabile est-vest, ce fac legătura între Rin, Main şi Dunăre; punerea în aplicare a unui program menit să reglementeze traficul pe rutele maritime congestionate, aflate de-a lungul coastelor țărilor UE şi modernizarea mai multor căi ferate ce leagă nordul de sudul Europei, respectiv estul de vest.

În 2001, prin Cartea Albă a Transporturilor, revizuită în 2006, Comisia a stabilit o serie de măsuri pentru fiecare segment de transport în parte, din care unele sunt, deja, puse în aplicare (spre exemplu, perioada obligatorie de odihnă pentru şoferii de camioane a crescut de la 8 la 9 ore). Alte obiective vizate de Cartea Albă sunt: stoparea declinului transportului de călători şi marfă pe căile ferate; reducerea întârzierilor avioanelor prin crearea unei structuri integrate la nivel european pentru controlul traficului aerian; investiții mai mari în modernizarea rutelor navigabile interne şi maritime; combinarea modalităților de transport pentru diminuarea blocajelor, reducerea prețurilor şi ameliorarea calității aerului.

Protecția consumatorilor

Primele reglementări ale politicii în domeniul protecției consumatorilor au apărut la mijlocul anilor 70, când Comisia a lansat primul program de acțiune în acest domeniu. În acest program de acțiune, au fost stipulate cinci drepturi fundamentale, ce au stat la baza dezvoltării ulterioare a cadrului legislativ în domeniul protecției consumatorilor. Aceste drepturi se referă la:

- Dreptul la protejarea sănătății şi a securității;
- Dreptul la protejarea intereselor economice;

- Dreptul la compensații;
- Dreptul la informare şi educare;
- Dreptul la reprezentare.

Primele programe de acțiune au pus accentul pe aspectele orizontale ale acestei politici şi pe nevoia integrării obiectivelor sale în celelalte politici comunitare care afectau, într-un fel sau altul, consumatorii: politica agricolă, politica energetică, politica privind protecția mediului, politica în domeniul transporturilor.

De-a lungul anilor, politica s-a dezvoltat, au fost luate măsuri de securitate pentru a garanta protecția consumatorilor, ele vizând, printre altele: clauzele contractuale abuzive, practicile comerciale loiale, publicitatea comparativă şi înşelătoare, vânzările la distanță, drepturile pasagerilor. De asemenea, reglementările europene stipulează cerințele de securitate ce se aplică mai multor produse, cum ar fi: jucăriile, echipamentele de protecție individuală, cosmeticele, produsele farmaceutice, produsele electrice şi pe bază de gaz etc.

Ca urmare a evoluției nevoilor şi aşteptărilor consumatorilor, scopul politicii s-a lărgit, astfel, încât încrederea consumatorilor este pusă pe primul plan, noile reglementări urmărind stabilirea de standarde mai sofisticate privind siguranța şi sănătatea consumatorilor. În perioada 2007-2013, se desfăşoară un nou program de acțiune, cu un buget de 157 de milioane de euro, ce are două obiective principale: asigurarea unui nivel sporit de protecție a consumatorilor (printr-o mai bună informare, consultare şi reprezentare a consumatorilor) şi asigurarea aplicării efective a reglementărilor europene (printr-o mai bună colaborare privind controlul aplicării legislației, prin educare, informare şi prin modalități de recurs puse la dispoziția consumatorilor).

În anul 2002, a fost înființată Autoritatea Europeană pentru Siguranță Alimentară, care, împreună cu Comitetul permanent pentru lanțul alimentar şi sănătatea animalelor, evaluează riscurile ce pot interveni de-a lungul lanțului alimentar.

Pentru consumatori, a fost înființată Rețeaua Centrelor Europene pentru Consumatori (ECC-Net), care preia plângerile consumatorilor din fiecare stat membru. Altă rețea paralelă, FIN-NET are acelaşi rol ca şi ECC-Net pentru plângerile transfrontaliere privind serviciile financiare.

Mediul

UE s-a implicat în protecția mediului înconjurător abia în anii ’70, când această problemă a devenit de interes la nivel mondial. Primele măsuri luate la nivel european vizau ameliorarea calității vieții, limitarea poluării, introducerea principiului prevenirii poluării şi celui al raționalizării resurselor naturale. La început, aceste măsuri erau orizontale, integrate în alte politici comunitare, abia în 1982, devenind o politică de sine stătătoare.

De atunci, acțiunile Uniunii Europene s-au multiplicat, în 1990, a fost înființată Agenția Europeană a Mediului, au fost adoptate măsuri privind tratarea deşeurilor periculoase, liberul acces la informația privind mediul înconjurător, conservarea biodiversității. A fost, de asemenea, adoptat programul LIFE, ca instrument financiar de gestiune a proiectelor privind protecția mediului din statele-membre.

Începând cu anul 2000, UE şi-a reorganizat politica în domeniul protecției mediului, acționând cu mai multă flexibilitate şi, în loc să impună standarde pentru diferite produse, lasă posibilitatea producătorilor să adere la instrumente ce satisfac cerințele europene de protecție a mediului, cum ar fi eco-etichetarea şi auditul de mediu.

Politica europeană se concentrează, în prezent, pe combaterea creşterii emisiilor de gaze cu efect de seră, pe protecția biodiversității, soluționarea problemei deşertificării, a despăduririlor abuzive, a impactului poluării asupra sănătății publice.

Întreaga politică se bazează pe principiul „poluatorul plătește”. „Plata” poate să ia mai multe forme: investiții pentru alinierea la standardele de mediu, obligația de a lua înapoi, de a recicla sau de a elimina produsele după utilizarea de către consumatori sau o taxă impusă întreprinderilor sau consumatorilor care folosesc produse neecologice, cum este cazul anumitor ambalaje.

Uniunea Europeană investeşte fonduri considerabile în cercetări pe probleme legate de protecția mediului şi în programe menite să protejeze biodiversitatea şi mediul. Spre exemplu, Programul LIFE+, finanțând proiecte de cercetare şi de îmbunătățire a mediului înconjurător, are un buget de 2 miliarde euro pentru perioada 2007-2013. De asemenea, UE acordă asistență în domeniul protecției mediului țărilor non-UE.

Ocuparea forței de muncă, afaceri sociale şi egalitate de şanse

Politica socială şi de ocupare a forţei de muncă este aproape neglijată de Tratatul de la Roma, acesta având prevederi legate numai de libera circulaţie a persoanelor ca modalitate de realizare a pieţei unice. Odată cu Tratatul de la Amsterdam, politica socială, ca instrument de luptă împotriva discriminărilor de orice fel, a fost considerată de importanţă comunitară.

Cele două componente de bază ale politicii sociale şi de ocupare a forţei de muncă sunt reprezentate de Strategia Europeană pentru Ocupare şi de Agenda Socială.

În cadrul Strategiei Europene pentru Ocupare, statele membre adoptă, în comun, linii directoare pentru ocupare în care sunt stabilite prioritățile comune şi obiectivele individuale ale fiecărui stat în parte. Liniile directoare vin în sprijinul politicilor naţionale de a atinge obiectivele de ocupare totală a forţei de muncă, de a îmbunătăți calitatea şi productivitatea muncii şi de a întări coeziunea socială şi teritorială.

Agenda Socială acoperă măsurile menite să creeze noi locuri de muncă, să lupte împotriva sărăciei şi să promoveze egalitatea de şanse pentru toţi, astfel, încât muncitorii să se bucure de aceleaşi drepturi sociale, indiferent de ţara în care aleg să muncească.

Dreptul de a munci oriunde pe teritoriul Uniunii Europene este un drept fundamental al cetăţenilor europeni. Uniunea Europeană încurajează mobilitatea muncitorilor pentru beneficiile pe care le aduce persoanelor în termeni de dezvoltare profesională şi individuală, iar serviciile publice de ocupare a forţei de muncă din 31 de ţări au la dispoziţie portalul Eures pentru a publica locurile de muncă disponibile, şi unde se pot găsi peste 1 milion de oferte de muncă.

Uniunea Europeană alocă sume importante pentru implementarea obiectivelor politicii sociale. Fondul Social are peste 7 miliarde euro în 2007-2013, pentru a creşte adaptabilitatea lucrătorilor şi a întreprinderilor, a facilita accesul pe piaţa muncii, pentru a combate discriminarea şi pentru a îmbunătăți sistemul educaţional şi de instruire profesională.

Programul PROGRESS are un buget de 743 de milioane de euro pentru a încuraja studiile europene, schimbul de bune practici şi promovarea politicilor europene.

În plus, Fondul European pentru Ajustare Globală are un buget de 500 milioane de euro anual, pentru a sprijini muncitorii disponibilizaţi, ca urmare a procesului de globalizare.

Implementarea politicii sociale este susţinută de două agenţii europene: Agenţia Europeană pentru Securitate şi Sănătate în Muncă şi Fundaţia Europeană pentru Îmbunătăţirea Condiţiilor de Viaţă şi de Muncă.

Dezvoltarea

La baza politicii de dezvoltare a Uniunii Europene, stau comerţul şi ajutorul umanitar. Politica de dezvoltare a luat fiinţă ca expresie a dorinţei Uniunii Europene de a-şi asuma rolul de jucător important pe plan internaţional, prin ajutarea ţărilor mai puţin dezvoltate de a lupta împotriva sărăciei şi de a se integra în comerţul mondial.

În sprijinul politicii de dezvoltare, UE a redus sau eliminat tarifele vamale, precum şi cotele pentru importurile de produse din cele 49 de ţări cel mai puţin dezvoltate. Acordurile comerciale încheiate de UE cu ACP (ţările din Africa-Caraibe-Pacific) au fost considerate un model cum îşi pot deschide ţările dezvoltate pieţele pentru produse provenind din aceste state. Cu toate acestea, comerţul cu ACP a continuat să scadă, astfel, Uniunea Europeană a început să se concentreze pe asistenţa financiară şi tehnică pentru a îmbunătăți infrastructura fizică şi socială şi pentru a dezvolta capacitatea productivă a ţărilor mai puţin dezvoltate.

O mare parte a ajutorului financiar acordat de UE ia forma creditelor nerambursabile, iar Banca Europeană pentru Investiţii acordă credite pe termen lung partenerilor din afara Uniunii, în special ţărilor în dezvoltare.

Ajutorul acordat de UE este coordonat cu ajutorul acordat de fiecare stat membru în parte şi de alţi donatori internaţionali şi se concentrează în principal pe:

- îmbunătăţirea relaţiei dintre comerţ şi dezvoltarea economică;
- integrarea şi cooperarea regională;
- sprijinul pentru politici macroeconomice sănătoase;
- dezvoltarea infrastructurii de transport;
- siguranţa alimentară şi dezvoltarea rurală durabilă;
- construcţia capacităţii instituţionale.

Comerţul

Politica comercială comună stă la baza relațiilor externe ale Uniunii Europene. Având la bază un set de regului uniformizate ca parte a Uniunii Vamale şi a Tarifului Vamal Comun, politica comercială guvernează relațiile comerciale ale Uniunii Europene cu țările non-UE. Uniunea Europeană urmăreşte şi încurajează deschiderea piețelor, dezvoltarea comerțului şi sprijină, prin măsuri preferențiale, țările în dezvoltare în efortul lor de a se integra în comerțul mondial.

Eliminarea barierelor în calea liberului comerț în cadrul Uniunii Europene a contribuit, în mod semnificativ, la sporirea prosperității cetățenilor europeni şi la întărirea rolului UE pe plan mondial. Statele membre nu numai că au liberalizat total comerțul între ele, ci au şi unificat tarifele vamale naționale pentru bunurile importate din afara Uniunii. Crearea Tarifului extern comun a însemnat că Uniunea Europeană participă ca entitate la negocierile internaționale, comerțul internațional devenind astfel unul dintre instrumentele de bază ale integrării europene.

Uniunea Europeană participă la toate negocierile internaționale pentru liberalizarea comerțului desfăşurate sub auspiciile Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), ultimele fiind cunoscute sub denumirea de Runda Doha. Scopul acestor negocieri, începute în 2001, este de a reduce şi mai mult sau de a elimina, pe cât e posibil, barierele tarifare şi netarifare din calea comerțului mondial. Uniunea Europeană în cadrul rundelor anterioare de negocieri a redus majoritatea taxelor vamale pentru importurile industriale, având un tarif mediu de 4%, unul dintre cele mai scăzute din lume.

Politica comercială europeană este strâns legată de cea de dezvoltare, Uniunea Europeană stabilind o întreagă rețea de acorduri bilaterale. Pe lângă acordurile cu țările din bazinul Mării Mediterane, cu Rusia şi cu fostele republici din blocul sovietic, UE acordă acces liber pe piețele sale tuturor importurilor (cu excepția armelor) din cele mai puțin dezvoltate țări ale lumii.

În plus, Uniunea Europeană dezvoltă o nouă strategie comercială cu cele 78 de țări partenere din ACP (Africa-Pacific-Caraibe), acorduri cu Africa de Sud, ce vor duce la liberalizarea comerțului şi este pe cale să negocieze un acord de liberalizare cu cele 6 țări ale Consiliului pentru Cooperare din Golf – Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudită şi Emiratele Arabe Unite. Pentru a completa rolul internațional pe care îl deține în domeniul comerțului, UE a încheiat acorduri cu Mexic, Chile şi încearcă să liberalizeze comerțul cu grupul Mercosur – Argentina, Brazilia, Paraguay şi Uruguay.

Relațiile externe

Termenul de „relații externe" acoperă toate aspectele politicii de afaceri internaționale ale UE, cu excepția comerțului (ce reprezintă o politică separată) şi a relațiilor cu țările ACP (Africa-Pacific-Caraibe), ce cad sub incidența Convenției Lome (acum denumită Acordul Cotonou) de mai bine de 30 de ani.

Programele de asistență externă stau la baza politicii în acest domeniu, Uniunea Europeană şi statele sale membre furnizând jumătate din asistența internațională de dezvoltare, în fiecare an alocând aproximativ 7 miliarde de euro pentru proiecte de dezvoltare economică şi socială din întreaga lume.

În centrul relațiilor externe ale UE se află cele cu Statele Unite ale Americii, în cadrul cărora comerțul reciproc se ridică la 1 miliard de euro pe zi. În plus, modul în care UE şi SUA au rezolvat probleme legate de legislația privind concurența şi cum au reuşit să ajungă la înțelegeri privind recunoaşterea standardelor s-a transformat într-un model pentru relațiile EU cu alte țări, cum ar fi Japonia şi Canada.

Ca şi estul Europei, țările din bazinul Mării Mediterane sunt la granițele externe ale Uniunii Europene, iar UE intenționează să creeze cu acestea o zonă de liber schimb. Această zonă include şi Israelul, şi țările arabe din sudul şi estul Mediteranei.

În anul 2004, după ultima extindere, UE a înființat politica europeană de vecinătate pentru a facilita crearea de relații economice şi politice privilegiate cu țările mediteraneene, cu țările din estul Europei, inclusiv Republica Moldova şi cele din zona de sud a Caucazului. În cadrul acestei politici, este acordată asistență tehnică printr-un nou instrument financiar: Instrumentul European pentru Vecinătate şi Parteneriat cu un buget de 12 miliarde de euro în 2007-2013.

În afara relațiilor bilaterale, UE şi-a intensificat relațiile cu organizațiile internaționale (Națiunile Unite, NATO şi Consiliul Europei), precum şi cu grupările regionale, în special cele din America Latină şi Asia.

Politica Externă şi de Securitate Comună (PESC)

Politica externă şi de Securitate Comună este unul dintre instrumentele Uniunii Europene pentru desfăşurarea relațiilor sale externe. Baza legală a acestei politici a fost înființată destul de târziu, prin Tratatul de la Maastricht (1993), din cauza naturii sensibile a acestei politici ce stă în centrul suveranității şi puterii fiecărui stat membru.

Tratatul privind Uniunea Europeană stabileşte cinci obiective ale PESC:

- Protejarea valorilor comune şi a intereselor fundamentale ale Uniunii;
- Întărirea securității la nivelul Uniunii;
- Menținerea păcii şi consolidarea securității la nivel mondial;
- Promovarea cooperării internaționale;
- Dezvoltarea democrației şi a statului de drept, inclusiv a drepturilor omului.

Prin Tratatul de la Amsterdam, a fost introdus postul de Înalt Reprezentant pentru PESC, funcție deținută de secretarul general al Consiliului Uniunii Europene. Înaltul Reprezentant este sprijinit în acțiunile sale de o întreagă structură, care cuprinde o unitate politică ce realizează evaluări şi declanşează alerta în situații de criză, un comitet politic şi de securitate, un comitet militar. Ca urmare a Tratatului de la Lisabona, semnat în decembrie 2007, funcțiile şi împuternicirile Înaltului Reprezentant pentru PESC vor fi consolidate.

Ca parte a PESC, a fost creată şi Politica Europeană de Securitate şi Apărare (PESA), cu potențialul de a înființa, în viitor, o structură comună de apărare. În decembrie 2003, statele membre au adoptat o Strategie Europeană de Securitate şi au stabilit misiunile esențiale ale acesteia, precum şi domeniile prioritare de acțiune: lupta împotriva terorismului, strategia pentru Orientul Mijlociu, politica pentru Bosnia-Herțegovina.

Uniunea Europeană a identificat o serie de acțiuni, precum misiuni umanitare şi de salvare, misiuni de menținere a păcii şi de gestionare a crizelor, în care pot interveni forțele militare. Pentru a putea participa în astfel de misiuni, UE a înființat o forță de reacție rapidă. Mai mult, pentru a putea răspunde unor apeluri urgente, Uniunea Europeană a implementat un nou concept – grupurile de luptă („battle-groups"), formate din câte 1500 de militari. Două grupuri sunt gata de acțiune în orice moment. Fiecare poate fi mobilizat în 10 zile, ca urmare a unei cereri din partea Consiliului Uniunii Europene.

Prin PESC şi PESA, Uniunea Europeană încearcă să prefigureze o dimensiune politică europeană, care să consolideze rolul global pe care îl joacă pe plan economic şi comercial. Însă, această dimensiune este cel mai greu de construit, pentru că, în ciuda voinței de a transforma PESC într-o politică de succes, uneori, guvernele naționale nu sunt dispuse să facă schimbări în politica lor națională cu privire la o țară sau la o regiune numai de dragul solidarității europene.

Extinderea

Uniunea Europeană a parcurs un drum lung de la cei 6 membri inițiali, ce au creat Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oțelului în 1952 şi Comunitatea Economica Europeană în 1958, până în prezent, când are 27 de membri şi se situează de la Atlantic la Marea Neagră.

Uniunea Europeană a cunoscut mai multe valuri de aderări: Danemarca, Irlanda şi Marea Britanie în 1973, Grecia în 1981, Portugalia şi Spania în 1986, Austria, Finlanda şi Suedia în 1995, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Cehia, Slovacia, Slovenia şi Ungaria în 2004, Bulgaria şi România în 2007. Fiecare aderare a contribuit la diversitatea culturală şi lingvistică ce reprezintă, deja, o marcă a Uniunii Europene.

Valul de aderare din 2004 a fost cel mai mare din toată istoria Uniunii Europene şi a avut rădăcinile în colapsul comunismului în Europa de Est, simbolizat prin căderea zidului Berlinului în 1989. Din cauza numărului mare de state care au aderat în 2004, precum şi din cauza nivelului mai scăzut de dezvoltare din noile state membre, au existat temeri din partea celor 15 state deja membre UE că vor trebui să facă față unui influx major de emigrări şi de forță de muncă ieftină. Pe de altă parte, noile state membre se temeau de preluări masive ale companiilor naționale de către companiile europene. Multe din aceste temeri, de o parte şi de alta, s-au dovedit a fi nefondate.

Ca urmare, Uniunea Europeană a decis, în vara anului 2006, ca orice viitoare extindere să ia în considerare capacitatea Uniunii de a face față aderării de noi membri, fără ca aceasta să constituie o precondiție pentru obținerea calității de membru EU. Condițiile pe care trebuie să le îndeplinească un stat, care vrea să devină parte a UE sunt stabilite în Tratatul de la Maastricht: respectarea principiului libertății, democrației, drepturilor fundamentale şi drepturilor omului precum şi existența statului de drept. Aceste criterii au fost detaliate la o întrunire de la Copenhaga din 1993, când au fost stabilite condițiile de bază pe care trebuie să le îndeplinească un stat înainte de a deveni membru al UE:

- Instituții stabile ce garantează democrația, statul de drept, drepturile omului şi protecția minoritarilor (criteriul instituțional);
- Economie de piață funcțională şi capacitatea de a face față presiunilor concurențiale de pe piața internă (criteriul economic);

- Capacitatea de a-şi asuma obligaţiile de membru, precum şi existenţa unei administraţii capabile să pună în practică legislaţia europeană (criteriul administrativ).

Politica regională

Obiectivul de coeziune economică şi socială a Uniunii Europene a fost introdus în 1986, când a fost adoptat Actul Unic European, iar politica regională a fost definită pentru prima dată în Tratatul de la Maastricht în 1992.

Politica regională a UE urmăreşte reducerea disparităţilor de dezvoltare economică şi socială între regiunile Europei, încurajarea unei dezvoltări armonioase în cadrul întregii Uniuni şi promovarea egalităţii de şanse. Politica regională, pentru a-şi atinge obiectivele, are la dispoziţie mai multe instrumente financiare – fondurile structurale şi Fondul de Coeziune – cărora, pentru perioada 2007-2013, li s-au alocat 348 de miliarde din bugetul comunitar.

Există diferenţe mari de dezvoltare atât între statele membre, cât şi între regiunile din interiorul acestora. Aceste diferenţe de dezvoltare s-au adâncit odată cu aderarea celor zece state în 2004, a României şi Bulgariei în 2007. Astfel, una dintre cele mai prospere regiuni ale Europei (Londra) are un PIB pe locuitor de nouă ori mai mare decât cel înregistrat în cele mai sărace regiuni ale României.

Uniunea Europeană a profitat de aderarea celor 12 noi state membre, pentru a-şi reorganiza politica regională şi, pentru perioada 2007-2013, are trei mari obiective: convergenţă, competitivitate şi cooperare. Această nouă abordare a primit denumirea de Politică de Coeziune.

Pentru perioada 2007-2013, trei instrumente financiare vor finanţa programele regionale:

1. Fondul European pentru Dezvoltare Regională (FEDR) – finanţează proiecte generale de infrastructură, inovare şi investiţii;
2. Fondul Social European (FSE) – finanţează proiecte pentru formarea continuă şi pentru alte programe de asistenţă în vederea ocupării forţei de muncă;
3. Fondul de Coeziune (FC) – finanţează proiecte mari de infrastructură de mediu şi de transport în noile state membre, Spania şi Portugalia (standardele de viaţă sunt sub 90% din media europeană).

Concluzie. Aspiraţiile Republicii Moldova de integrare în UE au ca temei vocaţia europeană determinată de poziţia geografică, istoria, tradiţiile şi cultura ţării. Pe de altă parte, integrarea în Uniunea Europeană este o condiţie indispensabilă pentru stabilitatea, prosperitatea şi securitatea Republicii Moldova şi a cetăţenilor săi.

Conştientizând importanţa cooperării regionale, Republica Moldova întreprinde eforturi susţinute, ca să fie cât mai activă în cadrul structurilor regionale europene, în cadrul cooperării transfrontaliere. Cooperarea transfrontalieră, fiind un factor al procesului de integrare şi o premisă a dezvoltării inovaţionale, este orientată spre o apropiere maximă a dezvoltării social-economice a regiunilor, o abolire a restricţiilor privind mişcarea mărfurilor, serviciilor, forţei de muncă, capitalului, tehnologiilor.

De aceea, participarea Republicii Moldova la cooperarea transfrontalieră este esenţială pentru extinderea cooperării bilaterale la nivel de regiuni, ea permite soluţionarea locală a mai multor probleme, contribuie la integrarea internaţională a ţării la nivel regional.

Regiunile transfrontaliere, în virtutea situaţiei lor geopolitice, apar în calitate de „poduri" naturale ale colaborării economice dintre ţările vecine, iar dezvoltarea lor depinde de caracterul relaţiilor economice şi politice la nivel interstatal, de raportul funcţiilor de contact şi de bariere ale graniţelor. Pentru Republica Moldova, un obiectiv major în realizarea unor proiecte concrete de cooperare transfrontalieră cu ţările vecine membre ale Uniunii Europene constă integrarea europeană şi înzestrarea acestui proces cu dinamism mai accentuat şi constructivitate.

Bibliografie:

1. Dehousse R. *Politiques européennes*. Paris, Presse de Sciences Po, 2009.- 452 p.
2. Horga I., Suli-Zakar I. *Challenges and Perspectives in the Regional and Euroregional Issues in the New Europe.* Oradea: Ed. Universităţii din Oradea, 2006.- 198 p.
3. Molle Willem. *Economia integrării europene: teorie, practică, politici*. Chişinău, Ed.Epigraf, 2009. - 493 p.
4. Quermonne Jean-Louis. *L'Union Européenne dans le temp long*. Paris, Presse de Sciences Po, 2008.- 231 p.
5. www.europa.eu

O ABORDARE DEMOGRAFICĂ ASUPRA SUSTENABILITĂŢII SISTEMULUI

DE PENSIONARE *(DIN REPUBLICA MOLDOVA)*

Dr. Dorin Vaculovschi, ASEM
Drd. Victor Gîlca, ASEM

This article is devoted to problems facing pension systems Republic of Moldova and the world, caused by aging, decreasing fertility rates, life expectancy, migration processes, etc.. These demographic changes are seen as a threat to financial sustainability of pension systems, especially when the current global economic crisis has increased financial pressures. Moldova is not an exception to these trends, are perhaps more affected by data transformations. Article is an analysis of demographic challenges on how they affect the pension system, and how the pension systems can be adapted to the socio-demographic changes.
Key words: *aging, demographic processes, pension systems.*

În prezent, sistemele de pensii din întreaga lume se confruntă cu un şir de provocări majore. Dintre acestea, provocarea demografică în complexitatea sa – scăderea ratelor de fertilitate, creşterea speranței de viață, procesele migraționiste şi schimbările din structura familiilor – este cea mai proeminentă.

Adesea, schimbările demografice sunt privite ca o amenințare la sustenabilitatea financiară a sistemelor de pensii. În plus, recenta criză economică globală a accentuat presiunile financiare cauzate de schimbările demografice.

Republica Moldova nu este o excepție de la aceste tendințe, fiind poate mult mai afectată de transformările demografice, dată fiind rapiditatea cu care acestea au loc. Această lucrare face o analiză a provocărilor demografice asupra modului în care acestea afectează sistemul de pensii, dar şi modalitățile prin care sistemele de pensii pot fi adaptate la schimbările de natură socio-demografică.

Îmbătrânirea demografică. Pe măsură ce tranziția demografică afectează întreg globul, schimbarea de la rate înalte de fertilitate şi mortalitate (respectiv un număr mare de populație tânără şi o speranță de viață redusă) spre rate joase de fertilitate şi mortalitate (un număr tot mai mic al populației tinere şi speranță de viață tot mai mare) a prefigurat un context în care numărul şi ponderea populațiilor vârstnice este în creştere, iar numărul şi ponderea populațiilor tinere este în scădere.

La nivel mondial, numărul persoanelor din grupa de vârstă 60+ ani a crescut, practic, de 3 ori, de la 205 mil. în 1950 la peste 606 mil. către 2000 (ONU, 2002, 11)[1]. Pe de altă parte, magnitudinea procesului de îmbătrânire demografică este accentuată de faptul că prognozele ONU arată o creştere de până la 2 miliarde în 2050.

Conştientizarea acestei provocări la nivel de comunitate internațională datează oficial de circa 2 decenii. În anul 1982, la Viena, în cadrul ***Adunării Mondiale vizând îmbătrânirea***, Organizația Națiunilor Unite a atenționat pentru prima oară guvernele şi a descris consecințele ce pot apărea în urma majorării numărului populației vârstnice în raport cu populația aptă de muncă – creşterea costurilor îngrijirilor de sănătate, de asistență şi protecție socială, probleme vizând respectarea drepturilor şi combaterea abuzurilor, probleme de mediere între generații. În final, au fost date recomandări în elaborarea politicilor sociale şi a planurilor de acțiune. Ulterior, în 2002, la Madrid, s-a desfăşurat cea de-a doua Adunare Mondială vizând îmbătrânirea. În acelaşi an, la Berlin, a fost organizat forumul european de analiză a acestui fenomen, grație faptului că Europa este considerată continentul cu cel mai înalt nivel de îmbătrânire a populației (UNFPA, 2008, 55)[2].

Studiile ONU arată că cel mai „bătrân" continent este Europa. Populația Europei a îmbătrânit continuu; astfel, dacă, în 1950, ponderea persoanelor de vârsta a treia era de 12,1%, către 2000, proporția acesteia a atins 20,3%, iar dacă tendințele demografice se mențin, către 2050 36,6% din populația Europei vor fi persoane cu vârsta de 60 şi peste (ONU, 2002, 11)[3].

Pe fondul acestor evoluții pe continentul european, fenomenul de îmbătrânire demografică din Republica Moldova se manifestă prin anumite particularități specifice. „Studiile demografice din ultimii ani constată trecerea cu ritmuri înalte de la regimul lărgit de reproducere a populației din Republica Moldova la un regim îngust de reproducere" (Matei, 2002, 99)[4]. Drept consecință au loc schimbări esențiale în structura demografică a țării. Una dintre aceste schimbări, care se observă evident în ultima perioadă, constă în majorarea numărului

[1] ONU (2002). *World Population Ageing*, 11. New York: (s.n.)
[2] UNFPA, (2008). *Situația Demografică a Republicii Moldova*, 55. Chişinău: (s.n.)
[3] ONU, 2002. *World Population Ageing*, 11. New York: (s.n.)
[4] Matei, Constantin (coord), (2002). *Problemele Metodologice ale Prognozei Demografice*, 99. Chişinău: Evrica.

populației de vârstă înaintată: 50-59 de ani şi cea cu vârsta de peste 60 de ani.

Evoluția efectivului structurii populației, dintotdeauna, a ocupat un loc însemnat în cercetările socio-demografice. Problemele apărute în ultimii ani, în urma reformelor economice nechibzuite, sustrag atenția societății şi instituțiilor ştiințifice de la studierea situației demografice din R. Moldova.

În cadrul populației din spațiul actualei Republici Moldova, fenomenul de îmbătrânire demografică se manifestă activ, încă de la începutul secolului trecut. Recensământul populației Basarabiei de la 29 decembrie 1930 a constatat o predominare a populației tinere. Persoanele în vârstă de 0-19 ani deținеau 50,8% din totalul populației, iar ponderea vârstnicilor (*60+*) era de doar 5,1% (Sochircă, 2005, 152)[1]. În perioada ulterioară situația demografică şi structura pe vârste a populației s-a schimbat, proporția tinerilor scăzând până la 32,5% în 2007, iar ponderea vârstnicilor s-a majorat până la 13,6% în acelaşi an.

Conform scării propuse de J. Beaujeau-Garnier, o populație se consideră „îmbătrânită" atunci când ponderea vârstnicilor depăşeşte 12% (Sochircă, 2005, 153)[2]. Astfel, constatăm că populația Republicii Moldova a devenit una îmbătrânită din punct de vedere demografic. Nivelul de îmbătrânire are o tendință crescătoare astfel că, după datele prognozelor demografice, ponderea populației de 60+ va fi de 19,1% din totalul populației.

Îmbătrânirea demografică şi situația nefavorabilă pe piața muncii produc modificări structurale, din punct de vedere socio-economic, asupra populației active şi inactive, iar reducerea mortalității şi creşterea duratei vieții populației provoacă necesitatea redistribuirii resurselor materiale consumate în favoarea generațiilor vârstnice.

Creşterea ratelor de dependență economică. Drept urmare a reducerii numărului populației de vârstă tânără, constatăm o creştere a numărului vârstnicilor. Astfel, şi coeficientul îmbătrânirii demografice este în creştere (tabelul 1).

Tabelul 1

Coeficientul de îmbătrânire demografică (1970 – 2010)

1970	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
9,7	10,7	11,7	12,8	13,1	13,6	13,6	13,7

***Sursa**: Biroul Național de Statistică, 2010, 10*[3].

Republica Moldova se confruntă, deci, cu o creştere continuă a coeficientului de îmbătrânire demografică. Astfel, în decursul ultimilor 40 de ani, acesta crescut cu 4%, de la 9,7% în 1970 la 13,7% în 2009. Începând cu sfârşitul anilor 1980, acesta a depăşit 12%, respectiv din acea perioadă constatăm o îmbătrânire demografică a efectivului populației. După cum am constatat anterior, îmbătrânirea demografică variază semnificativ în funcție de sex. Observăm astfel un coeficient mai ridicat de îmbătrânire la femei (16,1%) decât la bărbați (11,2%). De asemenea, se atestă diferențe şi la analiza pe medii a coeficientului de îmbătrânire demografică – 12,2% în mediul urban şi 14,8% în mediul rural.

Creşterea coeficientului de îmbătrânire demografică are drept principal efect creşterea ratei de dependență demografică (tabelul 2).

Tabelul 2

Raportul de dependență demografică (2010)

	Sub vârsta aptă de muncă	Peste vârsta aptă de muncă	Raport de dependență
Republica Moldova	28,1	31,9	60
Uniunea Europeană	23,3	25,3	48,6
În Lume	41	12	53

***Sursa**: UNDESA, 2010, 7*[4]*; Eurostat, 2010, 140*[5]*; Biroul Național de Statistică, 2010, 9*[1].

[1] Sochircă, Vitalie (2005). Considerații Privind Procesul de Îmbătrânire a Populației Republicii Moldova. *Simpozionul Internațional Probleme Demografice ale Populației în Contextul Integrării Europene*, 151-155.

[2] Sochircă, Vitalie (2005). Considerații Privind Procesul de Îmbătrânire a Populației Republicii Moldova. *Simpozionul Internațional Probleme Demografice ale Populației în Contextul Integrării Europene*, 151-155.

[3] Biroul Național de Statistică (2009). *Populația şi Procesele Demografice în R Moldova*. Chişinău: Editura Statistica

[4] UN Department of Economic and Social Affairs (2009).*World Population Prospects*. New York: f.e.

[5] Eurostat (2009). *Europe in figures*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities

Prezintă un interes deosebit structura dependenților. Astfel, raportul de dependență a persoanelor vârstnice este de 31,9, în Republica Moldova, în timp ce în Uniunea Europeană acesta este de 25,3, iar în lume de doar 12. Acest indicator confirmă, deci, faptul că atât Europa, cât şi Republica Moldova are o populație îmbătrânită. De asemenea, raportul de dependență a populației de sub 14 ani este de 28,1, ceea ce este semnificativ mai puțin decât acelaşi indicator la nivel global (41). Totuşi, constatăm că situația din Republica Moldova, la acest capitol, este un pic mai bună ca în mediul european, unde dependența copiilor este de doar 23,3. Sub aspect total, raportul de dependență demografică, în Republica Moldova, este de 60 la 100 de persoane de vârstă activă economic. Spre comparație, acesta este de 48,6 în EU-27 şi de 53 în lume.

Parametrii sistemului de pensii. În comparație cu standardele internaționale, vârsta de pensionare este joasă. Reformele pentru creşterea vârstei de pensionare au fost suspendate în 2003. Sistemul în vigoare stabileşte vârsta de pensionare la 57 de ani pentru femei şi 62 pentru bărbați cu o perioadă de asigurare (plata contribuțiilor) de cel puțin 15 ani. Totodată, există categorii ce pot beneficia de pensii pentru limita de vârstă la o vârstă mai mică: mamele cu 5 şi mai mulți copii şi funcționarii încadrați în ocupații primejdioase. Unele grupuri profesionale (funcționarii publici, membrii Guvernului şi ai Parlamentului, judecătorii şi procurori, aleşii locali) pot beneficia de pensii pentru limita de vârstă înaintea atingerii vârstei pentru pensii pentru limita de vârstă stipulate de standard, în cazul în care ei corespund prevederilor speciale prevăzute pentru categoria lor. Beneficiile lor sunt calculate în conformitate cu termenii mai favorabili decât cei din sistemul general.

Dacă vârsta de pensionare pentru bărbați este similară cu cea din țările UE10+1 (zece țări din Europa Centrală şi de Est şi Croația), vârsta de pensionare a femeilor este mai joasă (tabelul 3). În conformitate cu reformele descrise anterior, vârsta de pensionare pentru beneficierea de pensii pentru limită de vârstă a început să crească cu şase luni în fiecare an pentru bărbați şi femei pentru a atinge, până în 2008 pragul de 60/65. Totuşi, la atingerea vârstei de pensionare a cifrelor de 62/57, în 2002, creşterea a fost suspendată.

Tabelul 3

Vârsta de pensionare obligatorie şi planificată curentă în țările UE+Republica Moldova

	Vârsta de pensionare în 2010		**Vârsta de pensionare planificată (an)**	
	Bărbați	**Femei**	**Bărbați**	**Femei**
UNGARIA	62	62	65 (2020)	65 (2020)
POLONIA	65	60		
CEHIA	62	60,7	65 (2020+)	65 (2020)
SLOVACIA	62	59		62 (2014)
ESTONIA	63	61		63 (2016)
SLOVENIA	63	61.8	65 (2020)	65 (2020)
LETONIA	62	62		
LITUANIA	62.5	60	65 (2020)	65 (2020)
BULGARIA	63	60		
ROMÂNIA	63,7	58,7	65 (2020)	65 (2020)
CROAȚIA	65	60		65 (2030)
MOLDOVA	62 (ÎNGHEȚAT DIN 2003)	57 (ÎNGHEȚAT DIN 2003)	65 (PLANIFICAT ÎN 1999)	60 (PLANIFICAT ÎN 1999)

Sursa: *Banca Mondială, 2007[2], actualizat de autor*

Unul din argumentele invocate pentru suspendarea creşterii vârstei de pensionare şi păstrarea ei neschimbată a fost şi rămâne a fi speranța de viață relativ joasă în R. Moldova.

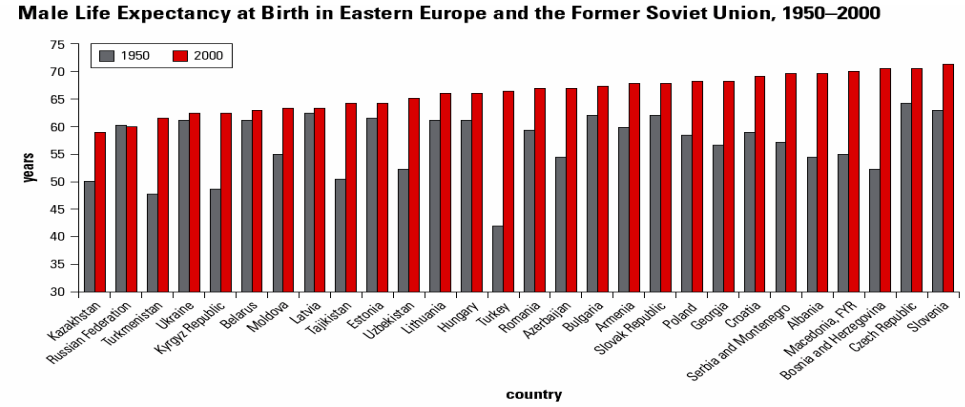
Momentan, statistica speranței de viață calculată la naştere pentru Republica Moldova este de 65,3 ani pentru bărbați şi 73,4 ani pentru femei, acestea fiind unele dintre cele mai joase cifre printre

[1] Biroul Național de Statistică (2009). *Populația şi Procesele Demografice în R Moldova*. Chişinău: Editura Statistica

[2] Banca Mondială (2009). *De la Roşu la Gri: „A treia tranziție" a populațiilor în curs de îmbătrânire din Europa de Est şi Fosta URSS*. Chişinău: (s.n.)

economiile de tranziție ale țărilor din ECE (figura 1). Oricare ar fi, speranța de viață la pensionare arată aproximativ aceleaşi cifre ca şi ale altor țări aflate în tranziție.

Perioade de pensionare lungi şi aflate în proces de creştere vor solicita finanțare obținută fie prin rate de contribuții mai înalte fie prin rate de înlocuire mai joase, ambele fiind nedorite. O politică adecvată ce ar reduce presiunea asupra sistemului de pensii este creşterea şi egalizarea vârstei de pensionare pentru ambele sexe. Această politică deja se implementează în majoritatea țărilor din grupul UE 10+1. Cifrele arată că şi Republica Moldova trebuie să inițieze procesul de creştere a vârstei de pensionare pentru ambele sexe şi simultan să continue creşterea vârstei de pensionare a femeilor pentru egalizarea ei cu cea a bărbaților.



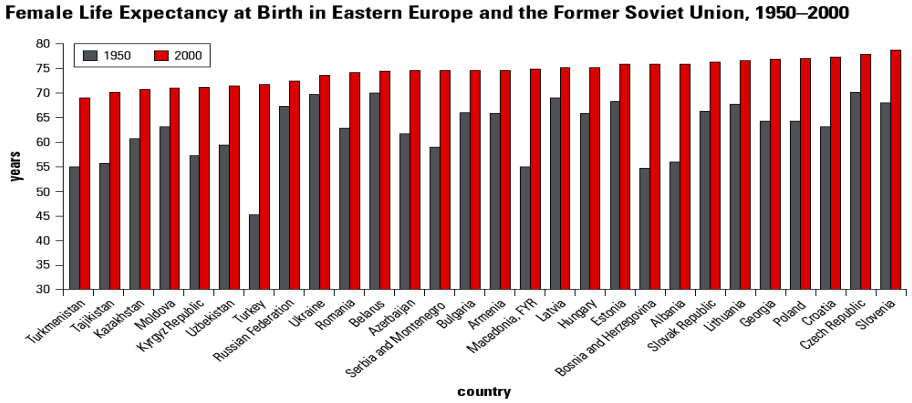


Figura 1. Speranța de viață la naştere în Europa de Este şi fosta URSS, 1950-2000
***Sursa**: Banca Mondială, 2007*[1]

Evoluția numărului beneficiarilor de pensii. Din perspectivă demografică, din totalul populației stabile a Republicii Moldova, în 2010 – 3,56 milioane de locuitori, un număr de 543,4 mii de persoane au o vârstă peste vârsta standard de pensionare. Totodată, doar 460,5 mii dintre aceştia *(aprox. 85%)* beneficiază de pensii pentru limită de vârstă în conformitate cu prevederile legilor menționate[2] (tabelul 5). Diferența de aproximativ 82 mii de persoane o constituie persoanele care, deşi îndeplinesc condițiile cu privire la vârsta de pensionare *(57 de ani femei, 62 de ani bărbați)*, nu întrunesc criteriile legate de stagiul de cotizare *(stagiul total de cotizare necesar stabilirii unei pensii complete constituie 30 de ani; în cazul în care persoanele asigurate nu îndeplinesc condiția privind stagiul total de cotizare, dar confirmă un stagiu de cotizare de cel puțin 15 ani, au dreptul la o pensie parțială calculată proporțional numărului de ani de cotizare)*. Aceste persoane sunt, totuşi, susținute de către sistemul de protecție socială al RM, prin alocațiile pentru persoanele vârstnice, acordate în

[1] Banca Mondială (2009). *De la Roşu la Gri: „A treia tranziție" a populațiilor în curs de îmbătrânire din Europa de Est şi Fosta URSS*. Chişinău: (s.n.)
[2] Casa Națională de Asigurări Sociale, Informație privind beneficiarii de pensii şi alocații sociale de stat, aflați la evidența CNAS la situația de 01.01.2011. Disponibil pe http://cnas.md/libview.php?l=ro&idc=244&id=1276.

baza Legii privind alocațiile sociale de stat pentru unele categorii de cetățeni[1].

Tabelul 5

Dinamica populației şi a beneficiarilor de pensii şi indemnizații, mii pers.

		2006	2007	2008	2009	2010
Numărul populației stabile		3589,9	3581,1	3572,7	3567,5	3563,7
Numărul populației sub 15 ani(medie pe an)		720,6	721,1	687,1	666,2	649,1
Numărul populației ce a depăşit de 57 de ani – femei, 62 de ani – bărbați		506,7	526,1	530,1	536,7	543,4
Numărul total al beneficiarilor cărora li se calculează plăți sociale, din care:						
1) Pensionari total, inclusiv		621,4	619,4	621,4	624,5	627,1
pentru limită de vârstă		453,7	452,2	455,2	457,9	460,5
2) Beneficiari de indemnizații	Achitate din BASS	419,3	399,4	424,7	460,3	466,1
	Achitate din BS	95,3	87,6	84,9	85,9	44,6

Sursa: *BNS, CNAS.*

Gradul de acoperire al populației stabile ce a depăşit vârsta de pensionare, în 2010, şi care beneficiază de pensii pentru limită de vârstă, reprezintă 84,7%. Diferența față de numărul populației ce a depăşit vârsta de pensionare se explică prin existența altor categorii de pensionari, neincluşi în sistemul public de asigurări sociale, precum şi de existența unor persoane ce nu întrunesc stagiul minim necesar pentru realizarea dreptului la pensie pentru limită de vârstă, care la rândul său, beneficiază de alocație socială de stat pentru persoanele vârstnice.

În anul 2010, numărul total al pensionarilor a constituit 627,1 mii de persoane, majorându-se, în comparație cu anul 2009, cu 2600 de persoane sau cu 0,4%.

Pe parcursul anilor 2001-2010, numărul populației active şi al persoanelor ocupate s-a redus, cu 30,1% şi 31,1% respectiv, în timp ce numărul total al pensionarilor a scăzut doar cu 4,1%. Acest fapt a condus la creşterea presiunii financiare asupra persoanelor ocupate în economie.

Tabelul 6

Raportul dintre populația ocupată şi pensionari, la 01.01

	2001	2005	2010
Populația activă, mii pers.	1616,7	1422,3	1235,4
Persoane ocupate, mii pers.	1499,0	1318,7	1143,4
Total pensionari, mii pers.	653,0	618,3	627,1
Raportul dintre populația activă şi pensionari	2,5	2,3	2,0
Raportul dintre persoane ocupate şi pensionari	2,3	2,1	1,8

Sursa*: BNS*

Coeficientul poverii de pensionare reprezintă raportul dintre numărul plătitorilor contribuțiilor şi numărul beneficiarilor de pensii. Cu cât este mai mare numărul persoanelor angajate în câmpul muncii, iar numărul pensionarilor mai mic, cu atât este mai înaltă stabilitatea financiară a sistemului de pensii.

Pentru funcționarea stabilă a sistemului de asigurare cu pensii de tip *pay as you go,* precum este categorisit şi sistemul public de asigurări sociale existent în R. Moldova, este necesară menținerea raportului dintre numărul contribuabililor şi cel al pensionarilor în jur de 4/1-5/1. Dacă, în anul 2001, raportul dintre pensionari şi persoane ocupate era 1:2,3, către anul 2010, acesta s-a redus până la 1:1,8' (MMPSF, 2010, 56)[2].

Impactul economic asupra bugetului de asigurări sociale. În pofida pensiilor joase costurile totale ale sistemului de pensii s-au triplat pe parcursul ultimii decade. În 1999 cheltuielile pentru sistemul de pensii reprezentau 4,4% din PIB. Datorită recalculărilor de pensii efectuate în perioada

[1] Legea privind alocațiile sociale de stat pentru unele categorii de cetățeni, Nr. 499-XIV din 14.07.1999. Disponibil pe http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=311676.

[2] Ministerul Muncii, Protecției Sociale şi Familiei (2010). *Raport Social Anual 2009*. Chişinău: Tipografia Centrală

2000 – 2002 şi creşterii ratei de înlocuire ponderea cheltuielilor pentru pensii din PIB a crescut până la 9,3% în 2003. Creşterea ad-hoc a pensiilor din 2004 şi continuarea acestui proces în 2005 a dus la o creştere a cheltuielilor de până la 15,5% din PIB şi 33,6% din totalul cheltuielilor publice în 2010, în conformitate cu Raportul Ministerului Finanţelor privind Evoluția bugetului public național pe anii 2000-2010, sub aspectul clasificației funcționale[1] (tabelul 7).

Tabelul 7

Cheltuielile cu plata pensiilor ca % din PIB şi total cheltuieli sociale, 2003-2010

2005			2006			2007			2008			2009			2010		
Suma	%% în PIB (37651,9)	%% în total	Suma	%% în PIB (44754,4)	%% în total	Suma	%% în PIB (53429,6)	%% în total	Suma	%% în PIB (62922,0)	%% în total	Suma	%% în PIB (60043)	%% în total	Suma	%% în PIB (60043)	%% în total
4242,7	11,27	30,4	5155,9	11,52	28,7	6596,9	12,35	29,4	7891,4	12,54	30,2	9092,1	15,14	33,2	10003,0	15,56	33,6

***Sursa**: Ministerul Finanțelor*[2]

Opțiuni de ajustare şi reformare a sistemului de pensionare. Oricum am privi prognoza sistemului de pensionare, constatăm faptul că aceasta nu este fezabilă. Simplul fapt că raportul dintre numărul de contribuabili şi cel al beneficiarilor de pensii se va apropia către 2050 la 1:1, trebuie să fie un semnal de alarmă pentru factorii de decizii.

Sustenabilitatea redusă sau, uneori, chiar incapacitatea de plată a sistemelor de pensii nu constituie o noutate, mai ales că, în ultimul deceniu, mai multe state europene s-au confruntat cu astfel de situații.

a) ***Majorarea vârstei de pensionare.*** Printre soluțiile cele mai des întâlnite observăm tendința de majorare a vârstei de pensionare. În plus, la nivelul UE, se încearcă uniformizarea vârstei de pensionare la nivelul de 65 de ani atât pentru bărbați, cât şi pentru femei.
b) ***Unificarea sistemului de pensionare.*** După cum am precizat anterior, sistemul de pensionare din Republica Moldova nu este unul deplin echitabil. Vorbim aici de acele pensii speciale care se achită în baza unor formule mult mai avantajoase pentru anumite categorii de cetățeni (deputați, membri de guvern, judecători/procurori, funcționari publici). Deşi cheltuielile pentru achitarea pensiilor sus-numite sunt suportate 50% din mărimea stabilită a pensiei – din bugetul asigurărilor sociale de stat şi 50% – din bugetul de stat, aceste pensii depăşesc, în unele cazuri, de 8 ori pensiile pentru limită de vârstă stabilite în condiții generale.
c) ***Micşorarea cotelor de asigurări sociale pentru angajatori.*** Parte a motivului pentru care veniturile bugetului de asigurări sociale sunt reduse, o reprezintă faptul că adesea, atât angajatorii, cât şi angajații, de comun acord, evită plata contribuțiilor de asigurări sociale din salariul de-facto al angajatului. Nu sunt rare cazurile când salariul declarat, de altfel, cel impozabil şi pasibil de contribuții de asigurări sociale, este puțin peste salariul minim stabilit pe economie, deşi venitul real al angajatului este de câteva ori mai mare. Ne referim, deci, la salariul la plic.
d) ***Negocierea acordurilor de securitate socială cu statele de destinație ale lucrătorilor migranți.*** Am descris în cadrul acestei lucrări complexitatea fenomenelor migraționiste din Republica Moldova. O altă parte a acestei probleme va surveni odată cu atingerea vârstei de pensionare de către aceştia. Conform mai multor studii ale organizațiilor internaționale, procesele de migrare masivă au început spre sfârşitul anilor 1990, vârsta medie a migranților fiind de aproximativ 30-

[1] Ministerul Finanțelor (2010). *Raport privind Evoluția bugetului public național pe anii 2000-2010, sub aspectul clasificației funcționale*. Disponibil pe: http://minfin.md/common/raportinfo/budget/national/an/EvolutiaBPN/1.xls

[2] Ministerul Finanțelor (2010). *Raport privind Evoluția bugetului public național pe anii 2000-2010, sub aspectul clasificației funcționale*. Disponibil pe: http://minfin.md/common/raportinfo/budget/national/an/EvolutiaBPN/1.xls

40 de ani. Putem deci estima faptul că în decursul următorilor 10-20 de ani aceştia vor atinge vârsta de pensionare. Sub aspect economic însă, situația este mult mai complexă. Legislația în vigoare leagă dreptul la pensie de un stagiu minim de cotizare de 15 ani. Astfel, la întoarcerea acestora în Republica Moldova odată cu atingerea vârstei de pensionare, aceştia nu vor avea dreptul la pensie. Fireşte, unii pot decide să se stabilească definitiv în statul în care au emigrat. Însă, deseori şi în acele state, dreptul la pensie este condiționat de o perioadă minimă de contribuții.

e) ***Introducerea unor noi formule de calcul ale pensiei.*** Deşi pensiile depind nemijlocit de contribuțiile de asigurări sociale, acestea nu sunt neapărat legate de cuantumul real al contribuțiilor. Respectiv, deşi, începând cu anul 1999, Casa Națională de Asigurări Socială ține o evidență individuală a contribuțiilor tuturor persoanelor asigurate, pensiile sunt calculate doar parțial în funcție de acestea. Acest lucru este explicat prin faptul că legislația în vigoare nu prevede actualizarea sau indexarea veniturilor asigurate ale persoanelor, respectiv a contribuțiilor. La stabilirea pensiilor, deci, nu se ține cont de majorările de salariu şi ratele inflației din momentul achitării contribuțiilor şi data stabilirii pensiilor. Astfel, ca şi în cazul salariului la plic, persoanele au tendința de a se eschiva de la plata contribuțiilor de asigurări sociale, nefiind suficient de motivate de o transparență la stabilirea pensiilor.

f) ***Introducerea unor coeficienți demografici în calculul pensiei.*** După cum am menționat de mai multe ori în cadrul acestei lucrări, fezabilitatea sistemelor de pensii a fost profund afectată de procesele demografice. Astfel, pentru a spori responsabilitatea persoanelor față de bugetul de asigurări sociale, există unele variante utopice de reformare a acestora. Unul dintre ele ar fi condiționarea mărimii pensiei de numărul de copii, pe care i-a avut persoana. Întrucât un sistem de tip Pay as You Go este sustenabil având un raport de 4-5 contribuabili per beneficiar, pensia deplină ar putea fi calculată doar pentru persoanele care şi-au adus aportul la dezvoltarea demografică a țării. Deşi, puțin probabilă, această reformă este cât se poate de argumentată: atât în trecut, cât şi în prezent, persoanele ce contribuie la sistemul de asigurări sociale, nu fac altceva decât să achite pensia propriilor părinți şi bunici.

O altă soluție de ordin demografic ar corelarea mărimii pensiei de speranța de viață la pensionare. O astfel de soluție a fost implementată în cazul Poloniei. Astfel, cuantumul pensiei depinde direct de contribuțiile acumulate în contul individual al fiecărui asigurat pe parcursul întregii perioade a activitate, dar şi de speranța de viață la pensionare; respectiv totalul contribuțiilor acumulate pe parcursul vieții şi actualizate în vederea păstrării puterii de cumpărare sunt împărțite la speranța de viață a persoanei, exprimată în luni. În acest caz, persoana devine mult mai conştientă de cuantumul pensiei şi poate decide să contribuie o perioadă mai mare, deseori, peste vârsta de pensionare, ca ulterior şi mărimea pensiei să fie mai mare.

Bibliografie:

1. Banca Mondială (2009). *De la Roşu la Gri: „A treia tranziție" a populațiilor în curs de îmbătrânire din Europa de Est şi Fosta URSS*. Chişinău: (s.n.).
2. Biroul Național de Statistică (2009). *Populația şi Procesele Demografice în R. Moldova*. Chişinău: Editura Statistica.
3. Casa Națională de Asigurări Sociale, *Informație privind beneficiarii de pensii şi alocații sociale de stat, aflați la evidenta CNAS la situația de 01.01.2011*. Disponibil pe http://cnas.md/libview.php?l=ro&idc=244&id=1276.
4. Eurostat (2009). *Europe in figures*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
5. Legea privind alocațiile sociale de stat pentru unele categorii de cetățeni, Nr. 499-XIV din 14.07.1999. Disponibil pe http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=311676.
6. Matei, Constantin (coord), (2002). *Problemele Metodologice ale Prognozei Demografice*, 99. Chişinău: Evrica.
7. Ministerul Finanțelor (2010). *Raport privind Evoluția bugetului public național pe anii 2000-2010, sub aspectul clasificației funcționale*. Disponibil pe: http://minfin.md/common/raportinfo/budget/national/an/EvolutiaBPN/1.xls
8. Ministerul Muncii, Protecției Sociale şi Familiei (2010). *Raport Social Anual 2009*.

Chişinău: Tipografia Centrală.
9. ONU (2002). *World Population Ageing*, 11. New York: (s.n.).
10. Sochircă, Vitalie (2005). *Considerații Privind Procesul de Îmbătrânire a Populației Republicii Moldova.* Simpozionul Internațional Probleme Demografice ale Populației în Contextul Integrării Europene, 151-155.
11. UN Department of Economic and Social Affairs (2009).*World Population Prospects*. New York: f.e.
12. UNFPA, (2008). *Situația Demografică a Republicii Moldova*, 55. Chişinău: (s.n.).

DIALOGUL SOCIAL ŞI ANUMITE VALENȚE DOCTRINARE

Dr. Dorin Vaculovschi, ASEM
Drd. Ala Lipciu, ASEM

In the modern world of work the Social Dialogue is being considered as the most appropriate tool to underpin and promote viable industrial relations. It is the frame that provides space and instruments to adjust the interests of workers and employers, to extrapolate the benefits of social peace and to influence the policy making processes. Despite its modern approach and treatments the Social Dialogue has connotations and common roots with economic and social doctrines and antic philosophy to be highlighted in the article below.

Key words: *social dialogue,*

Dialogul social, în formula şi formatul său contemporan, este un inerent postulat al dezvoltării economice şi sociale a unei țări. În linii mari, conceptul dialogului între guverne, patronate şi sindicate este acceptat ca parte a unei bune guvernări. Şi totuşi, în pofida unei acceptări generale, dialogul social este o idee neutră din punct de vedere politic şi ideologic [7]. Spre deosebire de conceptul democrației parlamentare, dezvoltat de-a lungul secolelor, cel al dialogului social este unul relativ nou, un fenomen al secolului XX. Crearea Organizației Internaționale a Muncii (OIM), bazată pe principiul constituțional al tripartitismului, a contribuit considerabil atât la propagarea, cât şi la recunoaşterea acestei idei. Dialogul social, deci, reprezintă o formă de comunicare, informare şi negociere colectivă între salariații sau reprezentanții lor, pe de o parte, angajatorii sau reprezentanții acestora, pe de altă parte, cu participarea statului ca mediator şi arbitru, pentru soluționarea unor probleme colective interesând relațiile industriale şi problematica lor, pentru armonizarea intereselor patronale cu cele ale salariaților, începând de la nivelul unităților până la nivel național, continental (Uniunea Europeană) şi chiar mondial (OIM).

Elemente doctrinare în dialogul social. Din cele expuse mai sus, putem deduce cu uşurință că dialogul dintre partenerii sociali reprezintă o realitate a lumii contemporane a muncii, o necesitate care nu mai poate fi contestată, deoarece s-a dovedit, în repetate rânduri, a fi modalitatea cea mai comodă şi eficientă de armonizare a intereselor salariaților cu cele ale patronilor, de rezolvare a unor situații conflictuale, de la nivel de unitate economică până la cel național şi chiar supranațional, cum ar fi cazul Uniunii Europene. Dialogul social s-a alimentat, deşi indirect, şi din factura filosofică şi doctrinară a unor curente filozofice şi teorii economice, valențele sociale ale cărora, chiar dacă nu au avut nici pe departe importanța şi funcțiile contemporane, şi-au lăsat, totuşi, o amprentă remarcabilă prin evoluțiile sale istorice asupra unor elemente aparte pe care, în prezenta lucrare, le vom reflecta ca şi părți *incorpore* ale dialogului social.

Filosofia antică a consfințit dialogul ca o formă de comunicare interumană, ca modalitate spirituală evoluată care permite regăsirea în rândul funcțiilor sale şi pe cea de rezolvare a diferendelor de opinii. În acest sens, sofiştii greci au ridicat dialogul la rang de doctrină, retorica şi dialectica – în sensul primar al acestui din urmă termen – fiind, ulterior, perpetuată şi transformată de curentele filosofice. Perceperea dialogului, de multe ori, a fost una intuitivă, „în locul războinicilor puneți retorii" spunea Platon [8], găsind în aceasta o cale mult mai eficientă, în opinia sa, de soluționare a diferendelor fără sfârşit între oraşele-cetăți Atena şi Sparta, o cale de încetare a războaielor pe calea dialogului. Arta dialogului la Platon este, în fapt, *arta de a gândi.* Acest fel de artă, prin filozofie, care procedează prin sinapsă, şi nu prin descrieri, creează o ordine în realitate şi ne face să ne formăm pe

noi înşine [6]. Ceva mai târziu şi Anarchrasis observă – fapt de actualitate pe atunci – că (în Grecia) „specialiştii discută şi profanii hotărăsc".

*Doctrina Raționalismului contractualist***.** Vârsta de aur a raționalismului contractualist se situează între 1650 şi 1800. Ea se deschide cu Leviathan-ul lui Thomas Hobbes, trece prin Tratatele de guvernare civilă ale lui John Locke şi prin Contractul social al lui Jean-Jacques Rousseau şi se desăvârşeşte cu *Principiile metafizice ale teoriei dreptului* ale lui Immanuel Kant. Dincolo de anumite diferențe şi nuanțe, ideea centrală a teoriei contractului social este aceea că guvernarea legitimă este produsul artificial al consimțământului voluntar al agenților liberi şi raționali. Puterea civilă este o instituție *a cărei sursă se află nu în divinitate, ci în convențiile deliberate în mod rațional între oameni.* Dacă ideea dreptului nu provine din voința divină, se poate spune, odată cu Grotiu, că: „cei care s-au adunat primii într-un corp de societate civilă nu au făcut-o ca o consecință a unui ordin al lui Dumnezeu, ci fiind mânați ei înşişi de experiența pe care o trăiseră, anume aceea a neputinței în care se aflau familiile separate de a se pune suficient la adăpost de violența şi insultele altora. Din aceasta, s-a născut Puterea civilă, pe care Sfântul Petru (Epistola I, II, 13) o numeşte, din această cauză, o întreprindere umană" [4]. Dacă nu Dumnezeu i-a determinat pe oameni să realizeze societatea politică, atunci acest lucru trebuie explicat printr-o convenție sau un contract. Iar la instituirea convenției, s-a putut ajunge pornind de la o stare naturală inițială, în care indivizii erau egali şi în care nu exista vreo autoritate politică [9].

Doctrina instituționalistă, reprezentată de un şir de savanți iluştri printre care T. Veblen (1857-1929), J.R. Commons (1862-1945), W.S. Mitchell (1874-1948), J.M. Clark (1884-1963), A.A. Berle (1895-1971), J.K. Galbraith (1908), a apărut în SUA, în anii '90 ai sec. XIX în cadrul şcolii americane, ea demonstrează influența mereu crescândă asupra dezvoltării economice a diferitelor instituții, cum ar fi *statul, sindicatele*, religia, tradițiile, tehnostructura etc. Instituționaliştii promovează ideea integrării ştiinței economice cu alte ştiințe sociale, a priorității socialului asupra economicului, optând astfel pentru o economie umanistă, mai echitabilă, cu mai puține conflicte sociale [5]. Instituționaliştii sunt şi de părerea că conflictul de interese este caracteristic oricărei structuri organizaționale, din care motiv sunt necesare permanente negocieri în vederea atingerii consensului. Relațiile dintre agenți sunt relații bazate pe *contracte* economice, politice şi sociale [2] mai mult chiar conform percepției lui A. Wagner, *contractele* şi drepturile scrise guvernează viața şi relațiile umane.

Instituționalistul pozitivist, A.A. Berle, deplasează accentul de pe critica capitalismului pe formularea diferitelor propuneri referitoare la transformarea „vechiului capitalism" într-un „capitalism popular" bazat pe „difuziunea proprietății", „economia mixtă", „revoluția în distribuirea veniturilor" etc. Acestea sunt condiționate, în linii mari, de faptul că, începând cu anii '50 ai secolului XX, în cele mai dezvoltate țări capitaliste, are loc o schimbare radicală în structura proprietății. Pe lângă proprietatea individuală, care cedează treptat pozițiile dominante, devin tot mai răspândite asemenea forme ca proprietatea acționară, proprietatea cooperatistă şi proprietatea publică. În plus, forma principală a întreprinderii devine societatea pe acțiuni, iar asemenea întreprinderi, afirmă A. Berle, nu mai sunt private, ci colective. Oricum, ca rezultat, are loc o difuziune a proprietății, o împroprietărire a păturilor de mijloc şi chiar a muncitorilor, o trecere de la economia individuală la economia mixtă (de stat şi privată). Firește, aceasta nu înseamnă nicidecum că toți acționarii au posibilitatea de a influența într-un fel sau altul activitatea economică, dar nu aceasta contează. Principalul e că, în urma difuziei proprietății, s-a instaurat o liniște socială, o anumită armonizare a intereselor capitaliştilor şi a salariaților, un model de societate care este deja recunoscut şi acceptat de marea majoritate a populației. Anume, acest cadru social, căruia instituționaliştii îi acordă o atenție deosebită, este favorabil pentru dezvoltarea economică, pentru aplanarea conflictelor de tot felul. Concomitent cu difuzia proprietății, în perioada postbelică, au loc şi alte transformări importante în modul de funcționare a economiei capitaliste. Statul, „instituția principală", potrivit «pozitiviştilor», promovează tot mai activ o politică de justiție socială, sau, cum îi spun francezii, de solidaritate socială, înfăptuind prin intermediul bugetului o redistribuire a veniturilor, ceea ce permite o atenuare a enormei diferențieri de venituri între păturile sociale aflate la cei doi poli opuşi ai societății.

Alt aspect distinct, la care fac referință instituționaliştii, este şi importanța *informației* în procesul de luare a deciziei. Deducția invocată impune ideea conform căreia informația incompletă şi distribuită asimetric între agenții economici, împiedică adoptarea unor decizii optimale [5, p.159]. J. Galbraith în „Noul stat industrial" (1967), susține că, în industria contemporană, o bună parte a deciziilor şi toate deciziile importante sunt luate pe baza informației de care dispune nu un singur om, ci un grup mare

de indivizi. De obicei, aceste decizii sunt întemeiate pe cunoştinţe ştiinţifice şi tehnice speciale, pe informaţie şi experienţă, pe instinctul profesional şi intuiția mai multor persoane. Identificarea interesului public îl conduce pe Galbraith la o concluzie similară primilor instituționaliști: „Sprijinul administrației de stat este vital pentru dezvoltarea economiei - fie că este sub formă de piață pentru produse, de sursă de capital pentru încurajarea şi finanțarea dezvoltării de noi produse şi procese, de garanții împotriva riscurilor inerente unei astfel de dezvoltări, fie să furnizeze forță de muncă calificată, să construiască autostrăzi, să doteze liniile aeriene, precum şi alte servicii anexe care sprijină dezvoltarea, fie, în sfârşit, pentru a salva întreprinderile falimentare sau cărora nu le merg bine afacerile, precum şi pentru alte multe lucruri" [3]. Cu alte cuvinte, statul social este statul providențial, instituția instituțiilor.

*Teorii motivaționale***.** Performanțele notorii sunt, de regulă, atinse atunci când persoanele, suficient de motivate, sunt gata să exercite un efort discreționar în vederea atingerii unor rezultate de calitate. Motivația este, de cele mai multe ori, factorul care condiționează comportamentul şi deciziile persoanei, determinând opțiunea aleasă în ultimă instanță. Din această perspectivă, două dintre cele mai importante abordări ale motivației sunt teoria nevoilor şi teoria aspirațiilor. Dezvoltată de Maslow (1954) şi Herzberg (1957), ele se situează, în totalitate, în concepția relațională şi psihologică a managementului. Pentru cei doi autori, motivația este direct legată de încercarea satisfacerii nevoilor. În opinia lui Maslow, nevoile generează la un nivel de bază, fundamental (fiziologice) de hrana, apă, îmbrăcăminte care pot fi satisfăcute prin salarizare. Aceste nevoi, însă, odată satisfăcute, activează o altă categorie de necesități – cele de siguranță şi securitate. Acestea sunt urmate de nevoi sociale şi de apartenență, de progres profesional, autorealizare. Herzberg identifică două grupuri de factori care au impact direct asupra comportamentului şi predilecției angajaților la locul de muncă – motivaționali (de recunoaştere a efortului depus, de realizare, responsabilitate, promovare şi dezvoltare în procesul de muncă) şi igienici (condițiile de muncă, relațiile de muncă, sistemul de compensare, securitate muncii). Chiar dacă aceşti factori influențează, în mod diferit, satisfacția de pe urma activităților de muncă cert este faptul că ambii au un impact benefic asupra calității acestor activități. Chiar dacă teoriile de mai sus au fost supuse unor critici care subliniau anumite neajunsuri [1], referințele făcute de noi au ținut de conexiunea existentă între anumite elemente ale lor capabile de a influența deciziile lucrătorilor de organizare pentru apărarea intereselor, de negociere a unor clauze favorabile aspirațiilor proprii etc., acțiuni relevante în contextul materiei de dialog social tot mai mult cercetate în ultima perioadă.

Bibliografie:

1. Bîrcă, Alic. *Managementul resurselor umane*, Editura ASEM, Chişinău, 2005, p.284.
2. Feuraş, E. Căun, V. *Doctrine economice.* Chişinău, 2003.
3. Galbraith, J. K. *Ştiința economică şi interesul public*, Bucureşti, Ed. Politică, 1982) pag. 378.
4. Grotius, Hugo. *Droit de la guerre et de la paix*, în: Robert Derathй, Politique de son temps, Librairie Philosophique J.Vrin, Paris, 1992, p.41.
5. Moldovan, Dumitru. *Doctrine economice*, Editura ARC, 2003 p.134.
6. Paleologlu, Matta Svetlana. *Eminescu dincolo de Heidegger*, Bucureşti 2005.
7. Piața muncii şi Parteneriatul Social în Republica Moldova, Anuar Economic şi Social, 2004-2005, Chişinău 2005.
8. Platon. *Phaidros*. Editura Humanitas. Bucureşti, 1993
9. Rousseau, Jean-Jacques. *Discourse on the Arts and Sciences*), 1750, http://un2sg4.unige.ch/athena/rousseau.

STRATEGIA DE RECOMPENSARE A PERSONALULUI – PARTE INTEGRANTĂ A STRATEGIEI DE AFACERI

Conf. univ. dr. Alic Bîrcă, ASEM

This article talks about the strategic approach of rewarding staff. For being performed efficiently, reward strategy must be regarded as an integral part of business strategy. This means that staff rewards strategy to be modeled according to the organization's business strategy. Another relevant facet described in this paper refers to the strategic objectives of rewarding staff, with impact on business strategy. The last part describes the process of elaboration and implementation of reward staff strategy and all stages that characterizes it are outlined.

Cuvinte-cheie: *recompensă, strategie de afaceri, strategie de recompensare*

Sistemul de recompensare a personalului nu poate fi elaborat în abstract. Deciziile referitoare la recompensarea strategică a personalului se bazează pe un ansamblu de obiective, care decurg din strategia de afaceri a organizației, din natura angajaților şi din particularitățile mediului în care evoluează şi unii şi alții. Politicile de recompensare a personalului reprezintă pentru managementul superior al organizației o modalitate privilegiată de a face față unor situații diverse şi de a acționa în conformitate cu strategia, gradul de maturitate, stilul de conducere, cultura organizației etc.

O orientare strategică trebuie să răspundă planurilor financiare şi obiectivelor generale ale organizației, ținând cont de punctele tari şi de constrângerile interne, de oportunitățile şi elementele nefavorabile ale mediului extern în care evoluează organizația.

Strategia de afaceri reprezintă punctul de plecare pentru identificarea şi definirea comportamentelor angajaților în vederea atingerii standardelor de performanță şi a randamentului propus. Acesta este cadrul în care trebuie elaborat întregul sistem strategic de recompensare a personalului. Managerul de resurse umane trebuie să identifice şi să echilibreze acele elemente ale sistemului de recompensare, capabile să genereze comportamentele ce vor facilita transpunerea în viață a strategiei generale.

Strategia de recompensare a personalului trebuie să se bazeze pe trei elemente.

- ***Valorile fundamentale ale organizației.*** Acestea exprimă percepțiile împărtăşite ale membrilor organizației asupra a ceea ce este bine sau rău, normal sau anormal, logic sau ilogic în mediul lor de muncă. Încrederea în recompensarea după performanță sau după competențe, păstrarea confidențialității asupra salariului individual etc. reprezintă valori care fac parte din cultura specifică organizației;
- ***Procesul de concepere.*** Practicile de luare a deciziilor, politicile de comunicare şi caracteristicile sistemului de recompensare a personalului reprezintă expresia unui anumit stil de conducere al organizației. Modul în care se desfăşoară procesul sub aspectul transparenței, comunicării, deciziilor, legalității, echității etc. influențează gradul în care membrii organizației înțeleg, acceptă şi respectă regulile sistemului de recompensare;
- ***Structura şi practicile sistemului de recompensare.*** Raporturile dintre salariile acordate pentru diferite posturi din organizație sunt foarte importante pentru angajați. Inechitatea internă poate duce la fluctuația personalului, demotivare sau poate chiar declanşa probleme în desfăşurarea activității. În companiile performante, managerii de resurse umane acordă multă atenție structurilor şi practicilor salariale, prevenind inechitățile sau corectându-le prin intervenții la nivelul analizei şi evaluării posturilor, precum şi prin intermediul diverselor politici administrative sau programe organizaționale [3;206].

Strategia de recompensare a personalului trebuie să susțină strategia de afaceri a organizației. În figura 1, sunt prezentate rolul şi locul strategiei de recompensare a personalului în strategia de afaceri, după G. Milkovich şi J. Newman. [7;55]

Strategia de recompensare a personalului trebuie schimbată în funcție de strategia de afaceri. Dacă strategia de afaceri se schimbă, trebuie schimbată concomitent şi strategia de recompensare a personalul în sensul susținerii succesului organizațional.

Dacă punctul de plecare, în abordarea strategică, constă în îmbinarea strategiei de recompensare a personalului cu strategia de afaceri, atunci diferite strategii de afaceri vor avea diferite abordări în recompensarea personalului. În figura 2, este prezentată abordarea comparativă a strategiilor de afaceri şi impactul lor asupra conținutului sistemului de recompense.

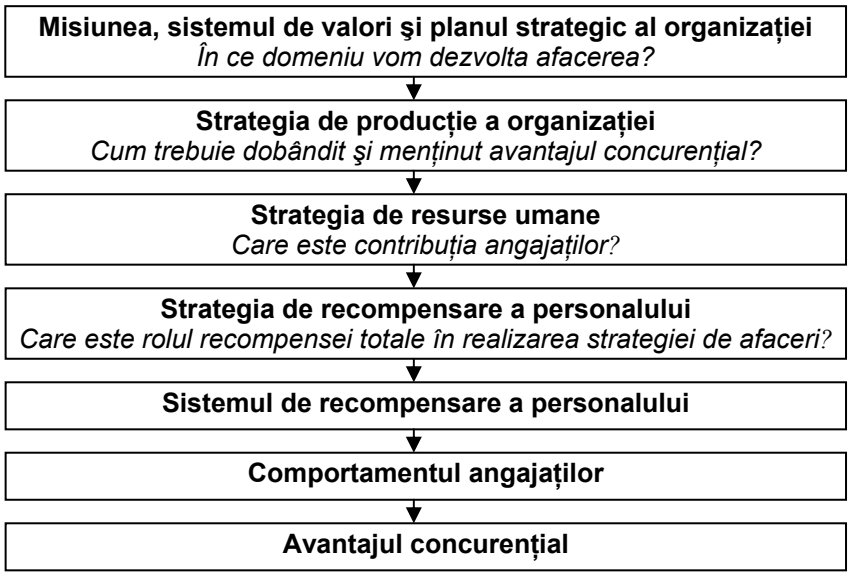


Figura 1. Rolul şi locul strategiei de recompensare a personalului în strategia de afaceri

DENUMIREA STRATEGIEI	ORIENTATĂ SPRE INOVARE	ORIENTATĂ SPRE EFICIENȚĂ	ORIENTATĂ SPRE CLIENT
	Accent pus pe creşterea complexității produsului şi reducerea ciclului de viață al acestuia	Accent pus pe eficacitate	Accent pus pe sporirea aşteptărilor clientului
IMPACTUL ASUPRA PRODUCȚIEI	▪ Lider pe piață; ▪ Trecerea la producerea în masă; ▪ Ciclul de viață al produsului.	▪ Producție de calitate superioară; ▪ Identificarea soluțiilor pentru reducerea cheltuielilor.	▪ Identificarea soluțiilor pentru client; ▪ Intrarea imediată pe piață.
AJUSTAREA PROGRAMULUI DE PERSONAL	Accentul este pus pe angajații cu abilități profesionale înalte, pregătiți de orice risc şi cu gândire inovativă.	Se ajustează după principiul ***„produci mai mult cu resurse minime”***	Accentul este pus pe satisfacerea cerințelor clienților depăşind propriile aşteptări.
SISTEMUL DE RECOMPENSE A PERSONALULUI	▪ Recompensarea inovațiilor; ▪ Salariu, în funcție de evoluția pieței; ▪ Diversificarea sarcinilor de muncă.	▪ Luarea în considerație a salariilor practicate de concurenți; ▪ Diversificarea recompenselor; ▪ Recompensare în funcție de performanță; ▪ Control asupra realizării sarcinilor de muncă.	▪ Stimularea angajaților pentru îndeplinirea cerințelor clienților; ▪ Importanța sarcinilor de muncă şi abilitatea de a influența clientul.

Figura 2. Elaborarea sistemului de recompense în funcție de tipul strategiei de afaceri

Analizând abordările strategice din figura 2, observăm că sistemul de recompensare a personalului este elaborat în funcție de strategia aplicată de organizație. În cazul strategiei de afaceri orientate spre inovare se pune accentul mai mult pe elaborarea de noi produse şi reacția imediată a organizației la schimbările care apar pe piața produselor sau serviciilor din care aceasta face parte. În cazul dat, sistemul de recompensare a personalului pune mai puțin accent pe abilitățile angajaților şi calitatea muncii prestate, dar stimulează mai mult angajații preocupați de elaborarea de noi produse.

Strategia de afaceri orientată spre eficiență pune accentul mai mult pe posibilitatea de a produce mai mult cu cheltuieli minime, stimulând, în acest fel, sporirea productivității muncii şi lipsa rebuturilor în procesul de producție.

Strategia de afaceri orientată spre client pune accentul pe satisfacerea cerințelor clientului, iar angajatul este recompensat în funcție de modul cum reuşeşte să asigure un nivel cât mai înalt de satisfacție al acestora. Prin urmare, diferite strategii de afaceri impun diferite abordări ale recompensării personalului în cadrul organizațiilor.

Scopul strategiei de recompensare a personalului constă în susținerea inițiativelor din domeniul recrutării şi dezvoltării, în îmbunătățirea performanțelor organizaționale, precum şi în îmbunătățirea climatului relațiilor dintre angajați prin luarea în considerare a proceselor de negociere salarială cu sindicatele.

În cadrul noii viziuni de dezvoltare economică, obiectivele strategice ale recompensării personalului vizează mai multe elemente, care sunt prezentate în continuare.

Competitivitatea. Pentru a fi eficiente, sistemele de recompensare a personalului trebuie concepute astfel, încât să atragă şi să mențină angajații cei mai potriviți, sub aspectul comportamentului şi performanței.

Cointeresarea angajaților şi competitivitatea pe piață nu se pot realiza decât dacă obiectivele generale sunt apropiate de cele individuale. Dorințele angajaților pot fi influențate, doar în etapa inițială, printr-o bună prezentare a politicii salariale. Însă, angajații tind să compare veniturile şi sistemele de motivare cu cele acordate în alte organizații pentru aceleaşi posturi sau sarcini similare. Privite din această perspectivă, abordările clasice în materie de recompensare – salarii fixe şi sigure pe termen lung – şi-au dovedit eficiența prin recrutarea acelor persoane care sunt predispuse să-şi asume riscuri cât mai mici în cariera profesională şi atente cu asigurarea unei continuități a activității în aceeaşi organizație pe termen lung.

În condițiile actuale, managementul organizației dovedeşte, adeseori, un interes scăzut față de conceptele referitoare la armonizarea nivelurilor salariale cu cele practicate de organizațiile concurente. Aceasta conduce la sporirea fluctuației personalului, care este determinată de faptul că unii angajați şi-au găsit oferte mai bune în alte organizații. Pentru a evita astfel de fenomene, nefavorabile pentru organizație, managementul trebuie să încurajeze implicarea angajaților în administrarea şi dezvoltarea politicilor de recompensare, astfel, încât să crească gradul de acceptare al acestora. Reuşita unui astfel de program de recompensare depinde de mediul de lucru din organizație. Acesta nu va avea succes decât în organizații în care este respectată etica profesională, angajații se consideră tratați corect şi nu există tensiuni în relațiile cu managementul.

Stabilitatea. Sistemele de recompensare a personalului au un impact deosebit asupra structurii interne a organizației. Acestea pot întări structura, prin impactul pe care îl creează la nivelul integrării şi diferențierii unităților care o compun. Angajații tind să fie mulțumiții atunci când sunt remunerați în acelaşi fel şi să apară insatisfacțiile când sunt tratați diferit.

În sistemele moderne de recompensare a personalului, se observă tot mai mult trecerea de la preocupările axate pe echitatea salarială la cele bazate pe coerența interioară, pe impactul structurilor salariale asupra noilor forme de organizare a structurilor organizaționale – cele de tip „aplatizat", cu puține nivele ierarhice – şi pe efectele lor asupra comportamentului angajaților.

Pentru a realiza un echilibru constant între nevoile organizației şi cele ale angajaților, forța de muncă trebuie ajutată să se adapteze continuu la procesele transformaționale. Sistemele de plată pot contribui, în egală măsură, la motivarea angajaților şi la creşterea performanței lor în muncă, dar şi la consolidarea unor tipare comportamentale adecvate valorilor culturale prezente sau proiectate pentru dezvoltarea în viitor a organizației. Planurile de recompensare au rolul de a încuraja salariații să învețe şi să îşi dezvolte noi abilități, pe care organizația le apreciază ca fiind oportune pentru realizarea strategiei de afaceri. Planurile de recompensare sunt eficiente, însă numai în măsura în care aceste obiective sunt comunicate şi agreate de către angajați.

Motivarea. Majoritatea organizațiilor folosesc recompensarea ca instrument de modelare a comportamentului individual şi de grup.

Potrivit abordării clasice, managementul era preocupat să recompenseze angajații, sistemul de remunerare încurajându-i să se perfecționeze şi să își dezvolte noi abilități și cunoştințe. În acest fel, erau apreciate şi recompensate deopotrivă meritele şi rezultatele individuale. În noua viziune strategică de administrare a recompenselor, managementul este mai interesat să recompenseze rezultatele echipei şi implicarea proactivă a angajaților în atingerea obiectivelor generale.

În condițiile unei concurențe acerbe, flexibilitatea şi cooperarea trebuie să fie elementele-cheie în conceperea planurilor de stimulare. Motivarea angajaților nu există în sine, ci depinde de context, de percepțiile angajaților şi de valorile lor personale. În general, fiecare angajat este motivat să se comporte într-un anumit fel, dacă apreciază că performanțele sale vor fi urmate de anumite consecințe. De aceea, pentru a fi motivant, sistemul de recompensare trebuie să cuprindă elemente capabile să asocieze comportamentul angajatului cu primirea unor recompense.

Arta creării unui sistem de cointeresare/motivare eficace depinde foarte mult de angajarea şi susținerea lui din partea conducerii de vârf. Sistemul de motivare nu este un set de practici definite precis, ci un mod de gândire şi abordare a semnificației şi impactului modalităților de recompensare a angajaților într-o organizație complexă.

Controlul costurilor. Recompensarea personalului constituie o parte semnificativă din totalul cheltuielilor efectuate în orice organizație. În majoritatea cazurilor, salariile însumează mai mult de jumătate din cheltuielile operaționale. Din acest considerent, planurile de recompensare a personalului trebuie concepute astfel, încât să asigure controlul costurilor. Managementul superior împreună cu departamentul de resurse umane trebuie să analizeze cât de mari vor fi costurile pe care organizația poate să le suporte şi cum vor fluctua acestea în funcție de capacitatea de plată.

Politicile guvernamentale pot influența considerabil sistemele de recompensare prin reglementările juridice privind stabilirea venitului minim garantat, creşterile salariale în sistemul bugetar în funcție de rata inflației. Toate acestea determină modelarea politicii de recompensare a personalului din cadrul organizațiilor private pentru a asigura salarii competitive cu cele practicate în sectorul bugetar.

Valoarea unui plan strategic de recompensare a personalului constă în conceperea lui în aşa fel, încât costurile cu salariile să crească atunci când organizația are resurse financiare disponibile şi să scadă atunci când nu se află într-o situație favorabilă din punct de vedere financiar. Obiectivul de bază care trebuie urmărit este acela de a avea costuri totale ale sistemului de recompensare mai mici sau cel puțin egale cu cele ale competitorilor de pe piață.

Eficiența administrativă. Realizarea unui sistem de recompensare adecvat constituie legătura directă dintre creşterea performanței şi atingerea obiectivelor organizației. Administrarea salariilor de bază este mai puțin complicată decât a beneficiilor sau a sistemului de plată incitativ, fapt pentru care tot mai mulți manageri apelează la scheme nesofisticate de plată, dar eficiente prin motivarea directă a angajaților şi menținerea unui echilibru salarial față de organizațiile concurente.

Procesul de elaborare şi implementare a strategiei de recompensare a personalului este unui destul de complex şi implică mai multe etape. În opinia specialiştilor în domeniu, G. Milkovich şi J. Newman, există patru etape în procesul de elaborare şi implementare a strategiei de recompense a personalului [7;60].

Etapa I. Evaluarea actuală a recompenselor personalului

La această etapă, managementul superior, împreună cu departamentul de resurse umane, efectuează o analiză a factorilor, mai mult sau mai puțin importanți pentru organizație, cu impact asupra dezvoltării strategice a organizației. În acest context, în figura 3, sunt evidențiați un şir de factori.

Concurenții. Acest prim-pas presupune evaluarea ramurii de activitate în care activează organizația pentru a putea face față provocărilor, care vor veni din mediul extern şi anume: modificarea cerințelor clienților, schimbarea strategiilor concurenților, schimbarea condițiilor pe piața muncii, schimbarea legislației naționale, procesul de globalizare etc. Realizarea acestei evaluări, la moment, este necesară pentru a şti cum să procedăm pe viitor în vederea realizării strategiei organizaționale. Evaluarea concurenților în materie de recompensare a personalului este destul de importantă pentru organizație, pentru a şti cum să-şi modeleze sistemul de recompensare a

personalului ținând cont de evoluția recompenselor, atât la concurenții naționali, cât şi la cei internaționali. Or, procesul rapid de globalizare a economiilor naționale face mai uşoară deplasarea oamenilor dintr-o țară în alta, iar atunci când nu se ține seama de nivelul salariilor practicate, atât de concurenții naționali, cât şi de cei internaționali, organizația se va confrunta cu probleme de migrare a angajaților, atât spre concurenții naționali cât şi spre cei străini care oferă salarii mai mari.

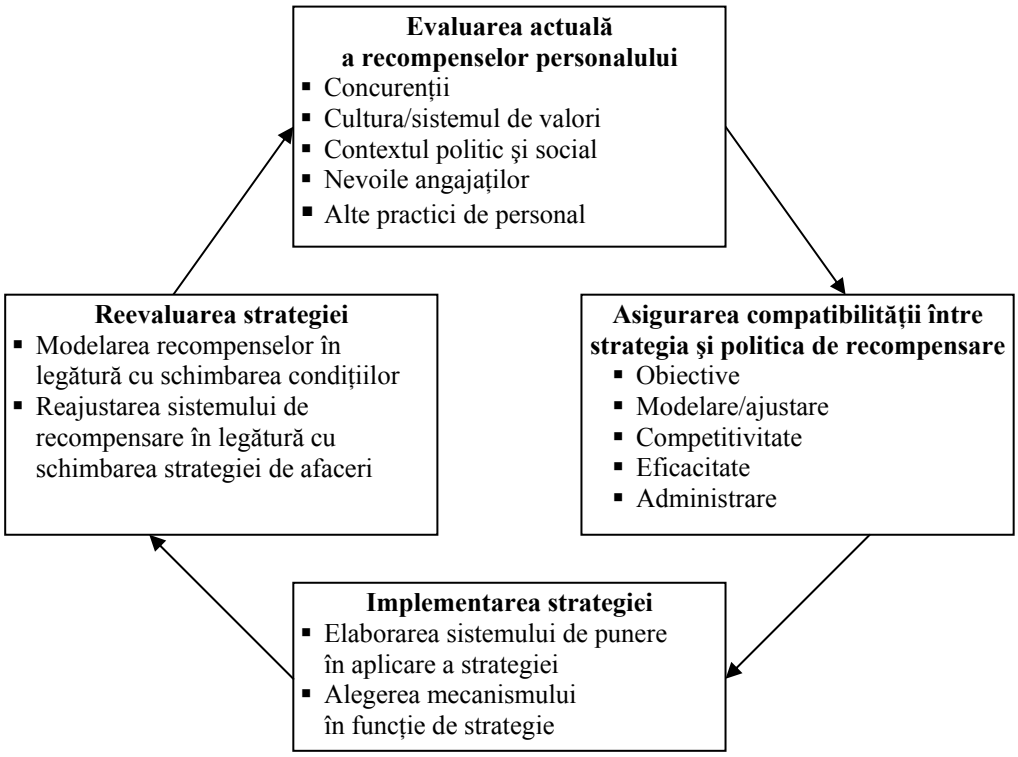


Figura 3. Procesul de elaborare şi implementare a strategiei de recompensare a personalului

Cultura/sistemul de valori. Sistemul de recompensare a personalului reflectă valorile care determină comportamentul şi atitudinea managementului față de angajați. De asemenea, în sistemul de recompensare, se reflectă imaginea şi valoarea salariului în totalul recompensei. Spre exemplu, salariul de bază al managerilor din compania Chrysler constituie doar 25% din totalul recompensei. În alte organizații, pentru aceeaşi poziție de manager, salariul de bază poate să depăşească 60% din totalul recompensei.

Printre elementele sistemului de valori, care pot fi reflectate în sistemul de recompensare a personalului, putem menționa: stabilitatea locului de muncă, satisfacție morală de la munca realizată, perfecționare profesională, implicarea şi participarea angajaților etc.

Contextul politic şi social. Se referă la o multitudine de factori, cum ar fi: cerințele juridice şi regulatorii, diversitatea culturală, schimbările demografice, aşteptările angajaților etc., care au influență asupra deciziilor de recompensare a personalului. Întrucât legislația ce vizează raporturile de muncă are un impact direct asupra sistemului de recompensare a personalului, realizarea unui lobby pentru promovarea unei sau altei legi, în acest domeniu, poate fi considerată ca o acțiune a strategiei de recompensare. Diversitatea culturală, ca factor ce influențează recompensarea personalului este caracteristic mai mult organizațiilor multinaționale în care sistemul de valori ale acestora să nu coincidă cu valorile culturale dintr-o țară sau alta, iar aceasta trebuie prevăzută în strategia de recompensare.

Nevoile angajaților. Având în vedere faptul că nevoile oamenilor diferă de la persoană la persoană, este nevoie să se țină seama de acest moment în procesul elaborării sistemului de recompensare. Principalul neajuns al actualelor sisteme de recompensare a personalului constă în faptul că nu se ia în considerație nevoile angajaților. De aceea, anterior introducerii unor sau altor elemente în sistemul de recompense, este necesară realizarea unui sondaj pentru a se identifica acele

recompense, care au cea mai mare relevanță pentru angajați. Spre exemplu, pentru angajații mai în vârstă cu o remunerație suficient de înaltă, ar dori să transfere o parte din salariu într-un fond de pensii sau un plan de economii, în timp ce personalul tânăr are nevoie mai mare de bani în numerar pentru acoperirea tuturor nevoilor.

Alte practici de personal. Eficiența strategiei de recompensare a personalului este determinată şi de compatibilitatea acesteia cu alte strategii de personal. Dacă activitățile organizației sunt descentralizate şi flexibile, apoi un sistem de recompensare centralizat şi rigid, controlat de un număr mic de specialişti nu va avea efectul dorit. Indiferent de strategia de resurse umane pe care o adoptă organizația, deciziile cu referire la recompensare trebuie să aibă un rol important. Recompensarea personalului poate fi trecută pe planul secund, având drept scop asigurarea eficacității sau să fie în prim-planul strategiei servind drept catalizator al schimbărilor.

Etapa a II-a. Asigurarea compatibilității între strategia şi politica de recompensare

Obiective. Se are în vedere semnificația recompenselor personalului în strategia de personal. Recompensarea personalului reprezintă un catalizator, având rolul principal în strategia de personal sau este umbrită de alte activități de personal prevăzute în strategia de personal.

Modelare/ajustare. Se referă la flexibilizarea recompenselor în vederea susținerii altor practici de personal. În acest sens, putem analiza în ce măsură sistemul de recompensare susține dezvoltarea carierei profesionale, programele flexibile de muncă, promovarea pe scară ierarhică etc.

Competitivitate. Presupune compararea recompensei totale a organizației cu recompensele oferite de organizațiile concurente. De asemenea, este important de a vedea care este ponderea stimulentelor în valoarea recompensei totale oferite angajaților. Când vorbim de competitivitate, trebuie să luăm în considerație şi celelalte elemente ale recompensei totale şi comparate cu cele oferite de organizațiile concurente.

Eficacitate. Are în vedere asigurarea corelației între recompensă şi performanță. Politica organizației în acest domeniu poate fi orientată, fie pe performanța individuală, fie pe performanța de grup.

Administrare. Se referă la implicarea managerilor de la toate nivele ierarhice în administrarea recompenselor. Or, în ce măsură managerul subdiviziunii organizaționale îşi asumă responsabilitatea pentru administrarea eficientă a recompenselor subalternilor. Atunci când vorbim de administrare, avem în vedere transparența sistemului de recompense, precum şi flexibilitatea managerilor privind trecerea de la o formă de recompensare la alta.

Etapa a III-a. Implementarea strategiei

La această etapă, are loc realizarea strategiei prin elaborarea şi implementarea sistemului de recompense a personalului. Realizarea strategiei permite ca salariile angajaților să ajungă în conturile bancare ale acestora sau în casieria organizației.

Etapa a IV-a. Reevaluarea strategiei

Orice strategie elaborată şi implementată trebuie supusă procesului de evaluare pentru a se vedea în ce măsură aceasta realizează obiectivele organizaționale. În cazul în care se constată anumite inexactități sau obiectivele organizaționale nu au fost atinse, se impune o reajustare în concordanță cu noile cerințe.

Pentru ca strategia de recompensare a personalului să asigure avantajul concurențial este nevoie ca aceasta să aibă în vedere următoarele aspecte:

- ***ajustarea strategiei de recompensare:***
  - în concordanță cu strategia de afaceri a organizației;
  - în funcție de contextul economic şi social-politic creat la nivel național;
  - la sistemul de management al resurselor umane;
- **diferențierea strategiei de recompense.** Un rol semnificativ al strategiei de recompense revine faptului dacă aceasta se deosebeşte de strategiile de recompense aplicate de alte organizații. În cazul în care organizația concurentă aplică acelaşi model strategic de recompensare a personalului, nu mai putem vorbi de avantajul concurențial oferit de strategia pe care o aplicăm.
- **sporirea utilității recompenselor.** În ultimul timp, organizațiile sunt în căutarea de noi forme de recompensare a personalului, utile pentru angajații acestora. Sporirea utilității recompenselor prin diversificarea acestora nu este considerată cea mai bună abordare. Este important de a asigura şi o proporționalitate adecvată între elementele sistemului de recompense, precum şi ierarhizarea acestora în funcție de nivelul de acceptare din partea angajaților.

Aşadar, strategia de recompensare a personalului reprezintă o activitate destul de complexă, pe care trebuie să o realizeze specialiştii departamentului de resurse umane, de comun acord cu managerii superiori ai organizației. Strategia de recompensare trebuie să ia în considerație o multitudine de elemente, atât cu caracter financiar, cât şi non-financiar, ce au implicații directe asupra rezultatelor economice ale organizației, precum şi asupra comportamentului angajaților.

Bibliografie:

1. Armstrong Michael – *Managementul resurselor umane,* Editura CODECS, Bucureşti*,* 2003.
2. Bîrcă Alic – *Salarizarea personalului. Note de curs,* Editura ASEM, Chişinău, 2001.
3. Chişu Viorica Ana – *Posturi salarii şi beneficii,* Casa de editură IRECSON, Bucureşti, 2005.
4. Cole G. A – *Managementul personalului,* ediția a 4-a. Editura CODECS, Bucureşti, 2000.
5. Henderson Richard I. *Компенсационный менеджмент*, Editura PITER, Sankt-Petersburg, 2004.
6. Manolescu Aurel – *Managementul resurselor umane,* ediția a treia*,* Editura Economică, Bucureşti, 2003.
7. Milkovich George, Newman John, – *Система вознаграждений и методы стимулирования персонала*, Editura ВЕРШИНА, Moscova 2005.

CĂI DE CREŞTERE A CALITĂȚII SERVICIILOR ÎN ORGANELE ADMINISTRAȚIEI PUBLICE LOCALE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ dr. Elena Vaculovschi, ASEM

One of the conditions for improving the quality of services provided by local public administration of the Republic of Moldova is a strategic approach to its work. For increasing the local public administration efficiency, was created an adequate institutional and regulatory framework. Although appropriate laws and regulations have taken account of European practices in the field, their correct application is a prerequisite for their functionality. For this purpose it is necessary to provide training opportunities to local civil servants in a sound system of training, retraining and professional development.

In this context, the principles of Total Quality Management in Public Services Administration can lead to greater efficiency and better results. To implement a TQM system in public administrations need to take into account some principles and issues that affect quality of service in these structures.

There are several reasons that make possible and sometimes necessary the implementation of management changes in the local public structures. We can say that they have certain characteristics that make them very permeable to implement new ways of management.

It could be said that quality of services provided by officials should be seen as a consequence of the quality of all activities of Public Administration, quality staff, quality of organization and management system, quality of relations between citizens and officials.

Una din condițiile necesare pentru sporirea calității serviciilor publice prestate de către administrația publică locală şi consolidarea activităților autorităților locale din Republica Moldova este abordarea strategică şi definitivă a activității acesteia. O astfel de abordare, însă, practic, lipseşte. Astfel, după declararea independenței Republicii Moldova, administrația publică locală a fost supusă câtorva reforme diametral opuse. Iar ultima reformă, efectuată în anul 2003, a adus la configurarea administrativ-teritorială după principiul existent în perioada inițială a independenței Republicii Moldova. Toate aceste reforme, practic, nu au contribuit la sporirea eficienței administrației publice locale şi în prezent, organele administrației publice locale au capacități limitate pentru gestionarea eficientă a finanțelor, patrimoniului local şi resurselor umane. În consecință, calitatea serviciilor publice prestate rămâne sub aşteptări.

În acest context, Guvernul Republicii Moldova a inițiat un nou val de reforme. Astfel, pentru sporirea eficienței administrației publice locale, în anul 2006, a fost creat cadrul instituțional şi legislativ adecvat. Astfel, a fost instituit Ministerul Administrației Publice Locale şi aprobat un pachet de legi (Legea privind administrația publică locală în redacție nouă, Legea privind descentralizarea administrativă şi Legea privind dezvoltarea regională), care au intrat în vigoare începând cu anul 2007.

Se lucrează la elaborarea şi implementarea unui mecanism unic de circulaţie a documentelor în cadrul sistemului administraţiei publice, care ar asigura şi controlul executării deciziilor. La acest capitol, se implementează concepţia guvernării electronice, precum şi paginile oficiale ale autorităţilor administraţiei publice în reţeaua Internet, s-au elaborat legile cu privire la serviciul public, statutul funcţionarului public, Codului de conduită a funcţionarului public.

Codul de conduită a funcţionarului public face parte dintr-un pachet de acte legislative în vederea sporirii calităţii serviciului public din Republica Moldova. Codul de conduită a funcţionarului public are scopul de a stabili şi menţine standarde profesionale înalte în serviciul public şi de a informa cetăţenii despre conduita la care sunt îndreptăţiţi să se aştepte din partea funcţionarilor publici. Totodată, acest Cod urmează să contribuie la eliminarea birocraţiei şi a faptelor de corupţie din administraţia publică la toate nivelele. El reglementează normele de conduită ale funcţionarilor în conformitate cu principiile imparţialităţii, profesionalismului, loialităţii, integrităţii etc.

Deşi aceste legi şi regulamente au ţinut cont de practicile europene în domeniu, aplicarea corectă a acestora este o condiţie de bază pentru promovarea autonomiei locale şi consolidarea comunităţilor.

În acest scop, s-ar cere delimitarea funcţiilor şi responsabilităţilor dintre autorităţile centrale şi cele locale cu sporirea autonomiei celor din urmă, este necesară sporirea independenţei financiare şi economice a organelor administraţiei publice locale, şi cel mai important: asigurarea oportunităţilor de perfecţionare a funcţionarilor publici locali în cadrul unui sistem consolidat de instruire, recalificare şi perfecţionare profesională. La acest capitol, Guvernul Republicii Moldova asigură implementarea Strategiei naţionale de instruire a funcţionarilor publici şi aleşilor locali, elaborată în conformitate cu recomandările Consiliului Europei. Această strategie pune bazele unei instruiri continue a funcţionarilor şi aleşilor locali din administraţia publică locală în scopul creşterii competenţelor, performanţelor şi competitivităţii acestora.

În acest context, aplicarea principiilor Managementului Total al Calităţii în Administraţie şi Servicii Publice va putea duce la o eficienţă mai mare şi la rezultate mai performante.

Ideea introducerii unor tehnici de gestionare a calităţii în scopul îmbunătăţirii managementului organizaţional îşi are originea în sectorul industrial. Însă, ceea ce înainte era caracteristic doar organizaţiilor cu caracter productiv, astăzi, poate fi aplicat şi în întreprinderile prestatoare de servicii. Dar acest lucru implică o serie de dificultăţi, deoarece un serviciu nu este un bun tangibil, se produce chiar în momentul prestării faţă de client, iar măsurarea calităţilor sale este un lucru complex şi se poate face doar odată cu venirea clientului.

Introducerea modelului de Management Total al Calităţii în Administraţie şi Servicii Publice implică un grad şi mai mare de dificultate, deoarece conceptul de client, prioritar din punct de vedere al abordărilor moderne ale calităţii ”satisfacerea clientului”, diferă ca înţeles în spaţiul public şi în domeniul privat.

Clientul administraţiilor şi serviciilor publice este cetăţeanul, care stabileşte diferite tipuri de relaţii cu organizaţiile publice, având un rol diferit şi complex. Astfel, uneori, el va cere Administraţiei să-i garanteze drepturile; în alte ocazii, interesul său va fi acela ca Administraţia să-i presteze anumite servicii. Uneori, interesele vor fi contradictorii, ca, de exemplu, atunci când este vorba despre servicii de încasare sau obţinere a unei licenţe de funcţionare. În plus, cetăţeanul este pus de multe ori, în imposibilitatea de a alege. Această limitare a capacităţii de alegere îl face să fie un client special, pierzându-şi o capacitate (caracteristică) pe care o au în întreprinderile private.

Un alt element special îl constituie faptul că cetăţeanul, în afară de a fi client, este şi cel care susţine administraţiile publice prin impozite, deci, într-o anumită măsură, este proprietarul lor. Astfel, îi putem aplica cetăţeanului în relaţiile sale cu organele Administraţiei Publice şi noţiunea de „client intern”.

Principiile de bază ce influenţează calitatea serviciului în Administraţiile Publice pot fi următoarele:

- cetăţenii participă la decizii sau sunt consultaţi în ceea ce priveşte nivelul şi tipul serviciilor furnizate;
- cetăţenii sunt informaţi în ceea ce priveşte nivelul şi tipul serviciilor care se prestează;
- cetăţenii pot spera, în mod rezonabil, să ajungă la acest nivel de serviciu;
- cetăţenii pot alege între diferiţi prestatori de servicii, care le vor prezenta ofertele;
- cetăţenii pot formula plângeri când nu primesc serviciul adecvat;

- agențiile prestatoare de servicii îşi fixează obiectivele calității şi au mijloace ca să le atingă;
- administrațiile publice inițiază transformări, care fac din cetățean punctul inițial pentru prestarea serviciilor lor;
- formarea şi specializarea personalului care trebuie să lucreze în contact direct cu publicul;
- aspectul fundamental pentru contribuabil trebuie sa fie profesionalitatea şi etica Serviciului Public.

Astfel, se impune concluzia că trebuie să adaptăm Managementul Calității caracteristicilor specifice Administratorilor şi Serviciilor Publice, şi nu să efectuăm o transpunere automată a metodelor folosite în sectorul privat.

Aplicarea Managementului Total al Calității în Administrație şi Serviciile Publice poate juca un rol foarte important. Astfel, pot fi evidențiate 5 aspecte de bază, care susțin implementarea unui astfel de sistem:

1. Aspectul economic

Administrațiile Publice (centrale şi locale) au un rol important în economia mondială. De altfel, reprezintă aproape 1/2 din P.I.B., în cea mai mare parte a țărilor din Europa. Administrațiile Publice care acționează după criteriile Calității Totale vor constitui un model, accentuând valori culturale, care să stimuleze căutarea eficienței şi calității în alte medii decât cele strict publice.

2. Aspectul resurselor limitate

Resursele limitate, criza fiscală şi încercarea de a reduce deficitul public impun o gestionare corectă a acestora. Pe de altă parte, cetățeanul este din ce în ce mai exigent, atât în privința calității serviciilor publice, cât şi în privința gestionării impozitelor, pe care, într-o formă sau alta, le plăteşte. Se cere o calitate sporită, dar este evident şi deficitul mijloacelor disponibile.

3. Aspectul respectării valorilor democratice

Odată stabilită egalitatea drepturilor şi indicatorilor în fața legii, accentuarea valorilor democratice va presupune corelarea activității statului şi administrațiilor publice cu cererile şi necesitățile sociale.

Responsabilitatea organizațiilor publice trebuie să aibă în plus obiectivul unor planuri publice adecvate, însuşindu-şi ideea îmbunătățirii serviciilor la un cost mai mic.

În actualul concept de calitate, cetățeanul care foloseşte serviciile publice este protagonistul (cel care evaluează) şi fiecare acțiune trebuie să ia în calcul aşteptările, cerințele şi nevoile sale. Calitatea diferitelor servicii publice trebuie să fie evaluată de cetățean, care, în ultima instanță, trebuie să devină autenticul judecător al calității serviciilor.

De asemenea, societatea, cetățenii, sunt cei care impun cu adevărat standardele serviciilor publice, evaluează prestarea lor şi, astfel, se reafirmă valorile democratice. Astfel, apare implicit condiția ca diferitele măsuri să sporească responsabilitatea democratică a conducătorilor politici, pentru că ei trebuie să recunoască paleta largă de actori, care trebuie să fie activ implicați în evaluarea programelor publice.

4. Aspectul aşteptărilor cetățenilor

În ultimul timp, odată cu creşterea numărului populației, a evoluat şi relația pe care cetățeanul o avea cu statul şi cu administrațiile publice, acesta trecând de la *statutul de beneficiar la acela de instanță* ce are drepturi şi care pretinde să primească unele servicii sau prestări. Cetățeanul este din ce în ce mai informat, se bucură de un nivel cultural mai ridicat şi este mai conştient de faptul că el susține statul şi administrațiile cu impozitele sale (indirecte sau directe) şi de aceea aşteaptă un răspuns la cerințele sale. Societatea face presiuni pentru ca administrațiile să-şi gestioneze resursele mai rațional şi să-şi conducă activitatea spre satisfacerea cerințelor acesteia.

Este esențial pentru administrație să determine necesitățile şi expectativele cetățenilor pentru a stabili politicile care să permită satisfacerea lor, astfel putând să înfrunte provocarea unei societăți din ce în ce mai exigente, conştientă de drepturile sale şi care are capacitatea de a alege.

5. Imaginea domeniului public

În prezent, există tendința să se creadă că domeniul public este ineficient, pierzând, în consecință, acceptarea din partea societății, care are ca motiv contrastul dintre aşteptările privind randamentul existent în organizațiile private şi cele publice. În primul caz, acestea tind să fie specifice şi stabile din punct de vedere al fixării propriilor obiective, în timp ce în al doilea, schimbările politice pot genera rupturi în planurile trasate pentru atingerea obiectivelor şi chiar în cadrul obiectivelor în

sine. Foarte adesea, întâlnim o exagerare privind greşelile comise într-un serviciu prestat în cadrul Administrației Publice. De exemplu, dacă un client este tratat necorespunzător sau este nemulțumit de un produs al unei întreprinderi, nu se tinde spre generalizarea proastei funcționări şi asupra celorlalte întreprinderi din ramură şi, bineînțeles, nici asupra totalității întreprinderilor private, lucru care se întâmplă, în schimb, când relația respectivă se stabileşte cu vreo administrație (publică, locală etc.).

Lucrul acesta este, în mare parte, logic, ținând cont de faptul că administrațiile sunt susținute de impozitele cetățenilor şi, de aceea, exigența față de ele este mai mare şi de natură diferită.

Această problemă trebuie să atragă atenția asupra faptului că fiecare organism al Administrației Publice difuzează o imagine cât mai pozitivă posibil, nu doar pentru propriul prestigiu, ci şi pentru recunoaşterea meritelor celorlalte administrații.

Pentru schimbarea opiniei publice critice şi negative, ce există în societate cu privire la organizațiile din administrația publică, este necesară o creştere a productivității şi calității în serviciile publice care să le facă competitive în cazurile în care concurează cu întreprinderile private (sănătate, educație etc.).

Putem să afirmăm, în general, că metodologiile pe care le implică managementul calității se ocupă din plin de această problemă, permițând o corelare cu cerințele, precum şi o îmbunătățire a gestionării ca filosofie şi metoda.

Însă, chiar şi în sectorul privat, majoritatea companiilor întâmpină dificultăți la implementarea TQM. Sondajele firmelor de consultanță au depistat că doar 20-36% din companiile care au încercat implementarea TQM au atins îmbunătățiri fie semnificative sau tangibile în domeniul calității, productivității, competitivității sau rentabilității financiare. Din această cauză, mulți oameni au o atitudine sceptică față de TQM. Însă majoritatea eforturilor TQM scapă din vedere trei elemente interdependente: strategia, structura şi sinergia.

- **Strategia –** managementul calității totale trebuie integrat cu misiunea generală, obiectivele şi planurile organizației. În majoritatea cazurilor, acest lucru nu are loc. Astfel, în cadrul Administrațiilor Publice Locale, TQM poate fi reflectat în elementele strategice ale organizației. El va deveni o parte esențială a strategiei de lucru care va fi acceptată şi susținută de managementul superior. Aceasta este, adeseori, o legătură care lipseşte.
- **Structura –** majoritatea companiilor tind să facă mai eficiente structurile de organizare, prin reducerea nivelurilor de administrare, eliminarea confirmărilor în exces, reducerea barierelor între departamente şi grupe de lucru. Cu toate acestea, există mai multe bariere comune, care împiedică procesul de implementare a TQM, printre care principalele sunt: scopurile şi obiectivele care intră în conflict şi resursele inadecvate.
- **Sinergia –** eficiența organizațională este redusă de conflictele interne şi oportunism. Sinergia are loc când individualii, departamentele şi nivelurile de management cooperează şi se ajută reciproc. Astfel, fiecare trebuie să se includă în echipa comună pentru a atinge rezultate de succes.

Introducerea unui sistem al Managementului Total al Calității trebuie să fie consecința unei decizii a conducerii superioare. În Administrația Publică, aceasta este o decizie care corespunde oamenilor politici. Această decizie este, de obicei, consecința propunerilor unui grup al organizației.

Argumentele care susțin ideea de a introduce Managementul Total al Calității se bazează pe:

1. *Reducerea cheltuielilor*. Cu cât este mai puțin necesar să se repete un lucru şi cu cât se foloseşte mai puțin timp în servirea clienților, cu atât se optimizează mai mult folosirea resurselor şi, cu atât mai mult, va fi posibilă folosirea surplusului în alte scopuri.
2. *Creşterea veniturilor*. Clienții satisfăcuți vor tinde mai mult către folosirea serviciului sau produsului care li se oferă. În cazul Administrației Publice, poate, se aşteaptă la mai puține întârzieri în privința plății impozitelor.
3. *Creşterea productivității.* Asigurarea calității tinde să crească productivitatea, deci numărul de repetări se micşorează, cu folosirea corespunzătoare mai eficientă a resurselor.
4. *Îmbunătățirea imaginii*. Cu cât serviciul este mai bun, cu atât imaginea va fi mai bună. Va exista tendința de creştere a numărului de tranzacții sau folosirea aceleia pe care o oferă Administrația fără a utiliza serviciile sau procesele alternative.
5. *Creşterea competitivității*. O imagine mai bună şi unele scăderi de costuri determină creşterea competitivității. De acest efect beneficiază societatea în ansamblul ei. Se pot menționa ca

exemple: Serviciile Poştale, Sănătatea, Învățământul, Asigurarea Socială, Poliția; în plus, un serviciu public (cum sunt cele menționate mai sus) este substituit total sau parțial de întreprinderi private care, în multe cazuri, sunt contractate de persoane sau entități care creează foarte ineficient sau inadecvat serviciul public.

6. *Îmbunătățirea mediului ambiant* în care îşi desfăşoară activitatea funcționarii. Cultura calității totale face ca prestarea unui serviciu mai bun în Administrația Publică să se considere un obiectiv comun. Îmbunătățirea continuă se obține doar prin intermediul colaborării şi pregătirii personalului. Prefigurarea locurilor de muncă se face ținând seama de ultimele cunoştințe legate de motivație şi calitatea de lider.
7. *Postura proactivă.* O planificare mai bună permite concentrarea eforturilor în rezolvarea problemelor mai importante şi reduce timpul dedicat „stingerii focului". În majoritatea cazurilor, îmbunătățirea calității a determinat diminuări ale consumului.

Odată obținut sprijinul conducerii pentru începerea gestionării organizației în acord cu liniile modelului Managementului Total al Calității, este necesar să se aducă la cunoştința personalului, cu cea mai mare amploare posibilă, care sunt metodele care se încearcă a fi introduse şi faptul că îmbunătățirea va fi cu atât mai mare cu cât salariații înşişi îi vor acorda mai multă importanță. Un seminar despre punctele mai importante ale Managementului Total al Calității poate fi un bun punct de pornire, ori de câte ori participă la el persoanele mai influente ale organizației, printre care s-ar putea afla principalii şefi, funcționarii mai influenți şi reprezentanții sindicali.

Introducerea Managementului Total al Calității nu înseamnă acelaşi lucru cu desprinderea din schemă a unei noi structuri şi pregătiri care, printr-o schimbare radicală, măreşte eficiența şi îmbunătățeşte imaginea organizației. Din contra, înseamnă să se pună în discuție existența unei excelențe, îndepărtată dar accesibilă, iar paşii care trebuie parcurşi pentru atingerea excelenței sunt cei pe care îi propun teoriile de bază ale gestionării modelului. Chiar în acelaşi organism, pot exista neconcordanțe importante între departamentele sale şi secțiunile care privesc gradul în care a fost obținută excelența. Punctul de bază este că orice situație poate fi ameliorată şi că toate eforturile trebuie să fie canalizate spre obținerea îmbunătățirii.

Primii paşi pornesc întotdeauna de la realizarea unui diagnostic în care este bine să se separe:

- controlul calității sau verificarea îndeplinirii de către servicii a unor caracteristici anterior fixate;
- asigurarea calității sau verificarea modului în care sunt îndeplinite regulile stabilite în organizație şi analiza proceselor care se desfăşoară în cadrul acesteia;
- Managementul Total al Calității sau căutarea excelenței prin intermediul îmbunătățirii continue, bazată pe un schimb de pregătire a organizației.

Este important să fie învățate propriile departamente să realizeze diagnosticarea.

Întotdeauna, va fi necesar să se realizeze un diagnostic inițial, dar o organizație, care aspiră la procesul de îmbunătățire, va trebui să diagnosticheze rapid, poate chiar în fiecare zi.

Odată ce a fost realizat acest prim diagnostic, este indicată apoi crearea a patru tipuri de grupuri:

1.Consiliul calității

Va fi format din directorul general al organizației, directorul care răspunde de calitate, directorii mai reprezentativi ai altor departamente şi reprezentanții personalului. Funcțiile sale pot fi următoarele:

- stabilirea politicilor şi strategiilor în materie de calitate;
- promovarea conştientizării faptului că, în strategia Guvernului, Ministerului sau Organismului Public luat în discuție, calitatea este o componentă-cheie;
- asigurarea faptului că toate aspectele calității sunt tratate sistematic;
- impulsionarea dezvoltării inițiativelor calității, sprijinindu-le şi aprobându-le;
- aprobarea proiectelor de îmbunătățire care se propun;
- cunoaşterea normelor grupurilor care proiectează şi ale celor care se ocupă cu îmbunătățirea;
- identificarea necesităților resurselor pentru continuarea îmbunătățirii şi repetarea identificării lor când este nevoie;
- impulsionarea formării personalului.

2. *Departamentul de asigurare a calității*

Acesta îndeplineşte următoarele funcții:

- formarea, pentru celelalte departamente sau sectoare ale organismului, a metodelor şi cunoştințelor cu privire la gestionarea calității;

- crearea şi răspândirea informațiilor necesare pentru a duce la bun sfârşit diagnosticul şi planul calității şi colaborarea cu celelalte sectoare, în ceea ce priveşte introducerea şi dezvoltarea sa;
- crearea, împreună cu celelalte sectoare, a unor manuale referitoare la calitate; contribuirea la definirea standardelor şi indicatorilor şi la redactarea tablourilor de comandă ale calității;
- contribuirea la formarea unor grupuri care urmăresc îmbunătățirea şi la promovarea „grupurilor naturale" (cum este numit grupul format din şef şi colaboratorii săi mai apropiați);
- participarea la toate acțiunile organismelor care au legătura cu calitatea;
- propuneri ale comitetului calității în ceea ce priveşte acordarea de premii diferitelor departamente sau sectoare, care s-au evidențiat în mod deosebit;
- contribuirea la difuzarea pentru întreaga organizație a tot ceea ce s-a obținut în materie de calitate;
- participarea la seminarii, congrese sau orice alt tip de reuniuni la care se discută despre calitate.

3. Grupuri care proiectează. Grupurile proiectante sunt formate din funcționari care aparțin departamentelor influențate de un proiect care se doreşte a fi pus în practică. Sunt, prin urmare, interfuncționale. Rolul lor rezidă în continuarea liniilor trasate de modelul Managementului Total al Calității.

4. Grupuri de îmbunătățire (a serviciului). Sunt compuse dintr-un număr mic de persoane, în general, între trei şi nouă, având ca misiune analizarea unei probleme concrete a organizației şi propunerea unei soluții pentru aceasta. Membrii aparțin diferitelor departamente sau sectoare, celor care sunt influențați de acea problema. Printre membrii grupului, este unul numit „facilitant", a cărui misiune este să-i instruiască pe ceilalți în folosirea instrumentelor calității, ca şi în tehnicile de lucru în grup. „Facilitantul" nu aparține nici unuia din departamente afectate de problema şi este persoana care a fost formată intens pentru a-şi putea desfăşura munca.

Paşii care pot fi urmați depind, în orice caz, de situația fiecărei organizații. Este necesar să se arate, totuşi, că introducerea Managementului Total al Calității nu trebuie făcut forțat. Întregul personal trebuie să accepte noile teorii, un mod nou de realizare şi aceasta cere mult timp şi nu serveşte la nimic, dacă s-ar impune. Doar dacă aceste teorii sunt acceptate, există posibilități de atingere a excelenței. În acelaşi timp, calitatea este opera efortului zilnic al tuturor şi simpla revizuire a unor procedee administrative poate să nu conducă la obiectivul dorit.

În privința organismelor locale, putem afirma că ele posedă anumite caracteristici, care le fac deosebit de permeabile la implementarea noilor moduri de gestiune. În acest sens, ar putea fi enumerate o serie de motive care fac posibilă şi, uneori, chiar necesară implementarea schimbărilor privind maniera de gestionare:

- Primăriile fac parte dintr-un mediu de piață, mai mult decât oricare administrație. Serviciile publice şi calitatea vieții pe care le oferă sunt elemente care îi determina pe cetățeni să facă diferența între municipii.
- Există o mare concurență între municipii. Municipiile rivalizează în obținerea resurselor şi atragerea investițiilor. Fiecare organizație publică locală trebuie să efectueze o analiză strategică pentru a stabili bazele ce îi vor permite să se situeze în viitor pe o poziție care să-i permită obținerea de avantaje pentru a le oferi cetățenilor, actuali sau potențiali, o viață de calitate şi bunăstare economică.
- Au o relație mai directă cu cetățeanul. Acesta poate participa şi influența în mod mai direct decât asupra altor administrații.
- Activitatea şi serviciile, pe care le prestează, sunt în contact direct şi nemijlocit cu cetățeanul. Traficul, transportul public, curățenia străzilor, zgomotul, iluminatul, spațiile verzi etc., în definitiv, tot ceea ce are legătură cu viața cotidiană a cetățenilor împreună cu alte elemente ca serviciile sociale, educație etc. , toate acestea fac din municipalitate un furnizor de servicii către cetățean.
- În plus, prezența unei mai mari flexibilități organizatorice în administrațiile locale permite să fie mai simplă schimbarea în gestionarea şi implementarea noilor modele.
  Gestionarea şi politica pentru creşterea calității în serviciul Administrației Publice sunt completate de norma ISO 9004-2 *„Ghid pentru servicii"*, punând accentul pe acele aspecte caracteristice Managementului Total al Calității. Printre ele se numără:
- evidențierea procesului care defineşte aşa-zisul lanț al aprovizionării;

- îmbunătățirea continuă a calității, prin intermediul îmbunătățirii proceselor;
- importanța calității de lider, a valorilor, a comunicării în obținerea calității;
- metodologia pentru ameliorarea bazată pe participare, depistarea posibilelor cauze de nereuşită, analiza cauzelor şi punerilor în practică ale acțiunilor corectoare.

Ca o concluzie a ceea ce s-a prezentat mai sus, putem sintetiza că, pentru introducerea Managementului Total al Calității, trebuie să parcurgem următoarele etape:

- acordul conducerii;
- crearea comitetului şi a departamentului de gestionare a calității.
- formularea de strategii şi politici;
- alegerea modelului excelenței;
- redactarea documentelor necesare pentru prediagnostic.

Calitatea serviciilor prestate de către funcționari nu trebuie privită ca un scop în sine, ci ca o consecință a calității întregii activități a Administrației Publice, calității personalului angajat, calității sistemului de organizare şi conducere, calității relațiilor dintre cetățeni şi funcționari.

Bibliografie:

***Legea Republicii Moldova privind administrația publică locală nr. 436 din 28.12.2006.
***Legea nr. 7/2004 privind Codul de conduită a funcționarilor publici, Monitorul Oficial nr. 157 din 23 februarie 2004.
*** Hotărîrea Guvernului cu privire la aprobarea Strategiei naționale de instruire a funcționarilor publici şi aleşilor locali, pentru anii 2007-2010 nr.31 din 11.01.2007.
***OECD, (2001), Administrația deschisă. Inițiative privind calitatea serviciilor, Ed. Economică, Bucureşti.
1. Matei, A., (2003), *Analiza sistemelor administrației publice*, Ed. Economică, Bucureşti.
2. Moldovanu G., Dobrin C. (2005), *Managementul calității în sectorul public*, Ed. ASE Bucureşti.
3. Parlagi, A., (2011), *Dicționar de administrație publică*, Ediția a 3-a, Ed. BECK, Bucureşti.

ROLUL LIDERULUI COMUNITAR ÎN PROCESUL DEZVOLTĂRII COMUNITARE

Conf. univ. dr. Angela Boguş, ASEM

In any community there are people responsible for implementation of random activities, processes, important changes, but they are not mandatory, community leaders. A process of community development is inconceivable without the active participation of the Community Leader.

Leadership involves collective action so as to bring significant changes, increasing the competence and motivation of all involved, it meens the action in which more than one individual influence the process. Leadership is an ongoing process, not an event, nor implementing a project or the inspiration of a big idea. True leadership occurs when followers choose to follow their leaders - of faith in them and their vision. Leadership is influenced, if not determined by culture and life experience.

De regulă, în orice comunitate, există persoane care dețin statutul, rolul de *manageri* sau *supervizori* şi au autoritatea să îndeplinească anumite sarcini şi obiective în cadrul comunității din care fac parte, însă această putere nu îi face, în mod automat, ***lideri***. Liderii adevărați vor face în aşa fel, încât cei cu care lucrează/colaborează *vor dori* să îi urmeze sau să îndeplinească anumite sarcini specifice. Liderii nu se vor limita doar la *a spune* altora ce trebuie făcut.

Noțiunea de **„lider”** a pătruns în vocabularul nostru din englezescul leader care face referință la un şef reprezentativ, acceptat de colectivitate.

Leadershipul reprezintă capacitatea unei persoane de a stabili anumite obiective şi de a-i determina pe ceilalți să-l urmeze în realizarea acestora pe baza unei puternice implicări afective şi operaționale.

Leadershipul implică o acțiune colectivă în așa fel, încât să aducă schimbări semnificative, sporind competența și motivația tuturor celor implicați, adică acțiunea în care mai mult de un individ influențează procesul. Leadershipul este un proces continuu, nu un eveniment, nici implementarea unui proiect sau inspirația unei idei măreț. Adevăratul leadership apare atunci când adepții aleg să-i urmeze pe liderii lor – din credința în ei și în viziunea lor. Leadershipul este influențat, dacă nu chiar determinat de cultură și de experiență de viață.

O analiză a literaturii referitoare la leadership denotă atâtea definiții ale conceptului de leadership, câți specialiști au cercetat problema. Probabil, cea mai apropiată de o definiție de consens a leadershipului este că acesta reprezintă *un proces de influență socială*, deși același lucru poate fi spus despre cele mai multe dintre experiențele care implică mai mult de o persoană.

Un **lider** poate fi definit ca fiind persoana care ocupă o poziție în cadrul unui grup, influențează pe alții în funcție de așteptările pozițiilor ocupate și coordonează și direcționează grupul pentru atingerea scopurilor propuse.

Deținerea poziției de lider presupune ocuparea unui loc distinct în structura organizațională și oferă accesul la un tip de comportamente și abordări diferite de cele ale majorității membrilor. Această poziție presupune responsabilități și oferă oportunități și beneficii, de aici sensibilitatea crescută a acestei arii și presiunile permanente exercitate în cadrul ei. În orice comunitate, vom întâlni o varietate de lideri formali care se bucură de autoritate în virtutea tradiției birocratice. Teoretic, ei își ocupă pozițiile datorită competențelor demonstrate, promovează un proces de decizie rațional și respectă cadrul legal de acțiune.

Liderii adevărați nu se nasc, ci se formează în timp. Liderii buni se formează de-a lungul unui proces continuu de studiu, educație, instruire și experiență. Abilitățile specifice leadershipului nu sunt înnăscute decât în mică măsură și, de aceea, trebuie mereu perfecționate prin muncă și studiu. Liderii cei mai buni nu vor înceta niciodată procesul de autoinstruire și studiu.

Astfel, constatăm că ***Liderul este definit ca o producție a grupului, procesul prin care el apare fiind relativ simplu.***

Liderii sunt cei care fac ca lucrurile să se întâmple. Ei au viziune, au inițiativă, pot influența oamenii, pot face propuneri, pot organiza logistica necesară, pot soluționa anumite probleme, duc lucrurile până la capăt și, mai ales, își asumă responsabilități.

De-a lungul timpului, s-a încercat stabilirea acelor trăsături ce definesc un lider performant. Aceste caracteristici s-au plasat la nivele diferite: trăsături fizice, intelectuale sau de personalitate (perseverența). Chiar dacă, în cazul unora, se pot realiza relaționări cu eficiența managerială, este, practic, imposibil să identificăm „setul-tip" de caracteristici ce construiesc *liderul ideal*. Totodată, efortul de identificare nu s-a limitat doar la caracteristicile generale, ci a vizat și evaluări situaționale. Acesta, de fapt, este unul din motivele pentru care, în literatura de specialitate, teoriile referitoare la „lideri înnăscuți" nu se mai bucură de un succes deosebit. Exceptând cele menționate, există unele trăsături ce pot furniza șanse crescute de succes unui lider. Ele pot fi sintetizate după cum urmează:

1. Capacitate: inteligență, agilitate, capacități verbale, originalitate, judecată;
2. Acumulări: nivel de pregătire, cunoștințe, abilități, progrese fizice;
3. Responsabilitate: inițiativă, perseverență, încredere în sine, dorința de a se remarca;
4. Participare: activitate, sociabilitate, cooperare, adaptabilitate, umor;
5. Status: poziție socio-economică, popularitate.

Constatăm, astfel, că deși leadershipul e ușor de explicat, el nu este atât de ușor de pus în practică. Leadershipul se referă, în primul rând, la comportament, iar în al doilea rând la aptitudini. Bunii conducători sunt urmați mai ales pentru că oamenii au încredere în ei și-i respectă, mai mult decât pentru aptitudinile pe care le posedă.

Așadar, caracteristicile pe care trebuie să le întrunească o persoană pentru a deveni lider sunt multiple. Printre cele mai importante caracteristici ale unui lider, în contextul dezvoltării comunitare, pot fi menționate:

1. prezintă autoritate pentru oamenii din localitate;
2. posedă putere de convingere;
3. este preocupat de realizarea obiectivelor comunității;
4. are viziuni strategice asupra lucrurilor pe care le comunică eficient comunității;
5. are capacitatea de a găsi soluții neordinare și focalizează energia asupra rezultatelor;
6. radiază idei inovatoare;

7. este flexibil şi deschis în raport cu schimbarea;
8. are capacitatea de a consolida şi a direcționa capacitățile membrilor unei comunități întru realizarea obiectivelor comunității;
9. este un bun facilitator şi mobilizator al acțiunilor comunitare;
10. dezvoltă procese eficiente pentru a rezolva problemele privind interesele şi anumite conflicte.

De fapt, eficiența liderului depinde nu numai de factorii **de personalitate,** dar şi de cei **situaționali**. Cea mai favorabilă situație este aceea în care relațiile afective dintre lider şi ceilalți membrii sunt pozitive, sarcina este puternic structurată şi poziția de putere a liderului este puternică. Cea mai defavorabilă situație din acest punct de vedere este cea în care relațiile lider-membri sunt slabe, sarcina fiind nestructurată şi poziția de putere slabă.

Este necesar să se remarce că a te constitui într-un exemplu pentru ceilalți, de pe o poziție investită cu autoritate, înseamnă, în primul rând, o responsabilitate mărită față de cei din jur, dar şi, implicit, o responsabilitate față de propria persoană: aceea de a nu înceta nici pe o clipă să te autodezvolți sub toate aspectele personalității tale, dar mai ales, de a face aceasta împreună şi pentru oamenii care muncesc alături de tine.

Depăşirea unei crize sau soluționarea unei probleme comunitare nu se produce de la sine, ci trebuie stimulată şi încurajată, misiune pe care liderul comunitar şi-o asumă în totalitate.

Orice comunitate are nevoie de lideri. În ochii cetățenilor, liderii sunt persoane carismatice, inspiratoare, de o mare autoritate, care, pe lângă faptul că fac lucrurile enorm de bine, se constată că le fac anume pe cele de care este nevoie.

Leadershipul, ***este cea mai importantă resursă într-un proces de îmbunătățire a comunităților din care facem parte.***

Practica demonstrează că cazurile ideale pentru comunități sunt cele în care funcția de manager coincide cu cea de lider, ca exemplu, primarul, care este direct responsabil pentru bunăstarea comunității. Drept motiv pentru care, de cele mai multe ori, atunci când spunem lideri, ne gândim, în primul rând, la cei aleşi în funcții publice. Totuşi, deseori, se constată că lideri comunitari devin persoane cu sau fără funcții, dar care reprezintă autoritate pentru oamenii din localitate, remarcându-se astfel, *recunoaşterea lor socială*. Astfel, pentru a fi lider nu trebuie neapărat să candidezi sau să fii numit într-o poziție de conducere. Aceştia pot fi: preotul, medicul, profesorul etc. E firesc ca, în aşa caz, să apară întrebarea: care sunt acei indicatori principali ce ne permit să identificăm liderului comunitar? Răspunsul e simplu - *forța de convingere*, calitate ce asigură succesul în solidarizarea comunității şi *capacitatea de a găsi soluții neordinare* pentru problemele ce par a fi irealizabile.

Liderii comunitari manifestă responsabilitate față de bunăstarea şi progresul comunității din care fac parte. Liderii comunitari, de multe ori, se autonumesc. Ei nu pornesc la drum cu gândul de a deveni lideri, ci sunt mai degrabă persoane interesate de o anumită problemă existentă în cadrul comunității, încep să lucreze pentru a o rezolva, adună alți oameni în jurul lor şi, înainte chiar ca ei să îşi dea seama, devin lideri.

Astfel, ***Liderul comunitar este persoana capabilă să identifice problemele (nevoile) de interes comunitar, să sugereze idei noi şi să-i motiveze pe ceilalți să-l urmeze spre soluționarea problemelor de interes comunitar.***

Este o mare cinste să fii considerat liderul unei comunități, de aceea, este important momentul ce ține de conştientizarea gradului înalt de asumare a responsabilității în comunitate. În plus, responsabilitățile pe care persoana este gata să şi le asume trebuie să fie corelate cu timpul şi energia pe care este dispusă să le acorde.

Calitatea de lider comunitar şi-o poate asuma persoana, care:

- Doreşte să contribuie la îmbunătățirea condițiilor de viață din comunitate.
- Simte că poate contribui cu ceva benefic în dezvoltarea comunității.
- Nu doreşte să aştepte până ce alții ar mişca lucrurile într-o direcție bună.

Printre motivele pentru care persoana ar trebui să devină un lider comunitar se pot evidenția: posibilitatea de a influența şi a conduce procesele de dezvoltare din comunitate, care ar servi şi în calitate de sursă de energizare proprie, opțiunea de a lucra în domenii care prezintă interes pentru persoana în cauză şi, nu în ultimul rând, posibilitatea şi dorința de a accepta provocări care pot duce la satisfacții personale sau de grup.

Asumarea şi deținerea statusului de lider comunitar prezintă o serie de beneficii, dintre care menționăm:

- **Posibilitatea de a contribui cu ceva semnificativ:** Dorința de a face ceva semnificativ de-a lungul

vieții este un impuls firesc al tuturor. Din poziția de lider comunitar se iscă şansa de a se împlini această dorință. Înființarea unui centru de ajutor social, crearea premiselor pentru noi locuri de muncă în comunitate sau eliminarea deşeurilor ce periclitează sănătatea tuturor sunt câteva exemple de acțiuni pe care le poate întreprinde liderul comunitar.

- **Posibilitatea liderului de a se autodezvolta.** De multe ori, oamenii ajung să conducă din dorința de a se dezvolta ca persoane, de a-şi lărgi propriile orizonturi. Probabil că nu există provocări mai mari decât cele generate de faptul de a conduce un grup de oameni. Din poziția de lider apare posibilitatea de comunicare cu un mare număr de oameni, deseori apare necesitatea de a negocia şi va fi nevoie ca persoana să facă față unor situații din cele mai diverse şi dificile. În momentul în care persoana şi-a asumat responsabilitatea de a-i conduce pe alții, acesta devine mai încrezător în forțele proprii şi în lumea care îl înconjoară. Capacitățile leadershipului se construiesc încetul cu încetul.

Abilitățile deținute, în acest moment, nu îngrădesc posibilitățile persoanei de a deveni un lider comunitar. Singura condiție ce se impune constă în a fi dispus să investească eforturile necesare pentru a se dezvolta pe plan personal.

- **Nevoia de un număr relativ mare de lideri comunitari.** Un lucru cât se poate de clar este nevoia de mai mulți lideri comunitari. Modelul liderului din vârf, cu toți ceilalți supuşi acestuia, pur şi simplu, nu funcționează în context comunitar. Unul sau doi lideri nu pot face față tuturor problemelor complexe cu care se confruntă comunitățile noastre. Cu cât mai mulți lideri comunitari vor fi prezenți, cu atât mai prospere vor deveni comunitățile noastre. Numărul problemelor soluționate în comunitate va creşte pe măsură ce va creşte şi numărul liderilor comunitari.

Anume ei, liderii comunitari sunt cei care gândesc şi organizează rezolvarea unor probleme din comunitățile noastre. Avem nevoie de lideri din toate domeniile şi sferele de interes pentru ca societatea noastră să devină cu adevărat democratică.

Leadershipul începe de acasă. S-a constatat că liderii, care astăzi sunt considerați de succes, au fost, poate nu demult, persoane ca mulți alții dintre noi.

Felul în care liderul comunitar abordează procesul de direcționare, de implementare de acțiuni şi de motivare a persoanelor cu care lucrează, vorbeşte despre stilul pe care acesta îl utilizează: ***autocrat, managerial, democrat sau colaborativ***. Trebuie însă avut în vedere că fiecare dintre cele patru stiluri este un stereotip şi nu se potrivesc în totalitate decât în foarte puține cazuri. Orice lider, chiar şi unul extrem de colaborativ, va utiliza o varietate de stiluri sau combinații ale acestora în funcție de situația existentă la un moment dat.

Una din soluțiile cele mai eficiente de dirijare cu resursele umane pe care le are în subordonare liderul comunitar este ***motivarea*** acestora pentru a se simți cu adevărat interesați de munca pe care o desfăşoară. Atunci când oamenilor le place ceea ce fac, ei vor munci cu mai multă eficiență şi vor utiliza toate resursele personale de care dispun. Dar, ca şi în viața de zi cu zi, există momente când trebuie făcute lucruri plictisitoare. În acest caz, sarcina liderului comunitar constă în a acționa în aşa fel, încât momentele de genul acesta să nu fie percepute ca o muncă imposibilă. În acest scop, oricărui lider comunitar îi pot fi recomandate pentru utilizare următoarele tehnici:

- ✓ *Evaluarea abilităților fiecăruia şi luarea în calcul a diferențelor.* Una din căile cele mai eficiente de motivare a persoanelor cu care colaborează liderul constă în evaluarea capacităților individuale de care dispun aceştia, punctelor lor tari şi motivelor personale pentru care fac ceea ce fac. Alocându-şi timpul necesar pentru această evaluare, liderul va reuşi să se situeze într-o poziție care să-i permită să motiveze eficient şi să desemneze responsabilitățile cele mai potrivite atât pentru angajații, cât şi pentru voluntarii cu care lucrează. De exemplu, dacă se observă că o anumită persoană manifestă reale calități de comunicare probabil că ea va fi cea mai indicată să lucreze direct cu persoane din afara şi interiorul organizației, pe când o altă persoană mai tăcută sau mai retrasă va fi mult mai indicată pentru sarcini care necesită muncă individuală. Acordând atenția cuvenită trăsăturilor individuale ale persoanelor cu care lucrează liderul, va fi posibil, de asemenea, de identificat şi alocat sarcini care pot să dezvolte pe mai departe abilitățile şi motivațiile acestora.
- ✓ *Informarea constantă a oamenilor.* Voluntarii şi angajații care sunt, în general, bine informați despre aspectele organizaționale, administrative şi de management vor fi mai capabili (şi mai doritori) de a lucra eficient. Dacă oamenii nu vor cunoaşte îndeajuns de multe despre ceea ce se întâmplă în jurul lor, atunci ei vor tinde să nu facă mai mult decât strictul necesar. În momentul în care vor fi implicați oamenii în deciziile ce privesc schimbări de tot felul, li se va solicita (în mod activ) poziția față de anumite situații, inițiative sau proiecte, va fi necesar ca aceştia să fie informați

constant despre noile oportunități de finanțare, numai în așa fel fiind posibil ca ei să se simtă atașați de organizația pentru care lucrează și de oamenii cu care colaborează. În așa fel, liderul se poate asigura că persoanele cu care lucrează sunt dispuse să investească toate eforturile de care sunt capabile spre beneficiul organizației/comunității.

- ✓ *Recunoașterea meritelor/feedbackul.* Oamenilor le place să le fie recunoscute meritele, mai ales atunci când au lucrat din greu pentru realizarea unui anumit lucru. Recunoașterea pe care o manifestă liderul comunitar voluntarilor și angajaților săi este fundamentală pentru motivarea lor și pentru angajamentul față de valorile comunității. Feedback-ul, adică răspunsul față de realizările lor, trebuie, însă, să meargă dincolo de simpla recunoaștere a meritelor. Liderul va trebui să sugereze (dacă e cazul) și anumite îmbunătățiri, de care persoanele, cu care lucrează, să țină cont pe viitor. Cu alte cuvinte, sarcina liderului comunitar este de a fi tot timpul pozitiv, constructiv și să îi motiveze pe angajați, pentru „a ținti mai sus". Atunci când se vor sugera îmbunătățiri e necesar de a fi cât mai *exact*, adică să se spună clar ce anume a fost greșit și cum anume se pot face schimbările pentru a corecta aceste greșeli.
- ✓ *Luarea în calcul a naturii muncii efectuate.* Motivarea oamenilor, atunci când e vorba de o muncă interesantă, provocatoare, în general, nu este dificilă. În schimb, atunci când e vorba de munci plictisitoare, motivarea devine o sarcină dificilă pentru orice lider comunitar. De aceea, este necesar de a cântări cu atenție înainte să se distribuie sarcinile angajaților sau voluntarilor, care sunt muncile mai interesante. Trebuie creat un echilibru privind distribuția sarcinilor plictisitoare, respectiv interesante. Este necesar să se țină cont de faptul că ceea ce pentru o persoană poate părea plictisitor pentru alta înseamnă o provocare interesantă. De exemplu, unei persoane de formație matematician, o însărcinare de genul „calcularea măsurilor de reducere a cheltuielilor bugetare" i se va părea o muncă cu adevărat interesantă, în timp ce, dacă i se va cere același lucru unui activist obișnuit cu munca de teren, acesta are să reacționeze aproape sigur negativ. O altă cale de a minimaliza impactul sarcinilor plictisitoare este „împărțirea prin rotație". Astfel, de exemplu, poate fi aplicată metoda rotației în cazul sarcinilor legate de curățirea birourilor etc., adică munci care, în general, sunt percepute ca fiind neplăcute și complet neinteresante.
- ✓ *Responsabilitatea.* Alocarea unor responsabilități clare pentru anumite activități este una dintre cele mai bune metode de motivare. Voluntarul care, de obicei, răspunde la telefoane, e-mailuri sau scrisori va răspunde extrem de entuziast la cererea liderului de a ajuta una din echipele organizației să execute un studiu necesar îndeplinirii unui proiect. La fel, dacă persoana care conduce una din echipele organizației va fi rugată să prezinte un raport de activitate la următoarea ședință a Consiliului de Conducere probabil că va reacționa pozitiv. În cele mai multe cazuri, responsabilitatea este văzută ca o formă de avansare, care, la rândul ei, este o motivație puternică. Însă, în procesul de delegare a responsabilităților, pentru a fi identificată persoana cea mai potrivită pentru responsabilitatea pe care se intenționează a fi alocată, se cere multă atenție. Orice eșec din partea acestora va fi responsabilitatea liderului comunitar.
- ✓ *Avansarea.* Avansarea, în orice organizație sau grup, este un factor de motivare extrem de puternic. Dacă în cazul angajaților lucrurile sunt destul de clare, adică pot fi motivați prin diferite forme de avansare (promovare, creștere salarială, noi oportunități de muncă), în cazul voluntarilor, avansarea ia, de obicei, alte forme. Responsabilități suplimentare, profesionalizarea, practica unor noi abilități, care pot duce la găsirea unui loc de muncă plătit, împlinirea unor deziderate personale, toate acestea sunt doar câteva din formele de avansare pe care le poate lua în considerare liderul, pentru a motiva voluntarii să lucreze pentru comunitate.

Deși leadershipul e ușor de explicat, el nu este atât de ușor de pus în practică. Dup cum am mai menționat și anterior, leadershipul se referă, în primul rând, la comportament, iar în al doilea rând la aptitudini. Bunii lideri sunt urmați mai ales pentru că oamenii au încredere în ei și-i respectă, mai mult decât pentru aptitudinile pe care le posedă. Leadershipul este diferit de management. Managementul se axează mai mult pe planificare, aptitudini organizaționale și de comunicare. Leadershipul se bazează și pe aptitudini de management, dar mai mult pe calități ca integritate, cinste, curaj, angajament, sinceritate, pasiune, încredere, optimism, înțelepciune, determinare, compasiune și sensibilitate. Unii oameni sunt, din naștere, mai potriviți pentru lideri. Majoritatea oamenilor nu caută să fie conducători. Cei care vor să devină conducători își pot dezvolta abilități de conducere, liderul, însă, trebuie să-și dezvolte alte abilități decât cele ale unui conducător. Pentru aceasta, liderul trebuie să se cunoască foarte bine: să își cunoască punctele forte și slăbiciunile, pentru a putea să își construiască cea mai bună echipă care să îl ajute. De asemenea, el trebuie să planifice cu atenție,

împreună cu oamenii săi, când este cazul, modul în care va atinge obiectivele. Este necesar să se mențină un echilibru între „a face" el lucrurile și a-i pune pe ceilalți „să facă".

Pentru un lider, este foarte important să se asigure de grija pe care trebuie să le-o poarte oamenilor. Pentru aceasta, este nevoie de a selecta persoanele potrivite şi a le ajuta să se ***dezvolte***: prin pregătire şi experiență, în special prin stabilirea unor obiective şi responsabilități care să-i motiveze şi să-i solicite; prin încurajarea celora ce pledează pentru asumarea unor sarcini suplimentare.

Liderul este cel care conştientizează importanța comunicării. El ştie să asculte, să consulte, să se implice, să explice de ce, cât şi ce trebuie făcut. Anume, felul în care se va impune liderul va constitui un exemplu pentru ceilalți. Această impunere poate reflecta, estimativ, şi aşteptările în raport cu angajații. O impunere masivă contribuie la performanțe relevante ale angajaților.

În căutarea unui comportament ideal, care ar aduce câştig de respect şi încrederea oamenilor, liderul trebuie în permanență să-şi laude oamenii pentru propriile reuşite şi succese. Nu este corect ca liderul să-şi asume doar lui personal meritele – chiar dacă este aşa, ceea ce este oricum puțin probabil, dacă ne amintim că discuția se poartă despre lucrul în echipă. Şi invers, este foarte important de a-ți asuma vina pentru eşecurile sau greşelile pe care oamenii le-au comis.

Un moment la fel de important, de care trebuie să țină cont liderul, constă în a nu învinovăți public pe cineva pentru o nereuşită. Nereuşita lor este, de fapt, propria responsabilitate.

Este nevoie de a găsi timp pentru a-l asculta şi a-l înțelege pe fiecare, de a te implica, a te interesa şi a înțelege ceea ce fac şi gândesc oamenii, şi cum cred ei că se pot face îmbunătățiri.

Oamenii trebuie să simtă permanent optimismul liderului. Pentru aceasta, este util ca ideile să fie exprimate într-o formă în care să pună în evidență ceea ce ar trebui de făcut, nu ceea ce n-ar trebui de făcut. Accentuând negativismul, este foarte probabil ca oamenii să se îndrepte către această direcție.

Este necesar de a avea încredere în oameni oferindu-le spațiu, libertate şi timp, aceasta întrucât oricine poate să realizeze mai mult decât speră ceilalți. Asigurându-le oportunități interesante şi relevante, dar şi cu recompense corespunzătoare, oamenii vor face mai mult decât să răsplătească încrederea.

Aşa cum am mai menționat, aptitudinile liderilor se bazează pe comportamentele de conducere. Aptitudinile singure nu creează lideri – stilul şi comportamentul o fac. Leadershipul se bazează pe comportament, în special față de ceilalți. Persoanele care se străduiesc, în acest sens, ajung să fie privite şi respectate de către oamenii lor ca nişte lideri.

Deci, comportamentul unui lider trebuie să se bazeze pe:

- ✓ integritate – cea mai importantă condiție;
- ✓ maturitate;
- ✓ conducere prin exemplu;
- ✓ corectitudine (se referă la comportament egal cu toții oamenii şi după merite);
- ✓ fermitate şi claritate;
- ✓ stabilirea priorităților;
- ✓ asumarea responsabilității şi vinei pentru greşelile subalternilor;
- ✓ a cere părerile oamenilor, dar a rămâne neutru şi obiectiv;
- ✓ sinceritate şi sensibilitate atunci când trebuie să dea veşti proaste sau critici;
- ✓ respectarea promisiunilor;
- ✓ încurajarea oamenilor în a creşte, a învăța şi a accepta munca pe măsura puterilor lor;
- ✓ includerea oamenilor în modul de gândire al liderului, precum şi de gestionare a schimbărilor;
- ✓ îndeplinirea sarcinilor şi obiectivelor companiei, dar niciodată cu prețul integrității sau încrederii oamenilor.

Bibliografie:

1. Barnes M, Care – *Communities and Citizens*, Longman, 1997;
2. Cace S. (coord.) – *Jurnalul practicilor pozitive*, București, 2004;
3. Chiriac L – *Leaderul de succes – factor decisiv în promovarea schimbării*, Editura TISH, Chişinău, 2004;
4. Dicționarul explicativ al limbii române, Ediția a II-a, Editura Univers Enciclopedic, București, 1998
5. Hințea C., Hosu I. – *Facilitator comunitar – ghid de pregătire*, Fundația Civitas, Cluj-Napoca, 2003;
6. Ghidul Liderului Comunitar, FISM, „Contact", Chişinău, 2004.

ALCOOLISMUL, NARCOMANIA, TOXICOMANIA – DETERMINANTE ALE CRIMINALITĂȚII

Drd. Eugenia-Mirela Tuca, ULIM
Dr. Alexandru Mariț, ASEM

On the basis on the same reasons who let us try to sinthesize and let us exhibit some formulaes or references above aspects or better to say compatibilityes' manifestations of different aspects or of different modalityes in comparison with different aspects of affences, that is in this case of contest or approach.

Legătura cauzală dintre starea de ebrietate, alcoolism şi criminalitate, întotdeauna, a atras atenția juriştilor, sociologilor, psihiatrilor. Aceasta se explică prin faptul că numărul infracțiunilor săvârşite în stare de ebrietate este încă considerabil.

În R.Moldova, marea majoritate a infracțiunilor din ultimii ani au fost săvârşite de către persoane aflate în stare de ebrietate. Aşadar, comiterea infracțiunilor de către o persoană care se află în stare de ebrietate este considerată ca circumstanță agravantă (art. 77, alin.1, lit.j).

Circumstanță agravantă - se au în vedere anumite împrejurări, care, dacă există, reflectă întotdeauna în evaluarea legiuitorului un grad sporit de pericol social al infracțiunii sau o periculozitate mai mare a infractorului.

Săvârşirea infracțiunii în stare de ebrietate (de beție) anume provocată, starea de beție preordinată, cum i se mai spune, se poate realiza prin consumul de alcool sau alte substanțe.

Alcoolul, substanțele stupefiante etc. în general, au un efect puternic energizant, e adevărat că de scurtă durată şi, prin urmare, persoanele aflate în stare de ebrietate anume provocată, ca urmare a consumului de asemenea substanțe, dovedesc mai multă îndrăzneală, se eliberează de complexe, având mai multe şanse de reuşită în săvârşirea infracțiunii.

Este unul din motivele pentru care cel care şi-a provocat starea de ebrietate anume pentru a săvârşi infracțiunea, apare într-o lumină mult mai periculoasă. Provocarea stării de ebrietate învederează în acest caz şi elemente ce caracterizează premeditarea în raport cu infracțiunea ce se săvârşeşte, lucru care ne determină să apreciem că, în acest caz, actul infracțional nu este spontan, accidental. Pe de altă parte, starea de ebrietate anume provocată poate afecta şi responsabilitatea, cu riscul de a crea premise ca, în coroborarea cu alte împrejurări, starea de ebrietate să reprezinte o stare de pericol ce pot împinge consecințele actului infracțional peste limitele pe care infractorul şi le-a fixat inițial. În alte situații, starea de ebrietate poate fi provocată pentru ca faptuitorul să o poată invoca drept cauză de înlăturare sau atenuare a răspunderii penale. În toate aceste împrejurări, este evident că starea de ebrietate (beție) este de natură să determine un pericol social al infracțiunii mărit şi o periculozitate socială mai evidentă a făptuitorului şi, ca atare, agravarea răspunderii penale se justifică şi este necesară.

Aşadar, săvârşirea infracțiunii de către o persoană în stare de ebrietate este o circumstanță agravantă, iar instanța de judecată poate să n-o recunoască ca atare în cazurile când starea de ebrietate nu e în legătură cu cele săvârşite sau când vinovatul a ajuns într-o asemenea stare contrar voinței sale (de exemplu, aducerea unui minor în stare de ebrietate de către un matur). În fiecare caz, instanța de judecată trebuie să-şi motiveze hotărârea prin argumente continue în sentință.

Analiza practicii judiciare arată că starea de ebrietate, în fond, e calificată drept circumstanță agravantă şi persoanele respective sunt pedepsite mai aspru.

Tabelul 1

Informația privind starea criminalității şi rezultatele luptei cu ea pe teritoriul Republicii Moldova, în anii 2004-2005

Nr. crt.	Tipuri d infracțiuni	2004	2005
1	2	3	5
1.	Total	2193	2085
2.	Grave	743	785
3.	Nesemnificative	55	63
4.	Omoruri cu tentativă	73	111
5.	Leziuni corporale grave	102	105
6.	Violuri cu tentativă	45	59
7.	Tâlhării	56	60
8.	Jafuri	174	148
9.	Escrocherii	2	3
10.	Incendieri	15	12
11.	Furtul averii de stat, Depoz., baze, magaz.	198 37	887 118
12.	Furtul averii personale din apartamente, mijloace de transport, pungăşie cămin, hotel, altei averi sustrageri în proporții mici	719 211 103	695 239 9 74 57
13.	Accidente auto	23	31
14.	Răpiri	22	32
15.	Huliganism Şantaj Infracțiuni legate de droguri	253 2 11	275 7 11
16.	Alte crime (vătămături şi torturarea; port. ileg. sust. de armă; falsificarea documentelor)	320	222

Cu toate că, în dinamica şi structura criminalității, se evidențiază întotdeauna schimbări, cota infracțiunilor pe baza stării de ebrietate şi alcoolismului, rămâne aproape aceeaşi, fiind mărit comparativ procentul la unele categorii de crime ca omorurile cu tentativă, tâlhăriile, jafurile, şantajul...

Tabelul 2

Nr. crt.	Zonele	2005	2004
1.	În total	1825	2085
2.	Mun. Chişinău	405	318
3.	Soroca	101	155
4.	Cahul	109	118
5.	Taraclia	31	25
6.	Orhei	169	187
7.	Bălti	240	240
8.	Tighina	77	64
9.	Edineț	208	213
10.	Ungheni	93	70
11.	Lăpuşna	250	411
12.	UTA Găgăuzia	142	104

După datele statistice, în ultimii ani, mai mult de jumătate dintre minorii infractori au încălcat legea, aflându-se în stare de ebrietate, ce este un simptom foarte periculos. Este demonstrat că înclinația minorilor spre abuzul de alcool apare pe substrat psihologic şi sub influența mediului negativ.

Înclinația spre abuzul de alcool, cercetătorii au descoperit-o aproximativ la 60% dintre persoanele aflate în coloniile de corectare prin muncă, la 30% dintre elevii şcolilor profesionale, la

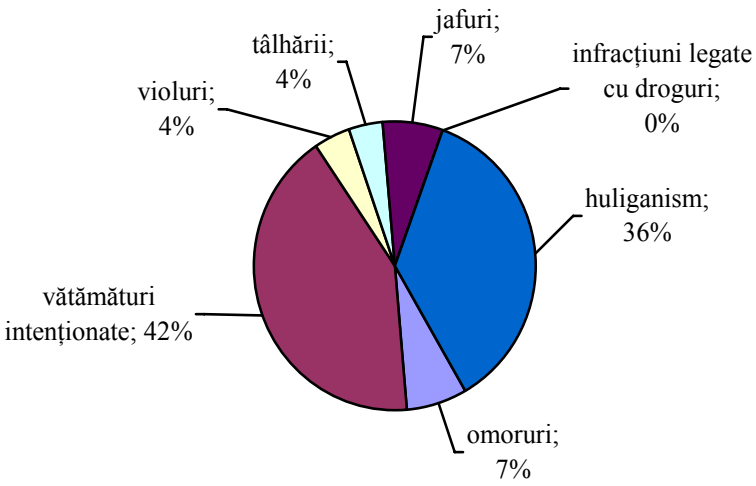
38% dintre adolescenţii aduşi la Comisia pentru Minori, la 17% dintre elevii şcolilor şi liceelor.

Este destul de evident faptul că, cu cât organismul omului este mai tânăr, cu atât mai distrugător asupra lui acționează alcoolul, aducând, inevitabil, la anomalii de psihică. În numărul factorilor, care duc la patologie ereditară, inferioritatea psihică a nou-născutului, ce influențează dezvoltarea de mai departe, nu ultimul loc îl ocupă beția părinților şi certurile din familie, legate cu aceasta. Sigur nu toți adolescenții, psihic depreciați, săvârşesc infracțiuni, dar o asemenea eventualitate creşte brusc.

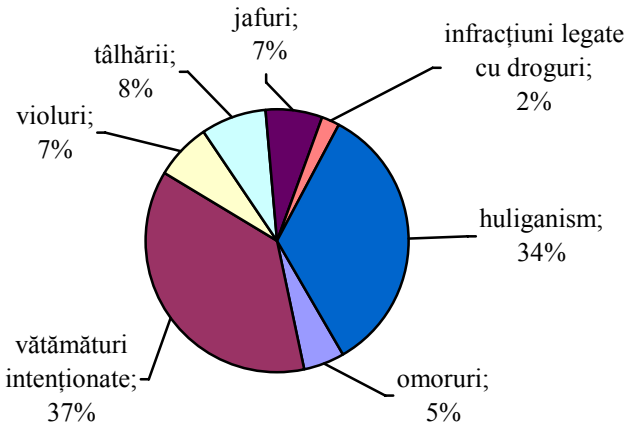
Fără a pătrunde în detaliu în domeniul medicinei, cercetările demonstrează că copiii cu devieri ale sistemului nervos central, au aptitudini spre fapte destul de agresive şi infracțiuni sexuale. Numai aceasta duce la concluzia că starea de ebrietate şi alcoolismul este una din cauzele importante ale apariției criminalității în rândurile minorilor.

Analizând situația infracțională săvârşită în stare de ebrietate în trei luni ale anului 2006, observăm că dinamica infracțională este aproape aceeaşi:

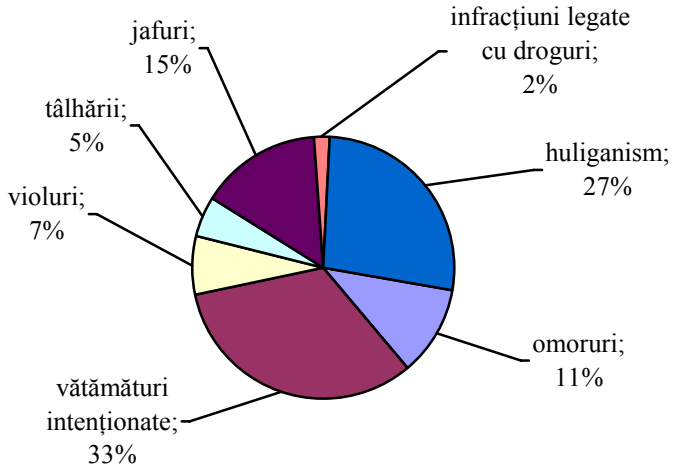
Infracțiunile comise în stare de ebrietate în luna ianuarie a anului 2006



Infracțiunile comise în stare de ebrietate în luna februarie a anului 2006



Infracțiunile comise în stare de ebrietate în luna martie a anului 2006



Este menționabil coraportul datelor numărului persoanelor ce abuzează de băuturi spirtoase cu dinamica criminalității. Deja am spus că nu folosirea băuturilor spirtoase, în genere, dar starea de ebrietate şi alcoolismul condiționează criminalitatea. Chiar creşterea numărului de infracțiuni violente la sărbători, în zilele de odihnă nu poate fi lămurit simplificat, de exemplu, doar prin creşterea consumului de băuturi spirtoase în aceste zile.

Aici, apare rezultatul acțiunii reciproce dintre situația concretă şi trăsăturile personale ale individului aflat în ea. Luând în considerație posibilitatea diferitelor coraporturi ale acestor două linii de cauzalitate, care determină comportarea infracțională, se poate susține ideea că, în zilele de sărbătoare, creşte importanța situațiilor ce dau naştere criminalității.

Vinul, vodca, berea se servesc la masă pentru oaspeți, prin aceasta se apreciază ospitalitatea şi, totuşi, aceasta determină abuzul de alcool la persoanele, care şi în zilele obişnuite nu sunt contra întrebuințării băuturilor spirtoase. Trebuie luate în considerație şi cazurile constrângerii la beție în diferite situații. Astfel, persoanele care nu sunt apte de a întrebuința băuturile spirtoase, pot să cadă într-o beție gravă şi să săvârşească fapte antisociale.

Analizând literatura de specialitate şi practica judiciară, vedem că deosebiri esențiale în caracteristica persoanelor ce au săvârşit infracțiuni în stare de ebrietate în zile de sărbătoare şi obişnuite nu se observă.

Pentru a înțelege locul şi rolul stării de ebrietate şi alcoolismului printre cauzele şi condițiile ce determină criminalitatea, este necesar de a clarifica coraportul dintre infracțiune şi criminalitate, cauzele şi împrejurările infracțiunii concrete, modalităților ei şi totalității lor la o anumită perioadă de timp.

Corelația dintre infracțiune şi criminalitate constă în faptul că criminalitatea include în sine totalitatea infracțiunilor concrete, săvârşite într-o anumită societate. Noțiunea cauzalității este aceeaşi atât pentru o infracțiune aparte, cât şi pentru totalitatea lor - criminalitate.

La cauzele criminalității, se referă acele procese şi fenomene care dau naştere şi determină existența lor în societatea noastră ca fenomen social. Şi nu multitudinea diferitelor cauze, dar numai acele, care au importanță generală pentru toate sau pentru majoritatea infracțiunilor, în totalitate apărând drept cauze ale criminalității.

În fiziologie şi în literatura juridică, este acceptată opinia conform căreia cauzele de bază ale criminalității şi ale altor forme ale comportării antisociale sunt factorii care se referă la domeniul existenței sociale, menționându-se importanța existenței sociale şi a bazei economice[1].

Din fenomenele şi procesele existenței sociale, la cauzele criminalității, se referă factorii ce duc la apariția unor situații nefavorabile pentru activitatea şi viața persoanei. Aceşti factori sunt capabili să distrugă calitățile pozitive deja formate, trăsăturile personalității, să ducă la degradarea ei.

În sfera constituției sociale, drept cauze ale criminalității apar elementele psihologiei sociale de influență negativă. Oamenii nu se nasc alcoolici, ei devin alcoolici în urma propriului lor comportament negativ, care nu este în concordanță cu normele morale şi de drept.

Rolul stării de ebrietate şi alcoolismului, ca fiind una din cauzele criminalității, este condiționat de influența abuzului de alcool asupra psihicului şi comportării umane. Otrăvirea cu alcool, intoxicarea acută cu alcool, beția sistematică slăbeşte procesele pe fond nervos şi mai întâi de toate, rațiunea, gândirea, ceea ce

[1] Florea V.N, Cuşnir L. A. , op.cit. p. 20.

influențează corectitudinea comportării umane, dialogul, vorbirea.

Starea de ebrietate şi alcoolismul duc după sine scăderea nivelului moral şi intelectual, iar în corelație cu alte trăsături negative ale personalității (încrederea în sine, lipsa de respect față de oameni) uşurează şi accelerează apariția gândurilor criminale, predetermină finalul luptei motivelor pozitive şi negative în acele cazuri, când necesitatea în alcool devine principală în structura necesităților. Ea suprimă constituția, simțul datoriei respective față de lege şi normele morale.

În literatura filozofică, există 50 de definiri ale personalității, din care se pot evidenția două opinii. Conform primului punct de vedere, personalități pot deveni doar acei oameni, care posedă calități originale – metode de gândire, de percepere a simțurilor. Conform celeilalte opinii, fiecare om este personalitate în virtutea trăsăturilor individuale exprimate.

Pentru a ne putea determina în particularitățile comportării infractorului, trebuie să pornim de la a doua părere. Anume ea ne permite de a vedea personalitatea nu numai în geniu, dar şi în infractori cu calitățile lor individuale şi sociale – rațiune, emoții, voință. Aceasta ne permite de a evidenția acei factori, care devin cauza comportării infracționale.

Se poate deosebi orientarea antisocială violentă şi cupidantă a personalității[1].

Unul din cazurile importante ale componenților de bază ale formării lor constă în starea de ebrietate şi-n alcoolism.

La orientarea antisocială cupidantă a personalității – interesele materiale dețin scopuri, iar cel mai important scop îl constituie banii pentru beții.

Pe baza acestui sistem al scopurilor şi idealurilor morale, la purtătorii lor, deseori, apar conflicte cu cei ce-i înconjoară. La serviciu, ele apar din cauza absențelor sistematice şi nemotivate de la lucru, apariția la locul de muncă în stare de ebrietate, neîndeplinirea obligațiilor de serviciu, accidentelor etc.

În familie, în urma indiferenței față de obligațiunile morale, refuzul susținerii materiale a familiei, risipirea averii comune apar certuri, scandaluri, bătăi. În viața cotidiană, orele de odihnă sunt petrecute în beții, cu diferite persoane apte să influențeze negativ, furturi şi alte fapte antisociale.

La astfel de conflicte, dar mult mai pronunțate, duce orientarea antisocială violentă a personalității.

Trăsăturile social-psihologice ale huliganilor, asasinilor nu rareori sunt legate de supraaprecierea propriei persoane, demonstrarea „eului" său, indiferent de interesele celor, care-l înconjoară, cu obiceiul bețiilor.

Au fost analizate 200 de persoane, condamnate pentru infracțiuni violente şi 150 de persoane – pentru infracțiuni cupidante.[2]

Datele arătate în tabel demonstrează influența ataşării față de băuturile spirtoase asupra formării orientării antisociale a personalității şi arată locul acestei influențe în structura calităților ei negative. Ele ne permit să tragem concluziile referitoare la faptul că starea de ebrietate şi alcoolismul sunt unele din cauzele evidente ale multor infracțiuni atât cu caracter cupidant, cât şi violent.

Tabelul 3

Raportul celor predispuşi la beție printre cei condamnați pentru infracțiuni, (%)

	Condamnați	
	pentru infracțiuni violente	**pentru infracțiunile cupidante**
La momentul săvârşirii infracțiunilor, se aflau în stare de ebrietate	87,3	69,1
Anterior, sistematic, abuzau de alcool	91,7	82,6
La momentul săvârşirii infracțiunii, nu lucrau, nu învățau	29,4	30,7
Cei care erau caracterizați ca persoane ce abuzează de băuturi spirtoase	72,1	76,0

Este unul din motivele pentru care cel care şi-a provocat starea de ebrietate anume pentru a săvârşi infracțiunea, apare într-o lumină mult mai periculoasă. Provocarea stării de ebrietate învederează în acest caz şi elemente ce caracterizează premeditarea în raport cu infracțiunea ce se

[1] Ibidem, p. 27.
[2] Ibidem, p. 29.

săvârşeşte, lucru care ne determină să apreciem că, în acest caz, actul infracțional nu este spontan, accidental. Pe de altă parte, starea de ebrietate anume provocată poate afecta şi responsabilitatea, cu riscul de a crea premise ca, în coroborarea cu alte împrejurări, starea de ebrietate să reprezinte o stare de pericol ce pot împinge consecințele actului infracțional peste limitele pe care infractorul şi le-a fixat inițial. În alte situații, starea de ebrietate poate fi provocată pentru ca faptuitorul să o poată invoca drept cauză de înlăturare sau atenuare a răspunderii penale. În toate aceste împrejurări, este evident că starea de ebrietate (beție) este de natură să determine un pericol social al infracțiunii mărit şi o periculozitate socială mai evidentă a faptuitorului şi ca atare, agravarea răspunderii penale se justifică şi este necesară.

Aşadar, săvârşirea infracțiunii de către o persoană în stare de ebrietate este o circumstanță agravantă, iar instanța de judecată poate să n-o recunoască drept atare în cazurile când starea de ebrietate nu e în legătură cu cele săvârşite sau când vinovatul a ajuns într-o asemenea stare contrar voinței sale (de exemplu, aducerea unui minor în stare de ebrietate de către un matur). În fiecare caz, instanța de judecată trebuie să-şi motiveze hotărârea prin argumente continue în sentință.

Analiza practicii judiciare arată că starea de ebrietate, în fond, e calificată drept circumstanță agravantă şi persoanele respective sunt pedepsite mai aspru.

Foarte des, starea de ebrietate duce la infracțiuni legate cu conducerea anumitor mijloace de transport, mai ales a automobilelor. Ultimul este condiționat şi de faptul că mulți posesori ai automobilelor au insuficientă experiență de a conduce. Regulamentul circulației rutiere şi alte reguli speciale şi instrucțiuni interzic de a conduce transportul şi alte mijloace mecanice în stare de ebrietate. Evident, persoanele care ignoră această interdicție nu odată conduc automobilul după întrebuințarea alcoolului, sunt indiferente față de consecințele grave care pot urma, pot fi recunoscute ca purtătoare ale orientării antisociale, a căror comportare este una din cauzele infracțiunilor de transport. Cu atât mai mult, nu toți sunt predispuşi să recunoască aceasta.

Este unul din motivele pentru care cel care şi-a provocat starea de ebrietate anume pentru a săvârşi infracțiunea, apare într-o lumină mult mai periculoasă. Provocarea stării de ebrietate învederează în acest caz şi elemente ce caracterizează premeditarea în raport cu infracțiunea ce se săvârşeşte, lucru care ne determină să apreciem că, în acest caz, actul infracțional nu este spontan, accidental. Pe de altă parte, starea de ebrietate anume provocată poate afecta şi responsabilitatea, cu riscul de a crea premise ca în colaborarea cu alte împrejurări starea de ebrietate să reprezinte o stare de pericol ce pot împinge consecințele actului infracțional peste limitele pe care infractorul şi le-a fixat inițial. În alte situații, starea de ebrietate poate fi provocată pentru ca făptuitorul să o poată invoca drept cauză de înlăturare sau atenuare a răspunderii penale. În toate aceste împrejurări, este evident că starea de ebrietate (beție) este de natură să determine un pericol social al infracțiunii mărit şi o periculozitate socială mai evidentă a făptuitorului şi ca atare, agravarea răspunderii penale se justifică şi este necesară.

Distanța parcursă de automobil din momentul când observă pericolul şi până la frânare creşte în cazul consumului de alcool, în funcție de viteză şi bineînțeles, de alcoolemie. La aceasta, se adaugă starea de euforie, alterarea simțului critic cu supraestimarea propriei capacități, aprecierea greşită a pericolelor şi distanțelor, îngustarea câmpului vizual şi scăderea acuității vizuale. Consumul de alcool are consecințe la fel de nefaste asupra pietonilor. După unele statistici, aproximativ 1/4 din totalul pietonilor, care au căzut victime unor accidente rutiere, se găseau sub influența băuturilor alcoolice[1].

Rolul alcoolului în producerea accidentelor de circulație este reflectat în următoarele cifre: al alcoolemiei de 1,50 g *0/00* riscul de a provoca accidente de circulație creşte cu 54%.

Numărul de accidente este maxim la alcoolemii cuprinse între 1,6-1,8 g ‰. Din diverse cercetări, rezultă că nu există o relație între consumul de alcool la volan şi gradul de instruire, ceea ce impune luarea unor măsuri educative pentru toate categoriile de conducători auto. Deşi cifra alcoolemiei penalizabile la volan variază de la o țară la alta între 0,30 şi 1,50 g *°/oo,* studiile statistice au demonstrat că măsurile legislative nu reduc corespunzător numărul accidentelor rutiere. În unele țări ca Franța, se prevăd pedepse gradate după nivelul alcoolemiei.

În țările europene, alcoolul este responsabil de cel puțin 30% din totalul accidentelor rutiere.

În România, accidentele comise din vina conducătorilor auto reprezintă 58,25% din totalul accidentelor rutiere, iar din acestea 10,2% se datorează alcoolului.

[1] Belis V, Riscurile consumului de alcool, Bucureşti, 1981, p. 57-58.

În anul 2005, în R. Moldova, pentru conducerea transportului în stare de ebrietate au fost întocmite 33360 de procese-verbale, 4315 persoane au fost lipsite de dreptul de a conduce mijloacele de transport pentru o perioadă stabilită. Anume, pe drumurile lumii, în urma accidentelor rutiere decedează în jurul a 300000 de persoane. Este considerabil şi numărul accidentelor şi victimelor în republica noastră.

Pe parcursul anului 2005, pe teritoriul republicii, au fost înregistrate 2580 de accidente rutiere. În urma lor, au decedat 406 persoane, iar altele 3147 au fost rănite.

În comparație cu anul precedent (2004), numărul total al accidentelor rutiere a scăzut cu 3,3%, numărul persoanelor decedate s-a majorat cu 2,8%, iar al celor rănite – cu 1,6%. Numărul cazurilor de conducere a unităților de transport în stare de ebrietate depistate a scăzut în județele:

- Chişinău – cu 8,3%;
- Orhei – cu 7,8%;
- Tighina – cu 7,2%;
- UTA Găgăuzia – cu 2,2%;
- Detaşamentul Special al DPR – cu 40,2%.

Accidentele comise de conducătorii de vehicule în stare de ebrietate (în total, în republică – 260) constituie 10,1% din numărul total de accidente, pe când încălcările depistate pe articolele corespunzătoare constituie 31859 – doar 31% din numărul total de încălcări depistate.

Făcând o analiză a încălcărilor regulilor de circulație comise de conducătorii auto care duc la săvârşirea accidentelor rutiere, aceste încălcări se repartizează astfel:

- depăşirea vitezei stabilite a contribuit la producerea a 848 de accidente (39,8% din toate accidentele comise din vina conducătorilor auto în republică), soldate cu 183 de persoane decedate şi 1012 rănite;
- conducerea transportului în stare de ebrietate – 260 (12,2%) soldate cu 44 de persoane decedate şi 415 rănite;
- nerespectarea regulilor de manevrare – 248 (11,7%) soldate cu 35 de persoane decedate şi 321 rănite.

În structura criminalității din Moldova, o cotă-parte considerabilă revine infracțiunilor violente (omoruri premeditate, vătămări corporale grave şi violuri).

Caracterizând cauzele omorurilor intenționate şi leziunile corporale grave, ei conchid că majoritatea acestor infracțiuni este legată de nivelul de cultură jos şi al beției.

Este important de subliniat, de asemenea, faptul că omorul premeditat face parte din acele categorii de crime care se caracterizează printr-o autovictimizare înaltă a păgubaşilor, ceea ce contribuie bineînțeles, la sporirea vădită a numărului lor. Aceasta se explică atât prin comportarea uşuratică, amorală sau ilicită a victimelor, cât şi prin acțiunile provocatoare în familie, în relațiile cu rudele, vecinii, prietenii şi cunoscuții.

Aşadar, principalul factor victimogen, care serveşte drept catalizator al soluționării conflictelor prin intermediul omorului, este starea de ebrietate şi alcoolismul.

Investigația realizată indică faptul că impactul acestei determinante în condițiile țării noastre este mult mai pronunțat ca în alte regiuni. Peste 80% dintre victimele omorurilor studiate erau în stare de ebrietate şi tot cam atâția victimizatori. Doar în 9 (nouă) infracțiuni păgubaşul şi criminalul erau în stare trează, pe când, în 75 de cazuri, ambii erau în stare de ebrietate, 11 – numai victima şi în 7 cazuri - numai infractorul era beat. Starea de ebrietate este caracteristică atât bărbaților, cât şi femeilor victime. Astfel, 9 din 10 bărbați şi 6-7 din 10 femei păgubaşe ale omorurilor erau în stare de ebrietate.

Este specific faptul că, în jumătate din cazurile analizate, victima consuma băuturi spirtoase împreună cu agresorul.

Toți vecinii care au devenit victime ale omorurilor, peste 90% din cunoscuți apropiați, soții păgubaşi şi circa 86% din cunoscuții întâmplător erau în stare de ebrietate.

Starea de ebrietate a victimelor omorurilor în dependență de gradul de rudenie şi cunoaştere a lor cu infractorul, (%)

Tabelul 4

Nr. crt.	Consumul de alcool / Gradul de rudenie şi cunoaştere a victimei cu infractorul	N-au consumat	În stare de ebrietate	Din cei în stare de ebrietate au consumat împreună cu infractorul
1.	Soții	9	91	60
2.	Concubinii	27	73	88
3.	Alți membri ai familiei	50	50	50
4.	Vecinii	0	100	50
5.	Rudele	20	80	50
6.	Cunoscuți apropiați, prieteni	8	92	71
7.	Cunoscuți întâmplători	14	86	58
8.	Necunoscuți	25	75	0

Atragem atenția că, dintre victimele în stare de ebrietate, cel mai frecvent au consumat băuturi spirtoase împreună cu agresorul: concubinii, cunoscuți apropiați, soții şi cunoscuții întâmplători, ponderea lor constituind între 88 şi 58%. Aşadar, în sfera relațiilor de familie şi rudenie, starea de ebrietate contribuie la acutizarea maximală a litigiilor, apărute, de obicei, mai înainte, iar în sfera raporturilor dintre cunoscuții apropiați, prieteni sau cunoscuții întâmplători, majoritatea conflictelor apar în procesul consumului în comun a băuturilor alcoolice.

Deci, rolul provocator al păgubaşului în cadrul actului infracțional violent se afla într-o dependență directă de starea lui de ebrietate alcoolică.

Astfel, 86 la sută dintre victimele în stare de ebrietate şi numai 50% din cele în stare trează au contribuit la comiterea omuciderilor. De regulă, bărbații păgubaşi, mult mai frecvent decât femeile, provoacă realizarea violenței. Majoritatea covârşitoare a victimelor omorurilor, şi a infracțiunilor sunt bărbați, ponderea cărora constituie, respectiv, 75 şi 86% din numărul total de păgubaşi şi criminali[1]. Aceasta se explică atât prin funcțiile sociale exercitate de ei, cât şi prin particularitățile bio-psihologice diferite ale bărbaților şi femeilor.

Bărbații mult mai frecvent petrec timpul liber în companii întâmplătoare, făcând abuz de alcool. Ca urmare apar situațiile de conflict care servesc pretext de ceartă-bătaie.

Printre cauzele furturilor, jafurilor şi tâlhăriilor, de asemenea, se evidențiază înclinația vinovaților spre beții, iar printre factorii ce determină huliganismul, iarăşi abuzul de băuturi spirtoase. Sigur, nu trebuie desconsiderați şi ceilalți factori.

Cauzele huliganismului, de exemplu, nu se conțin numai în beție, dar şi în alte particularități ale personalității ca brutalitatea, cinismul, lipsa de respect față de societate.

Trebuie avut în vedere că abuzul de alcool este însoțit şi de desfrânări sexuale, ceea ce duce la săvârşirea infracțiunilor sexuale. Datele investigațiilor din toate țările lumii demonstrează că de boli venerice se molipsesc în majoritatea cazurilor în stare de ebrietate.

Creşte şi numărul divorțurilor provocate de starea de ebrietate a unuia dintre soți. Cu toate acestea, 75% dintre divorțați au copii. Soții bețivi se sustrag de la plata pensiei alimentare, pentru care fapt ei sunt traşi la răspundere penală.

Consecințele sociale ale alcoolismului nu sunt numai criminalitatea, dar şi alte fenomene antisociale.

În Moldova, se măreşte numărul celor traşi la răspundere administrativă pentru apariția în locurile publice în stare de ebrietate sau pentru huliganismul mic. Se pot numi şi alte infracțiuni şi fapte ce aduc un pericol societății care se săvârşesc nu fără complicitatea alcoolului.

Se consideră că un rezultat inevitabil al întrebuințării alcoolului este apariția ebrietății ca o reacție fiziologică a organismului la alcool. Cercetarea mecanismului de acționare a alcoolului asupra sferelor psihice şi fizice ale organismului este de competența fiziologilor şi psihiatrilor. Pe noi ne interesează mecanismul social-psihologic al stării de ebrietate ca forme ale comportării antisociale, ce intră în contradicție cu normele de drept şi morală. O asemenea comportare îşi are premisele în

[1] Interacțiunea victima-infractor la săvârşirea omorurilor premeditate. Legea şi viața. Nr.11, 1997, p.28-29.

sistemul proprietăților personale ale individului la care se referă necesitățile sale, interesele, privirile, trăsăturile şi calitățile morale şi sociale.

Atitudinea individului față de faptele sale, autoaprecierea lor, structura necesităților, intereselor şi locul pe care îl ocupă alcoolul în ele se referă la caracteristica socială şi, în final, determină caracterul, metodele şi formele întrebuințării băuturilor spirtoase sau abuzul de ele.

Pentru persoanele ce abuzează de alcool, ca şi pentru cei care încalcă dreptul, este caracteristică dereglarea echilibrului între diferite genuri de necesități şi interese.

La ei, necesitatea în alcool devine dominantă din contul reprimării altor necesități materiale şi sufleteşti.

Deja, s-a menționat că starea de ebrietate şi alcoolismul, fiind unele din trăsăturile negative ale personalității, joacă un rol negativ în formarea ei, determină comportarea ei contradictorie.

Starea de ebrietate sistematică sau cazurile unice – acestea sunt acte conştiente ale orientării antisociale. Astfel, orientarea este cauza ebrietății oamenilor şi unor acțiuni împotriva dreptului pe care le săvârşesc în asemenea stare. Iată de ce pare întemeiată opinia unor savanți psihiatri, conform căreia infracțiunile săvârşite în stare de ebrietate nu pot fi lămurite doar prin devieri alcoolice sub influența alcoolului. Asupra comportării persoanei influențează tot complexul de trăsături antisociale. O asemenea afirmare nu este asimilată negării importanței stării de ebrietate şi alcoolismului ca una din cauzele infracțiunilor, dar subliniază rolul hotărâtor al factorilor sociali şi nebiologici în regularea comportării umane.

Trebuie avut în vedere că starea ebrietății simple nu-l lipseşte pe om de responsabilitate şi respectiv, în această stare, comportarea lui este aceeaşi ca şi comportarea unui alt om responsabil de faptele sale.

Problema despre influența stării de ebrietate şi alcoolismului asupra comportării infracționale a fost cercetată destul de minuțios. Mulți autori reduc legătura între ele la schema: „alcool – stare de ebrietate – infracțiune”[1]. Ei afirmă că alcoolul produce dereglarea coordonării în sistemul nervos central, dar recunosc greşeala ideii că, prin aceasta, se sfârşeşte acțiunea ebrietății asupra săvârşirii infracțiunilor. Evident, comportarea oamenilor este condiționată de o multitudine de factori şi nu numai de faptul că persoana este în stare de ebrietate sau nu. Adepții acestei opinii privesc starea de ebrietate ca pe un episod, fără a privi starea de ebrietate ca un fenomen social, fără a lua în considerație acțiunea lui distrugătoare asupra personalității şi comportării sale.

Se întâlnesc afirmații că alcoolismul le poate duce la infracțiune pe acele persoane, care au pierdut simțul moralei şi au devenit robi ai intereselor, dorințelor şi necesităților lor. O asemenea interpretare a caracterului acțiunii reciproce dintre alcoolism şi comportarea infracțională nu descoperă esența socială a alcoolismului şi influența sa asupra personalității şi comportării infractorului.

Este imposibil de a nu observa că acele trăsături negative ale personalității care arată că premisele infracțiunii foarte des se formează anume sub influența stării de ebrietate şi alcoolismului, sunt urmări ale lui, o caracteristică a alcoolicilor.

În criminologie, este recunoscută situația despre complexitatea şi importanța legăturilor cauzale cu comportarea individuală infracțională, despre faptul că niciunul din factori nu determină o asemenea comportare, în particularitate nu este fatal, nu aduce inevitabil la săvârşirea infracțiunilor.

La analiza legăturii cauzale dintre starea de ebrietate, alcoolism şi criminalitate trebuie pornit de la faptul că această legătură se manifestă sub forma unei legități statistice, la care se poate determina stările următoare nu identic, dar cu o anumită probabilitate.

Prin aceasta, se explică de ce nu fiecare caz al stării de ebrietate duce la săvârşirea infracțiunilor.

[1] Florea V. N., Cuşnir L. A., op. cit. p. 34.

TIPURI DE CRIMINALITATE PENITENCIARĂ

Avocat Ionela-Cerasela Zeca, România
Dr. Alexandru Mariț, ASEM

Pentru a vorbi despre tipurile de criminalitate penitenciară, aş vrea să mă refer mai întâi la trăsăturile şi dimensiunile fenomenului de criminalitate. În ansamblul formelor particulare de devianţă, delincvenţă, criminalitatea are gradul cel mai ridicat de periculozitate socială, deoarece afectează cele mai importante relaţii şi valori sociale şi încalcă regulile şi normele morale sau juridice, care orientează comportamentele indivizilor din penitenciar.

Din punct de vedere strict juridic, un comportament delincvent este definit ca fiind un ansamblu de conduită care încalcă legea, privită ca ansamblu de reguli normative edictate şi aplicate de către autoritatea statal-politică.

Pornind de la caracteristicile comune ale acestei forme particulare de devianţă manifestate în orice penitenciar, o serie de autori disting următoarele trăsături distinctive ale criminalităţii:

a) violarea legii penale, care prescrie sancţiuni împotriva celor care o încalcă;
b) manifestarea unui comportament contrar codurilor morale ale grupului fie cele formale sau informale;
c) săvârşirea unei acţiuni antisociale cu caracter nociv pentru deţinuţi.

În concluzie, criminalitatea include acele violări şi încălcări ale normelor penale şi de convieţuire, care protejează ordinea în penitenciare, drepturile şi libertăţile individuale, viaţa, sănătatea şi integritatea persoanei din instituţiile de detenţie[1]. În opinia criminologului E. H. Sutherland, un comportament delincvent sau criminal comportă următoarele caracteristici:

a) are o serie de consecinţe negative, prin faptul că prejudiciază interesele funcţionării normale a sistemului penitenciarului;
b) face obiectul unei interdicţii sau constrângeri formulate de legea penală;
c) prezintă o intenţie antisocială deliberată, urmărind un scop distructiv;
d) fapta este probată juridic şi sancţionată ca atare.

În sensul său general juridic, criminalitatea include acele violări ale normelor penale prin care sunt protejate ordinea penitenciară şi drepturile, libertăţile indivizilor deţinuţi şi siguranţa instituţiilor de detenţie. Din acest motiv, orice comportament delincvent sau criminal reprezintă un potenţial sau real pericol social pentru structura instituţiei penitenciare, perturbând ordinea socială din această instituţie şi provocând un sentiment de teamă şi insecuritate în rândul indivizilor[2].

Dacă la o primă analiză, criminalitatea apare ca un fenomen juridic reprezentând ansamblul încălcărilor şi abaterilor cu caracter penal, ea este, totodată, şi un fenomen social care se produce şi se reproduce în cadrul mediului social din penitenciare, având o determinare socială şi individuală şi determinând consecinţe la nivelul indivizilor, grupurilor din instituţiile de detenţie.

În consecinţă, analiza juridico-penală a criminalităţii penitenciare solicită şi o analiză, criminologică şi psihologică complementară, cu ajutorul căreia să se poată identifica şi explica motivele generale şi individuale care au generat această formă de devianţă specială. Totodată, amploarea şi intensitatea fenomenului de criminalitate penitenciară, „coloratura" specifică a diferitelor delicte şi crime, obligă la luarea în considerare a diferitelor dimensiuni ce caracterizează evoluţia sa în diverse contexte culturale şi normative, între care cele mai importante sunt următoarele:

- dimensiunea statistică, care evidenţiază starea şi dinamica criminalităţii în timp şi spaţiu, prin evaluarea şi măsurarea în procente, medii de distribuţie şi indici ai diferitelor delicte şi crime, precum şi corelarea acestora cu o serie de variabile şi indicatori cu caracter micro-social şi cultural;
- dimensiunea juridică, evidenţiază tipul normelor juridice violate prin acte şi fapte cu o periculozitate ridicată a acestora, adică gravitatea prejudiciilor produse, intensitatea şi felul sancţiunilor adoptate, modalităţile de resocializare a persoanelor delincvente;
- dimensiunea sociologică din cadrul penitenciarului, care este centrată pe identificarea, explicarea şi prevenirea delictelor sau crimelor din instituţiile respective în raport cu multiplele

[1] G. Politic., „Criminologie – note de curs", Ed. Chemarea, Iaşi, 1996, p. 67.
[2] Idem.

aspecte de inadaptare, dezorganizare şi devianţă existente în micro-mediul penitenciarului;

- dimensiunea psihologică, evidenţiază structura personalităţii individului delincvent şi individului normal, motivaţia şi mobilurile comiterii delictului, atitudinea criminalului faţă de fapta comisă (răspunderea, descernământul etc.);
- dimensiunea prospectivă, care evidenţiază tendinţele de evoluţie în viitor, a delincvenţei, precum şi „propensiunea" spre delincvenţă a anumitor indivizi şi grupuri de indivizi din instituţiile de detenţie.

Evidenţierea acestor dimensiuni atestă caracterul interdisciplinar al fenomenului de crimă, ceea ce face extrem de dificilă abordarea şi studierea ansamblului de delicte şi crime ce se produc într-o instituţie penitenciară[1].

Cunoaşterea criminalităţii penitenciare, ca un fenomen social, trebuie să cuprindă cunoaşterea structurii ei,cunoaşterea părţilor componente, a categoriilor de crime.

Crimele săvârşite, studiate de criminologie, corespund şi trebuie să corespundă crimelor prevăzute de legea penală. Acesta este un punct de vedere exact şi necesar, deoarece prima sistematizare şi aşezare a acestora a fost efectuată de către legiuitor, cu prilejul incriminării şi sancţionării faptelor criminale şi înscrierii lor în legea penală[2]. Incriminarea şi sancţionarea penală s-au efectuat după criterii obiective şi anume după obiectul diferitelor infracţiuni, adică valorilor sociale cărora li se aduce atingere prin săvârşirea de crime. Potrivit acestui criteriu, crimele sunt aşezate în lege, în câteva grupe sau categorii, în fiecare grupă înscriindu-se faptele care vizează un anumit obiect.

În continuare, voi arăta acest sistem de crime înscris în legea penală, pentru a avea o imagine corespunzătoare asupra crimelor penitenciare, care, împreună alcătuiesc părţile componente ale criminalităţii penitenciare.

Este adevărat că criminologia cercetează crimele săvârşite, care, în prealabil, sunt definite de legea penală. După criteriul obiectului crimelor (valoarea socială pusă în pericol), desemnăm grupele sau formele principale ale criminalităţii penitenciare cuprinse în legea penală:

- Criminalitatea contra persoanei, care sunt repartizate în mai multe subgrupe şi anume: a) crime contra vieţii persoanei (omorul); b) crime contra integrităţii corporale sau sănătăţii (loviri, vătămare corporală, lovituri cauzatoare de moarte); c) crime privitoare la viaţa sexuală (relaţii homosexuale prin constrângere) etc.
- Criminalitatea contra autorităţii penitenciare şi anume: ofensa adusă autorităţii instituţiilor de detenţie, sustragerea sau distrugerea obiectelor din instituţiile date, evadarea din locurile respective de privaţiune de libertate.
- Criminalitatea contra proprietăţii instituţiilor ori persoanelor (furtul, distrugerea).

Aşadar, cât priveşte tipurile de infracţiuni care sunt săvârşite în locurile de detenţiune, după cum se arată în studiul efectuat, acestora le sunt proprii particularităţii criminologice distincte după dinamică, loc, timp, tipul personalităţii infractorului etc.

Evident, un specific în criminologia penitenciară îl are personalitatea infractorului, unde, ca obiect de studiu, serveşte personalitatea deţinutului care săvârşeşte infracţiuni în perioada de detenţiune şi, de asemenea, cunoaşterea legităţilor care determină comportamentul infracţional. Criminologia penitenciară nu este preocupată de personalitatea deţinutului în genere, ci doar a acelora dintre ei care săvârşesc infracţiuni în perioada de detenţiune.

Analizând infracţionalitatea, se menţionează că principalul element al obiectului criminologiei, după părerea autorilor V. Bujor, M. Laşcu, se distinge specificul criminalităţii penitenciare. Aceasta se manifestă atât prin tendinţe şi legităţi, cât şi prin infracţiunile încadrate în acest tip de criminalitate. Doar o privire generală atestă că circa 90% din numărul de infracţiuni săvârşite în penitenciare îl constituie 9-11 tipuri de infracţiuni, ele formând, de fapt, nucleul, baza criminalităţii penitenciare. Criminalităţii penitenciare îi sunt proprii infracţiuni, cum ar fi: omorul, leziunile corporale, relaţiile homosexuale prin constrângere, acţiunile de huliganism, furt etc. După părerea autorilor, care au fost menţionaţi mai sus, criminalitatea penitenciară mai cere remarcate infracţiuni cărora le sunt proprii acţiuni care dezorganizează activitatea instituţiilor de corectare prin muncă; nesupunerea cu rea-credinţă cerinţelor administraţiei instituţiei de reeducare prin muncă.

Pedeapsa cu închisoarea, ca măsură de constrângere, constă în izolarea de societate a celui

[1] G. Politic., „Criminologie, note de curs", Ed. Chemarea, Iaşi, 1996.
[2] Idem.

condamnat prin încarcerarea acestuia, potrivit regimului prevăzut la art. 1 din Legea nr. 23/1969 privitoare la executarea pedepselor.

Închisoarea, fiind o pedeapsă privativă de libertate, se răsfrânge asupra deținutului, între altele, şi prin faptul că determină o limitare a posibilităților acestuia de a-şi satisface după voie unele trebuințe de ordin material şi spiritual. Ca atare, pedeapsa închisorii este percepută de către deținuți ca o suferință, mai ales pe plan spiritual, lucru normal şi firesc să fie aşa pentru că altfel ea – pedeapsa – nu şi-ar realiza nici funcțiile şi nici scopurile.

Aşadar, o parte dintre deținuți, încă de la intrarea în penitenciar, iar alții chiar din momentul arestării, sunt preocupați de găsirea unor modalități prin care să-şi uşureze regimul executării pedepsei. Ei caută ca, prin toate mijloacele posibile, să-şi asigure condiții de viață cât mai uşoare, să se sustragă – uneori cu orice risc – de la regimul executării pedepsei, inclusiv prin săvârşirea unor fapte care, prin gravitatea lor, întrunesc elementul constitutiv al unor infracțiuni.

În literatura de specialitate, este împărtăşită opinia potrivit căreia „procesul psihic care însoțeşte acțiunea cauzală urmăreşte, orientează activitatea sa în realizarea scopului propus şi se regăseşte obligatoriu în orice act volitiv".

Practica vine şi ea să fundamenteze această idee, reflectată prin dinamica evadărilor de-a lungul timpului. Astfel, se poate constata că 70% din evadări sunt săvârşite de infractori periculoşi, care au avut încolțită în minte această idee din momentul venirii în penitenciar. Tot practica penitenciară ne poate confirma cele arătate mai sus prin faptul că au existat suficiente situații când unii deținuți, deşi aveau posibilitatea de a evada, nu au făcut-o pentru că în conştiința lor nu-şi făcuse loc o asemenea intenție, o asemenea hotărâre.

În argumentarea acestei idei, stau şi studiile făcute de marele sociolog şi psiholog francez J. Pinatel, care arată că, la fiecare persoană, apare acel prag delincvențial, dincolo de care persoana poate trece la săvârşirea actului infracțional şi pentru care trebuie un stimul (o situație favorizantă) scăzută pentru unii, iar pentru alții mai puțin scăzută[1].

Aidoma celorlalte organe de ordine internă, şi penitenciarele sunt obligate să aibă un rol activ în asigurarea legalității referitoare la executarea sancțiunilor penale în regim de detenție.

Rolul activ al unităților de penitenciar în faza executării sancțiunilor penale în detenție se înscrie ca un principiu fundamental, autonom al dreptului execuțional penal şi este reflectat implicit în numeroase dispoziții legale. Acest rol activ constă în atitudinea şi intervenția operativă şi permanentă în înfăptuirea actelor şi operațiunilor care intră în atribuțiile funcționale, în vederea asigurării bunei desfăşurări a raporturilor execuțional-penale, potrivit scopului pedepsei cu închisoarea care constă în educarea celor condamnați în vederea resocializării.

Deci, pentru penitenciar, hotărâtoare, în prezent, este activitatea organizatorică şi educațională, munca practică pentru asigurarea sporirii eficienței educaționale a întregii activități desfăşurate în mediul penitenciar şi pentru prevenirea recidivei sau multirecidivei[2].

Obligatorie este intervenția activă în toate problemele economice şi sociale cu care este confruntată viața detențională, obligație ce a format şi trebuie să formeze, în continuare, conținutul rolului activ subordonat finalității unice a întregului proces de executare a sancțiunilor în regim de detenție – educarea celor condamnați în vederea reintegrării sociale[3].

Cu toate acestea, de-a lungul anilor, practica din acest domeniu a demonstrat că buna desfăşurare a raporturilor execuțional-penale a fost periclitată de o serie de evenimente negative, ce-şi au originea într-un întreg complex cauzal.

În accepțiunea muncii de penitenciar, prin *eveniment negativ,* în sensul larg al termenului, înțelegem orice acțiune, faptă, situație ori împrejurare care aduce sau poate să aducă atingere legalității deținerii, ordinii şi disciplinei misiunilor de pază, escortare şi supraveghere, în general, bunei desfăşurări a activităților specifice unităților de penitenciar.

Prezentând cu titlul de exemplu principalele categorii de exemple negative cum sunt răzvrătirile, autorănirile, ingerarea de obiecte, încercarea de corupere a cadrelor etc., cel mai grav şi cu repercusiuni de neînlăturat este *evadarea,* motiv pentru care, aşa cum am arătat şi anterior, legiuitorul stabileşte că ea, evadarea, constituie infracțiunea de sine stătătoare, sancționând-o ca atare.

[1] Pinatel J., La société criminologi, Colman-Levy, Paris, 1971, pag. 92.
[2] Idem.
[3] Idem.

Reuşita unei evadări constituie un eveniment deosebit de grav în activitatea penitenciarului, deoarece reprezintă, în fapt, cea mai concludentă formă de rebut profesional, motiv pentru care şi măsurile de răspuns sunt în concordanţă cu gravitatea evadării din, cel puţin, următoarele considerente:

Privită prin prisma sarcinilor profesionale ale cadrelor de penitenciar, săvârşirea unei evadări constituie o lacună serioasă în activitatea acestora. Statul, societatea însăşi, pune în faţa instanţei sarcina de a fi depozitară sigură a deţinuţilor, or, odată ce deţinutul a reuşit să evadeze, înseamnă că personalul din serviciul de pază, supraveghere, escortare, cadrele penitenciarului nu şi-au făcut pe deplin datoria.

Pe de altă parte, în marea majoritate a cazurilor, infracţiunea de evadare este însoţită sau urmată de un şir de alte fapte antisociale sau, în orice caz, dăunătoare societăţii. încă din momentul punerii în aplicare a planului de evadare, deţinutul are bine stabilit logaritmul activităţilor pe care le va desfăşura.

La modul general, infracţiunea de evadare este dăunătoare societăţii prin perturbarea activităţii unităţilor penitenciare, grevarea activităţii şi bugetului unităţii în cauză, a altor organe de stat (poliţie, jandarmerie, procuratură) cu sarcini şi cheltuieli în plus, destinate urmăririi, prinderii şi cercetării evadaţilor.

În faţa acestor realităţi, unităţile penitenciare, personalul de conducere şi, în general, toate elementele de pază, supraveghere şi escortare, acţionând pe linia îndeplinirii în cele mai bune condiţii a sarcinilor ce le revin, trebuie să ia toate măsurile pentru prevenirea şi zădărnicirea evadărilor.

Conform reglementărilor actuale, organele de urmărire penală sau instanţele judecătoreşti au dreptul să dispună reţinerea ori arestarea acelor persoane faţă de care există probe sau indicii temeinice că au săvârşit o faptă prevăzută de legea penală, pedepsită cu închisoare, iar odată ajunse în starea legală de deţinere, persoanele faţă de care s-au luat aceste măsuri au obligaţia de a nu se sustrage de la această stare legală.

Pentru acest considerent, a fost incriminată în articolul 317, alin. 1 şi 2 din *Codul penal* infracţiunea de evadare, atât în forma tip, cât şi în forma agravată[1].

Elementele constitutive ale infracţiunii:

a) *Obiectivul juridic generic* îl constituie relaţiile sociale, care asigură înfăptuirea justiţiei, desfăşurarea normală a activităţii judiciare, iar obiectivul juridic special îl constituie relaţiile sociale a căror formare şi dezvoltare sunt periclitate ca urmare a împiedicării activităţii de înfăptuire a justiţiei, prin sustragerea făptuitorului de la măsura deţinerii sale, dispusă de organele judiciare.
b) *Subiectul activ al infracţiunii* poate fi numai persoana care execută pedeapsa închisorii în baza unui mandat de executare a acestei pedepse.

Participaţia penală este posibilă, dar trebuie să avem în vedere faptul că săvârşirea infracţiunii în coautorat reprezintă una din formele agravate prevăzute de lege, iar în cazul complicităţii, săvârşită sub forma înlesnirii evadării, aceasta este incriminată separat cu infracţiunea distinctă[2].

c) *Latura obiectivă.* în ceea ce priveşte elementul material, care intră în componenţa laturii obiective a infracţiunii, acesta constă în activitatea făptuitorului de a se sustrage de la privarea de libertate în care se găseşte ca urmare a măsurii preventive luate de organele judiciare sau ca urmare a supunerii sale la executarea pedepsei cu închisoarea.

Nu prezintă importanţă dacă făptuitorul evadează de la locul de deţinere (penitenciar), de la locul unde este trimis la muncă în timpul deţinerii, dintr-un mijloc de transport, de la instanţă, dintr-o instituţie medico-sanitară, ci relevant este faptul ca această persoană să fie reţinută sau deţinută în conformitate cu prevederile legale[3].

În literatura de specialitate şi în practică, s-au pus numeroase probleme în legătură cu timpul în care este deţinută legal. Conform dispoziţiilor din *Codul penal,* deţinerea este legală din momentul în care s-a emis mandatul de executare a pedepsei cu închisoarea. Măsura ia sfârşit în momentul în care organul judiciar competent dispune suspendarea, amânarea sau încetarea acestei stări[4].

---

[1] Codul penal al Republicii Moldova art. 317.
[2] Idem, art. 318.
[3] A. Barbăneagră., Comentariul la Codul penal al R. M, Ed. ARC, Chişinău, 2003.
[4] Codul de procedură penală al Republicii Moldova., art. 330, 331, 332.

Pentru existența infracțiunii în forma agravată este necesar ca cel reținut sau deținut să fi săvârşit fapta prin „folosirea de arme”, această cerință nefiind întrunită în cazul în care făptuitorul, deşi avea asupra sa o armă, nu s-a folosit de ea pentru a-şi înlesni evadarea.

Prin „alte instrumente”, folosite de făptuitor, legiuitorul a avut în vedere orice obiecte pe care acesta le-ar utiliza în desfăşurarea activității infracționale, cum ar fi ferăstrăul pentru tăiat gratiile, dalta pentru spart zidul, ranga etc. De asemenea, caracterul agravat al faptei în cea de-a treia formă prevăzută de dispozițiile legii penale este pe deplin justificat, deoarece, săvârşită de două sau mai multe persoane împreună, fapta prezintă un grad de pericol social mai mare decât atunci când este săvârşită de către o singură persoană. În acest caz, posibilitatea de înlăturare a impedimentelor este sporită, iar făptuitorul acționează cu mult mai multă îndrăzneală. Însă, pentru existența agravantei, este necesar ca făptuitorul să fi acționat împreună şi concomitent cu alte persoane, în calitate de autori.

d) *Latura subiectivă* este caracterizată prin intenția care poate apare sub una din cele două forme ale sale: *directă* sau *indirectă.* Nu se poate avea în vedere, la această infracțiune, existența culpei, deoarece făptuitorii în momentul săvârşirii faptei prevedeau consecințele acesteia.

Dacă deținutul evadează din locul de deținere datorită unui cataclism, inundație, bombardament aerian etc., el nu săvârşeşte infracțiunea de evadare, întrucât a fost determinat a părăsi locul de deținere de o stare de necesitate[1].

Concluzionând cele prezentate mai sus, rezultă că evadarea este o infracțiune care poate fi săvârşită numai prin acte de comisiune. Consumarea are loc în momentul în care acțiunea a fost dusă până la sfârşit, adică atunci când făptuitorul a reuşit să iasă din locul de deținere sau de sub pază. Datorită gradului ridicat de pericol social al faptei, legiuitorul a avut în vedere să incrimineze şi tentativa.

De asemenea, gradul ridicat de pericol social al infracțiunii de evadare rezultă şi din cele prezentate în punctul anterior, în care am arătat că această faptă era incriminată încă în perioada dreptului roman.

Deci, evadarea este fapta prin care se aduce atingere activității de înfăptuire a justiției, şi constă în manifestări antisociale ce lovesc, în realitate, în ordinea socială şi în ansamblul relațiilor sociale, afectând formarea şi desfăşurarea normală a acestora[2].

O altă infracțiune care aduce atingere activității de înfăptuire a justiției, constând în manifestări antisociale ce lovesc, în realitate, în ordinea socială şi în ansamblul relațiilor sociale, afectând formarea şi desfăşurarea normală a acestora este, infracțiunea prevăzută de art. 286 CP şi anume acțiunile care dezorganizează activitatea penitenciarelor.

Pericolul social al infracțiunii examinate constă în faptul că persoanele care îşi execută pedeapsa penală sub formă de închisoare îi terorizează în instituțiile penitenciare pe condamnații porniți pe calea corectării sau săvârşesc atacuri asupra administrației, organizează în aceste scopuri grupări criminale, fie participă activ la asemenea grupări. Aceste acțiuni dereglează activitatea instituțiilor penitenciare direcționată spre restabilirea echității sociale, corectarea celor condamnați, precum şi spre prevenirea săvârşirii de noi infracțiuni.

<u>*Obiectul*</u> infracțiunii îl formează securitatea socială, precum şi interesele politicii promovate de stat întru corectarea persoanelor certate cu legea, viața, sănătatea, onoarea şi demnitatea reprezentanților administrației penitenciarelor şi a condamnaților porniți pe calea corectării.

<u>*Latura obiectivă*</u> a componenței date se manifestă prin faptul că persoanele care, executând pedeapsa cu închisoare, îi terorizează pe condamnații porniți pe calea corectării, fie săvârşesc atacuri asupra administrației, organizează în aceste scopuri grupări criminale sau participă activ la asemenea grupări[3].

Terorizarea în locurile de deținere este o formă de răzbunare şi presupune aplicarea violenței sau amenințarea cu aplicarea violenței în scopul de a impune condamnații porniți pe calea corectării să nu respecte disciplina şi regimul de deținere, să nu muncească sârguincios, să nu participe la muncile

[1] Torenco. Valeriu, Pop. Octavian., Cercetarea infracțiunii de evadare, Centrul Editorial al Universității de criminologie, 2002, pag. 6-7.

[2] Pop. Octavian, Torenco. V., Cercetarea infracțiunii de evadare, Centru Ed. Universității de Criminologie, Chişinău, 2002, pag. 8-9.

[3] Codul penal al Republicii Moldova., art. 286.

obşteşti, să nu ajute reprezentanţii administraţiei la educarea şi corectarea altor condamnaţi etc.[1]. Drept terorizare este considerată batjocura şi înjosirea onoarei şi demnităţii condamnaţilor disciplinaţi în scopul de a-i înfricoşa şi de a împiedica corectarea lor[2].

Însă săvârşirea unor astfel de acţiuni în urma unor certuri şi a altor relaţii conflictuale asemănătoare dintre condamnaţi nu constituie componenţa infracţiunii date.

Săvârşirea unor atacuri asupra administraţiei se exprimă prin aplicarea violenţei fizice sau psihice cu scopul de a-i înfricoşa pe reprezentanţii ei să nu-şi îndeplinească efectiv funcţiile lor de serviciu în locurile de deţinere. Violenţa poate fi însoţită de omor, de provocarea leziunilor corporale de diversă gravitate, de aplicarea loviturilor, luarea în calitate de ostatici etc. În acest caz, fapta se califică prin cumul de infracţiuni (art.286 şi unul din art.145, 15 sau 152 CP, alineatele corespunzătoare)[3].

Dintre reprezentanţii administraţiei penitenciarelor fac parte: 1) persoanele din eşalonul de conducere a instituţiilor penitenciare (de regulă, acestea sunt înscrise în state şi poartă un grad special); 2) serviciul de pază a escortei şi serviciul de supraveghere; 3) serviciul de angajaţi neînscrişi în state care desfăşoară în locurile de deţinere munca educativă, de instruire şi deservire medicală şi 4) personalul tehnic care asigură buna funcţionare a penitenciarelor[4].

Dacă atacul asupra reprezentanţilor administraţiei penitenciarului este săvârşit în afara locului de muncă al acestora, şi nu în legătură cu acţiunile lor vădit nelegitime, ci în legătură cu unele relaţii personale, atunci fapta nu poate fi calificată potrivit art.286 CP, ci conform articolelor corespunzătoare care privesc răspunderea penală pentru infracţiunile contra vieţii şi sănătăţii persoanei.

Organizarea de grupuri criminale în cadrul penitenciarelor sau participarea activă în asemenea grupuri înseamnă că, în locurile de deţinere, se organizează grupuri speciale cu scopul de a dezorganiza activitatea normală a penitenciarului (cu scopul de a teroriza condamnaţii, de a săvârşi atacuri asupra administraţiei).

Componenţa dată este formală şi fapta se consideră consumată din momentul săvârşirii măcar a uneia din acţiunile indicate în dispoziţia art.286 CP.

Latura subiectivă se caracterizează prin vinovăţie intenţionată (intenţie directă). Vinovatul îşi dă seama că terorizează condamnaţii, că atacă reprezentanţii administraţiei, organizează grupuri sau activ participă la ele şi doreşte să activeze în aşa direcţie. Scopul este de a dezorganiza activitatea penitenciarelor.

Subiectul infracţiunii este persoana fizică, responsabilă care a atins vârsta de 14 ani şi care îşi execută pedeapsa penală.

În penitenciar, este săvârşită şi altă infracţiune, cum ar fi, înlesnirea evadării (art. 318 CP).

A înlesni evadarea înseamnă a contribui la o evadare, a da ajutor sau sprijin unei persoane care execută pedeapsa cu închisoare sau cu arest, precum şi unei persoane care se află sub arest preventiv pentru a săvârşi infracţiunea de evadare din locurile de deţinere prevăzută de art. 317 CP atât în forma ei tipică, cât şi în forma agravată. Înlesnirea evadării poate fi realizată prin acţiune sau inacţiune. Ea poate consta într-o contribuţie morală (darea de sfaturi, indicaţii, prestarea unor informaţii etc.) sau materială (înlăturarea de obstacole, acordarea de mijloace sau instrumente etc.)[5].

Obiectul infracţiunii îl constituie relaţiile sociale privind funcţionarea normală a penitenciarelor.

Latura obiectivă se manifestă prin înlesnirea evadării din locurile de deţinere, adică prin acordarea de ajutor pentru a părăsi locurile de detenţie[6].

Latura subiectivă se caracterizează prin vinovăţie intenţionată. Vinovatul îşi dă seama de caracterul prejudiciabil al faptei sale şi doreşte să-l ajute pe deţinut să părăsească locul de deţinere[7].

Subiectul infracţiunii poate fi orice persoană fizică responsabilă, care a atins vârsta de 16 ani.

Infracţiunea de înlesnire a evadării poate fi săvârşită atât în participaţie simplă, cât şi în participaţie complexă.

Nesupunerea prin violenţă cerinţelor administraţiei penitenciarului (art. 321) este o altă

[1] Barbăneagră. Alexei., Comentariu la codul penal al R. M, Ed. ARC, Chişinău, 2003. pag. 619.
[2] Idem.
[3] Ivan. Macari., Dreptul penal al R. M, Ed. ARC, Chişinău, 2003, pag. 321.
[4] Legea cu privire la sistemul penitenciar al R. M, adoptată la 17 decembrie 1996.
[5] Barbăneagră. Alexei., Comentariu la Codul penal al R. M, Ed. ARC, Chişinău, 2003. pag. 676-66.
[6] Idem.
[7] Idem.

infracțiune săvârşită de deținuți în penitenciar. Obiectul acestei infracțiuni îl constituie relațiile sociale referitoare la buna activitate a instituțiilor penitenciare în care se execută hotărârile judiciare penale prin care s-a aplicat pedeapsa cu închisoare[1].

Latura obiectivă constă în acțiuni violente de nesupunere cerințelor legitime ale administrației penitenciarului (îmbrâncire, împingere, tragere afară din încăpere, spargere a geamului, distrugere a uşilor, ferestrelor, cauzare a vătămărilor corporale uşoare sau medii, maltratare intenționată sau alte acte de violență.

Componența de infracțiune o constituie acțiunile violente efectuate după ce au fost înaintate cerințele colaboratorilor penitenciarului responsabili de ordine în penitenciar şi de executarea pedepselor cu închisoarea.

Latura subiectivă se manifestă prin intenție directă şi indirectă. Făptuitorul conştientizează acțiunile sale, le doreşte sau acceptă survenirea urmării periculoase a faptei.

Subiectul infracțiunii este persoana în vârstă de la 16 ani, care execută pedeapsa cu închisoarea în penitenciar.

Crimele descrie mai sus sunt doar o parte din cele care formează baza criminalității penitenciare. De aceea, criminologia penitenciară vizează combaterea criminalității în penitenciare care influențează direct asupra scăderii eficacității întregului proces de executare a pedepsei închisorii.

SISTEMUL INFORMAȚIONAL DE MONITORIZARE ŞI CONTROLLING VAMAL

Conf. univ. dr. Aliona Balan, ASEM

The unique automated information underlies all customs procedures and controls. Increased volume of trade, quantities of goods and vehicles cleared customs require that work be done within the time as limited. This is possible only if the activity will be maximally automated customs inspectors. In this regard, interest has increased monitoring and controlling – concepts and management techniques that have been successfully implemented by many companies from abroad and our country.

***Cuvinte-cheie**: sistemul vamal, controlling, monitorizare, sistemul informațional vamal ASYCUDA World, declarația electronică a mărfurilor*

Actualmente, tehnologiile informaționale cuprind toate procesele administrării vamale. Sistemul informațional automatizat unic stă la baza tuturor procedurilor de vămuire şi de control vamal. Creşterea volumului operațiunilor comerciale, a cantităților de mărfuri şi mijloacelor de transport vămuite solicită ca activitatea organelor vamale să se realizeze într-un interval de timp cât mai redus. În conformitate cu standardele internaționale, operațiunile vamale la frontieră, la deplasarea mijloacelor de transport, trebuie efectuate în termen de 10-15 minute. Un astfel de regim este posibil numai în cazul în care activitatea inspectorilor vamali va fi maximal automatizată, informațiile despre mărfurile supuse vămuirii vor fi primite în prealabil, iar introducerea manuală a datelor va fi redusă la minimum.

Soluționarea eficientă a problemelor cu care se confruntă instituțiile guvernamentale, inclusiv Serviciul Vamal al Republicii Moldova, la această etapă, este posibilă numai în baza realizărilor moderne din teoria şi practica de management. În acest sens, un interes sporit îl prezintă monitorizarea şi controllingul – concepte şi tehnici manageriale, care, deja, au fost implementate cu succes de multe companii din străinătate şi din țara noastră. Apariția controllingului ca direcție funcțională separată a activității economice, în cadrul întreprinderii, este corelată cu realizarea funcțiilor economice şi financiare, care a deschis noi perspective pentru îmbunătățirea gestiunii în sistemul serviciului public. În ultimii ani, spre exemplu, serviciile vamale din Germania, Franța, Austria pune în aplicare, în mod activ, asemenea metode de controlling, cum ar fi evidența costurilor şi rezultatelor, a sistemului de indicatori, cu susținerea consultativă a firmelor de consultanță.

Controllingul constă în asigurarea integrității informațiilor în activitatea organizațiilor ce dispun de resurse; monitorizarea – măsurarea eficienței şi inițierea efectuării oricăror acțiuni corective necesare pentru a reveni la direcția corespunzătoare. Organele vamale furnizează informații conducerii

[1] Macari. Ivan., Dreptul penal al R. M, Ed. ARC, Chişinău, 2003, pag. 365.

la toate etapele funcționale. Serviciul de controlling analizează situația creată şi permite luarea deciziei corecte în situația dată, care, cu siguranță, poate îmbunătăți eficiența activității organelor vamale. Monitorizarea – constă în monitorizarea continuă de către organele vamale a respectării legislației vamale de către participanți la activitatea economică externă.

Conceptele de controlling şi monitorizare nu conțin informații noi despre activitatea vamală şi foloseşte doar instrumentarul cunoscut în alte domenii. Deci, are sens să vorbim despre ele, nu ca despre un sistem de cunoştințe specifice, ci, mai degrabă, ca despre o filozofie sau ideologie de management. Spre deosebire de management, ca ştiința despre gestiune, controllingul, de exemplu, se bazează pe analiza cantitativă şi, în mare măsură, este orientat spre sistemul de indicatori valorici, de planificare şi de control al calculelor. În consecință, principalele sarcini ale operatorului sunt analiza şi colectarea de informații, elaborarea propunerilor, asigurând astfel schimbul eficient de informații în cadrul sistemului vamal pentru adoptarea deciziilor manageriale.

Luând în considerare politica informațională a Sistemului Vamal, trebuie menționat faptul că Serviciul Vamal nu este o organizație specializată în elaborarea tehnologiilor informaționale. Serviciul Vamal al Republicii Moldova creează sisteme de aplicație şi pune în aplicare tehnologiile informaționale.

Actualmente, Sistemul Vamal se dezvoltă foarte rapid şi pentru ca acest proces să continue, a fost elaborat Planul de Dezvoltare Instituțională a Serviciului Vamal al Repulicii Moldova, principalele obiective ale căruia sunt dezvoltarea infrastructurii organelor vamale, introducerea tehnologiilor informaționale moderne, de instruire a personalului şi crearea unei baze normative corespunzătoare. Pe aceleaşi direcții se lucrează în serviciile vamale din întreaga lume. Experiența internațională arată că fără tehnologii informaționale, efectuarea transparentă şi rapidă a controlului vamal şi vămuirii mărfurilor este imposibilă.

Teza principală a proiectului – este implementarea controlului vamal ca un serviciu pentru participanții la comerțul internațional. A elimina contactul între vămuire şi control vamal, şi anume, a reduce la minimum comunicarea directă între participanții la activitatea economică externă şi funcționarii vamali, aceasta fiind posibilă numai atunci când vor fi separate în spațiu şi timp cele două componente – mărfurile şi documentele de însoțire. De obicei, practica este următoarea: documentele sunt transportate în vehicule împreună cu încărcătură. În prezent, sarcina organelor vamale constă în primirea documentelor în formă electronică, rapid şi separat de mărfuri, pentru ca informațiile să intre în sistem înainte de a începe transportarea mărfurilor. Acesta este aşa-numitul principiu de informare prealabilă a organelor vamale, bazat pe faptul că datele din documentele de expediere, facturi şi contracte sunt introduse în sistemul informațional vamal la formarea lotului de mărfuri.

După prelucrarea acestor informații şi verificarea lor prin intermediul sistemului de analiză şi gestiune a riscurilor, toată informația necesară pentru realizarea procedurilor vamale ajunge la punctele de frontieră şi vama de destinație. La frontieră, mijlocul de transport împreună cu încărcătura nu mai prezintă documentele propriu-zise, ci prezintă un Cod de identificare, care este eliberat de Sistemul informațional vamal pentru livrarea acestor produse. Inspectorul, introducând acest cod, imediat primeşte din sistem toată informația despre încărcătură.

La efectuarea procedurilor de vămuire, în prim-plan, apare declarația electronică a mărfurilor şi mijloacelor de transport. La această etapă, de asemenea, este folosită numai informația electronică care se află în sistem. Înainte de 2004, s-au efectuat lucrări experimentale în domeniul declarației electronice, şi numai începând cu 1 august 2005 s-a implementat Sistemul informațional integral de gestiune a tranzacțiilor vamale ASYCUDA World. A fost preconizată ajustarea la acest sistem şi a punctelor vamale din sectorul transnistrean al hotarului moldo-ucrainean. Implementarea proiectului, realizat, în mare parte, cu sprijinul Băncii Mondiale, are scopul de facilitare a comerțului şi circulației transportului. Sistemul ASYCUDA World a contribuit, în mod substanțial, la procesarea declarațiilor, gestionarea traficului, controlul traficului transfrontalier, evidența contabilă, simplificarea sistemului decizional, supravegherea şi urmărirea consemnelor, elaborarea de rapoarte statistice, analiza riscurilor şi controlul valorii mărfii. S-au constatat şi unele neajunsuri ale Sistemului informațional ASYCUDA World, dintre care pot fi menționate lipsa controalelor pentru asigurarea gradului necesar de verificare a datelor statistice, lipsa modulelor informaționale pentru tipizatele declarației valorii în vamă şi a procedurilor vamale etc.

În perspectivă, se pune sarcina elaborării şi implementării modulului de declarare electronică a mărfurilor. Faptul că declarația vamală poate fi depusă la biroul vamal în formă electronică de la

distanță, iar prezentarea declarației vamale pe suport de hârtie va fi o formalitate, care va semnifica finalizarea operațiunii de vămuire a mărfurilor, poate, în mare măsură, să simplifice procesul tehnologic de lucru al vămii. În prezent, Codul Vamal defineşte posibilitatea de depunere a tuturor documentelor care sunt utilizate pentru controlul vamal în format electronic.

Totodată, trecerea la declarația electronică a tuturor mărfurilor care fac obiectul comerțului exterior va fi un pas logic de creare a unui sistem informațional vamal desăvârşit.

Pe lângă funcțiile de vămuire, sistemele informaționale realizează principiul analizei şi gestiunii riscurilor în activitatea vamală. Din diferite baze de date, nu numai vamale, dar şi fiscale, de frontieră, serviciul de migrație, baza de date a certificatelor de calitate a produselor etc., informațiile se acumulează într-o bază de date unică şi trece printr-un sistem de riscuri de profil. Ultimele sunt formate de Biroul central, de către grupuri analitice speciale, după care sunt introduse în sistemele informaționale ale birourilor vamale. Fiecare profil de risc este o descriere a situației generalizatoare, care poate duce la o încălcare a legislației vamale. Astfel, fiecare livrare este vizualizată prin intermediul sistemului şi condiții şi criterii şi se raportează fie la un normală sau la una de risc. Dacă ea se încadrează în aşa-numita zonă de risc, sistemul informațional informează inspectorul despre acțiunile cuprinzătoare. În prezent, este creată şi funcționează rețeaua unică de comunicații integrată a organelor vamale care uneşte într-un sistem unic toate birourile vamale din Republica Moldova. Principalul centru informațional ştiințific, aflat în Chişinău, este conectat la canale digitale la o viteză de cel puțin 3Mbit/s. Sistemul informațional implementat asigură legătura dintre autoritatea centrală, birourile, posturile vamale, agenții economici şi brokerii vamali.

Activitatea Serviciului Vamal în domeniul modernizării sistemului informațional, dezvoltarea bazei de date, asigurarea serviciilor de informare, este necesară atât organelor vamale, cât şi participanților la activitatea economică externă. Sistemul informațional al organelor vamale funcționează în mod continuu, în timp real, este integrat în procesele de vămuire şi control, interacționează cu serviciile vamale ale țărilor străine, cu brokerii vamali, transportatorii de marfă, precum şi cu alte organe de control. Serviciul vamal al Republicii Moldova se conformează principiului dezvoltării evolutive a sistemului. Toate deciziile trebuie să fie maximal justificate, având în vedere nivelul actual de dezvoltare a tehnologiilor informaționale, amploarea implementării lor, posibilitatea simplificării procedurilor vamale existente. Organele vamale tind să asigure implementarea noilor tehnologii informaționale ce va conduce, ulterior, la optimizarea activității organelor vamale, transferul unor funcții efectuate de către inspectorul vamal calculatorului, simplificarea relațiilor între subdiviziunile vamale.

Pregătirea specialiştilor capabili de a se integra cu succes în sistemul informațional curent şi în continuă modernizare a organelor vamale devine una dintre prioritățile de formare a personalului vamal. Implementarea în cadrul Procesului de la Bologna a tehnologiilor educaționale inovative, luând în considerare specificul politicii informaționale a serviciului vamal, poate deveni drept temelie pentru îndeplinirea obiectivului de creare a unui sistem informațional eficient de monitorizare şi controlling.

Bibliografie:

1. Publicația periodică a Serviciului Vamal al R.M. „VAMA”, № 2(20), 2011.
2. Смыслов Д.В. *Совершенствование управления таможенной деятельностью*. Москва: Экономика, 2009.
3. www.customs.gov.md

ASPECTE CU PRIVIRE LA COMBATEREA AGRESIVITĂȚII VERBALE ÎN COMUNICAREA MANAGERIALĂ

Prof. univ. dr. Raisa Borcoman, ASEM

Au cours des dernières décennies, une grande partie de la recherche dans le domaine de la gestion ont été dédiés à la découverte et de compréhension des obstacles qui font obstacle sur le chemin de la motivation des employés et des entreprises, l'un d'entre eux lui étant l'agressivité verbale.

Enseignants de sciences de la communication, nous sommes confrontés tous les jours avec le défi et le privilège d'aider les employés, les étudiants et les hommes des entreprises de comprendre et de résoudre certains problèmes qui se dressent sur le chemin de la réalisation des objectifs de leur professionnel ou organisationnel. En fait, un des sujets plus difficiles du débat au travail est – pour nous tous – le problème de langage abusif, les conséquences qui sont, dans la plupart des cas, des problèmes très graves dans les organisations privées, gouvernementales ou autres. Langage abusif, utilisé dans les relations entre patrons et collègues employés ou a un immédiat un effet érodé de relations et la productivité basé sur ces relations, mais aussi un déclin à long terme dans le moral – esprit de sportivité et de loyauté.

Dans de nombreuses situations, la victime de violence verbale, causant un scandale qui a répliqué concentre son attention et l'énergie employé gestionnaire de jours entiers. Dans d'autres situations, l'agression verbale de l'exposition, la victime elle-même s'arrête et refuse de travailler à sa capacité optimale, ou même démissionner.

În ultimele decenii, o mare parte din cercetările din domeniul managementului au fost dedicate descoperirii şi înțelegerii obstacolelor care stau în calea bunului mers al motivației angajaților şi al afacerilor, unul din ele constituindu-l *agresivitatea verbală*. Ca profesori de ştiințe ale comunicării economice, ne confruntăm zilnic cu provocarea şi privilegiul de a-i ajuta pe angajați, pe studenți şi pe oamenii de afaceri să înțeleagă şi să rezolve unele probleme care stau în calea atingerii scopurilor lor profesionale sau organizaționale. De fapt, una din cele mai dificile teme de dezbatere la locul de muncă este – pentru noi toți – problema *limbajului abuziv*, repercusiunile căruia constituie, în cele mai dese cazuri, probleme foarte grave în organizațiile private, guvernamentale sau de altă natură. Limbajul abuziv folosit în relațiile dintre şefi şi subalterni ori dintre colegi are atât un efect imediat - erodarea relațiilor şi a productivității bazate pe aceste relații, cât şi unul pe termen lung – scăderea moralului, a spiritului de echipă şi a loialității.

În multe situații, victima abuzului verbal contraatacă provocând un scandal care focalizează, zile întregi, atenția şi energia angajaților/a managerului. În alte situații, în urma expunerii agresiunii verbale, victima se închide în sine şi refuză să mai lucreze la capacitate optimă sau chiar demisionează.

Unii savanți consideră că „cel mai devastator efect asupra atmosferei la locul de muncă este cel al zvonurilor", care împart angajații în tabere, în funcție de a cui parte se simt îndreptățiți să fie. [2, 169]

1. *Zvonul sau critica ascunsă,* numită şi *„pe la spate",* constituie un tip de agresivitate verbală. Când o persoană ne agresează verbal în mod direct, există posibilitatea de a lua atitudine şi de a face cunoscut persoanei faptul că nu acceptăm să fim o țintă pentru acest fel de atacuri. Mult mai greu este soluționată problema ce se referă la abuzul verbal, când persoana este atacată „pe la spate". Vom examina situația:

„Angajatul X are un resentiment față de colegul său Y, căruia managerul i-a încredințat administrarea unui proiect, avansare la care tindea X. Acesta avea senzația că, pentru a câştiga, Y a intrat în grația şefului pe cale emoțională. De fapt, angajatul X încearcă din răsputeri să-i dea o replică lui Y, dar nu o face în mod nemijlocit, ci prin intermediul a doi colegi, care, de fapt, sperau şi ei să conducă acest proiect: *„Nu putem avea încredere în Y. Zâmbeşte tuturor şi te face să crezi că ți-e prieten, dar când ajunge la şef, îi caracterizează în culori negre pe toți. Am auzit că managerul acestui proiect trebuia să fi fost tu, U. Dar Y i-ar fi spus şefului că nu ai calități de organizator, cu atât mai mult, pe cele de savant. Vă zic, Y e un laş. Nu aş avea încredere în el nicicând*".

Persoana X îl agresează pe Y nu numai prin calificativele pe care i le atribuie, ci şi prin acuzațiile ce se dovedesc a fi cu desăvârşire false.

Care sunt metodele pentru soluționarea problemei create?

- *Ignorarea problemei* este una din opțiunile alese de cele mai multe ori de către persoana agresată.

El va lua aminte de informație şi va lăsa problema să treacă de la sine, deoarece consideră că nu are de câştigat nimic din confruntarea cu agresantul din următoarele motive:

- X va nega cu mânie „acuzațiile nefondate";
- Colegii, din loialitate față de Y, se vor preface că nu ştiu nimic; Aşadar, această confruntare nu ar face decât să înrăutățească lucrurile.

● *Discuția între patru ochi* cu X va conduce doar la dublarea eforturilor acestuia de a-l sabota „pe la spate".

● Tactica optimă ar fi discuția cu cei trei colegi („o scurtă şedință"), în cadrul căreia, într-o manieră calculată, nonacuzatoare, Y va ridica problema: „*Am auzit că există anumite tensiuni şi neînțelegeri între noi şi aş dori să fac tot ce se poate pentru a înțelege problema şi a vedea cum o putem depăşi*".

Dată fiind prezența celorlalți, acuzatorul nu va putea nega cele spuse, căci îşi va reduce credibilitatea în fața lor. Problema se va afla la vedere, deci va putea fi discutată şi, eventual, rezolvată, dar nu amorsată în fața uşilor închise. Y ar putea să le spună cât de surprins a fost să primească această avansare şi poate să-i facă pe colegi să fie apreciați prin complimentarea muncii lor.

Este important să conştientizăm faptul că lumea afacerilor este plină de comentarii înțepătoare şi judecăți critice cu privire la subordonați, colegi şi, în mod special, şefi. Prin intermediul cuvintelor agresive, mulți dintre angajați îşi exprimă descurajarea, dezamăgirea, atacând persoane care nu sunt prezente şi nu se pot apăra. Aceasta nu înseamnă, în mod automat, că angajații declară război şefului sau că se pregătesc să-şi dea demisia. De cele mai multe ori, nu fac altceva decât să se „descarce". Un manager competent trebuie să conştientizeze situația şi să găsească cea mai bună metodă pentru remedierea ei. O anumită toleranță va ajuta managerul să nu-şi epuizeze energia în încercarea de a impune angajații, în toate împrejurările, să-l caracterizeze doar pozitiv.

● *Identificarea adevăratului motiv al agresivității verbale* va conduce la selectarea corectă a căii de neutralizare a conflictului. Atunci când, într-o convorbire, se răspunde la o agresivitate verbală, trebuie să fim siguri că reacționăm la cuvintele persoanei, şi nu la ce ne închipuim că s-ar ascunde în spatele cuvintelor respectivei persoane.

Vom analiza câteva presupuneri greşite pe care le facem cu privire la persoanele care ne vorbesc într-o manieră agresivă.

1. Suspectăm că şeful vorbeşte cu noi într-o manieră agresivă din motivul că un coleg i-a transmis cuvintele de critică pe care le-am rostit într-o discuție cu acesta. Dacă, pentru a răspunde la agresivitatea verbală, îmbrățişăm această teorie cu privire la colegul nostru, vom sfârşi prin a ne exprima toate sentimentele negative față de persoana care ni se adresează, asociindu-le şi cu sentimentele față de colegul care „ne-a trădat". Dacă nu suntem siguri cu privire la influența colegului asupra agresorului, trebuie *să răspundem numai limbajului agresiv cu care ne confruntăm în situația dată.*
2. Suspectăm că unele *evenimente anterioare* pot deveni cauza agresivității verbale. Dacă presupunem că persoana este supărată din motivul unui eveniment anterior, atunci eliminăm automat posibilitatea de a reacționa la ceea ce se spune de fapt şi ratăm şansa de a reacționa la ceea ce are loc la momentul dat. A avea prejudecăți cu privire la motivele oamenilor conduce la faptul că şi un simplu „*Bună ziua*" să fie expus distorsiunii negative.
3. *Invocarea unui prejudiciu adus anterior persoanei*. Uneori, confruntându-ne cu agresivitatea verbală, presupunem că, la mijloc, se află „o nedreptate pe care i-am făcut-o cândva persoanei care ne agresează".

De exemplu: „Şeful a aflat că managerul de proiect a făcut unele schimbări ce țin de obligațiunile angajaților şi a evaluat aceasta ca pe o acțiune agresivă din partea managerului de proiect.

La întrebarea: „*Nu cumva este ceva ce ai uitat să-mi spui?*", managerul de proiect i-a împărtăşit o mulțime de secrete, inclusiv întârzierile la serviciu ale unor angajați, pentru a descoperi, mai apoi, că întrebarea şefului se referă doar la obligațiunile angajaților în proiect".

În aceeaşi manieră, ne putem înşela atunci când ne închipuim sau inventăm probleme pe care agresorul de limbaj s-ar putea să nu le aibă în minte.

4. *„Şeful mi-a vorbit sarcastic şi dezaprobator, chiar agresiv, pentru că sunt femeie".* Unele persoane se ascund sub mantaua categoriei din care fac parte, motivând cu aceasta atacurile agresive la adresa personală. Femeile trag concluzii că limbajul agresiv al vorbitorului poate fi explicat prin faptul că „*are o problemă cu femeile*" şi viceversa.

Deşi uneori aceste explicaţii se dovedesc a fi adevărate, trebuie analizată adevărata cauză a agresivităţii interlocutorului, şi nu categoria din care acesta face parte. Întrebarea corectă ar fi atunci: „*De ce mă tratează tocmai pe **mine** în acest fel şi ce pot să fac în această privinţă?*".

5. „*A folosit un limbaj agresiv cu scopul de a provoca o reacţie negativă şi a avea, astfel, un motiv de a-l concedia*". Este greşit de a conchide că şeful, anticipat, şi-a pregătit o strategie ce ţine de invocarea limbajului agresiv, cu scopul de a-şi rezolva problema ce ţine de disponibilizarea cadrelor. De cele mai multe ori, limbajul agresiv nu izvorăşte din planuri calculate, ci apare în funcţie de situaţia creată. În orice caz, niciun limbaj agresiv nu trebuie să dea naştere unei reacţii negative: *aplicarea unor epitete şi mai agresive sau, în situaţia dată, demisionarea.*

Soluţia ar fi: *agresatul va cumpăta, cu scopul de a alege cea mai bună abordare, neatribuind o întreagă strategie cuiva care s-ar putea să nu joace un rol atât de complicat.*

6. *O observaţie valabilă pentru toţi.* Există încă mulţi manageri care violează politicile de management, regulile generale de muncă şi principiile culturii organizaţionale ale întreprinderilor în care activează, folosind mesaje agresive, ce conţin cuvinte obscene. Dacă unii dintre ei o fac în mod făţiş, la adresa persoanelor concrete, alţii concep în mod inteligent acest tip de limbaj, lăsându-şi însă spaţiu de manevră pentru a avea libertatea să se apere: "*Nu mă refeream la o persoană concretă, vorbeam în general".*

Iată o situaţie: şeful, văzând rezultatele proaste din primul trimestru, intră în „Departamentul de promovare a noilor produse" cu o tiradă: "*Voi pune capăt prostiei şi lenei. Intru în birouri şi mă ciocnesc de imbecili şi leneşi care doar beau cafea şi se distrează pe internet, pretinzând că muncesc. Aş vrea să spun că agramaţii, care nu-şi pot îndeplini obligaţiunile, acum vor plânge cu lacrimi de crocodil, când va veni următorul val de concedieri. Nu vreţi să depuneţi niciun efort pentru a da dovadă de mai multă inovare, creativitate şi idei cu care ar putea ca noile noastre produse să aibă un start mai bun!".*

Şeful a intuit că poate evita implicaţiile agresivităţii verbale sau acuzării unui singur angajat, dacă limbajul agresiv va fi adresat întregului grup. Or, el nu s-a referit la un singur angajat, deci nu poate fi învinuit de vreo persoană anume. Dacă colaboratorii departamentului ar fi venit să discute nemijlocit cu el despre izbucnirea lui, le-ar putea reproşa: „*Dacă vă simţiţi vizaţi, înseamnă că aveţi de ce*".

Arthur H. Bell consideră că una din cele mai eficiente tehnici de înfruntare a agresivităţii verbale în această situaţie ar fi următoarea [2, 173]:

A. *Desemnarea unor reprezentanţi şi gruparea în jurul lor.* O echipă de câţiva reprezentanţi ai departamentului vor discuta cu şeful în cauză, pentru a-şi exprima nemulţumirea profundă, din partea întregului departament, cu privire la limbajul agresiv.

Un răspuns disciplinat şi civilizat are o mai mare influenţă asupra agresorului decât plângerea venită din partea unui singur angajat.

B. *Conceperea unei scrisori sau a unui e-mail către agresorul verbal, semnată de toţi membrii departamentului/grupului* ar fi o altă tehnică eficientă de neutralizare a agresivităţii verbale. Pentru ca scrisoarea să aibă impact pozitiv asupra agresorului, conţinutul ei trebuie să fie scris cu grijă: clar, persuasiv, fără exagerări, cu atât mai mult că mesajul scris constituie o bună dovadă pentru cazul în care problema persistă.

C. „*Realizarea unui context securizat*" este o altă tehnică de neutralizare a agresivităţii verbale, mai puţin practicată în unităţile economice din Republica Moldova, care constă în delegarea, la agresor, a unui reprezentant al „Departamentului de resurse umane" sau al „Comitetului de etică", pentru o discuţie axată pe soluţionarea problemei cu privire la agresivitatea verbală în companie. Agresorul poate ajunge la concluzia că a fost o izbucnire nerațională şi poate încheia prin a-şi cere scuze pentru cuvintele nepotrivite.

Opţiunea de a se adresa unei instanţe superioare cu privire la problema agresivităţii verbale (fie că e vorba de departamentul de resurse umane, de managerul organizaţiei sau de o altă autoritate ori un alt mediator), de multe ori nu este practicată în unele organizaţii, mai ales în cele militare. Unele din regulile tacite, în aceste medii, este „să nu se încalce ierarhiile" sau „să nu se vorbească neîntrebat". Încălcarea acestor reguli presupune riscuri serioase cu privire la avansarea în propria carieră.

Managerul general (sau altă autoritate), căruia i s-a raportat despre agresarea verbală, va sancţiona agresorul într-un anumit fel, dar persoana agresată ar putea să-şi continue lucrul în condiţii de relaţii încordate la serviciu. În aceste circumstanţe, metoda optimă de soluţionare a problemei este

de a duce confruntarea în interiorul grupului de lucru. Desigur, această metodă nu va fi aplicată în cazul abuzului verbal vizibil, precum hărțuirea sexuală.

În unele organizații, sunt deschise diverse canale de comunicare pentru facilitarea exprimării plângerilor şi depunerii de reclamații precum „Comitetele de etică", orele rezervate „uşilor deschise" la şef, când angajații pot veni să discute orice fel de problemă. Atunci, însă, când agresatul decide să raporteze un incident de agresivitate verbală, este recomandat să mediteze asupra situațiilor:

1. Deşi compania va asigura agresatul că numele nu-i va fi dezvăluit, în cele mai multe cazuri, agresorul va înțelege cine l-a reclamat.

2. Agresatul trebuie să decidă care este scopul delațiunii sale: să primească un sfat de la cineva sau acesta să ia măsuri cu privire la agresor. Compania poate avea succes în protejarea anonimității în măsura în care incidentul de agresivitate verbală este discutat cu un consilier de la care se solicită sfaturi cu privire la problema în cauză. Acest anonimat se poate risipi în cazul când se solicită măsuri disciplinare împotriva agresorului verbal.

3. Ar putea agresatul să-l abordeze pe agresorul verbal pentru a-i expune sentimentele şi a obține scuzele acestuia? O nouă interacțiune nu va da naştere unui nou atac verbal? Abordarea agresatului nu-l va expune la amenințări cu privire la activitatea profesională din partea agresorului.

Însă nici una din aceste probleme nu trebuie să devină o barieră pentru a rezolva problema cu privire la agresivitatea verbală la care este supus cineva fie din partea managerului, fie din partea unui coleg.

Nu trebuie să uităm faptul că oamenii vin la serviciu cu sentimentele personale, ce țin de copii, sănătate, viața intimă, planuri de vacanță etc. şi de multe alte subiecte de discuție fără legătură cu serviciul. Bucuriile şi dezamăgirile bruşte sunt redate de către ei într-un limbaj diferit – „limbajul de acasă". Între acest fel de limbaj şi „limbajul de la serviciu" trebuie să existe o linie de demarcație clară. Un manager care nu trasează această linie între exprimările private ale sentimentelor şi cele potrivite cu serviciul va folosi şi în şedințele oficiale limbajul agresiv de tipul: *„Fir-ar…!"*, *„Lua-l-ar…!"* etc., care poate să-i ofenseze pe unii dintre membrii grupului. Acest derapaj lingvistic (injurii, amenințări) pe care managerii sau alte persoane obişnuiesc să-l folosească în viața particulară este folosit şi la locul de muncă (mai ales, dacă aceste persoane au un minimum de succes cu acest limbaj), de exemplu, îşi impun copiii să îndeplinească ceva. Atunci când vine momentul să-şi motiveze angajații, cu scopul de a face ceva anume, pentru manageri e tentant să apeleze la limbajul pe care l-au folosit cu succes în situații nonprofesionale. Şi, cu părere de rău, încă multe întreprinderi din Republica Moldova fie private, fie de stat, nu posedă canalele potrivite, clauzele de confidențialitate şi politicile de soluționare a plângerilor care să satisfacă relațiile profesionale în timpul şi după depunerea reclamației. De aceea, se recomandă ca persoanele să se inițieze cum îi va fi soluționată petiția în cadrul organizației, pentru a fi sigur că, pe lângă faptul că a fost victima unui abuz verbal, interesele ei nu vor fi periclitate.

Bibliografie:

1. Cardon Alain, *Jocurile manipulării*. Bucureşti, Editura CODECS, 2002;
2. Bell Arthur H., *Gestionarea conflictelor în organizații*. Iaşi, Editura POLIROM, 2007;
2. Hogan Kevin, *Ştiința influențării.* Bucureşti, Editura AMALTEA, 2007;
3. Dawson Roger, *Secretele persuasiunii.* Iaşi, Editura POLIROM, 2006.

Secția II. MANAGEMENT ŞI MARKETING

THE INFLUENCE OF FREE TIME ON TOURISTIC SERVICES

Ph. dr. Elena Turcov, AESM
Drd. Niculina Apetri, AESM
turcova@ase.md

Services have been considered for a long time as the most recent and modern form of manifestation of the people's labor, following agriculture and industry; in reality, they have existed since the oldest times. Only in modern times services are looked on from another perspective, being considered today the engine of any economy, creating prosperity and national wealth.

The special dynamics of services which in developed countries have reached a point in which they ensure up to 70% of the national production, has imprinted a special dynamics to people's lives, too. Today nobody can imagine life without services. Anywhere – at home, at work, in the street, on vacation, the modern man is a service consumer, even though most of the time he is not aware of it.

Most services, starting with health care related services, utility related services or those connected with spending spare time in a pleasant way and ending with cleanliness and public order, ultimately aim at increasing the quality of life for each of us. But by increasing the quality of life we also understand the increase of the free time, of that sequence of time appreciated by each of us and used in the most diverse ways. But in their free time people use even more services. Therefore, services are both generating free time but also service consuming. It is maybe this feature characterizing services that has led to their expansion.

Tourist services, by their nature, are designed for consuming our spare time in a superior way, combining what is useful with what is pleasant, improving the physical and psychical fitness of the body and satisfying needs of a superior rank at the same time, such as those related to knowledge or self achievement, a thing which is well-known in the specialty literature as active rest.

Touristic activity is integrated in the sphere of the tertiary, through the wide and heterogeneous range of touristic services, manifesting itself as a distinctive component of economy, having a more and more important role to play in the social and economic life, its development generating the general welfare of society.

Services in modern economy

Services have been present in people's lives since the oldest times; as the primary needs have been covered/fulfilled due to technological progress and the increase in labor productivity, the consumption of secondary goods and services has also increased. Thus can be explained the rapid development of services which in time led to the increase in the amount of spare time people have and to its usefulness enhancement, becoming more and more a part of people's lives and getting more diversified according to their needs. The service boom is not to be found only in the increase in the quality of human life but also in the rapid increase of their share in obtain national production. An increasing number of people are working today in the sphere of services, this sector being the only one which can take over the surplus of labor which appears as a result of the lay off in agriculture and particularly in industry, caused by technological progress.

The concept of services

Due to the fact that the importance of services was not acknowledged in the past, being dealt with as non- productive for a long time, the theory related to them has remained behind. As in the case of services, there is no unitary definition of services unanimously accepted. The definitions vary from those based on one criterion which makes the difference between goods and services to the multi criteria-based ones which state some features of the services or different types of activities that resemble services in nature.

A great many definitions emphasize the fact that services are activities with non-material results,

so they do not materialize in a product. Such a definition belongs to the American Marketing Association that defines the service as "the activity offered for sale which produces advantages and satisfactions without bringing a physical exchange under the form of a good". Definitions like this generate ambiguity as there are many services which materialize in material goods (catering, editorials, computer-related).

Maybe the most important difference between the process of manufacturing material goods and that of producing services deals with including the customer in the system of production in the case of services. According to some specialists, this system should be called "servuction".

From the view point of the material side, the result of the activities in the field of services can acquire very different forms, from the pure intangible to various combinations of tangible and intangible compounds.

Starting from the fact that production and consumption of services are simultaneous, the dictionary of the Commercial Science Academy in France defines service as "a collection of advantages or satisfactions acquired either directly or by using a good (or the right to use it) that its beneficiary has acquired".

Another definition, that of Hill (1977) emphasizes the difference between the producer of a good who generally does not know who is going to purchase the products and the producer of a service who is directly linked to the consumer with the aim of surprising the specifics of economical relationship determined by service production. Hill defines services as "changes in the condition of a person or a good which are the result of an activity order based of another economical unit". Although this definition focuses on the change, avoiding the characterization of services as intangible, it does not render the services designed for the prevention of alteration (protection of the environment).

A definition of the services would be that these "represent a human activity with specialized content, having as a result useful, immaterial and intangible effects meant to satisfy some social need".

Agnes Ghibutiu in her book "Service and Development" formulates another working definition: "We understand by the field of services/ services those entities – irrespective of the form of ownership, purpose (lucrative/ non-lucrative) and occupation of the labor force – which generally produce intangible products and which are inextricably linked to the process of consumption and the consumer (physical or juridical persons) constitutes a fundamental and central component of the entire process of transfer and exchange".

According to Valerica Olteanu, the concept of service is expressed by the "useful effect obtained as a result of some human activities found in inter-conditioning". The meaning of the activities is rendered by the utility as a result. The perception on the utility of the activities is taken into account by the consumer in close connection with the price. The succession of inter-conditioned activities, the second defining component of services, provides support for the approach of the product as a process and ultimately as a system. Such an approach allows an adequate projection on services, these being considered/regarded as being in accordance with the need (the demand) to the degree in which the activities which generate the utility are also in total agreement.

Services have an important contribution in creating the conditions to spending free time and use it. By diversifying /through the diversification of the service offer and especially the touristic service offer beneficial effects on the dimensions and on the way to use free time are produced as well as on the increase of the quality of the life of the population, especially in circumstances characterized by accentuated stress which are a feature defining modern civilization.

In this sense the development of the activities that relative to the pleasant spending of free time at the place of the tourist destination, namely the entertainment services represents a major requirement in the practice of modern tourism.

Free time – concept and structure

The first attempts to define free time were recorded in ancient times and reflected certain philosophical ideas.

Aristotle wrote in his work "Politika": We work to have some free time". In other analysts' opinion, "spare time is preferable to work, which is the aim of those who work"

Developing his ideas, Aristotle took a step further by sketching the qualitative side of the way we spend our free time. "The capacity to use our free time correctly is the foundation of our entire human life. Nature requests us not only to work well but also to idle in the same way" thought the Greek philosopher.

In Miller and Robinson's opinion, the time for rest refers to that time available for the individual after work that is necessary or other activities or obligations that need to be performed and should be used according to our individual option.

The time for rest represents that part of our free time dedicated to activities assumed with the aim of resting, which can or cannot be reached through recreational processes or merry activities.

The free time is the period of time remaining after performing work, and comprises constraint time (time for sleep, personal and household activities, different social tasks) and recreation.

Recreation/leisure is an voluntary activity performed without constraints and which has as a result revitalizing the body and the mind. It can be defined as an activity outside work, dedicated to pleasure, enjoyed during rest.

Leisure is conceived as the regaining of the individual's strength by using the time for rest in such a way as to restore or reconstruct what has been consumed in the labor process and to adapt personal qualities and knowledge in the direction of a life as satisfying and whole as it can be.

The sociologist Joffre M. Dumazadier defines recreation as an a collection of activities that the individual freely devotes time to with mirth and pleasure either to rest or to entertain themselves and satisfy their aesthetic needs or to enrich information or complete unselfishly their training after they have freed themselves from professional, social and family duties.

Leisure is carried on during rest time, but does not cover the whole rest period. Understanding the relation as that of whole – part we estimate that there are also some activities which although engaged in during free time do not have anything in common with leisure (the time for religious worship, individual learning, visiting one's mother-in-law). Crime, drugs, pampering one's self and other anti-social activities also belong to this category.

Leisure is constructive, positive, with a precise aim. In rest the stress falls on the time element whereas leisure refers to the content, to the modality in which the time for rest is being spent, it is the behavioral modality that fills that time.

Leisure activities can come in different shapes, from the active ones to the passive. Leisure supposes individual play, collective play, sports, relaxation, entertainment, arts, hobbies, practicing one's call in life in their free time. A leisure activity may be performed at any age of the individual, being conditioned by the temporal element, the person's attitude and condition, environmental circumstances, etc.

The modalities in which one uses their free time and corresponding activities differ according to the dimensions and localization (daily free time or weekly, during one's vacation). It is to be noticed that the daily free time is used for self-training, entertainment activities, dating or meeting people whereas the free time available at the end of the week will be used for tourism, sporting activities, performance viewing, etc and in the case of vacations it is primarily destined to tourism, spa, cultural aims, etc.

The size of free time is determined by the component dimensions of the people's time budget.

The quantitative side of the time budget is determined by the dimensions of the constitutive elements and the qualitative aspect depends on the content of the activity of the individual or social groups, analyzed from the point of view of their objectives and means, necessities, aspirations and interests, of the circumstances in which the human activity is performed.

The evolution of free time and its functions

Although with the appearance of work on labor market it is possible to state that the existence of free time is confirmed from the sociologists' point of view, history denies this fact as the free time was not present in all the societies and in all periods.

Besides these activities specific to the respective period, the rhythm of life is interrupted at the end of the week (for Christians) or occasioned by ceremonies and religious celebrations. But Sundays were dedicated to going to church, and celebrations supposed some effort, an expense in food and energy. The entertainment of the population was linked to ceremonies but these represent expressions of worship and were not part of the free time.

For the free time to be possible it is necessary that the productivity of labor allows the appearance of a long enough time sequence outside work for those activities imposed by the community linked to the church, ceremonies, etc not to cover the entire available time.

Thus from historical point of view, the evolution of the free time has been influenced mainly by two important factors namely the average span of life and the productivity of work. It does not include

basic physiological time (rest sleep, etc) as this is maintained with a relatively constant share in the time budget.

This increase in the productivity of work in the developed countries has had as effect an increase in the available income and in the power of purchasing and between 30-50% of this productivity has been turned into free time.

- basic physiological time
- childhood and school
- time for transport
- time for work
- free time

For two centuries an interesting dynamics has known the time dedicated to transport and movement. The speed of movement has become higher and the infrastructure in transport has improved considerably. But at the same time the space mobility of the population has increased thus increasing the distance on which movement takes place.

The decrease in the time for work between 1800 – 2000 was both absolute from 11 years to 8 and relative as share in the total time budget from 31% to 11%.

Table 1.1

The structure of the time budget in the year 1800,1900 and 2000

	1800	**1900**	**2000**
	years		
Average life span	36	50	72
Basic physiological time (sleep, rest etc.)	15	22	31
Childhood and school	5	7	8
Time for transport	2	3	6
Time for work	11	12	8
Free time	3	6	19
percentage			
Average life span	100	100	100
Basic physiological time (sleep, rest etc.)	43.0	43.5	43.0
Childhood and school	14.0	14.0	11.0
Time for transport	5.0	6.5	9.0
Time for work	30.0	24.5	11.0
Free time	8.0	11.5	26.0

The average life span has doubled in the last 200 years from 35 - 36 years around 1800, to around 70 – 72 years in the year 2000.

The productivity of work, particularly in the primary sector (agriculture, forestry, extractive industries) and secondary (processing industries and constructions) but also in the tertiary sector (transport) has increased in the last 125 years with an annual rate of approximately 3-4%.

Only the basic physiological time (sleep, rest) continues at the same level for two centuries but only as a quota in the total time budget, approximately 43%. This fact can be explained through the nature of human activities specific to the respective time sequence.

During the last two centuries, viewing free time in a broader sense and including the inactive period that follows retirement, this sequence of the time budget has shown a powerful increase in its dynamics. The above mentioned evolution appears to be more evident in physical expression: from about 3 years in 1800 free time cumulated along life, free time reached 19 years at the end of the 20th century.

As far as a prospective analysis on free time is concerned, J. Fourastie in the year 1962 considered that for a larger horizon of prognosis (for the year 2100), the annual duration of work will reach the level of 1200 hours compared to 2000 – 2200 at present, distributed in 40 weeks each with 30 hours of work, and the duration of active life will be 30 years, but at the end of the 1960s and beginning of the 8th decade there was another opinion of J. K. Galbraith who states that in the last quarter of the century the average duration of the work week in industry increased slightly from 40.6 hours in 1941 to 41 hours in 1965. Thus as their income increases people spend more time at their work place and need less free time.

At present free time is not only estimated as a residual time in relation with the work time, but

this is used with the aim of enlarging the knowledge horizon as well as active rest for regaining strength. Thus we can notice that the new needs for consumption and the new requirements regarding the quality of the touristic components bring about improvements for the use of free time, stimulating the appearance and development of specific services, those of leisure.

Leisure services are part of the basic category of the touristic product because they ensure the active rest of the tourists by satisfying their physical and psychical needs, creating the context necessary for spending free time in a pleasant and instructive way. Thus leisure services contribute directly to the quality of life.

Leisure is defined as the collection of means, equipment, events and forms offered by units, resorts or touristic areas capable of ensuring a state of high spirits, pleasure to the individual or social group and give them a feeling of satisfaction, of fulfillment, leave them with favorable impressions and memories.

In this definition we can notice both the variety of the animation activities and the multitude of plans on which it operates and the fact that leisure constitutes itself as a fundamental element for satisfying the tourists' needs for active rest, emphasizing the status of leisure as a basic component of touristic services.

Bibliography:

1. Ioncică Măria. *The Economics of Services,* Editura Uranus, Bucureşti, 2003, pag 10
2. Ioncică Măria. *The Economics of Services,* Editura Uranus, Bucureşti, 2003, pag 13
3. Ghibuțiu Agnes. *Services and Development,* Editura Expert, Bucureşti, 2000, pag 60
4. Olteanu Valerică. *The Marketing of services,* Editura Ecomar, Bucureşti, 2003, pag 64
5. Ioncică Măria. *The Economics of Service; Theory and Practice,* Ed. Uranus, Bucureşti, 2003, p.70
6. Sellin Johan T. *Recreation in the Age of Automation,* The Annals of the American Academy of Political and Social Science,vol.313, Philadelphia, 1991, p.208,
7. Cosmescu I. *Tourism, Complex Contemporary Phenomenon,* Editura Economică, Bucureşti, 1998, p.16
8. Miller N., Robinson D. *The Leisure Age.lts Challenge to Recreation,* Woedsworth Publ. Comp., Blemont Calif., 1963, p.497, op. cit. de Ioan Cosmescu *Tourism, Complex Contemporary Phenomenon,* Ed. Ecomonică. Bucureşti, 1998 p.16
9. Cosmescu Ioan. *Tourism, Complex Contemporary Phenomenon,* Editura Economică, Bucureşti, 1998, p. 22-23
10. Ioncică Măria. *The Economics of Service; Theory and Practice,* Editura Uranus, Bucureşti, 2003, p.70
11. Angelescu Coralia, Jula Dorin. *Free time –conditionings and economic implications,* Editura Econonică, Bucureşti, 1997, p.26
12. Dumazedier Joffre M. *Sociologie empirique du loisir-critique et contre critique de la civilisation du loisir,* Editions du Seuil, Paris, 1974, p.24 op. cit. de Coralia Angelescu, Dorin Jula, *Free time – conditionings and economic implications*, Editura Economică, Bucureşti, 1997, p.28
13. Dumazedier Joffre M. *Op. cit*, p. 24
14. Fourastie Francoise J. *Histoire du confort,* Paris, Ed. Presses Universitaires de France, 1962 op.cit. de Coralia Angelescu, Dorin Jula în *Free time – conditionings and economic implications,* Editura Economică, Bucureşti, 1997, P- 31
15. Snack Oscar, Baron Petre, Neacşu Nicolae. *Economia turismului,* Ed. Expert, Bucureşti, 2001, p. 148
16. Turcov Elena. *Direction of developpment and promotion at Republic of Moldova*, Ed. ASEM, Chisinau, 2002
17. Turcov Elena. *Technologie and organization of comerce*, Ed. ASEM, Chisinau, 2004
18. Stănciulescu Gabriela, Lupu Nicolae, Țigu Gabriela. *Dicționar poliglot explicativ de termeni utilizați în turism,* Editura All, Bucureşti, 1988, p.6, op. cit de Oscar Snack, Petre Baron, Nicolae Neacsu, *Economia turismului,* Ed. Expert, Bucureşti, 2001, p. 350
19. Sellin Johan T., *Op. cit*., p.208

MANAGEMENTUL IMPLEMENTĂRII PROIECTELOR LOCALE – SUPORTUL MODERNIZĂRII COMUNITĂȚILOR

Prof. univ. dr. hab. Ion Paladi, ASEM

În societate proiectele locale se dezvoltă atât în țările dezvoltate, cât şi în cele în curs de dezvoltare, acele din urmă preluând exemplul primelor. Succesele din acest domeniu le fac atât de atractive, încât se uită, uneori, cât de dificilă poate fi proveniența lor.

Deşi primele inițiative de proiecte teritoriale datează de la jumătatea secolului trecut, până-n prezent, nu se poate vorbi despre o metodologie exactă de punere în aplicație sau de conducere a unor astfel de proiecte, motivul fiind diversitatea lor şi a condițiilor practice ce însoțesc fiecare caz în parte. Este indispensabil ca fiecare proiect să-şi dezvolte o reflecție proprie, ținând cont de realitățile locale, ceea ce nu exclude înscrierea într-un demers metodologic cu caracter general.

Crearea unor proiecte complexe de tipul celor teritoriale presupune parcurgerea mai multor etape, care, după cum se constată, îmbină etapele clasice ale realizării unui proiect de întreprindere. Literatura de specialitate menționează de la trei până la zece etape (65), însă se va considera, în continuare, că ciclul de viață al unui proiect teritorial poate fi sintetizat în trei stadii – punerea în practică a proiectului, exploatarea acestuia şi post-utilizarea.

Primele două stadii pot fi divizate, la rândul lor, în cinci paşi, astfel:

a) conceperea şi realizarea proiectului, care compun primul stadiu;
b) comercializarea,gestionarea şi animarea, evaluarea şi reproiectarea, care compun cel de-al doilea stadiu.

Cel de-al treilea stadiu nu face parte din procesul propriu-zis de creare a proiectului, ci de procesele ce intervin atunci când proiectul îşi încheie existența.

a) Etapa de concepere a proiectului

Conținutul acestei etape diferă în funcție de actorii prezenți. Proiectele teritoriale se disting de alte produse cu o pregnantă componentă imobiliară, prin faptul că elaborează un concept de marketing care să permită o anumită coerență între oferta imobiliară, serviciile oferite şi viața vizată. Competențele puse în lucru la realizarea studiilor sunt legate de:

- analiza cererii şi a comportamentului acesteia;
- analiza posibilităților de finanțare;
- analiza posibilităților de implantare a proiectului;
- analiza tehnicii legate de conceperea proiectului;

În această fază, se determină caracteristicile proiectelor: amplasament, arhitectură, natura serviciilor oferite şi imaginea de marcă. Este momentul în care se stabilesc cu exactitate obiectivele şi strategia proiectului.

b) Etapa de realizare a proiectului

Promotorii trebuie să identifice zonele corespunzătoare ofertei lor de produse, dacă aceasta este standartizată, sau acele locații care să atragă întreprinderile, în cazul în care nu au oferte standard. Astfel, unii promotori se vor implanta în zonele centrale, alții vor prefera oraşele unde au loc frecvent manifestări tehnico-ştiințifice de marcă. Aceştia vor selecționa toate zonele ce corespund concepției lor şi vor alege terenuri în consecință.

După ce a fost aleasă locația, se trece la realizarea planurilor de amplasament al proiectului şi la construcția propriu-zisă a acestuia,conform obiectivelor şi strategiei puse la punct pe parcursul primei etape.

c) Etapa de comercializare a proiectului

Comercializarea către întreprinderi se poate face cu forțe proprii sau prin intermediul unor instituții specializate. În funcție de clientela-țintă, va fi necesar să existe o agenție de vânzare, care face parte din componența asociației care a elaborat proiectul, fie o asociație de realizare a proiectelor.

Obiectivul este asigurarea unei rate de ocupare constante, care poate fi atinsă cu greu, dacă este vorba de găzduirea unor întreprinderi nou-create, care au o tendință naturală de a-şi schimba des localizarea.

d) Etapa de gestionare şi animare a proiectului

Gestionarea proiectului constă în selectarea clienților, colectarea chiriilor, dacă este cazul, întreținerea localurilor, gestionarea serviciilor propuse. Această etapă necesită un personal permanent cu cunoştințe din domenii diverse – financiar, contabil, juridic, administrative etc.

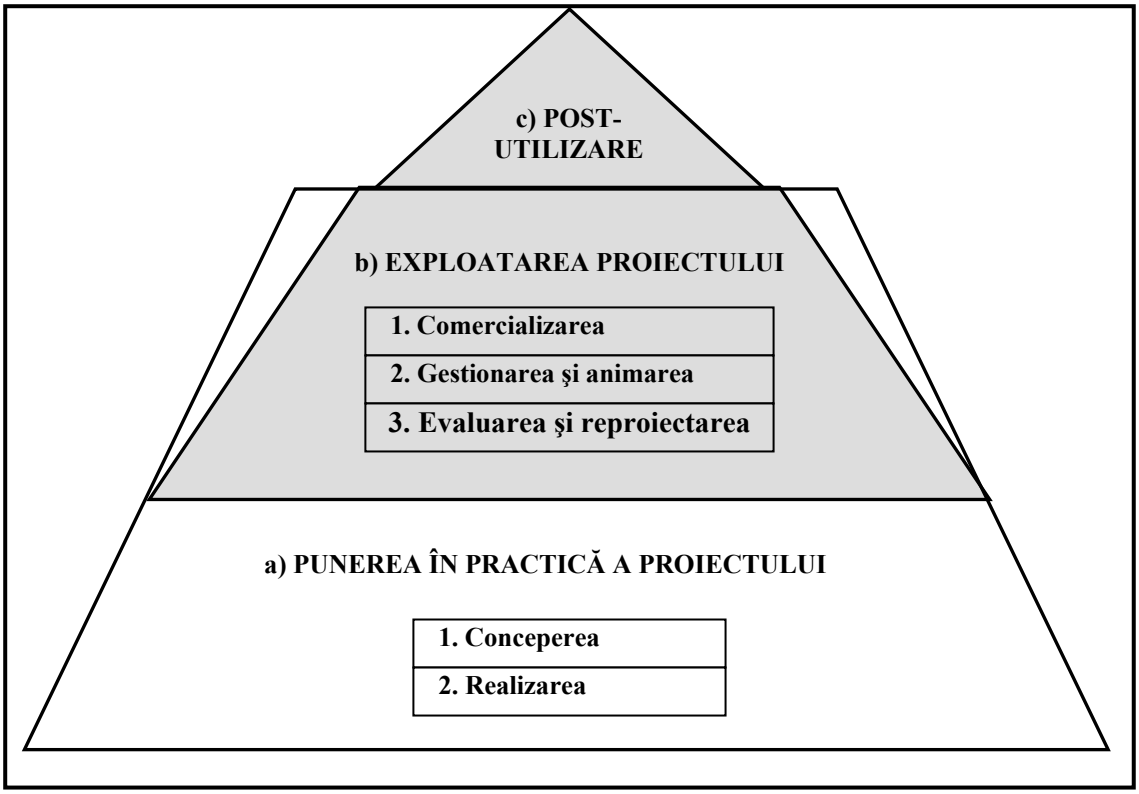


Figura1. Stadiile ciclului de viață al unui proiect teritorial

Gama de servicii şi echipamente puse la dispoziția utilizatorilor de proiecte variază de la un proiect la altul. Unii promotori se concentrează pe servicii, alții pe activitatea de animare a parcului. Fiecare din aceste trei opțiuni necesită competențe specifice[1]:

i) pentru serviciile de tip secretariat, consiliere economică şi juridică, de securitate sau de alt tip: management bun al personalului şi buna coordonare a acțiunilor (recrutare, gestiune etc.);

ii) pentru punerea la dispoziție de echipamente (facilități): capacitatea de atragere a specialiştilor din domeniul respectiv, competențe pentru realizarea de echipamente şi mai ales cele necesare gestiunii lor;

iii) pentru animare: o bună politică de comunicare, recrutarea unui personal competent, disponibilitate şi relații de colaborare cu agenți economici şi sociali diverşi.

e)Etapa de evaluare şi reproiectare

Evaluarea proiectelor teritoriale este dificilă, deoarece monitorizarea tuturor parametrilor ce le caracterizează trebuie făcută pe parcursul unei perioade îndelungate de timp (5-10 ani), pentru a se putea trage concluziile cele mai pertinente. Deşi punerea în practică a unui astfel de proiect se întinde pe un orizont destul de restrâns (de unu-trei ani), iar începerea efectivă a activității şi ocuparea satisfăcătoare poate avea loc destul de rapid (în câteva luni), rezultatele nu se văd decât mult mai târziu (un motiv este acela că, de obicei, clienții atraşi inițial nu rămân definitiv atașați, ei sunt înlocuiți de alții, până când se formează un „nucleu" de clienți fideli, în funcție de care putem trage concluzii relevante, evitând concluziile conjuncturale).

Cu toate acestea, este necesar ca promotorul proiectului să cunoască, în fiecare moment, tendința de evoluție a proiectului, de aceea, evaluarea trebuie privită ca şi o activitate continuă, de monitorizare

[1] Conseil et analyses strategiques,Op.cit., pag.119.

şi feed-back[1]

Dacă evoluția nu se dovedeşte satisfăcătoare sau se găsesc noi oportunități ce pot fi exploatate, obiectivele şi strategia proiectului pot fi adaptate, politica de gestionare poate fi modificată, echipa de gestionare poate fi reorganizată, astfel, încât să se ajungă la un trend optim.

Stadiul de post-utilizare încheie ciclul de viață al proiectului teritorial şi trebuie privit ca un pas normal în evoluția acestuia, deoarece şi proiectele teritoriale ajung să atingă un punct dincolo de care existența lor nu se mai justifică, cel puțin în forma în care au fost proiectate inițial. Post-utilizarea poate apărea după mai multe încercări de reproiectare sau imediat ce se constată că proiectul nu poate atinge parametrii proiectați, sub influența unor factori ce nu pot fi controlați.

Post-utilizarea constă în activitățile de eliberare a proiectului (mutarea clienților), de demolare şi de readucere a amplasamentului cel puțin la stadiul inițial (varianta oportună ar fi luarea în calcul a unor amenajări, care să fie în concordanță cu exigențele actuale privind mediul şi protecția acestuia).

Ieşirea de pe piață, în cazul proiectelor teritoriale, implică dificultăți impuse de complexitatea proiectelor, de costurile implicate, de închiderea lor şi de anvergura efectelor ce pot induse în mediul extrem al acestuia. Cu toate acestea, abandonarea proiectului nu este o variantă ce merită luată în calcul, efectele negative ale acestei alegeri fiind mult mai numeroase atât pentru promotor sau proprietar (după caz), cât şi pentru comunitatea-gazdă.

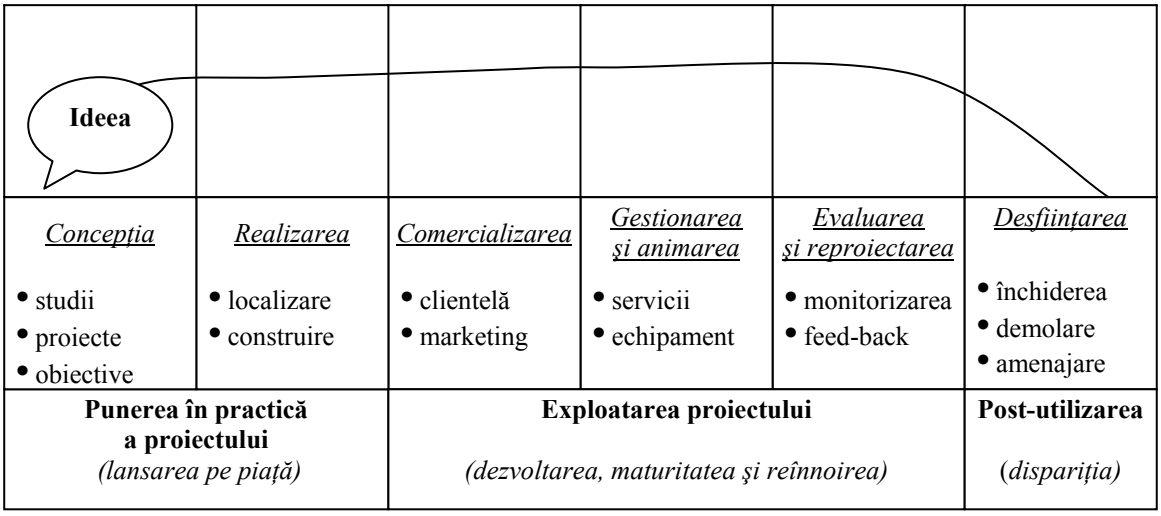


Figura 2. Succesiunea şi conținutul stadiilor ciclului de viață al unui proiect teritorial

Ideea unui proiect teritorial poate avea origini diverse: autoritățile publice locale, o instituție publică, o asociație de dezvoltare locală, o societate pe acțiuni, o societate cu răspundere limitată etc. şi este important să se cunoască premisele care au adus la inițierea ideii: producerea unor articole din materiale autohtone, renovarea monumentelor arhitecturale, istorice, dezvoltarea infrastructurii comunale, diversificarea profilului economic al localității, modernizarea instituțiilor publice din localitate etc.

La această etapă a demersului de creare a unui proiect teritorial, rolul-cheie îl joacă promotorul acestuia. Prin termenul de promotor de proiect 83 se desemnează ansamblul actorilor care participă la raționamentul şi la adoptarea de decizii privind vocația, obiectivele, căile de finanțare, dezvoltarea şi implementarea proiectului. Poate fi vorba de un singur promotor (autoritatea publică locală, o societate pe acțiuni, o instituție publică etc.), însă ținând cont de diversitatea competențelor ce vor trebui mobilizate este aproape indispensabilă mobilizarea şi prezența unei diversități de actori atât pentru etapa de cercetare, cât şi cea pentru punerea în aplicare a proiectului.

Rolurile şi responsabilitățile acestor actori trebuie bine precizate, punându-se accentul pe sarcinile de stabilire a strategiei de construcție, de amenajare, de utilizare şi de gestiune a proiectului.

Este indispensabil faptul că încă de la demararea studiului de fezabilitate să se inițieze

[1] Lacave, M., Op. cit. pag 71.

cointeresarea unui număr cât mai mare de actori, care pot fi antrenați la definirea strategiei şi a modalităților de aplicare a ei în practică.

Pe măsură ce proiectul se conturează în linii mari, se constată că numărul de actori antrenați tinde să scadă până se delimitează un grup considerat coerent, care îşi va asuma sarcina de realizare a proiectului.

Aşadar, promotorul proiectului poate să nu aibă de la început o componență fixă de actori.

Actorii ce pot fi antrenați încă din faza de concepere a proiectului sunt:

a. autoritățile publice locale de nivelul I sau de nivelul II, în dependență de rolul care le este rezervat pentru dezvoltarea localității respective;
b. autoritățile publice centrale, în măsura în care acestea sunt abilitate să-şi aducă contribuția, îndeosebi în țările în curs de dezvoltare,unde instituțiile publice locale au o finanțare slabă;
c. agenții de dezvoltare publice sau private, care lansează inițiativa de participare la dezvoltarea localității;
d. universități, centre de cercetare,diverse instituții publice de perfecționare a personalului, în funcție de tipul proiectului şi de specializarea acestuia,
e. întreprinderi cu diferite forme juridice (întreprinderi individuale, societăți pe acțiuni, organizații non-guvernamentale). Întreprinderile mari sunt vizate datorită capacității lor financiare şi ponderii ocupate în ansamblul economiei naționale,iar cele mici şi mijlocii datorită profilului lor inovant şi flexibilității în activitate,
f. organisme financiare şi bancare apte de a participa la finanțarea proiectului,cu preferință pentru acelea, ale căror factori de decizie se află la nivel local;
g. instituții internaționale, care au rol în sprijinirea dezvoltării economice a localității, precum sunt Banca Mondială, Banca Europeană de Dezvoltare şi Reconstrucție, Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, în special pentru țările în curs de dezvoltare, inclusiv R. Moldova.

Promotorul proiectului creează o echipă, care efectuează studiile şi analizele necesare definirii proiectului, strategiei şi obiectivelor acestuia. Echipa[1] poate include:

- ***Analiştii de piață***. Aceştia realizează studii privind fezabilitatea de piață şi financiară a proiectului. În fazele finale de realizare a proiectului, ei pot contribui la atragerea potențialilor investitori şi obținerea finanțării.
- ***Specialiştii în finanțe.*** Ei sunt cei care reprezintă ideea potențialilor investitori şi fac aranjamentele pentru determinarea pachetului optim de finanțare pentru proiect.
- ***Agenții de leasing.*** Rolul lor este foarte important, deoarece ei sunt acei ce obțin contractele de realizare a proiectului.
- ***Consultanții juridici.*** Aceştia furnizează consultații juridice pe toată perioada proiectului, începând cu etapa de inițiere a proiectului şi până la finalizarea implementării proiectului propriu-zis.

Managerul proiectului este responsabil pe tot parcursul existenței proiectului propriu-zis de managementul performant la lansarea şi implementarea proiectului. El este, în acelaşi timp, şi interlocutorul actorilor efectivi şi potențiali ai proiectului, fiind capabil să răspundă multiplelor probleme apărute pe parcurs. Sarcina managerului proiectului include coordonarea serviciilor oferite cetățenilor, gestionarea şi tarifarea lor.

Managerul proiectului este responsabil şi de reorientarea strategică a proiectului, de redefinirea obiectivelor sau repoziționarea proiectelor pentru atingerea unor performanțe maxime, în special pe plan financiar, deşi pentru aceste sarcini se preferă, deseori, un organism specializat.

În această situație, alături de managerul activității operative a obiectului,mai apare un actor care asigură managementul strategic, în cazul în care structura managerială devine mai complexă. Rolul de manager al proiectului poate fi efectuat chiar de promotor, dacă acesta dispune de competențe specifice pentru realizarea proiectului.

Bibliografie:

1. Albert, P., *Les pepinieres d'entreprises, guide pratique,* Agence Nationale pour la Creation d'Entreprises, 1989.
2. Cote, P.R., *The evolution of an Industrial Park the Case of Burnside,* International

[1] Vezi Urban Land Institute, Op. cit., pag. 14.

Conferince and Workshop on Industrial Park Management, Manila,Philippines,april 2001.
3. Crozet, M., Mayer, T., *Entre le global et le local,guelle localisation pour les entreprises?,* Cahiers Francais, no. 309.
4. Goh, S.C., Teoh, K.K., *Smart Management of Centralised Manufacturing Hub, a Reengineering Process,* Malaiesian Journal of Science,oct. 1999.
5. Treffel,J., *La contribusion des technopoles au developement de l'innovation et des activites productives,* Conseil Economigue et Social, Direction des Journaux Officiels, 1992.
6. Verboncu, I., *Fundamentele managementului organizației,* Editura Tribuna Economică, Bucureşti, 2001.
7. Wackermann, G., *„Les poles technologiques: une mode ou une necessite?",* Les Etudes de la Documentation Francaise, Paris, 1992.
8. *„Les politiques d'amenagement du territoire – Redefinir l'amenagement du territoire",* Problemes Economiques,no. 2661, La Documentation Francaise, 2000.
9. *Environmental Site Assessment Report, Executive Summary,* Enterprise South Industrial Park Chattanooga, Tennessee, june 2001.

EVOLUȚIE ŞI TENDINȚE REGIONALE PE PIAȚA TURISMULUI INTERNAȚIONAL

Conf. univ. dr. Roman Livandovschi, ASEM
roman_turism@yahoo.com

International tourist arrivals grew by over 4% in 2011 to 980 million, according to the latest UNWTO World Tourism Barometer. With growth expected to continue in 2012, at a somewhat slower rate, international tourist arrivals are on track to reach the milestone one billion mark later this year.

***Cuvinte-cheie**: OMT (Organizația Mondială a Turismului); regiune turistică; destinații turistice; sosiri turistice; încasări turistice; facilitarea deplasărilor turistice.*

Conform ultimei ediții a barometrului turismului mondial publicat de Organizația Mondială a Turismului (OMT) [3], sosirile turistice internaționale s-au ridicat la 980 milioane în 2011, în urcare cu peste 4%. Cu o creştere care se aşteaptă să continue şi în 2012, chiar dacă într-un ritm mai lent, sosirile turistice internaționale au toate şansele să depăşească, pentru prima dată în istorie, pragul de un miliard pe parcursul anului.

Sosirile turistice internaționale au sporit cu 4,4% în 2011, ridicându-se la un total de 980 milioane, față de 939 milioane în 2010, anul fiind caracterizat printr-o revenire economică mondială încetinită, prin importante schimbări politice în Orientul Mijlociu şi în Africa de Nord, şi prin catastrofe naturale în Japonia.

Dintre toate regiunile turistice, Europa a avut cea mai bună performanță (+6%), în timp ce pe subregiuni turistice, America de Sud a obținut cele mai bune rezultate (+10%). Față de anii precedenți, creşterea a fost mai puternică în economiile avansate (+5,0%) decât în economiile emergente (+3,8%), ceea ce se explică prin rezultatele remarcabile din Europa şi scăderile sosirilor turistice din Orientul Mijlociu şi Africa de Nord.

„Turismul internațional a bătut noi recorduri în 2011 în pofida conjuncturii dificile", a declarat Secretarul General al OMT, Taleb Rifai [1]. „Pentru un sector care este în mod direct responsabil pentru 5% din PIB-ul mondial, care reprezintă 6% din exporturile totale şi în care sunt angajați o persoană din 12 atât în economiile avansate, cât şi în cele emergente, aceste rezultate sunt încurajatoare", a adăugat el, „cu atât mai mult cu cât este nevoie urgentă în acest moment de pârghii în vederea stimulării creşterii economice şi sporirii locurilor de muncă [2]".

Europa depăşeşte cifra de jumătate de miliard de sosiri în 2011.

În pofida persistenței incertitudinilor economice, sosirile turistice în **Europa** au atins 503 milioane în 2011. Destinațiile din Europa Centrală şi de Est şi cele din Europa de Sud din jurul bazinului mediteranean au cunoscut cele mai bune rezultate (+8% fiecare). Deşi o bună parte din această creştere se datorează abaterii fluxurilor de turişti de la Orientul Mijlociu şi Africa de Nord, destinațiile mediteraneene din Europa de Sud au beneficiat, în mod egal, de sporirea sosirilor turistice de pe piețele emitente, precum Scandinavia, Germania şi Federația Rusă.

Regiunea turistică **Asia şi Pacific** (+6%) a primit 11 milioane de sosiri turistice suplimentare în 2011, atingând un total de 216 milioane de turişti internaţionali. Asia de Sud şi Asia de Sud-Est (ambele +9%) au profitat de pe urma cererii intraregionale sporite, în timp ce Asia de Nord-Est (+4%) şi Oceania (+0,3%) au înregistrat o creştere comparativ mai redusă, datorată în parte declinului temporar de pe piaţa emitentă japoneză.

Americile (+4%) au cunoscut o creştere de 6 milioane de sosiri turistice, atingând un total de 156 milioane. America de Sud, în urcare cu 10% pentru al doilea an consecutiv, a continuat să fie principalul focar de creştere. America Centrală şi Caraibele (+4% în ambele cazuri) şi-au păstrat ratele de creştere din 2010. Dacă e să ne referim la America de Nord, în creştere cu 3%, aceasta a depăşit pragul de 100 milioane de turişti în 2011.

Africa şi-a menţinut cele 50 milioane de sosiri turistice internaţionale, creşterea de două milioane în destinaţiile din Africa Subsahariană (+7%) fiind neutralizată de pierderile din Africa de Nord (-12%).

Orientul Mijlociu (-8%) a suportat o scădere estimată la 5 milioane de sosiri turistice internaţionale, aducând totalul la 55 milioane. Totuşi, unele destinaţii, precum Arabia Saudită, Omanul şi Emiratele Arabe Unite, au cunoscut o creştere susţinută.

Încasările turistice internaţionale confirmă evoluţia pozitivă a sosirilor turistice internaţionale.

Datele disponibile cu referinţă la încasările turistice internaţionale în 2011 urmează îndeaproape evoluţia pozitivă a sosirilor [1, 3].

Printre primele zece destinaţii turistice, încasările turistice au sporit considerabil în Statele Unite ale Americii (+12%), Spania (+9%), Hong Kong (China) (+25%) şi Marea Britanie (+7%). Cele mai mari niveluri ale cheltuielilor turistice au fost înregistrate pe pieţele de origine emergente – China (+38%), Rusia (+21%), Brazilia (+32%) şi India (+32%) – urmate de pieţele tradiţionale, chiar dacă creşterea cheltuielilor turistice ale vizitatorilor din Germania (+4%) şi Statele Unite ale Americii (+5%) a fost superioară celei din ultimii ani.

Sosirile turistice internaţionale sunt pe cale de a depăşi un miliard în 2012.

După previziunile OMT, turismul internaţional îşi va continua expansiunea în 2012, chiar dacă într-un ritm mai lent. Sosirile turistice se aşteaptă să crească cu 3-4%, pentru a atinge pragul istoric de un miliard de sosiri până la sfârşitul anului. Economiile emergente vor trece în fruntea clasamentului: cele mai puternice rate de creştere sunt aşteptate în Asia şi Pacific şi în Africa (de la 4 la 6%), urmate de Americi (de la 2 la 4%). Orientul Mijlociu (de la 0 la 0,5%) este aşteptat să-şi recâştige o parte din terenul pierdut în 2011.

Aceste perspective de evoluţie sunt confirmate de indicele de încredere al OMT. Grupul OMT compus din 400 de experţi din lumea întreagă se aşteaptă ca sectorul să înregistreze în 2012 rezultate pozitive, deşi ceva mai reduse în raport cu anul precedent [2, 4].

Guvernele pledează perseverent pentru facilitarea deplasărilor turistice.

În timp ce destinaţiile turistice de pe întregul mapamond caută să stimuleze cererea turistică într-un context economic încordat, OMT somează guvernele să facă mai mult pentru a facilita deplasările turistice: în acest domeniu, în ciuda progreselor rapide realizate, rămân încă multe de făcut [2]. Conform OMT, ţările ar avea numai de câştigat de pe urma implementării tehnologiilor informaţionale şi de comunicaţii în vederea ameliorării formalităţilor legate de cererea pentru viză, de procesarea ei şi de termenele de emitere a acesteia, şi ar urma să facă o analiză a posibilelor efecte benefice de pe urma facilitării călătoriilor asupra economiilor lor turistice.

Facilitarea deplasărilor turistice este în legătură strânsă cu dezvoltarea turistică şi poate juca un rol determinant în creşterea cererii turistice. Aceasta reprezintă un aspect extrem de important în contextul actual în care guvernele caută să stimuleze creşterea economică fără a putea recurge în mod sporit la măsuri de stimulare fiscală sau investiţii publice.

Bibliografie:

1. Advance Release and Statistical Annex of the UNWTO World Tourism Barometer, January 2012.
2. Tourism Towards 2030 / Global Overview - Advance edition presented at UNWTO 19th General Assembly - 10 October 2011.
3. UNWTO World Tourism Barometer, January 2012.
4. UNWTO World Tourism Barometer, November 2011.
5. www.unwto.org
6. www.turism.md

MANAGEMENTUL INSTITUȚIEI PUBLICE: FACTORII CALITĂȚII

Conf. univ. dr. Sergiu Baciu, ASEM

In this article is presented the model of synergistic interaction of internal factors of quality. The model, developed by the author, is composed of four components of quality: focus on value, skills, quality culture, processes. As a result of synergistic interaction of these components it is achieved quality: ethos, human capital and management system of the institution.

Cuvinte-cheie: *calitate, cultura calității, sistemul de management al calității, procese, evaluarea managementului.*

Fenomenul globalizării se face tot mai mult simțit în ultimii ani, producând schimbări şi în sistemele manageriale din întreaga lume. Dezvoltarea, într-un ritm foarte rapid, a tehnologiilor informaționale impune schimbări majore în sectorul public, care nu îşi mai poate conserva caracterul tradițional, național, reglementat de politici guvernamentale, ci tinde să capete dimensiune internațională.

În acest context, *calitatea* este, fără îndoială, una dintre cerințele cele mai importante ale oricărui rezultat al acțiunilor întreprinse, iar orice activitate menită să depisteze problemele, să le evalueze influența şi să găsească soluții pentru a le rezolva constituie, pentru orice instituție publică (IP), cheia progresului.

Pornind de la ideile referitoare la cultura organizațională ale lui Barret R. [1] propunem MODELUL INTERACȚIUNII SINERGICE A FACTORILOR INTERNI AI CALITĂȚII, care ne poate ajuta să stabilim principalii factori ai calității şi efectele care pot apărea la interacțiunea acestora.

Modelul este format din patru cadrane, care apar în urma **interacțiunii dimensiunilor interne (cultură) şi externe (comportament) ale calității la nivel individual şi instituțional**. Putem evidenția patru componente ale calității: axa valorică, competențe, cultura calității, procese. În urma interacțiunii sinergice [2] a acestor componente se realizează calitatea: etnosului, capitalului uman, sistemului şi managementului din instituție (figura 1).

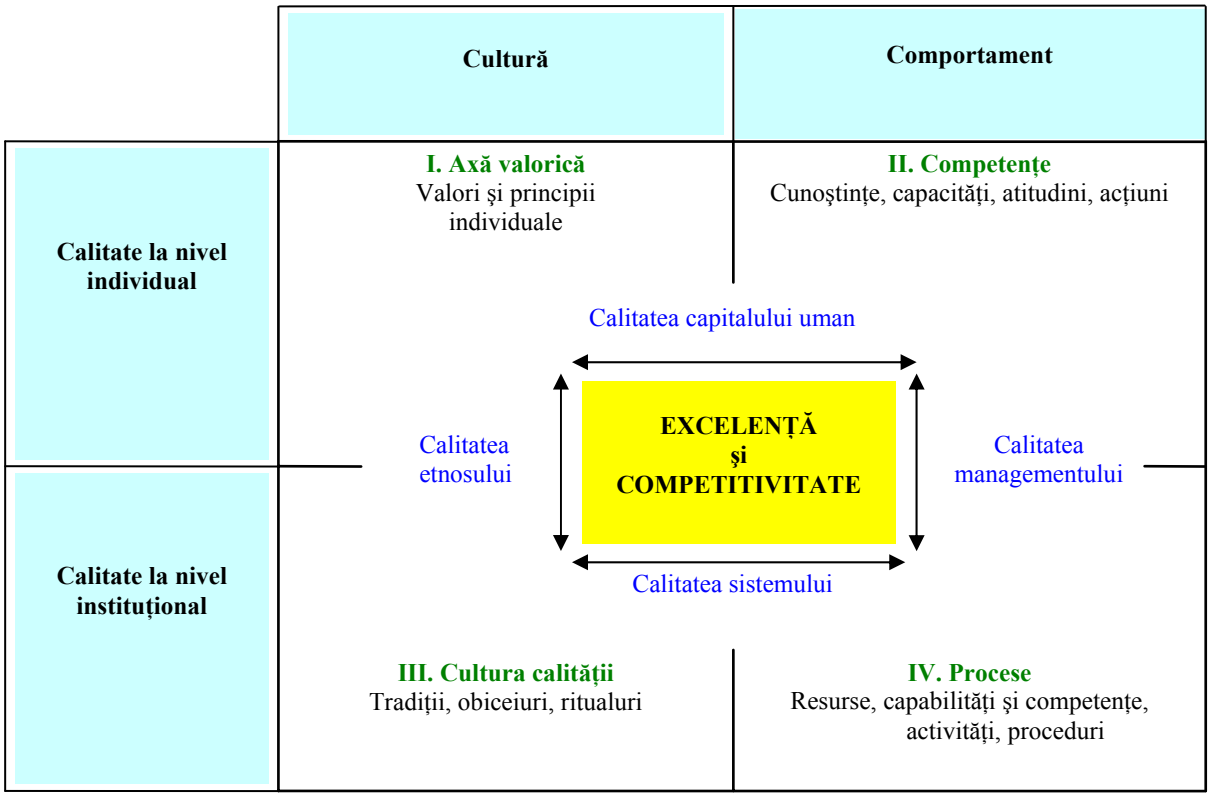


Figura 1. Modelul interacțiunii sinergice a factorilor interni ai calității

Prezentăm pe scurt principalele concepte ale modelului şi anume cei opt factori interni ai calității:

1. Axa valorică. Este lumea interioară a indivizilor, acele idei, principii, valori care stau la baza personalității. Valoarea ca raportare motivantă caracterizează alegerea unei alternative din mai multe posibile, iar ca stare emotivă localizează o trăire şi o măsură subiectivă, ea exprimă capabilitatea fiecărui om de a extrage diferite satisfacții, din interacțiunea cu un obiect, un eveniment, sau o altă persoană. Individul poate nu numai să discearnă valori, dar şi să le ordoneze calitativ după intensitatea şi nuanța plăcerii sau suferinței primite.

Este important să cultivăm la angajați acele valori care produc calitatea, pentru că, prin intermediul valorii, omul îşi planifică implicările valorice personale sau caută anumite atitudini şi calități ale semenilor, valoarea condiționează şi formularea scopurilor momentane sau cele de perspectivă, tot valoarea defineşte caracterul şi direcția relațiilor personale, preferința alegerii sau respingerii unor parteneri într-o participare colectivă.

Valoarea este unul din cele mai importante criterii de socializare a omului, ea defineşte sistemul de opțiuni personal sau de grup şi orientarea subiectului sau colectivității în complicata rețea a condiționărilor unei instituții evoluate, diferențiate operant şi decizional. În spațiul acțiunii umane, valoarea este criteriul dominant de raportare şi calificare a unei situații, ea determină scopul individului, mijloacele de realizare şi strategiile de preluare ale efectelor atingerii unui scop – prestarea unor servicii de calitate.

2. Competențe. Se referă la realizarea activităților de muncă dintr-o profesie, la capacitatea necesară pentru a îndeplini cu succes funcțiunile specifice profesiei, precum şi la aplicarea adecvată a cunoştințelor şi deprinderilor corespunzătoare.

COMPETENȚĂ = Calități + Capacități + Cunoştințe

A fi competent într-o profesie înseamnă:

- a aplica cunoştințe de specialitate,
- a folosi deprinderi specifice,
- a-şi îmbunătăți continuu activitatea,
- a analiza şi lua decizii,
- a te raporta creativ la sarcinile primite,
- a produce zero defecte,
- a lucra cu alții ca membru al unei echipe,
- a comunica eficient,
- a te adapta la mediul de muncă specific,
- a face față situațiilor neprevăzute.

Competențele se exteriorizează în comportamentul profesional şi social al angajaților. Comportamentul uman, conform *Teoriei Comportamentului Planificat* [3] este condus de trei tipuri de considerații: credințele privind consecințele probabile sau alte atribute ale comportamentului (credințe comportamentale), credințe privind aşteptările normative ale altor oameni (credințe normative) şi credințe privind prezența factorilor care pot facilita sau împiedica desfăşurarea comportamentului (credințe privind controlul). Credințele comportamentale produc atitudini favorabile sau nefavorabile cu privire la respectivul comportament, credințele normative au ca rezultantă perceperea presiunii sociale sau a normelor subiective, iar credințele privind controlul conduc la perceperea controlului comportamental, a dificultății sau uşurinței de a realiza comportamentul. Toate aceste trei agregate de credințe conduc la formarea intenției comportamentale, iar comportamentul, ca manifestare a intenției, poate apărea sau nu, mai devreme sau mai târziu, în funcție de contextul situațional – oamenii îşi vor manifesta acel comportament atunci când apar ocazii favorabile.

Astfel, inducând modificări ale contextului instituțional, influențăm credințele, şi astfel pot fi influențate atitudinea şi comportamentul subiecților în realizarea unor acțiuni de asigurare a calității.

3. Cultura calității. Este o componentă a culturii organizaționale care rezidă în ansamblul valorilor, credințelor, aspirațiilor, aşteptărilor şi comportamentelor conturate în decursul timpului în instituție, care predomină în cadrul său şi condiționează asigurarea calității.

Atunci când este descris modul în care o instituție acționează pentru dezvoltarea culturii calității, Lanares [4, p13] menționează: „sunt cel puțin două puncte de vedere aici. În unele cazuri, instituția va introduce asigurarea calității. Aceasta va implica valori noi, care vor trebui integrate în cultura organizațională. În altele, crearea asigurării calității va începe de la cultura calității deja existentă. Odată finalizată, asigurarea calității va influența şi va modifica, la rândul ei, cultura calității. Cea de-a doua opțiune e favorizată, având în vedere că acea continuitate va facilita schimbarea".

Presupunerea de bază din cercetarea noastră este că **procesele de management al calității şi cultura calității sunt interconectate şi cultura calității poate fi aplicată prin decizii structurale care stimulează valori şi idei comune**.

Azi, antropologii şi-au concentrat cercetările asupra proiectului studiilor culturale [5]. Majoritatea resping însă identificarea culturii cu bunurile de consum şi noțiunea unei culturi cu granițe, stratificată, deci, implicit pe cea de subcultură. În locul ei, se propune modelul unei rețele complexe de patternuri variabile, care leagă oamenii aflați în poziții diferite sau formațiile sociale aflate pe scări diferite. Potrivit acestei idei, fiecare grup îşi poate construi o identitate culturală proprie. Deci fiecare instituție poate avea o cultură a calității specifică!

4. Procese – ansambluri de activități interdependente, care presupun utilizarea de resurse (umane, materiale, financiare, informaționale) în scopul obținerii unui rezultat. *Calitatea procesului* se referă la gradul în care un proces acceptabil, inclusiv măsurători şi criterii de calitate, a fost implementat şi este conform cu standardele prestabilite, ghiduri etc. Calitatea procesului este măsurată nu numai prin gradul în care procesul este conform cu o calitate superioară, ci şi prin gradul de calitate al produselor rezultate din proces. La estimarea calității procesului, se ia în considerare starea implementării curente a procesului, în comparație cu implementarea planificată. Un proces „de calitate" prezintă aptitudinea de a reproduce menținerea sub control a fluxului procesului.

Noi am constatat că procesele din IP pot fi de patru tipuri:

1. Procesele de management se referă la identificarea şi analiza cerințelor părților interesate şi asigurarea funcționării instituției şi SMC, a modalităților de conducere şi menținere sub control a programului educațional.
2. Procesele de suport au ca scop crearea unui mediu adecvat de producere a serviciilor.
3. Procesele de bază se referă la producerea şi oferirea de servicii.
4. Procesele de monitorizare şi control se referă la evaluarea şi îmbunătățirea activităților.

Pentru a se asigura capabilitatea permanentă a proceselor, în sensul capacității proceselor de a realiza produsul conform cu specificațiile, este necesară mentenanța corespunzătoare a echipamentelor utilizate în procese.

5. Calitatea etnosului – grup uman cu trăsături comune, exprimat prin starea de spirit a personalului orientat spre calitate, ce tinde să prevaleze, într-o anumită perioadă, reflectare atât a culturii organizaționale, cât şi a evoluțiilor recente ale instituției, în special economice şi manageriale.

Calitatea etnosului depinde de reprezentările sociale ale angajaților, care, prin intermediul comunicării instituționale, construiesc o viziune comună asupra organizației, având un caracter funcțional în sensul asigurării accesului indivizilor la cunoaştere şi la înțelegerea mediului profesional; conduitele indivizilor şi grupurilor capătă astfel sens pentru aceştia, odată cu interpretarea realității. În general, reprezentările sociale, în concepția lui Serge Moscovici [6] au un caracter complex şi dinamic, subordonând atitudinile şi opiniile, care sunt forme de cunoaştere şi evaluare secundare; argumentul principal este că un subiect nu poate avea opinii sau atitudini fără ca, în prealabil, să aibă o reprezentare a obiectului atitudinii sau opiniei, în cazul nostru referitoare la calitatea IP. În această logică, reprezentările sociale furnizează argumentația pentru o anumită atitudine, contribuind nemijlocit la formarea atitudinilor, care apoi sunt exprimate în comportament instituțional.

6. Calitatea capitalului uman – constă în acele abilități ale indivizilor, care sunt caracteristice acestora şi rămân aceleaşi în orice mediu social, putând fi valorificate pe piața muncii în schimbul unor resurse economice de orice tip.

Putem menționa o serie de trăsături specifice ale capitalului uman solicitate de organizațiile secolului XXI [7]:

- un volum mare de cunoştințe deținute;
- ponderea mare a capitalului intelectual;
- dependența dintre performanța individuală şi capacitatea de valorificare a cunoştințelor;
- dedicare şi focalizare pe profesie;

- mobilitate ridicată (profesională, organizațională, geografică) şi lipsă de loialitate față de organizație;
- motivație puternică pentru dezvoltarea nivelului de cunoaştere (crearea, asimilarea, dezvoltarea, combinarea cunoştințelor) şi, deci, pentru investiții în dezvoltarea personală, în învățarea continuă;
- bine remunerat/recompensat de către angajatori.

Practic, capitalul uman este format din interacțiuni sinergice ale capitalului educațional (abilități dobândite de indivizi în procesul de instruire şcolară, dar şi în afara acestuia) şi capitalului biologic (abilități fizice ale indivizilor, sintetizate cel mai adesea prin starea de sănătate). Fiecare dintre componentele capitalului uman ridică probleme de definire şi operaționalizare. *Capitalul educațional* se prezintă în două forme distincte: pe de o parte, sunt abilitățile dobândite în urma participării la sistemele educaționale formale, cunoştințe atestate prin diplome; pe de altă parte, sunt orice alte cunoştințe şi abilități dobândite în cursul vieții, prin eforturi proprii sau prin contacte cu experți în diverse domenii finalizate cu câştiguri de cunoaştere în urma asimilării informațiilor primite prin interacțiunea cu aceştia. Pentru capitalul educațional, atestat prin diplome, problema măsurării la nivel individual nu este foarte spinoasă, chiar dacă pot fi discutate diferitele metode utilizate: măsurarea prin ani de şcoală, prin grade de instrucție etc. În schimb, educația neformală produce stocuri de capital educațional greu de estimat.

Esența ideii de capital uman este de investiție făcută în resursele umane în vederea îmbunătățirii productivității acestora [8]. Costurile sunt generate în speranța unor beneficii viitoare, de unde şi termenul de „investiție" în resurse umane. Asemenea tuturor investițiilor, şi aici problema-cheie este dacă se justifică din punct de vedere economic. Răspunsul la această întrebare depinde de măsura în care beneficiile depăşesc sau nu costurile cu o sumă satisfăcătoare şi în care se aplică sau nu criteriile de investiție-standard. Există astfel o analogie directă între investiția în capitalul uman şi investiția în capitalul fizic, deşi există şi deosebiri. În primul rând, capitalul uman nu poate fi considerat o garanție, deoarece nu poate fi vândut. În plus, posesorul unui asemenea capital nu poate să-şi disperseze sau să-şi diversifice riscul în felul în care se poate cu capitalul fizic. Dincolo de aceşti factori, paralela dintre capitalul uman şi cel fizic este foarte potrivită; de exemplu, capitalul uman, ca şi cel fizic, poate suferi o depreciere.

O largă aplicare o are conceptul de individ care investeşte în el însuşi. Acest principiu se referă nu numai la investițiile în şcolarizarea formală şi calificarea postşcolară, ci şi investițiile efectuate în familie, sub forma grijii acordate copilului preşcolar, preocuparea pentru o bună stare de sănătate, investițiile pentru informarea privind piața muncii şi pentru căutarea unui loc de muncă.

7. Calitatea sistemului – un ansamblu organizat de subsisteme dependente între ele, perceput ca un întreg prin intermediul relațiilor ce leagă subsistemele între ele. Pentru a presta servicii de calitate, instituția trebuie să fie preocupată de dezvoltarea unei filosofii de management axată pe Managementul Calității Totale – *un mod de conducere a unei organizații, centrat pe calitate, bazat pe participarea tuturor membrilor acesteia şi care vizează un succes pe termen lung prin satisfacerea clientului, precum şi avantaje pentru toți membrii organizației şi pentru societate.*

Acesta se poate realiza doar prin elaborarea şi implementarea unui Sistem de Management al Calității, care are ca scop *integrarea tuturor elementelor care influențează calitatea produselor şi serviciilor oferite de* instituția de învățământ. Sistemul trebuie să fie deschis, deoarece, în caz contrariu, poate apărea efectul **entropiei** (haos şi incertitudine) [9] şi să fie abordat din perspectivă cibernetică pentru a asigura, în baza unui feedback permanent, buna funcționare şi dezvoltare a acestuia. Sistemul de Management al Calității se constituie din ansamblul de structuri organizatorice, responsabilități, proceduri, instrucțiuni, procese şi resurse care au drept scop implementarea conducerii calității. În organizarea Sistemului de Management al Calității, este oportun de a ne baza pe ***teoria conducerii sistemelor organizaționale*** [10].

8. Calitatea managementului – arta de a înfăptui ceva calitativ împreună cu alți oameni şi asigură desfăşurarea activităților într-un mod eficient, urmărind obținerea nivelului maxim de rezultate prin folosirea optimă a resurselor. Reprezintă activitatea de management în direcția dezvoltării şi implementării unui set de reguli şi instrumente care formează sistemul de management al calității şi care are ca scop asigurarea nivelului dorit de calitate pentru produsul Instituției. Activitatea de management poate fi referitoare la echipe sau la procese. Resursele pe care, în principal, le are la dispoziție un manager sunt: timpul, talentul, resursele financiare si resursele umane.

Managerul instituției, pentru a crea un mediu instituțional productiv şi plăcut, trebuie să fie un lider adevărat. Leadership este o noțiune complexă care caracterizează acel tip de manager care deține

„arta conducerii”, fiind conducător nu numai prin natura funcției, ci printr-o recunoaştere a calităților sale de către toți colaboratorii, pentru că activitatea sa se află sub semnul credibilității izvorâte din competență. Liderii sunt foarte importanți pentru o organizație pentru că ei stabilesc unitatea obiectivelor şi direcția dezvoltării instituției de învățământ.

Mai jos prezentăm un model de evaluare a managementului, elaborat de noi, care se bazează pe evaluarea competențelor conducătorului în baza realizării standardelor instituționale.

Tabelul 1

Model de evaluare a managerului

ARIA DE COMPETENȚE	COMPETENȚE *Managerul va demonstra că este capabil:*	STANDARDE DE PERFORMANȚĂ
Competențe cognitive	1. Să utilizeze cunoştințe teoretice şi practice specializate, avansate în domeniul profesional 2. Să demonstreze capacități analitice privitoare la inovațiile din domeniul managementului 3. Să analizeze critic teoriile, concepțiile şi principiile care stau la baza unui management modern 4. Să elaboreze judecăți pe baza unor informații incomplete sau limitate	Promovarea în activitate a inovațiilor științifice
Competențe de conducere a activităților	5. Să elaboreze planuri strategice şi tactice de dezvoltare a instituției 6. Să organizeze dezvoltarea instituției 7. Să demonstreze leadership în contexte de muncă care sunt necunoscute, complexe şi imprevizibile şi care solicită rezolvarea problemelor implicând mulți factori care interacționează 8. Să stabilească politici de marketing 9. Să fie promotor al schimbării într-un mediu complex 10. Să rezolve probleme prin integrarea de informații complexe, eventual incomplete, în contexte noi şi necunoscute	Activitatea instituției se desfăşoară în conformitate cu proiectul instituțional de dezvoltare Imaginea şi interesele instituției sunt promovate în relațiile cu comunitatea Organizarea eficientă şi eficace a activităților la nivel de sistem Procesul de prestare a serviciilor în instituție se realizează în conformitate cu politicile naționale şi internaționale Procesul decizional în instituție este monitorizat în mod corect şi coerent
Competențe de conducere a oamenilor	11. Să demonstreze autonomie în procesul de activitate 12. Să se autoevalueze şi să evalueze activitatea colegilor 13. Să motiveze şi să determine oamenii la acțiune 14. Să evalueze şi să îmbunătățească performanța strategică a echipelor 15. Să demonstreze capacitatea de a munci în cadrul unei echipe interdisciplinare 16. Să acționeze sinergic, prin cooperare creativă şi valorificarea diferențelor 17. Să angajeze, consilieze şi formeze colaboratorii, subalternii	În instituție se promovează un climat pozitiv de muncă Procesul de evaluare a activităților şi rezultatelor se axează pe creşterea calității serviciilor prestate Cultura organizațională a instituției are caracter progresiv Formarea continuă a personalului este o prioritate şi are caracter sistemic Managerul este o personalitate în permanentă dezvoltare Instituția este asigurată cu resursele umane necesare
Competențe de gestionare a resurselor	18. Să elaboreze bugete generale ale instituției 19. Să întreprindă acțiuni pentru atragerea surselor extrabugetare	Consolidarea şi dezvoltarea dinamică a bazei tehnico-materială a instituției Practicarea unui management financiar corect
Competențe de gestionare a informației	20. Să colecteze şi să interpreteze date relevante pentru rezolvarea problemelor 21. Să comunice eficient utilizând şi tehnologiile informaționale	Sistemul informațional în instituția de învățământ este organizat în mod dinamic Baza de date instituționale şi comunitare este funcțională
Competențe de asigurare a calității	22. Să construiască şi aplice sisteme de asigurare a calității.	În instituția de învățământ sunt implementate politici şi sisteme de asigurare a calității

Pentru fiecare standard, vor fi stabiliți indicatori de evaluare, de exemplu, pentru standardul *Activitatea instituției se desfăşoară în conformitate cu proiectul instituțional de dezvoltare a instituției de învățământ,* sunt stabiliți următorii indicatori:

- proiectarea este sistemică şi cuprinde patru niveluri principale ale proiectării: stabilirea misiunii, nivelul strategic, nivelul tactic, nivelul operațional;
- proiectarea corespunde următoarelor cerințe: relevanță, pronosticare adecvată, raționalitate, fezabilitate, consistență internă şi externă;
- proiectarea respectă etapele esențiale: stabilirea politicilor şi a strategiilor, diagnoza mediului intern şi extern, explorarea viitorului apropiat, stabilirea obiectivelor, identificarea şi alocarea resurselor, operaționalizarea şi definitivarea planului de acțiuni concrete în timp şi spațiu.
- proiectele conțin finalități clare evaluabile, care sunt analizate în termenii raportului cost-rezultate;
- proiectarea valorifică rațional şi dezvoltă resursele reale şi potențiale (umane, informaționale, materiale, financiare, de timp);
- monitorizarea proiectelor are caracter permanent;
- proiectarea implică resurse umane cu statut diferit în cadrul proiectelor inițiate în instituția de învățământ.

Este important de menționat faptul că la finalul evaluării, atunci când informația este adunată sau când recomandările sunt prezentate, acestea trebuie făcute în aşa fel, încât managerul care este evaluat să înțeleagă că nu este judecat, ci comparat cu nişte standarde unice instituționale.

Concluzii

Dezvoltarea instituției depinde mult de managerii performanți capabili să promoveze inovația. Considerăm important să realizăm o evaluare sistematică şi sistemică a managerilor din instituția de învățământ, în acest scop, poate fi aplicat modelul de evaluare, elaborat de noi.

Introducerea managementului calității într-o instituție constituie o schimbare majoră în cultura acesteia şi se loveşte, de obicei, de rezistența personalului şi a structurilor existente. Dacă ne vom axa în activitatea noastră pe dezvoltarea acestor factori ai calității, vom reuşi să obținem performanțe instituționale şi personale.

Bibliografie:

1. *Building a Values-Driven Organization: A Whole System Approach to Cultural Transformation.* Oxford: Butterworth-Heinemann, 2006. www.valuescenter.com. (vizitat 22.10.2011).
2. Хакен Г. *Синергетика.* Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. М.: Мир, 1985. 423с.
3. Ajzen I. *The theory of planned behavior*. În: Organizational Behavior and Human Decision Processes, 1991, nr. 50, p. 179-211.
4. Lanares J. *Developing a Quality Culture.* În: EUA Bologna Handbook, C 2.1-1 (Brussels/Berlin, EUA/Raabe) 2008. http://www.bologna-handbook.com/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=119&Itemid=57 http://www.eua.be/publications (vizitat 22.10.2011).
5. http://www.intute.ac.uk/cgi-bin/browse.pl?id=120056 (vizitat 20.10.2011).
6. Moscovici S. *Attitudes et opinions*. În: Annual Review of Psychology, 1963, nr.14, p. 231-260.
7. Nicolescu O., Nicolescu L. *Economia, firma şi managementul bazate pe cunoştinţe.* Bucureşti: Editura Economică, 2005.
8. Becker G. S. *Capitalul Uman*, ALL, Bucharest, 1997.
9. Georgescu-Roegen N. *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge, Mass: Harvard University Press 1971.
10. Новиков Д. А. *Теория управления организационными системами*. 2-е изд. — М.: Физматлит, 2007. 584 с. http://www.mtas.ru/search/search_results.php?publication_id=2829 (vizitat 25.11.2011).

STUDIEREA PROPRIETĂȚILOR CONSUMISTE A MAŞINILOR DE SPĂLAT RUFE

Conf. univ. dr. Mihail Cernavca, ASEM
mcern@mail.ru

This paper presents the results of studying the functional properietes ergonomics, aesthetics propreties, reliability in consumption of washing machines sold in SA Camelia.

Piața maşinilor de spălat în Moldova este formată în baza importului şi de producătorul autohton S.A. „Electromaşina". Ponderea maşinilor autohtone de spălat rufe este una simbolică. Pe piața de consum, se comercializează preponderent maşinile importate de spălat rufe.

Scopul acestei lucrări constă în studierea proprietăților consumiste ale maşinilor de spălat rufe comercializate pe piața de consum a Moldovei. Locul cercetării S.A. „Camelia".

Documentele normativ-tehnice stabilesc condițiile în care maşinile de spălat trebuie să realizeze ***spălarea, limpezirea, stoarcerea*** şi măsura în care se produce uzarea rufelor în timpul spălării.

Aptitudinea la spălare am verificat-o pe epruvete reprezentând cearşafuri, cârpe, batiste şi cămăşi de forme şi dimensiuni prestabilite, care s-au murdărit etalon şi apoi au fost supuse spălării.

După spălarea epruvetelor în condiții-standard (apă cu o anumită duritate, cu un anumit tip de detergent şi concentrație a soluției de spălare) s-a apreciat gradul de alb obținut după uscare şi călcare.

Determinarea nivelului de spălare

În calitate de obiecte de cercetare, au fost selectate următoarele modele de maşini de spălat:

- Ariston – modelele WGS 634TX şi WGS 834TX
- Indesit – modelele W 145TX, W 125TX şi W 43T

La efectuarea determinărilor, s-a aplicat metodologia expusă în ĂÎCT 8051-93 Машины стиральные бытîâые. Îбщие технические услîâия.

Pregătirea suspensiei de murdărie a epruvetelor, determinarea gradului de alb al epruvetelor înainte de murdărire, după murdărire apoi şi după spălarea lor s-au efectuat în centrul tehnic al SA „Camelia". În baza încercărilor efectuate se pot trage următoarele concluzii:

1. Toate maşinile de spălat au dat dovadă de un nivel înalt de spălare, deoarece toți indicii obținuți au o valoare mai mare de 100%.
2. Nivelul de spălare este mai mare de 100%, întrucât a influențat conținutul de înălbitori chimici şi înălbitori optici, care se găsesc în detergentul „DURU" destinat spălării țesăturilor albe de bumbac. Acest detergent, într-o măsură oarecare, a influențat şi distrugerea pigmenților naturali care sunt în țesătură. De aceea, nivelul de spălare a atins cote mai mari de 100%.
3. Cu cel mai mare nivel de spălare s-a clasat pe primul loc maşina de spălat Indesit W 43T – 105,37; pe locul doi, se pot clasa maşinile de spălat Ariston WGS 834TX-102,85; Indesit W 145TX-103,32; şi Indesit W 125TX-103,66; iar locul trei i-a revenit maşinii de spălat Ariston WGS 634TX – 100,68.

Determinarea eficacității limpezirii

Eficacitatea limpezirii se apreciază prin calcularea mai multor factori conjugați, cum sunt: alcalinitatea apei rămasă în rufe după spălare față de alcalinitatea inițială, diluția soluției de spălare etc.

În urma determinării eficacității limpezirii, putem prezenta următoarele rezultate obținute (tabelul 1.):

1. Toate cele trei rezultate sunt într-o limită îngustă de indici;
2. Media aritmetică a eficacității limpezirii a tuturor celor trei cicluri de spălare pentru maşina de spălat Ariston WGS 834TX a prezentat cele mai bune rezultate – 0,05 mg*ecv/l. şi este cel mai aproape indice de alcalinitatea apei de robinet. Pe locul doi, s-au clasat maşinile de spălat Ariston WGS 634TX şi Indesit W 43T a căror eficacitate a limpezirii este de 0,53 mg*ecv/l.; pe locul trei s-a situat maşina de spălat, Indesit W 145TX şi Indesit W 145TX, respectiv 0,066 şi 0,07 mg*ecv/l.
3. Din curiozitate, am determinat eficacitatea limpezirii maşinii de spălat autohtone „Aurica-120" fabricată de întreprinderea „Electromaşina" din Republica Moldova – alcalinitatea apei a fost de 0,28 mg*ecv/l. – aproximativ de 0,23 mg*ecv/l. mai mult.

Tabelul 1

Determinarea eficacității limpezirii

Modelele maşinilor	**Numărul de spălări**	**M_1 – alcalinitatea apei după limpezire**	**M_2 – apei de robinet**	**Alcalinitate a apei după limpezire**	**Media aritmetică**
Ariston WGS 634TX	spălarea I	0,06	0,01	0,05	0,053
	spălarea a II-a	0,05	0,01	0,04	
	spălarea a III-a	0,05	0,01	0,04	
Ariston WGS 834TX	spălarea I	0,07	0,01	0,06	0,05
	spălarea a II-a	0,05	0,01	0,04	
	spălarea a III-a	0,06	0,01	0,05	
Indesit W 145TX	spălarea I	0,06	0,01	0,05	0,066
	Spălarea a II-a	0,07	0,01	0,06	
	spălarea a III-a	0,07	0,01	0,06	
Indesit W 125TX	spălarea I	0,08	0,01	0,07	0,07
	spălarea a II-a	0,09	0,01	0,08	
	spălarea a III-a	0,07	0,01	0,06	
Indesit W 43T	spălarea I	0,06	0,01	0,05	0,053
	spălarea a II-a	0,05	0,01	0,04	
	spălarea a III-a	0,05	0,01	0,04	

Determinarea eficacității stoarcerii

Eficacitatea stoarcerii se exprimă ca raportul dintre masa apei rămasă în țesătura de bumbac după stoarcere şi masa aceleiaşi țesături uscate.

Determinarea eficacității stoarcerii rufelor la fel, a fost efectuată în laboratorul acreditat al SA Pielart. Stoarcerea a avut loc la 800 rot/min.

Tabelul 2

Determinarea eficacității stoarcerii

Denumirea comercială	**Modelul maşinii**	**Masa a 3 epruvete cu dimensiunile 600x800 mm**	**Masa epruvetelor stoarse**			**Umiditatea remanentă a epruvetelor, %**			**Media umidității remanente a epruvetelor, %**
Ariston	WGS 634TX	150	A1	B1	C1	A1	B1	C1	72,66
			260	258	259	73,33	72,0	72,66	
Ariston	WGS 834TX	150	A2	B2	C2	A2	B2	C2	72,88
			257	261	260	71,33	74,2	73,33	
Indesit	W 145TX	150	A3	B3	C3	A3	B3	C3	70,22
			255	257	254	70,0	71,33	69,33	
Indesit	W 125TX	150	A4	B4	C4	A4	B4	C4	74,22
			261	259	264	74,0	72,66	76,0	
Indesit	W 43T	150	A5	B5	C5	A5	B5	C5	69,55
			254	255	254	69,33	70,0	69,33	

Conform datelor obținute din studierea literaturii de specialitate, eficiența stoarcerii e condiționată de programul ales de stoarcere, adică numărul de rotații pe minut al centrifugii.

În aceleaşi condiții de efectuare a încercărilor (programul Spălări bumbac şi in la 90°C, turația centrifugii – 800 rot/min, detergent Dero), maşinile de spălat au prezentat rezultate diferite, dar foarte aproape de umiditatea remanentă indicată în documentația tehnică a maşinilor de spălat. La maşinile de spălat Indesit W 145TX şi W 43T, indicatorii umidității remanente a rufelor stoarse sunt cu +0,22 şi -0,45%, comparativ cu indicele indicat în documentația tehnică. La celelalte modele, depăşeşte puțin.

Rezultatele obținute sunt următoarele:

1. Cel mai mic procent al umidității remanente a fost obținut la maşina de spălat Indesit W 43T - 69,55%
2. Cel mai mare la maşina de spălat Indesit W 125TX - 74,22%
3. Rezultate medii între 70,22% şi 72,88% la celelalte.

Oricum, toate maşinile de spălat au prezentat rezultate bune, deoarece umiditatea remanentă pentru astfel tip de maşini de spălat la turația motorului a centrifugii de 800 rot/min trebuie să fie egală cu 70% şi toate maşinile testate au prezentat rezultate aproape de acest indice.

Determinarea raportului de flotă de spălare

Raportul de flotă de spălare sau limpezire (în kg/l) este raportul dintre masa de spălare (în kilograme) şi cantitatea de soluție necesară. Rezultatele determinării raportului de flotă la maşinile de spălat rufe Indesit şi Ariston sunt prezentate în tabelele 3 şi 4.

Tabelul 3

Determinarea raportului de flotă de spălare al maşinilor de spălat Indesit

Componentele raportului de flotă	W 145TX	W 125TX	W 105TX	W 104 T	W 84TX	W 83T	W 642TX	W 63T	W 431TX	W 43T
Cantitatea de rufe uscate	5,5	5,5	5	5	5	5	5	5	5	5
Cantitatea de apă consumată, l	50	50	48	48	48	48	48	48	48	48
Raportul de flotă kg/l	0,11	0,11	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Tabelul 4

Determinarea raportului de flotă de spălare al maşinilor de spălat Ariston

Componentele raportului de flotă	WGS 634TX	WGS 834TX	WGS 438TX	WGS 638TX	WGS 838TX	WGS 1038TX	WGS 636TX	WGT 437T	WGT 837T	WDS 1045TX
Cantitatea de rufe uscate	3,5	3,5	5	5	5	5	5	5	5	5
Cantitatea de apă consumată, l	45	45	52	52	52	52	52	48	52	49
Raportul de flotă kg/l	0,07	0,07	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,1	0,09	0,1

Raportul de flotă cu cât este mai mare, cu atât maşina de spălat are randament mai mare. Prin creşterea raportului de flotă, se reduce consumul de curent atât pentru încălzit, cât şi pentru funcționarea motorului, se reduce consumul de detergent, se reduce volumul şi gabaritele maşinii.

Dintre maşinile de spălat analizate au un randament mai mare de spălare următoarele maşini de spălat: Indesit W 145TX şi W 125TX la care raportul de flotă este de 0,11 şi Ariston WGT 437T şi WDS 1045TX- 0,1.

Determinarea deteriorării mecanice a țesăturii şi a furniturii

Pentru toate maşinile de spălat au fost utilizate acelaşi condiții de spălare referitoare la temperatură, concentrația soluției de spălare şi regimul de spălare. În calitate de furnitură, s-au folosit nasturi şi cataramă de polistiren, fermoar din mase plastice. S-a ales polistirenul, deoarece, din acest polimer, se produc peste 60% din nasturii utilizați pentru țesături de bumbac şi in. Încercările au fost executate de trei ori. În urma efectuării tuturor încercărilor, toate elementele furniturii au rezistat perfect şi nu au fost depistate rupturi de fire în locul coaserii lor.

Tabelul 5

Determinarea deteriorării mecanice a țesăturii şi a furniturii cusute

Denumirea comercială	Modelul maşinii	Temperatura soluției °C	Concentrația soluției de spălat %	Regimul de spălare	Deteriorări mecanice
Ariston	WGS 634TX	95	20	Pentru rufe de bumbac şi in	nu s-au depistat
Ariston	WGS 834TX	95	20	Pentru rufe de bumbac şi in	nu s-au depistat
Indesit	W 145TX	95	20	Pentru rufe de bumbac şi in	nu s-au depistat
Indesit	W 125TX	95	20	Pentru rufe de bumbac şi in	nu s-au depistat
Indesit	W 43T	95	20	Pentru rufe de bumbac şi in	nu s-au depistat

Estimarea indicilor proprietăților ergonomice

Proprietățile ergonomice ale maşinilor de spălat determină comoditatea utilizării şi gradul de igienă pe care îl asigură.

Comoditatea maşinii de spălat este condiționată de funcțiile de bază şi numărul de funcții suplimentare pe care le prezintă. Dar, totodată, numărul de funcții suplimentare ale maşinilor de spălat influențează prețul lor. Analizând rezultatele obținute putem menționa că toate maşinile de spălat din sortimentul magazinului „Camelia" au un grad înalt de confort, prin prezența unor asemenea funcții suplimentare ca: numărul de programe – de la 15 până la 23, programul „Stoparea stoarcerii", limpezirea suplimentară, programul „Mătase/draperii", consumul optimal automat etc.

Un alt indice ce caracterizează nivelul de confort al maşinilor de spălat rufe este zgomotul produs în timpul funcționării.

Indicii admisibili ai nivelului de zgomot produs de maşinile de spălat în timpul funcționării sunt prezentați în tabelul 6.

După cum se observă din rezultatele obținute, nivelul de zgomot produs de maşinile de spălat sunt cu 19-20-25 dB mai silențioase decât prevede ĂÎCT 8051-93.

Sistemul SUPER SILENT cu care sunt dotate maşinile de spălat Ariston şi Indesit permite utilizarea ei şi în timpul nopții, datorită noului motor electric Tri-fhase. Modul de suspendare a motorului absoarbe vibrațiile produse, iar panelul fonoizolator al maşinii asigură o funcționare silențioasă.

Estimarea indicilor ce caracterizează economicitatea utilizării maşinilor de spălat rufe

Modalitățile de estimare a indicilor proprietăților economice de funcționare a maşinilor de spălat sunt determinate de consumul de energie electrică, de apă şi produse de spălat pentru un proces complet de spălare. Consumul produselor de spălat depinde de gradul de duritate a apei şi gradul de murdărire a rufelor. Alcalinitatea apei din robinet este de 0,01 mg*ecv/l., iar consumul de produs de spălat în funcție de cantitatea de rufe este indicată pe ambalajul pachetului de detergent. În cercetarea noastră, noi am folosit detergentul Bonux (prețul 1 kg -32,62 lei) – care recomandă 155 g pentru 4-5 kg rufe. Costul 1 kWh – 1,48 lei şi 1m^3 de apă costă -8,06lei. Analiza rezultatelor tabelului 10 ne dă posibilitatea să constatăm că costul unui proces de spălare în maşina de spălat Ariston WGS 834TX este cel mai econom, deoarece constituie 6,62 lei.

Tabelul 6

Indicii admisibili ai nivelului de zgomot produs de maşinile de spălat conform ĂÎCT 8051-93

Tipul maşinii de spălat	Codificarea	Gradul de admisibilitate a nivelului de zgomot, dB		
		Pentru maşini de spălat produse până 01.01.86	Pentru maşini de spălat produse până la 01.01.96	Pentru maşini de spălat produse până la 01.01.02
Maşină de spălat fără funcția de stoarcere	MS-fs	72	72	68
Maşină de spălat cu funcția de stoarcere manuală	MS-sm	75	75	68
Maşină de spălat cu funcții semiautomate	MS-sa	78	75	68
Maşină de spălat cu funcții automate (programate)	MS-p	78	75	68

Determinarea corespunderii masei şi a dimensiunilor maşinilor de spălat rufe

Determinările au fost efectuate prin măsurarea directă a maşinilor de spălat şi compararea rezultatelor cu datele indicate în documentația tehnică.

Tabelul 7

Evaluarea nivelului de zgomot produs de maşinile de spălat comercializate în CC „Camelia SA”

Nr. crt.	Tipul maşinii de spălat	Modelul maşinii de spălat	ĂÎCT 8051-83	Rezultatele determinării nivelului zgomotului (din paşaport)
1	Ariston	AL 88X/129X/149X	68	49
2	Ariston	ALD 100/120	68	49
3	Ariston	ALSD 100/120	68	49
4	Ariston	ALS 1048 CTX	68	49
5	Ariston	ALS 88x/109X 129X	68	43
6	Indesit	W 104 T	68	43
7	Indesit	W 105/125/145 TX	68	48
8	Indesit	W 63/83 T	68	48
9	Indesit	W 84 TX	68	48
10	Indesit	WD 84 T	68	48
11	Indesit	WD 104/125 T	68	48
12	Indesit	WE 8 X/105 X	68	48
13	Indesit	Evolution WES 9X	68	43
14	Indesit	WGS 834 TXR	68	43
15	Indesit	WS 84/105 TX	68	43

Tabelul 8

Determinarea corespunderii masei şi a dimensiunilor maşinilor de spălat rufe Indesit

Parametrii	Modelul									
	W 145TX	**W 125TX**	**W 105TX**	**W 104 T**	**W 84TX**	**W 83T**	**W 642TX**	**W 63T**	**W 431TX**	**W 43T**
Masa	61	61	63	63	61	61	70	57	57	55
Dimensiunile	85x59,5x53,5	85x59,5x53,5	85x59,5x53,5	85x59,5x53,5	85x59,5x53,5	85x59,5x53,5	85x59,5x53,5	85x59,5x40	85x59,5x53,5	85x59,5x34

Tabelul 9

Determinarea corespunderii masei şi a dimensiunilor maşinilor de spălat rufe Ariston

Parametrii	Modelul									
	WGS 634TX	**WGS 834TX**	**WGS 438TX**	**WGS 638TX**	**WGS 838TX**	**WGS 1038TX**	**WGS 636TX**	**WGT 437T**	**WGT 837T**	**WDS 1045TX**
Masa	51	53	57	57	60	60	61	63	65	68
Dimensiunile	85x59,5x34	85x59,5x34	85x59,5x40	85x59,5x40	85x59,5x40	85x59,5x46	85x59,5x60	85x59,5x60	85x59,5x60	85x59,5x60

În urma determinărilor efectuate, atât masa, cât şi dimensiunile (înălțimea, lățimea şi adâncimea) au coincis. Masa maşinilor de spălat depinde de tipul materialelor utilizate la confecționarea pieselor. De exemplu, bazinul maşinilor de spălat poate fi confecționat din inox, carboran, polinox, plastic.

Determinarea lungimii cordonului de energie electrică s-a măsurat cordonul electric din punctul conectării maşinii până la fişă, în stare liberă pe linie orizontală cu aplicarea acțiunii de întindere de la 1 până 1 H. Lungimea tuturor maşinilor de spălat au marcat dimensiuni mai mari decât cea standard de la 157 până la 163 cm.

Estimarea indicilor proprietăților estetici

În analiza nivelului estetic, se folosesc metode de punctaj, pentru a căror aplicare se face apel la specialişti cu o bună pregătire în domeniul respectiv.

Evaluarea indicilor proprietăților estetice s-a efectuat prin aprecierea globală, de către grupul de specialişti, a valorii estetice a produselor pe baza cărora se face ponderarea rezultatelor; metoda este indicată numai pentru acele sortimente care posedă un număr redus de componente.

Pentru fiecare model de maşină de spălat, s-a elaborat un chestionar la care specialiştii, aplicând sistemul de punctaj pentru aprecierea calității estetice a maşinilor de spălat rufe, şi-au expus opiniile. La aprecierea calității estetice, au participat 4 specialişti ai magazinului „Camelia" şi raportorul.

Rezultatele au fost calculate evaluându-se media pentru fiecare criteriu de apreciere estetică şi totalul pentru fiecare model analizat.

$$\overline{X} = \frac{\sum x}{\sum f},$$

unde:

f exprimă numărul respondenților;

x – valoarea aprecierii.

1. Originalitatea:

$$\overline{X} = \frac{8+7+9+6+8}{5} = 7{,}4$$

Indicele cel mai înalt de apreciere a proprietăților estetice ale maşinilor de spălat rufe expuse de specialiştii magazinului „Camelia" l-a obținut maşina de spălat Indesit W 145TX

Pe locul II, s-a situat Indesit W 43T;

Locul III l-a ocupat Ariston WGS 634TX;

Pe locul IV, s-a situat Ariston WGS 834TX.

Evident că indicii proprietăților estetice fac parte din grupa indicilor subiectivi. Dar, totodată, anume, în urma aprecierii proprietăților estetice ale mărfurilor, consumatorii iau decizia de cumpărare s-au noncumpărare a mărfurilor.

Estimarea indicilor proprietăților de fiabilitate

Sub aspect calitativ funcția de fiabilitate R(t) se defineşte ca fiind, probabilitatea că un produs să-şi îndeplinească funcția specifică, în condițiile date şi de-a lungul unei durate date, adică:

$$p(t) = \text{Pr}ob(t > T) = R(1)$$

unde: p(t) reprezintă probabilitatea de bună funcționare adică fiabilitatea;

– t – variabila timp (timp de misiune);

– T – o limită specifică a duratei de bună funcționare.

Ca orice probabilitate $0 < p(t) < 1$, deci, se înțelege faptul că probabilitatea de bună funcționare este egală cu 1 la $t = 0$, adică în momentul începerii exploatării (funcționării) produsului şi că valoarea acesteia scade necontenit până ajunge la zero, (teoretic după o durată suficient de mare, considerând $t \to \infty$). Se foloseşte teoria probabilităților pentru determinarea momentului apariției unei defecțiuni.

La determinarea indicilor de fiabilitate, am recurs la analiza statistică a defecțiunilor apărute la maşinile de spălat Indesit şi Ariston. Pe parcursul acestei perioade, în momentul controlului complexității setului, nu s-a depistat nicio reclamație. Întregul nomenclator de piese şi dispozitive ce intră în completul maşinii de spălat erau în efectiv.

În luna iulie 2011, în timpul recepției lotului de mărfuri din Ucraina, au fost depistate două cazuri de deteriorare, în timpul transportului, a stratului de acoperire a maşinilor de spălat.

Toate aceste cazuri sunt ocazionale şi nu comportă un caracter permanent. Dar, totodată, indicii proprietăților de fiabilitate se determină din momentul exploatării maşinilor de spălat la consumatori. Cu regret, la datele statistice de la atelierele de reparație a maşinilor de spălat, nu am avut acces.

Mentenabilitatea este condiționată nu numai de exploatare sau utilizare de concepție, deoarece uşurința de întreținere este determinată şi de modul în care reperele sau subansamblurile unui produs sunt accesibile, pot fi uşor demontate, reparate sau înlocuite.

Toate elementele maşinilor de spălat rufe produse de întreprinderea „Merloni Electrodomestici spa" sunt unificate în funcție de serie. De aceea, în caz de necesitate, piesele pot fi uşor demontate, reparate sau înlocuite.

Respectarea condițiilor de păstrare şi manipulare. Păstrarea se efectuează în depozite uscate. Se permite suprapunerea maximum de 2 maşini şi se manipulează cu atenție pentru a se evita zgârieturile, loviturile etc.

Tabelul 10

Evaluarea costului unui proces complet de spălare

Modelul maşinii de spălat	Consumul de energie electrică kWh	Consumul de apă	Consumul de produse de spălat	Costul unui proces complet de spălare, lei			
				Energie electrică	apă	Detergent	Un proces de spălare
Ariston WGS 634TX	0,85	54	155	1,25	0,43	5,05	6,73
Ariston WGS 834TX	0,8	49	155	1,18	0,39	5,05	6,62
Indesit W 145TX	0,86	54	155	1,27	0,43	5,05	6,75
Indesit W 125TX	0,81	49	155	1,19	0,39	5,05	6,63
Indesit W 43T	0,95	43	155	1,40	0,34	5,05	6,79

Evaluarea indicilor proprietăților consumiste ale maşinilor de spălat rufe şi prezentarea lor sumară permite să se tragă concluziile că maşinile de spălat sunt mărfuri de mare importanță în activitatea casnică, iar calitatea lor influențează, în mare măsură, condițiile de igienă şi confort în întreținerea îmbrăcămintei.

Bibliografie:

1. Cănănău N. *Calitatea totală: Concepție de bază*. Chişinău, Ed. Tehnică, 1998.
2. Crainic N. *Calitatea şi fiabilitatea produselor.* Timişoara, 1997.
3. Diaconescu T. *Ingineria calității*. Braşov, Ed. Univ. „Transilvania" 1996.
4. Dima D., Felea N. *Îndrumări pentru determinarea calității mărfurilor*. – Bucureşti: Editura Didactică şi Pedagogică, 1977.
5. Panfilie. *Estetica mărfurilor*. Ed. ASE, Bucureşti, 1997
6. Vasiliu F. *Control modern al calității produselor*. – Bucureşti: Ceres, 1985.
7. Экспертиза потребительских свойств новых товаров М., Экономика, 1991

Documente normativ tehnice

8. SM 197-1999 „Informații pentru consumatori. Produse nealimentare"
9. ГОСТ 14087-80 Машины стиральные бытовые. Методы испытаний
10. ГОСТ 8051-93 Машины стиральные бытовые. Общие технические условия.

ABORDĂRI METODOLOGICE PRIVIND STRATEGIA DE GESTIONARE A COMPETITIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII

Conf. univ. dr. Marina Coban, ASEM
marinac@ase.md

Management strategy of enterprise competitiveness refers to the management in complex ecological, social, technical, economic systems, in which the enterprise is evaluated from three aspects – of market, of resources, of social aspect. Methodological strategy for managing enterprise competitiveness is the economic and organizational management, which includes a systemic approach. The evaluation of management strategy of enterprise competitiveness can be made by using competitive indices and coefficients, comparing the actual values with the normative ones.

Cuvinte-cheie: *strategie, competitivitate, mediu concurențial, potențial al întreprinderii, eficiență.*

Formarea şi realizarea strategiilor de gestionare a competitivității întreprinderilor sunt bazate pe cunoştințe din multe domenii ale ştiinței, inclusiv macro- şi microeconomie, drept, ecologie, ştiințe

sociale, tehnice şi altele. Structura şi conținutul unei astfel de strategii, trebuie să se bazeze pe conceptul despre mediul economic, tehnologic, social, ecologic al întreprinderii şi dinamica acestuia.

De vreme ce numărul şi complexitatea situațiilor într-un mediu competitiv creşte, sistemul de gestionare al întreprinderii trebuie să majoreze posibilitățile proprii de a dezvolta şi implementa decizii adecvate.

Relațiile actuale de piață implică, de regulă, funcționarea întreprinderilor la diferite niveluri: *nivelul macro-* (societatea în întregime); *nivelul mez-* (ramură, cluster); *nivelul micro-* (întreprindere) [1,3].

Formarea şi realizarea strategiei de gestionare a competitivității întreprinderii, *la nivel micro,* este folosită ca un instrument de consolidare a poziției concurențiale a întreprinderii pe piață; *la nivel mezo,* este determinată de factori specifici pentru ramura dată sau cluster; *la nivel macro,*este determinată de eficiența politicilor publice, ce influențează competitivitatea (prețul factorilor de producție, indicatorii privind infrastructura, nivelul inovațiilor etc.);

Aşadar, întreprinderile sunt cointeresate în realizarea strategiei la toate cele trei niveluri, deoarece cele din urmă influențează asupra competitivității acestora.

Strategia de gestionare a competitivității întreprinderii reprezintă activitatea top-managerilor întreprinderii, care constă în alegerea domeniului şi modului de acțiune pentru a atinge nivelul dorit sau normativ de competitivitate într-un mediu concurențial flexibil.

Procesul de elaborare a strategiei de gestionare a competitivității întreprinderii constă în:

1. Alegerea motivată şi conştientă a obiectivelor şi strategiilor de gestionare a competitivității întreprinderii.
2. Căutarea permanentă a noilor forme şi tipuri de activitate, pentru a spori competitivitatea întreprinderilor.
3. Asigurarea corelației dintre întreprindere şi mediul concurențial, care determină cele mai favorabile condiții de funcționare şi de dezvoltare a întreprinderii.
4. Individualizarea strategiilor de gestionare a competitivității întreprinderii.
5. O separare clară a obiectivelor gestionării strategice de sarcinile operaționale.

Aceste cerințe se realizează la întreprinderi în măsură diferită, fapt care se reflectă în valoarea coeficienților competitivității.

Strategia de gestionare a competitivității întreprinderii se referă la gestionarea în sisteme ecologice, sociale, tehnice, economice, în care întreprinderea este privită sub trei aspecte: al pieței, al resurselor şi al celui social.

Din punct de vedere al pieței, succesul strategic este determinat, pe de o parte, de structura ramurii, pe de altă parte – de comportamentul strategic al întreprinderii (de poziționare).

Din punct de vedere al resurselor, succesul întreprinderii este determinat de specificul asigurării întreprinderii cu resurse (în comparație cu concurenții săi).

Din punct de vedere social, întreprinderea este nu numai un subsistem al economiei, ci şi o parte din sistemul social şi ecologic.

Elaborând strategia de gestionare a competitivității întreprinderii este necesar să se țină cont de anumite particularități.

În primul rând, întreprinderile sunt sisteme complexe (ecologice, sociale, tehnice, economice).

- întreprinderile sunt create pentru a atinge anumite scopuri;
- dispun de anumite resurse şi produc bunuri materiale (servicii);
- compară costurile de producție cu rezultatele activităților lor;
- au o anumită complexitate a mediului intern (număr mare de elemente, cu anumite corelații între ele);
- se confruntă cu probleme de gestionare a competitivității;
- se confruntă cu procese dinamice din mediul concurențial;
- se confruntă cu multe probleme de gestionare a competitivității;
- dispun de o variabilitate a criteriilor de competitivitate.

În al doilea rând, întreprinderile sunt sisteme deschise, fiind influențate de mulți factori ai mediului concurențial. Din acest motiv, competitivitatea întreprinderii şi strategia acesteia este determinată, în mare măsură, de capacitățile sale de adaptare.

În al treilea rând, nu există decizii universale potrivite pentru toate situațiile şi un set standard de reguli şi proceduri pentru realizarea obiectivelor strategice.

Potențialul strategic, competitivitatea sunt interdependente şi sunt componente ale unui proces continuu de gestionare a competitivității întreprinderilor. Acest proces este alcătuit din mai multe etape cu o anumită consecutivitate logică.

Inițial, sunt definite obiectivele întreprinderii, precum şi criteriile de realizare a acestora. Importanța şi necesitatea definirii obiectivelor întreprinderii, precum şi criteriile de realizare a acestora se explică prin faptul că obiectivul reprezintă baza oricărei acțiuni administrative. Obiectivele trebuie să fie corect definite, concrete, realizabile, coerente şi flexibile. Obiectivele sunt determinate de situația creată şi depind de specificul întreprinderii, ramurii şi al mediului concurențial. Principalele obiective ale formării şi realizării strategiei de gestionare a competitivității întreprinderii sunt:

- definirea competitivității întreprinderii şi punctelor slabe ale acesteia;
- conştientizarea necesității schimbării;
- selectarea ideilor pentru îmbunătățirea radicală a proceselor;
- identificarea celor mai bune metode de activitate pentru întreprinderile de acest tip;
- dezvoltarea unor abordări inovaționale pentru perfecționarea activității;
- atingerea unor indicatori de competitivitate pe termen lung, ce îi depăşesc pe cei actuali;
- elaborarea unor noi metode de majorare a calității serviciilor oferite;
- reorientarea culturii corporative şi a mentalității acesteia;
- obținerea nivelului mondial de competitivitate.

După determinarea obiectivelor întreprinderii, urmează:

- analiza punctelor forte şi vulnerabile ale întreprinderii;
- diagnosticul de ansamblu al competitivității şi tendințele de dezvoltare a întreprinderii.
- analiza situației financiare a întreprinderii.
- analiza şi selectarea problemei-cheie cu privire la creşterea competitivității întreprinderii.

La aceste etape, are loc formarea unui sistem general de valori, apare motivația psihologică a fiecărui participant şi, deci, se fac primii paşi de consolidare a viitoarei echipe, care va lucra pentru rezultatul comun.

Efectuarea analizei presupune determinarea factorilor de influență asupra procesului de gestionare a competitivității întreprinderii. Analiza constă în descrierea obiectului de cercetare, identificarea particularităților, a tendințelor de dezvoltare, determinarea metodelor de gestionare a întreprinderii date. Pot fi efectuate analize strategice, comparative, factoriale şi altele.

Comparația eficienței economice „*benchmarking*" include confruntarea indicatorilor de eficiență, permite înțelegerea activității întreprinderii, în raport cu concurenții şi liderii mondiali în domeniul respectiv. Acest lucru permite găsirea segmentelor de piață şi a posibililor parteneri pentru cooperare. Datorită analizei comparative se efectuează planificarea pe termen mediu (2-3 ani) şi pe termen lung (3-5 ani) .

„*Benchmarking*"-ul este un instrument pentru colectarea şi prelucrarea informațiilor şi scoate în evidență posibilitățile proprii. În cazul în care sunt implicați un număr semnificativ de angajați, este posibilă schimbarea viziunii tactice şi strategice ale întreprinderii. Astfel, „*benchmarking*"-ul promovează un alt stil de lucru, o nouă cultură în cadrul firmei.

Planificarea pe termen mediu şi lung este posibilă conform indicatorilor ce pun problema de atingere a unui anumit nivel de productivitate a muncii, a unui anumit profit etc. Corespunzător, se elaborează programe investiționale, se identifică sursele de atragere a capitalului etc.

În următoarele etape, are loc elaborarea soluțiilor de sporire a competitivității întreprinderii şi evaluarea potențialului inovațional al acesteia. Elaborarea soluțiilor de majorare a competitivității întreprinderilor presupune determinarea priorității proiectelor, surselor şi valorii investițiilor, repartizării resurselor, evaluării eficienței etc.

La aceste etape, sunt întreprinse următoarele operații:

- definirea tendințelor de dezvoltare a mediului concurențial şi determinarea influenței acestora asupra competitivității întreprinderii;
- definirea direcțiilor şi măsurilor de creare a avantajelor concurențiale;
- definirea conținutului strategiilor funcționale (producere, marketing, finanțe, personal);
- evaluarea eficienței.

Ulterior, urmează:

- determinarea direcțiilor prioritare de majorare a competitivității întreprinderii.

- prognozarea, analiza şi evaluarea opțiunilor de dezvoltare şi majorare a competitivității întreprinderii.
- elaborarea unui program de dezvoltare şi de sporire a competitivității întreprinderii.

Aceste etape prezintă o importanță majoră în gestionarea competitivității întreprinderii, din motiv că se face o evaluare a acțiunilor tuturor factorilor mediului concurențial şi intern, se determină poziția întreprinderii pe piață, se identifică problemele strategice şi modalitățile de soluționare a acestora, se elaborează programul de dezvoltare şi de majorare a competitivității întreprinderii.

Ulterior, are loc:

- evaluarea resurselor întreprinderii.
- repartizarea resurselor întreprinderii.
- determinarea proiectelor prioritare ale întreprinderii.
- formarea echipelor de control ale întreprinderii.
- realizarea proiectelor prioritare.

La următoarea etapă, se alege strategia, în funcție de diferite criterii, având ca rol decisiv indicatorii integrali (indicii şi coeficienții de competitivitate). Decizia o iau top-managerii întreprinderii.

În procesul de realizare a strategiei, se execută: repartizarea activităților, responsabilităților, determinarea metodelor de realizare şi multe altele. În acelaşi timp, se fac schimbări în structura organizațională, se analizează rezultatele obținute, se trag concluzii în ce priveşte eficiența strategiei. În caz de necesitate, se efectuează corectările necesare ce țin atât de procesul de realizare a strategiei, cât şi de schimbarea acesteia.

Evaluarea eficienței strategiei de gestionare a competitivității întreprinderii se face, în funcție de rezultatele obținute, cu ajutorul unor indicatori integrali (indici şi coeficienți de competitivitate).

La evaluarea strategiei, trebuie să se facă diferență între strategia propriu-zisă (calitatea acțiunilor planificate) şi realizarea cu succes a strategiei (un complex de condiții pentru realizarea activităților planificate). Sunt posibile situații când însăşi strategia merită o apreciere înaltă, dar, în procesul de realizare, întreprinderea nu a reuşit să obțină schimbările necesare de competitivitate. Înțelegerea acestor diferențe este importantă din punct de vedere al găsirii factorilor de influență şi al realizării măsurilor de corectare, fiind, în mare parte, determinată de potențialul strategic al întreprinderii.

Principalul criteriu pentru evaluarea eficienței strategiei propuse este atingerea de către întreprindere a nivelului dorit sau normativ al competitivității. Prin urmare, evaluarea strategiei constă în măsurarea gradului de corespundere a structurii efective a indicatorilor de competitivitate cu structura dorită sau normativă şi tragerea concluziilor cu privire la rezultatele obținute.

Structura normativă a indicatorilor reflectă cerințele de dezvoltare eficientă a întreprinderii, iar structura efectivă – prioritățile existente de creştere a indicatorilor. Pentru evaluarea eficienței strategiei propuse sunt necesare următoarele:

- determinarea componenței indicatorilor pentru descrierea creşterii necesare a competitivității întreprinderii şi care reflectă gradul de atingere a scopurilor stabilite;
- stabilirea structurilor normative ale indicatorilor, în funcție de condiții;
- alegerea structurii normative a indicatorilor ținând cont de specificul situației;
- determinarea structurii efective a indicatorilor, ce reflectă situația reală a întreprinderii;
- estimarea corespunderii dintre structura efectivă şi normativă a indicatorilor;
- determinarea factorilor interni şi externi, ce determină valorile structurii efective a indicatorilor şi determinarea gradului lor de influență;
- tragerea concluziilor despre eficiența strategiei şi necesitatea elaborării unor măsuri de corectare.

Astfel, esența evaluării eficienței strategiei propuse cu privire la gestionarea competitivității întreprinderii constă în analiza comparativă a rezultatelor de activitate ale întreprinderii, în scopul majorării competitivității în raport cu indicatorii normativi. În cazul în care dinamica activității întreprinderii arată apropierea de indicatorii normativi, strategia propusă va fi rațională. În caz contrar, nu.

Coeficientul de competitivitate al întreprinderii are următoarele proprietăți:

- când există corespundere totală între indicatorii efectivi şi normativi, coeficientul este

„1”, ceea ce prezumă atingerea rezultatului planificat.
- când indicatorii efectivi şi normativi nu corespund deloc, coeficientul este „0”.
- în alte situaţii, coeficientul se află între valorile limite. Creşterea de la „0” la „1” caracterizează majorarea competitivităţii întreprinderii.

În concluzie, putem constata:

1. Structura şi conţinutul strategiei de gestionare a competitivităţii întreprinderii se bazează pe informaţiile despre mediul economic, tehnologic, social, ecologic, dinamica dezvoltării acestuia, pe analiza factorilor de care depinde luarea deciziilor la nivel normativ, strategic şi operaţional.
2. Strategia de gestionare a competitivităţii întreprinderii reprezintă activitatea top managerilor întreprinderii, care constă în alegerea modului de acţiune pentru atingerea nivelului normativ de competitivitate într-un mediu concurenţial flexibil.
3. Strategia de gestionare a competitivităţii întreprinderii se referă la gestionarea în sisteme complexe ecologice, sociale, tehnice, economice, în care întreprinderea este evaluată în baza câtorva aspecte: piaţa, resursele, mediul social.
4. Baza metodologică a strategiei de gestionare a competitivităţii întreprinderii o constituie gestionarea economică şi organizaţională, ce include o abordare sistemică.
5. Evaluarea strategiei de gestionare a competitivităţii întreprinderii poate fi efectuată cu ajutorul indicilor şi coeficienţilor de competitivitate, comparând valorile efective cu cele normative.

Bibliografie:

1. Ciobanu, I., Ciulu, R. *Strategiile competitive ale firmei.* Iaşi, Polirom, 2005.335p.
2. Voiculescu, D. *Competiţiile şi competitivitate*. Bucureşti: Ed. Economică, 2001. 208p.
3. Азоев, Г.Л., Челенков, А.П. *Конкурентные преимущества фирмы.* М., 2000.
4. Горемыкин, В.А., Богомолов, О.П. *Экономическая стратегия предприятия*. М., 2001.
5. Кирнцнер, И.М. *Конкуренция и предпринимательство.* М: Юнити-Дана, 2001.
6. Фатхудинов, Р.А. *Стратегический маркетинг.* СПб.: Питер, 2003. 347с.

ORGANIZAŢIA ORIENTATĂ SPRE PROCESUL ŞI FACTORII CONTROLULUI EFICIENT

Conf. univ. dr. Ludmila Bilaş;
Conf. univ. dr. Irina Dorogaia;
Drd. Safar Mammadov, ASEM

The article examines the issues of the establishment of the process-oriented organizations. The importance of the combination of both factors, such as control and self-control, is emphasized. The conclusions are made on the control improvement based on the business-processes identification. The successful functioning of the process organizations relates to the span of control optimization (control area) through the development of leadership and team management.

Cuvinte-cheie: *proces, organizaţie procesuală, normă de manevrabilitate, control, business-proces, autocontrol, efect sinergetic, organizaţie funcţională.*

Companiile performante şi prospere se deosebesc de celelalte companii prin faptul că acestea, activând într-un mediu concurenţial, reacţionează permanent şi adecvat la schimbările survenite pe piaţă.

Managerii unor astfel de organizaţii iau decizii inovatoare legate de valorificarea (asimilarea) rapidă a noilor produse şi pieţe. Dat fiind acest fapt, se creează o prioritate concurenţială a firmei şi se realizează problema-cheie, care, după cum se ştie, pentru orice întreprindere comercială, constă în obţinerea profitului.

Astfel, este de menţionat faptul că crearea valorii se află sub influenţa ambianţei exterioare a organizaţiei şi, mai întâi de toate, a legilor pieţei. Organizaţia comercială obţine succese în cazul în care

clienții, în condițiile concurenței, aleg şi achită produsele şi serviciile propuse de către această întreprindere. Schimbările dinamice, care se produc în mediul de piață, se manifestă în individualizarea crescândă a cererii, care condiționează fragmentarea pieței. Aceasta impune întreprinderile să elaboreze şi să realizeze diverse strategii concurențiale de diversificare, care prevăd lărgirea asortimentului produselor de calitate superioară. Ulterior, devine actuală optimizarea cheltuielilor aferente operațiunilor de cooperație, de coordonare, de control crescânde şi a tipurilor de activități.

În acest context, este de menționat că schimbarea situației de pe piață, intensificarea concurenței exercită o influență şi asupra proceselor interne ale întreprinderii, inclusiv asupra efectuării controlului.

După cum consideră unii specialişti în domeniul managementului (vezi bibliografia), forma predominantă a realizării acestuia, inclusiv până în anii 90, a rămas abordarea funcțională. În baza acesteia, prin intermediul ameliorării unor tipuri de activități separate în îmbinare cu realizările tehnologiilor informaționale, cercetătorii menționează succesele companiei care s-au manifestat, în sporirea productivității muncii şi îmbunătățirii calității produselor fabricate şi serviciilor prestate.

În afară de aceasta, în cadrul abordării funcționale, numeroase întreprinderi prospere realizează noi concepții organizatorice (de exemplu, outsourcingul).

Aceasta prevede excluderea din cadrul organizației a funcțiilor auxiliare care contribuie la optimizarea cheltuielilor de producție şi comercializare a produselor (serviciilor).

Totuşi, administrarea organizației în bază funcțională este însoțită de intensificarea problemelor privind majorarea duratei coordonării diverselor tipuri de activități, creşterea în legătură cu aceasta a cheltuielilor aferente efectuării controlului şi coordonării.

Mulți cercetători în domeniul managementului [1, 2, 3, 4] corelează soluționarea problemelor sus-menționate cu necesitatea organizării întreprinderii în bază procesuală. Această concepție de administrare a proceselor de afaceri, care permite antrenarea factorilor unui control eficient, a fost recunoscută larg atât în cercurile academice, cât şi în practica companiilor străine prospere.

Focalizarea proceselor a condiționat formarea, în cadrul acestora, a noilor structuri organizaționale, devenind o premisă a soluțiilor inovatoare legate de exercitarea unui control eficient în organizație.

Pentru ca realizările obținute în acest domeniu, în practica străină, să devină mai solicitate de către managerii companiilor care funcționează în Republica Moldova, în cazul trecerii acestora de la abordarea funcțională la abordarea procesuală, în opinia noastră, este oportun să se apeleze la analiza comparativă a acestora (vezi figurile 1 şi 2), precum şi la definirea clară a noțiunii „proces". Aceasta va contribui la formarea competenței procesuale a managerilor şi colaboratorilor întreprinderii şi va deveni punctul de plecare în crearea unei companii orientate procesual cu control eficient.

Administrarea procesuală, după cum menționează specialiştii, diferă de cea funcțională prin faptul că se evidențiază noțiunea „business-proces" ca o succesiune a acțiunilor orientate în direcția obținerii unui rezultat final, măsurabil şi concret [1, p.33].

În contextul reengineeringului, savanții celebri Hammer M. Şi Champz J. definesc business-procesele ca un ansamblu de diverse activități, în cadrul căruia „la intrare" se utilizează un tip sau mai multe tipuri de resurse şi, ca rezultat al acestei activități, „la ieşire" se creează un produs care reprezintă o valoare pentru consumator [4, p.63].

Deseori, la întreprinderi, business-procesele se subdivizează în procese ale activității curente (procese de bază, auxiliare şi de gestiune) şi procese de dezvoltare. Concepția sistemului echilibrat, promovată de savanții Kaplan R. şi Norton D. [2], prevede indicatorii prin intermediul cărora se efectuează controlul business-proceselor interne sau al faptului subliniat de autorii acestei concepții, în ce direcții întreprinderea trebuie să se perfecționeze. La aceşti indicatori de control ai business-proceselor se referă, de exemplu, costul vânzărilor, producției/serviciilor, cota cheltuielilor administrative, productivitatea, cota tehnologiilor noi utilizate în volumul total al tehnologiei aplicate.

În administrarea funcțională (figura 1), controlul asupra exercitării, de către colaboratori, a funcțiilor lor, se reduce la controlul, din partea managerului, în calitate de expert pentru exercitarea unei sau altei funcții, care ştie ce să facă şi cum trebuie să facă. Unul dintre factorii controlului eficient este optimizarea normei de manevrabilitate a numărului colaboratorilor subordonați nemijlocit unui conducător. În organizația funcțională, valoarea acesteia constituie 3-7 oameni sau mai exact – 5 ± 2.

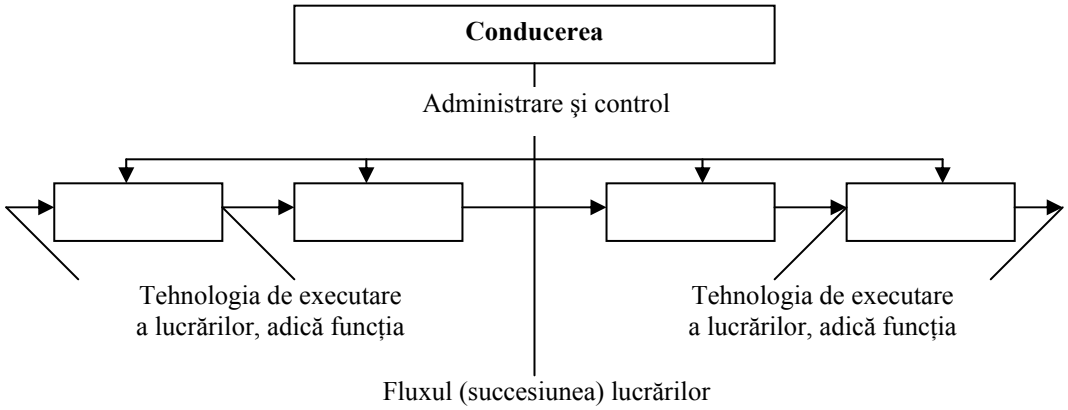


Figura 1. Schema administrării funcționale [1, p.32]

În organizațiile orientate procesual, administrarea proceselor se subdivizează în elemente. Fiecare dintre acestea dispune de „intrări" – resurse şi „ieşiri" – rezultate concrete şi măsurabile (vezi figura 2).

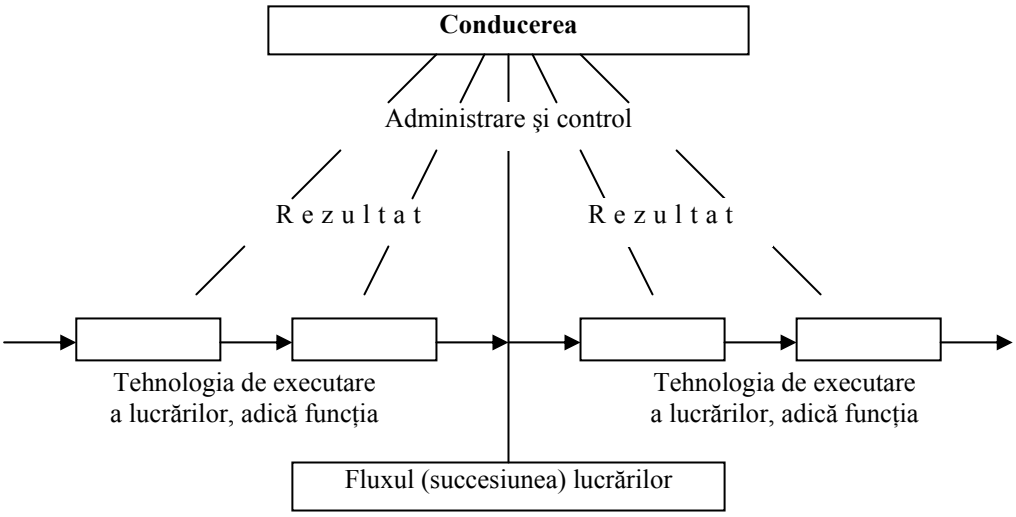


Figura 2. Schema administrării pe procese (obiective) [1, p.33]

Principalele deosebiri conceptuale ale administrării procesuale şi controlului constau în majorarea normei de manevrabilitate până la 12 oameni şi mai mult – 12 ± 5, şi în felul acesta, în reducerea distanței puterii şi micşorarea numărului de niveluri în ierarhia administrării. Aceasta influențează pozitiv asupra calității şi productivității muncii, contribuie la reducerea costurilor aferente desfăşurării activității şi sporirea eficienței companiei.

Realizarea performanțelor specificate este legată de faptul că, în organizația procesuală, conducătorul nu controlează tehnologiile executării lucrărilor, ci rezultatele în cadrul granițelor business-proceselor. Astfel, conducătorul nu mai este deja expert şi manager funcțional. El înaintează cerințe de calificare față de angajat şi formează condițiile în cadrul cărora fiecare executor îşi imaginează clar aşteptările performanțelor proprii şi, în contextul obținerii unui rezultat colectiv înalt (al departamentului, subdiviziunii organizației în ansamblu), în bază sinergetică, prin urmare, se poate conchide că administrarea proceselor poate fi orientată în direcția controlului rezultatului total, care se compune din realizările şi performanțele fiecărui participant care constituie, totodată, obiectul autocontrolului din partea acestuia. Actualmente, se dă preferință unei asemenea abordări. Aceasta permite să se reducă esențial lucrările curente, să se atribuie activității întreprinderii integritate şi să se formeze sisteme eficiente de motivație a activității personalului.

În continuare, vom expune unele concluzii privind fundamentarea factorilor de realizare a aspectelor teoretice ale controlului procesual examinate mai sus la întreprinderile din Republica Moldova.

Cercetarea efectuată de către autori, prin intermediul sondajului (chestionării) managerilor şi colaboratorilor companiilor „Moldcell", „Starnet", „Mitrogrup", „Rumeon" (selecția a constituit de la 10 la 12% din numărul total al conducătorilor şi specialiştilor din organizațiile analizate, atribuiți la nivelurile superior, mediu şi inferior ale managementului) a permis să se caracterizeze norma de manevrabilitate constituită sau sfera controlului asupra activității subalternilor (vezi figura 3).

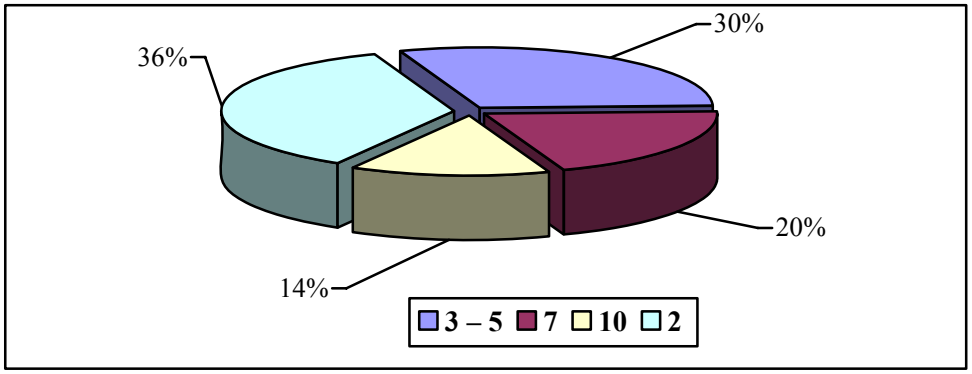


Figura 3. Norma de manevrabilitate conform aprecierilor respondenților (oameni, %)

Astfel, majoritatea respondenților (35% şi 30%) au menționat că sfera controlului acestora variază respectiv de la 2 la 3-5 subalterni. 20 şi 14% dintre respondenți, din numărul total, au determinat norma de manevrabilitate la nivelul de 7 şi 10 oameni respectiv.

Indiscutabil, mărimea parametrului cercetat al managementului se determină prin interacțiunea unui şir de factori complicați. Asupra acesteia influențează factorii tehnici, tehnologici, proporțiile întreprinderii, amplasarea teritorială a acesteia, numărul angajaților, starea potențialului de muncă şi de calificare, prezența şi lipsa tehnologiilor informaționale moderne. De asemenea, se evidențiază un cerc larg de factori sociali şi comportamentali.

În cursul cercetării, s-a elucidat faptul că, în condițiile interacțiunii factorilor enumerați mai sus, pentru peste 40,0% dintre respondenți a devenit preferabilă valoarea acestui indicator – 11 subalterni, pentru 25,0% din respondenți valoarea acestui parametru al managementului a construit 8-10 oameni (vezi figura 4).

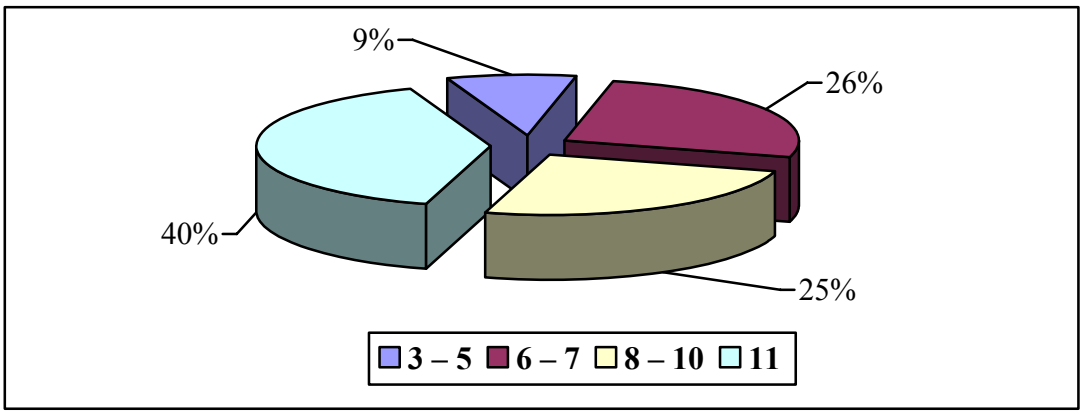


Figura 4. Norma de manevrabilitate conform aprecierii respondenților a valorii potențiale

După cum se ştie, extinderea sferei controlului este legată de reducerea distanței puterii şi de însemnătatea crescândă a aptitudinilor şi deprinderilor managerilor pentru rolul de lider şi activitatea în echipă.

În opinia noastră, anume, bazându-se factorii menționați, peste 64% din respondenți au menționat că bugetul timpului lor pentru exercitarea controlului asupra activității subalternilor nu va suferi schimbări în cazul majorării normei de manevrabilitate. Conform estimării medii ponderate, acesta va constitui 33-35% în volumul total al timpului necesar pentru management.

În plus, în companiile „Moldcell" şi „Starnet", o astfel de corelație între norma de manevrabilitate şi timpul pentru efectuarea controlului este preferabilă pentru 94,12% dintre respondenți. Însă, în ansamblu, pe selecție numărul respondenților care au considerat că timpul pentru control trebuie să fie majorat chiar şi în cazul normei de manevrabilitate existente a constituit 63-65%.

O astfel de viziune a managerilor şi realizarea acesteia în organizarea controlului poate conduce la un control excesiv. Din aceste considerente sistemul managementului poate să devină supraîncărcat de control. Procesul controlului în acest caz se va apropia de forma centralizată a acestuia. În afară de această, un astfel de sistem de control poate conduce la scumpirea business-proceselor şi, prin urmare, la scumpirea produselor fabricate şi serviciilor prestate. În ultimă instanță, aceasta va influența negativ competitivitatea întreprinderii pe piață. În vederea soluționării unei astfel de situații problematice trebuie să ne bazăm pe înțelegerea esenței organizației orientate procesual. În încheiere vom sublinia că aceasta se reduce la faptul că în cazul trecerii la administrarea pe procese, funcția de control se transformă în procese care unesc organic toate celelalte funcții ale managementului.

Unul dintre principiile-cheie de administrare a business-proceselor în companie constituie exercitarea reuşită a controlului pe seama sporirii însemnătății autocontrolului şi autocoordonării. Este de remarcat că mecanismul realizării unui echilibru optim îl constituie dezvoltarea calităților de lider ale managerilor, aptitudinilor şi deprinderilor manageriale ale acestora de a lucra în echipă prin îmbunătățirea comunicării şi perfecționării culturii organizatorice în companie.

Bibliografie:

1. Абдикеев Н.М. *Реинжиниринг бизнес-процессов: учебник* / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. – 2-е изд.; испр. – М.: Эксмо, 2007.
2. Каплан Р., Нортон Д. *Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию*. – М.: Олимп-Бизнес, 2006.
3. Менеджмент процессов / Под ред. Й. Беккра, Л. Вилкова, В. Тарабухина, М. Кутелера, М. Роземана; пер. с нем. – М.: Эксмо, 2007.
4. Хаммер М., Чампи Дж. *Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе*. Пер. с англ. – Спб.: Издательство С-Петербургского университета, 1997.

BUSINESS PLANNING AS A TOOL OF BUSINESS MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Alla Parfentieva, Doctor of Economics,
Lecturer of AESM

The system of planning today remains the weakest component in the management of Moldovan small and medium-sized enterprises.

In the article is considered the importance of business planning for small and medium-sized enterprises and specific character of its realization in these enterprises.

There is substantiated the necessity to put the managerial business plan in the centre of all the system of company's business planning, the managerial business plan which allows to unite the main elements of strategic and operational planning.

Small and medium business is an integral element of the market economy, without which government can not develop harmoniously. The most important role of small and medium business is in ensuring considerable number of new working places, in saturation the market with new goods and services, in satisfaction of numerous necessities of large enterprises. Small companies are able to react operationally on the change of consumers' demand and with the help of that to provide the necessary balance on consumers' market. Small and medium business deposits essential contribution in formation of a competitive environment that has the most important meaning for the country's economy. For the Republic of Moldova the ability of small and medium-sized enterprises to influence on competitiveness of the country, at the international level, is essentially topical in connection with

the orientation of the republic to the European integration and determination of economic strategy under the conditions of globalization.

In the Republic of Moldova, small and medium-sized enterprises have extensive potential in the solution of economic and social problems, assisting the creation of the middle class, the development of entrepreneurial spirit in society, ensuring economic and social stability. There is a whole number of problems, which do not allow the small and medium business to realize fully their potential and with which its representatives are faced in carrying out economic activity in the republic. Among them: the instability and incompleteness of legislation in the area of small and medium entrepreneurship; the problem of funding, connected with the insufficiency of initial capital and own circulating assets; deficiencies in the system of management and planning the activity of small and medium-sized enterprises.

In conditions of market economy, enterprises have greater autonomy, including in the field of planning. However, as practice shows, in small and medium-sized enterprises in Moldova, there are no positions for planners, on the newly established enterprises there are recruited primarily engineers, technologists, managers in the field of accounting, implementation, but planners remain unclaimed. Many managers of small business underestimate the role and significance of the planning system. They believe that the elaboration of business plan may be well replaced by intuition and practical experience in business. Often, entrepreneurs, addressing issues of development of its business, are based on their own feelings, their own experience, using the patterns and practices, which gave good results in the past. But the environment is constantly changing, and business is now at a new level of development.

Note that poor planning inevitably leads to bad results, and only the lack of planning – even more. And the wise idea reminds us about this, that "the future does not occur, but is being done: skillfully or clumsily".

The system of planning today remains the weakest link in the management of Moldovan small and medium-sized enterprises.

The suggestion that the market excludes planning is erroneous. The market does not reject the plan, but on the contrary, the larger the market, the more important is the plan.

The importance of planning is expressed in a famous aphorism: to plan or to be planned. Its meaning is that a firm that can not or do not consider it necessary to plan its activities, finds itself the object of planning, a means to achieve the goals of others.

In the market conditions and stiff competition, entrepreneurs and managers of enterprises can not rely solely on experience, intuition and visible successful circumstances. Refusal of the application of business planning in the management of the company is accompanied by vibrations, incorrect maneuvers, late change of orientation, which are the causes of poor state of affairs.

The business plan is important for both: for created business (start-up) and for existing mature firm.

The business plan for mature firm stands as a way to achieve consistency of views and subsequent actions of the staff. Their projects and new ideas are based on the last strategy, earlier successes and conclusions, reached on the basis of analysis. The advantage of a business plan for such firms lies in the fact that in the basis of the planned calculations there are laid down the figures by having a solid foundation in the form of previously achieved results.

In general, business planning is even more important for the survival of new enterprise of small and medium business. A business plan by itself is an important step towards the creation of new business by entrepreneur. Often it is the first attempt to implement strategic planning. For small firms the business plan has a vitally important meaning, because they have limited resources to fix the difficult situations that have arisen due to mistakes committed earlier. Therefore, to avoid the collapse of the business they have to thrash out their business plans.

Business planning – this is one of the most effective tools of business management, which takes up an increasingly significant share of modern management.

The application of the methods of business planning, covering virtually the entire spectrum of management, orders and organizes the process of decision-making. In the technology of business planning is incorporated a mechanism for finding the optimal managerial decision, based on the opportunities of external and on potential of internal environment of the enterprise. To the greatest extent, the business planning is necessary for small and medium-sized enterprises, operating in

conditions of high uncertainty and having less tolerance for error.

Analysis of the literature on the managerial aspects of planning allows us to conclude that today is offered new understanding of an essence and place of business planning in the process of management of the enterprise. Business planning should be viewed as a mechanism for the integration of administrative functions in order to create a strategically managed enterprise that in its turn requires close linkages between strategic and operational planning. Within the enterprise business, planning realizes elements of strategic planning (definition of enterprise's policy, formulation of objectives and selection of strategies) and of operational planning (identification of concrete actions to achieve the set goals).

Modern technology of business planning allows using a business plan as a basis for management of current activities and development of small, medium-sized enterprises. Effective management at this level is realized through the development of managerial business plan, which brings together the main elements of the strategic and operational planning [5, p. 52].

The task of the managerial business plan in general is to define the objectives of the functioning of enterprise, as well as ways and resources to achieve them. This type of business plan is more realistic than the strategic plan, and allows to define concrete objectives of the enterprise for a short period (usually one year), as well as a detailed plan of actions to achieve the set goals. In addition, the managerial business plan allows solving one more of the tasks of management – coordination of activities between different participants, as each participant plays its role, has its own range of responsibilities and tasks. In essence, the managerial business plan is a list of concrete actions for managers, describes the role that each subdivision of the enterprise should play in a process of achieving the set goals. In this capacity it should be seen as an instrument of delegating of responsibility, which allows the management to define more precisely the contribution of managers in achieving the objectives of the enterprise.

In the process of strategic planning, there are usually used all the procedures, envisaged by this type of planning, but they are more truncated by the depth of study and the time for implementation. This is due to the limited opportunity of management of small and medium-sized enterprises to build complex strategic plans and forecasts. Emphasis is placed on a more precise statement of objectives within a limited time horizon, as well as on drawing up a detailed plan of actions to achieve the set goals.

The drawing up of the managerial business plan comes from the position that the enterprise has determined with the base and business strategies, which it holds in accordance with the set objectives.

The logic of building the managerial business plan comes from the three defining elements of the technology of business planning:

- assessment of the current state of the enterprise. The main goal is to determine what really can achieve the enterprise;
- determination of a desirable state of the enterprise. To determine the company's purposes for the coming period;
- selection of the most effective ways to achieve the set goals, the development of optimal functional strategies.

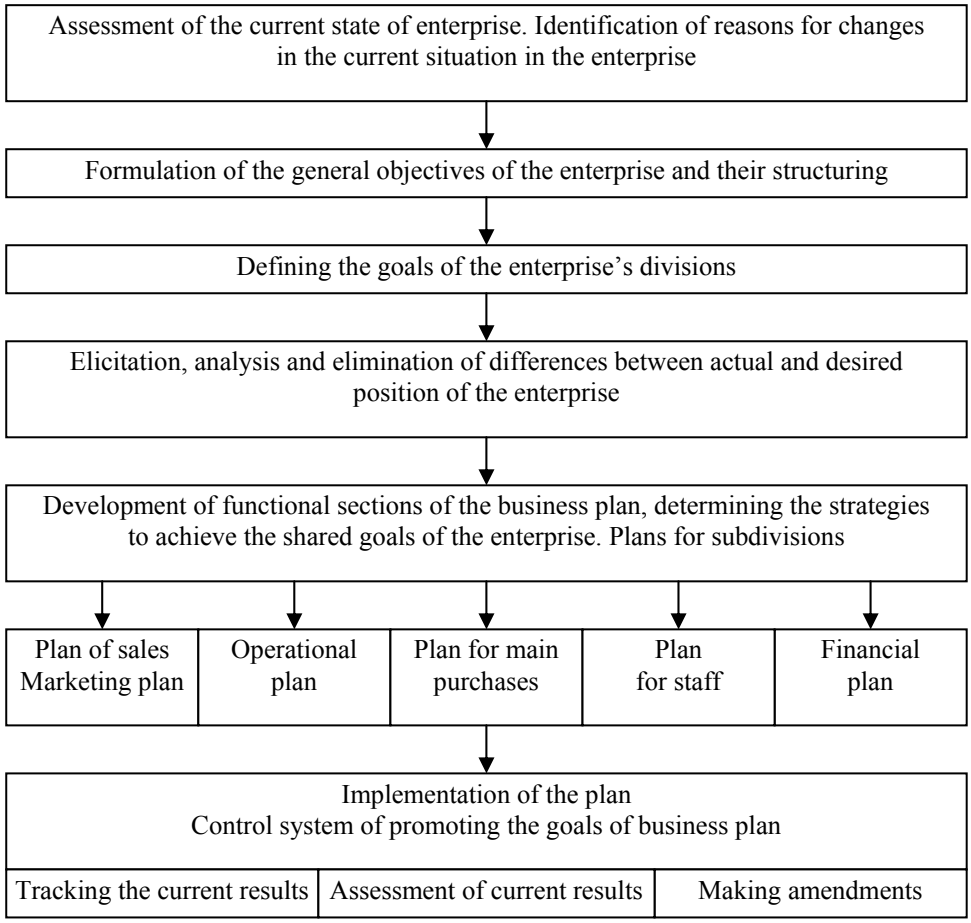
On this basis, the general scheme of development of managerial business plan can be represented (scheme 1).

Plan as a model of enterprise's activity is built depending on possibilities of external and potential of internal environment. Therefore, the first step in preparing a business plan is to define the current situation of the enterprise.

This stage of planning should answer the basic question: where is your enterprise today? There is necessary an honest illustration of the current state of enterprise. Using this information and comparing with the goals of enterprise (when we set them), it is possible to see a gap appearing between "where we are" and "where we want to be".

Bridging the gap – is the main task of a compiled business plan. Herewith it is important to determine what resources, able to close the gap between our current (initial) state and the final position, are available to us today.

Having estimated the current state and potential of the enterprise, it is possible to begin the second stage of drawing up the managerial business plan – the formulation of **common goals** of enterprise for the planning period. Within the managerial business plan, objectives can be regarded as obligations of managerial personnel to achieve certain results in the planning period.



Scheme 1. The general algorithm of development and implementation of the managerial business plan [5, p. 57]

Plan as a model of enterprise's activity is built depending on possibilities of external and potential of internal environment. Therefore, the first step in preparing a business plan is to define the current situation of the enterprise.

This stage of planning should answer the basic question: where is your enterprise today? There is necessary an honest illustration of the current state of enterprise. Using this information and comparing with the goals of enterprise (when we set them), it is possible to see a gap appearing between "where we are" and "where we want to be".

Bridging the gap – is the main task of a compiled business plan. Herewith it is important to determine what resources, able to close the gap between our current (initial) state and the final position, are available to us today.

Having estimated the current state and potential of the enterprise, it is possible to begin the second stage of drawing up the managerial business plan – the formulation of **common goals** of enterprise for the planning period. Within the managerial business plan, objectives can be regarded as obligations of managerial personnel to achieve certain results in the planning period.

Based on general goals of enterprise there are determined **private goals** of structural subdivisions, which specify their tasks.

An important stage in drawing up the managerial business plan is to determine and analyse the possible differences (gaps) between the current position of the enterprise and what should be (goals of the enterprise and of its subdivisions). The analysis of the gaps is advisable to carry out within each subdivision, and it should include: determination of the gap's size; diagnostics of the causes of this gap; the drawing up of correcting actions.

The main task of a compiled business plan – is a "construction of the bridge" to overcome the occurring gaps. Elimination of the identified gaps becomes the main task in the plans of departments. If during the analysis of gaps it becomes clear that they can not be eliminated within the current

planning period, then it does not mean that the enterprise will not be able to remove them, and says only that the enterprise will need some planning periods to do this. In this case, to achieve the set ultimate goal it is necessary to define intermediate goals (or subgoals), and to carry out them consistently.

Plans of subdivisions should be considered as a detailed plan for the implementation of specific actions with reference to time that coordinate the efforts of the enterprise to achieve the set goal. We will consider the main plans of subdivisions.

An important factor in increasing the efficiency of business planning is the development of monitoring mechanism.

The content of **the control system** should be directed to the execution of the main task – to provide the management with the information concerning promotion of the enterprise to the set goals. In order to perform its functions, the controlling mechanism should include the following elements:

- checkpoints of tracking the progress of business plan;
- intermediate financial and other reports, which allow identifying the progress towards the set goals.

Checkpoints allow establishing a connection between the planning and current results of the company's activity. Properly selected checkpoints can serve as a basis for measuring the achieved progress relative to achieving the goals of business plan.

The development of checkpoints is held within a plan of each subdivision that allows to track effectively the achievements of its set goals.

The monitoring of implementation of the business plan allows answering the main question of the implementation of planning as a function of management – when it is necessary to make an **adjustment** of management's actions and make changes in a business plan.

The main criterion of the necessity to correct – it is a significant difference between the real achievements of the company and control numbers in the plan. The biggest adjustment of the business plan takes place in case of appearing the necessity to change the key proposals, that is to say overall goal of the enterprise for the planning period.

A more common reason for adjusting the plan are changes in the conditions of the business environment. In this case, the overall objectives of the enterprise remain unchanged, but the goals of its individual subdivisions should be subject to adjustment. In addition to the external changes of business conditions, there may occur and internal changes, that require appropriate adjustments to the plan.

Adjustment of the business plan under the terms of the external and internal changes allows saving its reality and feasibility. Many plans fail because they do not reflect the real emerging situation in the business and on the enterprise. If this happens, then the business plan does not fulfill its main function – to promote the progress of the enterprise towards its goals and monitoring this process.

Small and medium-sized companies now have to deal with business planning in order to survive. The results of overseas studies, conducted by the authors, represented in the work of Analoui F., show that the majority of surveyed by them small and medium-sized enterprises, used planning in order to work. Passed researches have allowed also concluding that successful enterprises do use a strategic approach and implement strategic and operational planning [1, p. 26].

Application of business planning on small and medium-sized enterprises gives a whole range of benefits and advantages which are as follows.

1. There is provided a focus on consumer and flexibility in its service.
2. There is increased the overall efficiency of management by results-oriented and efficient use of resources.
3. There is improved integration and coordination of integration between individual units and employees, as there is provided the transfer of strategic objectives in tactical, and actions to achieve them.
4. The control is improved, as the comparison of actual results with planned allows estimating the degree of approximation to the set goals.
5. Efficient allocation and use of time are provided, what makes it possible not to miss a moment to solve the problems of long term.

The use of business plans as a tool of current and perspective management will allow increasing the efficiency of the system of planning and management in small and medium-sized enterprises in Moldova.

Bibliography:

1. Аналоуи Ф. *Стратегический менеджмент малых и средних предприятий*. М.: ЮНИТИ-ДАН, 2005.
2. Барроу П. *Бизнес-план, который работает*. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Баринов В.А., *Бизнес-планирование*. М.: ФОРУМ:ИНФРА-М, 2003.
4. *Бизнес-планирование*. Под ред. Попова В.М. и Ляпунова С.И. М.: Финансы и статистика, 2004.
5. Голяков С.М. *Бизнес-планирование на малых и средних предприятиях*. Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8, Выпуск 4, 2003.
6. Лапуста М.Г. *Малое предпринимательство*. М.: ИНФРА-М, 2011.
7. Мосейко В.Д. *Управление по изменениям: концепция внутрифирменного управления в структурах среднего и малого бизнеса*. Волгоград, 2001.

Secția III. FINANȚE. ACTIVITATE BANCARĂ

MANIFESTAREA PE PIAȚA DE CAPITAL AUTOHTONĂ ŞI PE PIEȚELE STATELOR CSI A UNOR TENDINȚE CARACTERISTICE PIEȚEI DE CAPITAL GLOBALE

Prof. univ. dr. hab. Rodica Hîncu, ASEM
hîncu@ase.md
Conf. univ. dr. Nina Jeleznova, ASEM
ninajelvar@mail.ru
Lect. sup. dr. Victoria Iordachi, ASEM
timush_v@yahoo.co.uk
Lect. drd. Marcelina Roşca, ASEM
marcelina.rosca@mail.ru

The international capital market is continuously influenced by complex phenomena with variable dynamics that determine its evolution. Most of tendencies that occur on the capital markets of developed countries are also manifested on local securities markets of CIS countries, but some of them possessing a higher relevancy degree like capital concentration and centralization; regulation and deregulation, while others reflecting a lower manifestation level - ascension of the institutional investors on the capital market; implementation of financial innovations i.e. The article analysis some tendencies that are specific for the development of capital markets in CIS countries, as well as in the Republic of Moldova, in comparison with their manifestation on global financial market.

Elaborarea direcțiilor de dezvoltare a pieței de capital se bazează atât pe studierea retrospectivă a pieței, cât şi pe starea actuală a acesteia. Piața de capital, la orice etapă de dezvoltare a economiei, identifică unele direcții ale evoluției sale, trasează anumite tendințe.

Actualmente, principalele tendințe ale pieței de capital globale sunt reprezentate de următoarele direcții ale dezvoltării sale:

- ***Centralizarea şi concentrarea capitalului;***
- ***Ascensiunea investitorilor instituționali;***
- ***Informatizarea;***
- ***Integrarea piețelor de capital şi cooperarea internațională;***
- ***Globalizarea;***
- ***Implementarea inovațiilor financiare;***
- ***Securitizarea şi penetrarea reciprocă pe alte segmente ale pieței;***
- ***Dezintermedierea;***
- ***Reglementarea şi dereglementarea;***
- ***Compartimentarea pieței secundare de capital şi dezvoltarea piețelor secundare alternative.***

Centralizarea capitalului, ca o ***tendință,*** pe piața de capital, reprezintă un proces determinat de creşterea economică şi constă în acumularea continuă a volumului de capital într-un singur centru, prin contopirea mai multor capitaluri sau absorbția unui capital de către altul. Prin intermediul emisiunii valorilor mobiliare are loc fuziunea capitalurilor private, ceea ce contribuie la dezvoltarea noilor companii sau ramuri ale economiei naționale.

Concentrarea capitalului pe piața de capital semnifică acumularea capitalului sub forma valorilor mobiliare în proprietatea unui număr relativ redus de persoane juridice. Se cere menționat faptul că concentrarea capitalului, sub forma valorilor mobiliare, la persoanele juridice are loc prin asocierea capitalului temporar liber al persoanelor fizice, precum şi al celor juridice, în fondurile de investiții, companiile de asigurări, fondurile de pensii nestatale etc.

Procesele de concentrare şi centralizare a capitalului pe pieţele de capital pot fi considerate drept premise a instituționalizării investitorilor pe pieţele de capital. Fenomenul de instituționalizare trebuie privit din punct de vedere al nivelului de organizare a diferitelor societăți, provocat, îndeosebi, de creşterea mobilității capitalului.

Ascensiunea investitorilor instituționali pe pieţele de capital naționale, care datează cu anii 80, a condus la instaurarea acestora în calitate de principali actori, inclusiv pe pieţele bursiere, ponderea lor fiind în continuă creştere. Astfel, la nivelul anilor 90, proporția dintre tipurile de investitori pe *piața japoneză* era de 72% investitori instituționali, 24% – particulari şi 4% – investitori străini. Cu toate eforturile autorităților de a stimula investitorii privați în a realiza plasamente în acțiuni, în special cu ocazia privatizărilor din ultimii ani, *piața londoneză,* la nivelul anului 1995, era dominată de investitorii instituționali. Prezența acestora era sugerată de datele privind volumul tranzacțiilor: investitorii instituționali realizau peste 73% din total, investitorii străini aproape 18%, iar persoanele fizice abia peste 8%, deşi, ca număr de tranzacții, investitorii individuali reprezintă 2/3 din total. În *Canada*, situația este asemănătoare sub raportul prezenței pe piața bursieră a investitorilor instituționali: deşi aceştia dețin doar aproximativ 30% din totalul acțiunilor, tranzacțiile lor reprezintă aproximativ 65% din totalul tranzacțiilor efectuate. La *New York Stock Exchange*, de altfel, încă din 1988, tranzacțiile cu blocuri mai mari de 10.000 de titluri reprezentau 54% din totalul tranzacțiilor [11, p.45-50].

Conform datelor Raportului Federației Internaționale a Burselor de Valori pentru perioada 2000-2009, volumul capitalizării pieței de capital globale, în anul 2000, a constituit 30956 trilioane de dolari SUA în anul 2000, în 2007 – volumul maximal de 60855 trilioane de dolari SUA, iar în anul de criză 2008 – 32584 trilioane de dolari SUA şi, respectiv, în 2009 – 46525 trilioane de dolari SUA. Pe parcursul a zece ani (2000-2009), acest indicator a înregistrat o creştere de 33%, majorându-se maximal (de două ori) în anul 2007. Trebuie menționat că, practic, în aceeaşi perioadă (2001-2010), raportul dintre volumul de capitalizare a pieței de capital globale şi volumul PIB al economiei mondiale a atins, în anul 2007, valoarea maximă de 115,7%. În anul 2008, acest raport a constituit doar 55%, iar în anul 2009 – 84,4%. Volumul total al activelor investitorilor instituționali constituia peste 50% din volumul global al pieței acțiunilor şi obligațiunilor [19]. Procesele *concentrării* şi *centralizării pe piața de capital* se extind, de asemenea, şi asupra *participanților profesionişti*. Această ***tendință*** se manifestă prin: consolidarea organizațiilor participanților profesionişti; majorarea volumului capitalurilor gestionate; extinderea gamei serviciilor prestate, precum şi prin diminuarea numărului acestora în condițiile unei concurențe acerbe.

Informatizarea s-a remarcat ca o ***tendință*** de anvergură cu impact important asupra pieței financiare. Dezvoltarea computerizării şi telecomunicațiilor au contribuit la contopirea pieţelor financiare ale lumii într-un singur sistem mondial, în care o persoană individuală sau un terminal poate fi tot timpul la curent cu fluctuațiile de prețuri pe pieţele majore şi poate executa schimburi aproape instantaneu pe orice piață, poate reacționa prompt la modificările pieței şi lua decizii în conformitate cu situația existentă.

Progresele tehnologiei informației şi inovațiile tehnologice au determinat *transformări profunde şi în domeniul pieţelor de capital*, mutațiile de referință remarcându-se în segmentul *pieței secundare* încă din anii '50.

Trei aspecte legate de utilizarea informaticii au marcat profund dezvoltarea *mediului bursier* contemporan: *folosirea calculatorului pentru stabilirea cursului* valorilor cotate (de exemplu, sistemul CATS în Canada, SEAQ în Marea Britanie, CAC în Franța, GLOBEX în SUA, sistemul STEA şi mai apoi Horizon la Bursa de Valori Bucureşti); *utilizarea computerului pentru operațiunile de back-office şi compensare* (de exemplu, Deutsche Wertpapier Zentrale, DWZ, centrul de procesare a datelor privind valorile mobiliare), una dintre cele mai frecvente şi eficiente metode de încheiere şi lichidare a tranzacțiilor, unde computerizarea şi-a făcut simțită prezența în urmă cu peste 20 de ani [12, p.123]; *apariția programelor de negociere şi de asigurare a portofoliilor,* aşa-numitele „program-trading" şi „portfolio-insurance" şi utilizarea ordinelor de tipul „stop-loss" şi „stop-buy". Tranzacțiile inițiate automat de calculator sunt utilizate în scop de arbitraj – cumpărare şi vânzare simultană de titluri pentru a se obține câştig, apelând la metode mai complexe. Pentru marii investitori instituționali, în domeniul „asigurării" portofoliilor, valențele calculatoarelor țin, în primul rând, de programele financiare utilizate. În SUA, încă din anii 70, tranzacțiile pe piața secundară de capital sunt *supravegheate electronic* on-line. Tehnologiile moderne, mai ales folosirea pe scară largă a

calculatoarelor, au condus la integrarea pieţelor financiare, la circulaţia mai rapidă a informaţiei, la creşterea vitezei de reacţie a investitorilor şi au permis pieţei să facă faţă unui aflux tot mai mare de ordine şi unui volum al tranzacţiilor în creştere. Comunicaţiile electronice, care au permis contactul instantaneu între puncte financiare dispersate geografic, sunt apreciate drept o adevărată revoluţie electronică, un „Big Bang" care a făcut din lume un adevărat cazino bursier [4, p.99].

Electronizarea bursei a dus, în fapt, la apariţia unui *nou tip de piaţă bursieră.* Apariţia acesteia, precum şi dematerializarea titlurilor bursiere au condus la formarea *pieţei bursiere delocalizate.* În prezent, investitorii pot avea acces direct pe piaţa on-line, pe o piaţă concurenţială şi transparentă, mai eficientă, pe care informaţiile circulă mai rapid.

Integrarea pieţelor de capital naţionale şi cooperarea internaţională reprezintă o altă ***tendinţă*** manifestată pe piaţa de capital globală, care este un proces de apropiere, inter-conexiune, contopire a capitalurilor diferitelor ţări în procesul promovării unor politici interstatale privind utilizarea capitalului. În condiţiile actuale ale economiei mondiale, această tendinţă se manifestă prin *integrarea pieţelor bursiere.*

Drept exemplu relevant de ***integrare a pieţelor bursiere*** serveşte apariţia grupului bursier NYSE-Euronext, Euronext şi Eurex reprezentând etape preliminare în formarea acestui grup.

Euronext a reprezentat concretizarea unui proiect mai vechi de reunire a burselor din Paris (SBF), Bruxelles (BXS) şi Amsterdam (AEX), plecând de la preocupările burselor de a veni în întâmpinarea cerinţelor clienţilor lor. În septembrie 2000, a apărut oficial, fiind pentru prima dată în lume când au fuzionat trei burse din ţări diferite, rezultând o *piaţă integrată*, care oferă cadrul organizat pentru negocierea nu doar a acţiunilor, ci şi o piaţă pentru titluri derivate şi una pentru mărfuri. Dimensiunea pan-europeană, cerută de investitorii cu vocaţie internaţională, impune şi anumite criterii primordiale de operare: lichiditatea, reducerea costului capitalului şi, ceea ce nu este deloc de neglijat, un sistem de tranzacţionare şi decontare integrat la nivel european. Fuziunea realizată, ca şi interesul pentru alte asemenea fuziuni pe continentul european pot fi explicate şi prin preocupările de a contrabalansa poziţia dominantă deţinută în domeniul bursier de SUA. Pe Euronext, deja, în 2002, cotau 1.861 de societăţi provenind de la cele trei burse de origine, totalizând o capitalizare de 2.691 miliarde de euro şi o valoare anuală totală a tranzacţiilor de 1,099 miliarde de euro [21]. Ulterior, Euronext s-a extins, devenind o bursă pan-europeană cu sediul la Paris şi subsidiere în Olanda, Belgia, Franţa, Portugalia şi Anglia. Bursa a fuzionat, în 2007, cu Grupul Bursei de la New York (NYSE), formând un mare grup bursier - ***NYSE Euronext***. În decembrie 2010, grupul bursier NYSE-Euronext, funcţionând cu succes, deţinea o capitalizare totală a companiilor listate de 2,93 trilioane de dolari SUA [21], astfel, poziţionându-se pe locul 5 în clasamentul celor mai mari burse din lume, iar grupul NYSE Euronext este considerat „prima bursă de valori globală" [21].

Tendinţele de achiziţii şi fuziune sunt caracteristice şi burselor instrumentelor financiare ***derivate.*** Creată în anul 1982, ***LIFFE*** *(London International Financial Futures Exchange*), ***prima bursă*** *a contractelor financiare futures neamericană*, după unificarea cu piaţa opţiunilor a Bursei londoneze în 1992, s-a transformat într-una din cele mai mari burse ale instrumentelor financiare derivate. Anul 1998 a reprezentat anul afirmării pieţei ***Eurex,*** reprezentând o societate pe acţiuni creată pentru a oferi o piaţă de negocieri competitivă a titlurilor *derivate.* Piaţa a fost creată efectiv prin fuziunea Deutsche Termin Bors (DTB) cu Swiss Options and Financial Futurese Exchange (SOFFEX), implementându-se cu această ocazie *noi produse specifice pentru negociere*. Beneficiind de o platformă de negocieri şi lichidare electronică, concepută ca un sistem integrat, Eurex reuşeşte să ofere participanţilor servicii operative, de calitate, la un cost de tranzacţionare scăzut. Eurex a creat o piaţă descentralizată globală. Numărul membrilor bursei a crescut către anul 2002 la 414, proveniţi din 16 ţări şi acoperind locaţii-cheie europene (Amsterdam, Helsinki, Londra, Madrid, Paris) şi altele, reuşind să ofere un set de produse standardizate variate, lichide şi disponibile la scară internaţională.

Este de remarcat şi avântul în ***integrarea bursieră regională***. În ***Europa Centrală –*** o apropiere a pieţelor bursiere din Cehia, Polonia, Slovacia, Slovenia şi Ungaria. Acestea au creat în comun un indice bursier numit sugestiv CESI – Central European Stock Index. Acest indice a fost introdus în anul 1996, fiind regulamentar calculat de două ori pe an de către comitetul CESI, compus din membrii fiecărei ţări [22]. *Integrarea bursieră regională* este caracteristică şi ***Europei Centrale şi de Vest.*** În anul 2004, bursa din Austria a achiziţionat pachetul de control al bursei maghiare, iar peste 4 ani, ele au fuzionat cu bursele din Slovenia şi Republica Cehă, ca rezultat a fost creat ***CEE Stock Exchange Group.*** Actualmente, acest grup este cel mai mare din Europa Centrală şi de Vest, cuprinzând jumătate

din capitalizarea bursieră a regiunii şi 2/3 din volumul total al tranzacţiilor cu acţiuni. În afara zonei euro, se dezvoltă foarte activ şi ***piața de capital nord-europeană.*** Astfel, în 2003 prin intermediul unificării burselor din Finlanda, Suedia, Estonia, Letonia şi Lituania a fost creat ***„OMX Group"*** scandinav. În 2008, compania a fost vândută NASDAQ-ului american şi şi-a schimbat denumirea în ***„NASDAQ OMX Group".***

Globalizarea capitalului, ca o altă ***tendință*** importantă manifestată pe piața de capital globală, constituie un proces de extindere a sferei de aplicare a capitalului în afara hotarelor țării, transformarea celor mai mari monopoluri naționale în corporații internaționale şi transnaționale. Astfel de corporații asigură interconexiunea (convergența, penetrarea reciprocă) capitalurilor companiilor din diferite țări şi impulsionarea procesului de internaționalizare continuă a capitalului pe plan mondial, în consecință, formându-se o ***piață unică globală de capital***.

În calitate de principal beneficiar al globalizării financiare, SUA a rămas principala destinație a capitalurilor Europei şi ale Japoniei, ceea ce îi permite şi astăzi să-şi compenseze imensul deficit comercial, dar şi să creeze noi firme şi locuri de muncă. Totodată, *globalizarea financiară* a condus la *consolidarea* şi *concentrarea activităților financiare în câteva centre mondiale,* precum Londra, New York, Frankfurt, Zürich, Hong Kong şi Tokyo, membre de elită a rețelei restrânse de plăci turnante ale finanțelor, în care se concentrau, la finele sec.XX, aproape ½ din comerțul internațional cu acțiuni.

Este de menționat faptul că fluxurile de capital au căpătat o nuanță cu adevărat multinațională în anii '70. Drept factori prioritari, ce au condiționat *integrarea fluxurilor financiare în economia mondială*, au fost *dezvoltarea tehnologiilor avansate, telecomunicațiilor şi apariția inovațiilor financiare.*

În ceea ce priveşte ***inovațiile financiare,*** ca ***tendință*** de dezvoltare a pieței de capital, este de remarcat dezvoltarea extraordinară a *derivatelor*, care erau utilizate de participanții *pieței financiare* ca instrumente de asigurare împotriva riscului financiar, dar şi ca mijloc de speculație. ***Inovarea financiară***, în mare parte, a fost stimulată de apariția unor actori instituționali, precum fondurile de pensii şi alte fonduri de investiții, care erau în căutare de investiții cât mai rentabile pentru sutele de miliarde de dolari avute în administrare. Apariția acestor actori instituționali s-a combinat cu atracția exercitată de „noile piețe" – piețele în formare, care ofereau oportunități reale de investiții. Alte importante inovații financiare sunt *valorile mobiliare utilizate pe piața internațională de capital*: euroobligațiunile (eurobonds), euroacțiunile (eurostocks), certificatele de depozit emise de bănci (ADR, EDR şi GDR) etc. Din punctul de vedere al investitorilor, însă piața de capital a devenit mai atractivă, întrucât a crescut numărul instrumentelor disponibile pentru investiții sau a celor prestabile la utilizări în gestiunea portofoliului pentru acoperirea (transferul) riscului. Gradul sporit de substituire a unor produse bursiere cu altele, rezultat al inovației financiare, creşterea rapidă a volumului operațiunilor realizate au determinat în timp şi o reducere a costului tranzacțiilor bursiere.

Securitizarea şi penetrarea pe altele segmente ale pieței reprezintă o altă ***tendință*** manifestată cu pregnanță pe piețele de capital. Cum riscul este inerent activității financiare, lipsa unor instrumente care să gestioneze anumite riscuri sau slaba capacitate a celor existente de a acoperi suficient cererea pieței, au făcut ca, prin inginerie financiară, să se descopere tehnici şi produse financiare noi care să răspundă acestor cerințe. Acesta este şi cazul *tehnicii de securitizare*. Securitizarea poate fi definită drept *transformarea activelor cu grad scăzut de lichiditate în active negociabile*. Această transformare, însoțită de transferul activelor pe piață nu are loc în mod direct, ci prin intermediul unor entități. Alături de entitățile amintite, la securitizare participă societatea care cedează activele financiare, denumită originator, sponsor sau cedentă şi investitorii. Principalele scheme, conform cărora au loc respectivele transformări, sunt numite în literatura de specialitate *pass-through* şi *paythrough*.

Aprofundarea proceselor de securitizare modifică caracterul interrelațiilor existente între debitori şi investitori, acestea devenind directe. Prin procesele de securitizare, băncile şi altele instituții financiare au devenit intermediari direcți sau garanți în procesul de creditare. Însă, odată cu aprofundarea acestor procese, băncile, treptat, îşi pierd rolul de creditor principal şi intermediar financiar, astfel, fiind eliminate toate riscurile aferente acestor activități. O astfel de ***tendință*** în dezvoltarea pieței de capital este cunoscută sub denumirea de ***„dezintermediere"*** (de la *disintermediation*: *„dis"* – lichidarea, eliminarea unui lucru şi *„intermediation"* – care se află între, în mijlocul proceselor). Astfel, acest proces semnifică tranziția dintr-o stare în alta. Cu referință la *piața financiară*, în general, aceasta semnifică faptul că, în urma proceselor de securitizare, pe piața de

capital globală, instituțiile bancare, deja, ***nu mai sunt considerate unicii creditori*** pe piața financiară.

Totodată, apariția noilor instrumente financiare, a rețelelor de telecomunicații, softurilor, rapiditatea transmiterii informației prin sursele de internet au dus la ***imposibilitatea controlului capitalului***. Încercările Ministerului Finanțelor din Japonia de impunere a restricțiilor în tranzacționarea derivatelor cu indicii Nikkei, în anii '90, au motivat participanții pieței (străini şi naționali) să negocieze contracte pe piața din Singapore, ceea ce, ulterior, a servit premisă în antrenarea guvernului nipon în practici de ***liberalizare a pieței***. Chiar dacă experiența unor țări demonstrează unele avantaje în urma implementării şi promovării controlului capitalului (China şi India), aceste măsuri sunt eficiente numai în perioada dezechilibrelor financiare pe arena internațională *pe termen scurt sau mediu*. Deci, odată ce statul descoperă inutilitatea controlului capitalului, se procedează la *liberalizarea pieței.*

Dereglementarea pe piața de capital internațională, ca una din ***tendințele*** manifestate pe piața de capital, semnifică eliminarea controalelor impuse de guvern operațiunilor pe piață. Conform unei definiții de specialitate, *dereglementarea* semnifică eliminarea controalelor impuse de Guvern operațiunilor pe piață (în general), ținând cont că unele dintre ele sunt dăunătoare economiei. Un bun exemplu, în acest sens, îl constituie *eliminarea unor bariere de intrare şi de ieşire* de pe majoritatea piețelor naționale de capital, cum ar fi, de exemplu, eliminarea controalelor schimburilor valutare şi libera circulație a capitalurilor între țări.

Începutul dereglementării, ca fenomen mondial în domeniul bursier, ***este plasat în anul*** 1975, când, în SUA, s-a renunțat la practicarea comisioanelor fixe. De aici, câțiva ani mai târziu, tendința de modernizare a pieței urma să cuprindă *întreaga lume.*

Semnalul pentru *reforma europeană în domeniu* a fost dat de exemplul englez, al măsurilor luate de London Stock Exchange, în perioada 1982-1986, şi cunoscute mai apoi, pentru a desemna amploarea fenomenului declanşat, sub denumirea de „Big Bang". Sub numele de Big Bang sunt cuprinse în prezent măsurile reformatoare, de modernizare, de relaxare şi dereglementare a pieței secundare de capital, indiferent de țară. Măsurile graduale de ridicare a numeroase restricții au transformat radical bursa londoneză, i-au crescut competitivitatea şi au constituit un *model în acest sens şi pentru celelalte burse de valori din lume*.

Conceptul de *dereglementare* nu are ca semnificație, în fapt, *renunțarea* (cel puțin în totalitate) la reglementări. Piețele de capital rămân, în continuare, reglementate, guvernate de legi şi regulamente, ele fiind piețe organizate. În acest sens, o legislație clară, completă şi stabilă în domeniu este binevenită, reprezentând chiar o premisă necesară pentru asigurarea dezvoltării ulterioare a piețelor de capital. Tendința de dezvoltare manifestată pe plan internațional are în vedere, mai curând, un fenomen de liberalizare a piețelor, de deschidere a piețelor de capital naționale, de ridicare a unor restricții existente anterior. În acest sens, dereglementarea trebuie privită şi în legătură cu fenomenul globalizării accelerate a piețelor naționale de capital.

Manifestarea dereglementării, mai vizibilă, în primul rând, în cazul ***burselor de valori***, şi având ca scop principal ***încurajarea dezvoltării concurenței*** în domeniu şi între intermediari în beneficiul investitorilor, a apărut pornind de la observația potrivit căreia reglementările pot acționa ca bariere de intrare pe piața de capital şi pot restrânge concurența.

Însă, în condițiile *crizei financiare internaționale*, organizațiile de supraveghere financiară tot mai des recurg la ***politici de reglementare*** *a fluxurilor financiare internaționale*, inclusiv a *piețelor de capital,* având drept obiectiv, descurajarea volatilității capitalului speculativ în vederea promovării obiectivelor, stabilite de politicile interne, stoparea creării bulelor speculative, precum şi protejării economiei naționale de efectul de contagiere, provocat de şocurile externe. Pe de altă parte, prin ***reglementare***, într-o *accepțiune largă*, se înțelege supravegherea şi controlul exercitat de către guvern şi asupra activității societăților private, având drept obiective eficiența, corectitudinea şi siguranța [11. p. 69]. Într-o *accepțiune restrânsă*, termenul se referă la situația de pe ***piața de capital***. În acest caz, statul poate să-şi exercite direct puterea regulatoare prin propriile instituții specializate, sau aceste puteri pot fi delegate unor instituții financiare, care devin organisme cu autoreglementare.

Astăzi, ca urmare a promovării liberalizării financiare şi eliminării barierelor în fața mişcării libere a capitalului între țări, mişcarea internațională a fluxurilor financiare s-a intensificat. Principalii actori pe arena financiară internațională au devenit companiile transnaționale care prestează servicii în întreaga lume. În urma proceselor de achiziții şi fuziuni, au apărut conglomeratele financiare, care au contopit sectorul bancar tradițional cu activitatea pe piața valorilor mobiliare, de asigurări şi alte

servicii, fie în cadrul activității proprii sau ca membru al unei structuri afiliate. Deci, activitatea participanților pe piața financiară nu trebuie să fie monitorizată doar în cadrul unei economii sau regiuni, ci şi la nivel macroeconomic, de către o instituție străină, unanim acceptată, precum una de coordonare şi monitorizare, o *instituție megaregulatorie*. Astfel, generalizând cele menționate, vom sublinia că o particularitate distinctă a *globalizării financiare,* respectiv a *integrării financiare,* o constituie ***integrarea eforturilor regulatorii.***

Compartimentarea pieței secundare de capital şi dezvoltarea piețelor secundare alternative reprezintă o altă ***tendință*** importantă în evoluția piețelor de capital. Dezvoltarea piețelor de capital secundare alternative a luat amploare începând cu anii '80. Ea poate fi explicată prin *preocuparea autorităților pentru rezolvarea problemelor de finanțare cu care se confruntă în special întreprinderile mici şi mijlocii sau cele nou-înființate,* care nu îndeplinesc condițiile cotării pe principala piață secundară (cea oficială – bursa de valori).

Atenția, de care se bucură firmele mici şi mijlocii în fața guvernanților, este justificată prin numărul mare de locuri de muncă asigurate de acestea. Este recunoscut faptul că, în multe țări, întreprinderile mici şi mijlocii reprezintă principala sursă de creare de noi locuri de muncă. În aceste condiții, pe lângă facilitățile fiscale destinate încurajării dezvoltării firmelor mici şi mijlocii, statul s-a preocupat şi de reducerea costului capitalului acestora. Autofinanțarea este, de cele mai multe ori, insuficientă pentru nevoile unor societăți în plină dezvoltare, iar la sursele externe tradiționale de finanțare – de genul creditelor bancare – accesul le este limitat. O sursă externă de finanțare nebancară, piața acțiunilor, este, de cele mai multe ori, inaccesibilă pentru întreprinderile mici şi mijlocii datorită condițiilor stricte de intrare şi cotare. În consecință*, crearea unor piețe de negociere pentru acțiunile firmelor ce nu corespund condițiilor de pe principala piață secundară* a avut succesul aşteptat. În tabelul 1, sunt prezentate câteva dintre piețele de acest tip, destinate întreprinderilor mici şi mijlocii, create la nivel european în ultimul timp.

Tabelul 1

Segmente de piață destinate tranzacționării întreprinderilor mici şi mijlocii la nivel european

Segmentul de piață	Țara	Anul deschiderii
Alternative Investment Market (AIM)	Marea Britanie	Iunie 1995
EASDAQ	Pan-europeană	Noiembrie 1996
FIT	Austria	Primăvara 1997
METIM	Italia	1997
Neuer Market	Germania	Martie 1997
New Market	Belgia	Primăvara 1997
Niewe Markt	Olanda	Primăvara 1997
Nouveau Marche	Franța	Martie 1996
OFEX	Marea Britanie	Octombrie 1995

Sursa: http://arthur.his.ac.at/-helmen/html/sse.html

Se cuvine menționat faptul că piețele de capital din ***țările cu economii dezvoltate*** au multiple caracteristici comune, distincțiile între particularitățile de funcționare ale acestora fiind nesemnificative, în timp ce, în ***țările cu economii în tranziție***, în funcție de gradul de dezvoltare economică, particularitățile respective sunt mult mai semnificative, cu caracteristici specifice bine pronunțate. Determinarea acestor ***particularități*** permite identificarea principalelor tendințe de dezvoltare a piețelor de capital naționale, precum şi a impactului acestora asupra economiei în ansamblu.

Practic, toate tendințele care se manifestă pe piața de capital globală, se manifestă şi pe piața valorilor mobiliare (PVM) a ***Republicii Moldova***, doar că unele dintre acestea se manifestă mai relevant *(concentrarea şi centralizarea capitalului; reglementarea şi dereglementarea pieței de capital; informatizarea pieței de capital),* altele – mai puțin *(ascensiunea investitorilor instituționali pe piețele de capital; implementarea inovațiilor financiare; integrarea pieței de capital şi cooperarea internațională, securitizarea şi penetrarea reciprocă pe alte segmente ale pieței; dezintermedierea; compartimentarea pieței secundare de capital şi dezvoltarea piețelor secundare alternative etc.).*

În Republica Moldova, procesele de ***concentrare şi centralizare a capitalului,*** sub forma

valorilor mobiliare, au început să se prefigureze la începutul anilor '90, pe fundalul ***privatizării în masă a proprietății de stat.*** Astfel, o bună parte a capitalului era concentrată în mâinile populației (peste 3,2 milioane de cetățeni ai țării noastre), modelul privatizării fiind constituit după principiul *terapiei de şoc*.

Astfel, în perioada 1993-1996, contra bonuri patrimoniale au fost privatizate peste 2235 de întreprinderi din sfera complexului industrial, comerțului, şi deservirii sociale, precum şi complexului agrar.

Totodată, în urma procesului de privatizare, a apărut ***primul tip de proprietari*** – companiile cu un ***număr mare de acționari***, acțiunile cărora se află în liberă circulație, iar în urma privatizării în baza concursurilor investiționale (începând cu anul 1998) a apărut şi cel de-al ***doilea tip de proprietari*** – companiile cu ***un acționar principal*** şi cu un număr nesemnificativ de acționari „externi".

Procesul de ***concentrare a capitalului în Republica Moldova, în condițiile privatizării în masă,*** a determinat apariția ***pieței hârtiilor de valoare***. Deja, la sfârşitul anului 1997, volumul global al resurselor pe piața de capital a țării a depăşit 6,8 miliarde lei (volumul total al emisiunilor de acțiuni din 1992 până în anul 2009 a constituit 21,2 mlrd. lei). În anul 1992, au fost create: ***primele societăți pe acțiuni*** (S.A.) de tip închis (numărul acestora a atins, în 2006, cota de ¾ din totalul S.A., fapt ce a frânat dezvoltarea PVM). Perioada dată poate fi considerată drept începutul formării ***pieței primare autohtone a hârtiilor de valoare.***

În scurt timp, au fost create ***instituțiile participanților profesioniști*** ai pieței valorilor mobiliare, iar, odată cu aprobarea (în anul 1995) a Legii Republicii Moldova privind instituțiile financiare, băncilor comerciale le-a fost permisă activitatea profesionistă pe PVM.

Apariția diverşilor participanți profesioniști pe PVM (companiilor de trust, registratori independenți şi brokeri), a organizațiilor publice respective: Asociația Societăților pe Acțiuni, Asociația Reprezentanților Profesioniști a contribuit la acumularea experienței de lucru cu valorile mobiliare, iar existența pe piața de capital a diferiților emitenți şi acționari cu diverse interese a impus apariția, în 1995, a instituției de echilibrare a activității şi de asigurare a reglementării acestei piețe – ***Bursa de Valori***.

Astfel, ***instituționalizarea pieței de capital*** a avut loc prin apariția instituțiilor pieței, a participanților profesioniști, a emitenților, precum şi a investitorilor, inclusiv a *investitorilor instituționali.*

Cei mai reprezentativi ***investitori instituționali pe piața de capital autohtonă***, care au apărut în condițiile privatizării, au fost ***fondurile investiționale de privatizare.*** Deşi, pe plan internațional, tendința de ascensiune a investitorilor instituționali pe piețele de capital s-a manifestat simțitor deja în anii 80, în Republica Moldova, această tendință şi azi se manifestă foarte vag. Încercarea (în 1991) de creare pe baze legale a băncii de investiții nu s-a soldat cu succes. Existența altor investitori instituționali (cum ar fi fondurile de pensii nestatale, companiile de asigurări etc.) pe piața de capital autohtonă este neînsemnată, activitatea acestora fiind puțin sesizabilă, deşi prevederi legale în acest sens există.

Odată cu deschiderea ***Bursei de Valori a Moldovei,*** a fost creată una din cele mai importante premise de realizare a proceselor complexe pe piața de capital națională. Către jumătatea a doua a anului 1995, s-a format ***piața secundară a valorilor mobiliare.***

Totodată, se dezvoltă şi ***piața hârtiilor de valoare de stat***, având principala menire de a acoperi deficitul Bugetului de Stat, precum şi de a asigura băncile comerciale cu instrumente de gestiune a lichidității acestora.

Un moment pozitiv în dezvoltarea pieței de capital a Moldovei este ***apariția*** (la începutul anului 2000) a ***indicelui bursier CNVM-32***, constituit, inițial, pe baza capitalizării bursiere a 32 de companii din diferite ramuri ale economiei. Structura portofoliului CNVM-32, practic, reflecta structura PIB-ului în Moldova. În perioada 2000-2007, indicele bursier de preț CNVM-32 (actualmente – CNPF), cu unele fluctuații, a ***evoluat pozitiv***, însă activitatea PVM autohtone este încă redusă pentru ca indicele respectiv să fie aplicat pentru planificarea financiară.

Anul 2007 se consideră un an de succes în dezvoltarea PVM autohtone. ***Valoarea anuală a pieței valorilor mobiliare autohtone*** a depăşit, în acest an, ***pragul de 3 mlrd. lei.***

O problemă acută a dezvoltării PVM rămâne, totuşi, a fi *discrepanța dintre dinamica creşterii economice şi formarea resurselor investiționale interne, în condițiile în care PVM nu-şi realizează funcțiile principale de acumulare a economiilor şi de transformare a acestora în investiții.* Începând

cu 1998, volumul cumulat al emisiunilor în raport cu PIB a constituit: în 2005 – 48,5%, în 2006 – 42%, în 2007 – 37,1%, în 2008 – 32,8%, iar în 2009 – 35,3%. Indicatorul capitalizării bursiere la un leu din PIB, în perioada 2009-2010, a constituit 14-15 bani [15, 23]. În țările dezvoltate, acest indicator înregistrează valori mult mai înalte şi chiar depăşeşte volumul PIB. Viteza de rotație a ***tranzacțiilor bursiere şi extrabursiere,*** în Republica Moldova, este joasă în comparație cu acelaşi indicator din țările dezvoltate. Totuşi, momentul pozitiv rezidă în ***reliefarea unui trend ascendent*** *în evoluția nivelului de penetrare a pieței de capital în economia națională a Republicii Moldova, fapt ce promite creşterea, în anii următori, a fluxului de investiții străine directe (ISD) în economia națională prin intermediul pieței de capital*.

Tendințele de dezvoltare a pieței, care s-au manifestat periodic pe parcursul evoluției sale, s-au datorat, în mare parte, ***investitorilor străini,*** care au manifestat interes de investire în economia națională a Republicii Moldova. Aceste resurse financiare au fost investite, în mare parte, în sectorul financiar. Un interes deosebit față de valorile mobiliare ale emitenților din Republica Moldova au manifestat investitorii din *Franța, Austria, Marea Britanie, România etc.*

Pe primele poziții, printre companiile cu capital străin (integral sau mixt) din Republica Moldova, se plasează Moldovagaz (cu cota investițiilor de 50%), Lafarge Ciment (93,99%), RED – Chişinău (100%), BC Eximbank SA Gruppo Veneto Banca (100%), Lukoil–Moldova (100%).

Analizând evoluția capitalului străin pe piața de capital autohtonă, se poate observa lipsa unui flux abundent al investițiilor străine în capitalul companiilor locale (excepție fac societățile pe acțiuni bancare). Investițiile străine înregistrate în ultima perioadă au un caracter discontinuu şi au fost direcționate în sectoare în care, deja, capitalul străin era prezent, şi nu în cele de o importanță strategică, unde se simte cu adevărat lipsa lor. Această situație este cauzată de mai mulți factori, printre care poate fi menționată şi lipsa inițiativelor din partea societăților pe acțiuni privind atragerea directă a resurselor de finanțare prin intermediul pieței de capital, adică prin intermediul ***ofertelor publice*** *de acțiuni şi obligațiuni*.

La sfârşitul anului 2010, la BVM, au fost admise spre circulație valorile mobiliare ale 1020 de societăți pe acțiuni, din care 12 sunt incluse în listing, iar celelalte 1008 – în non-listing. Ponderea valorilor mobiliare în circulație a constituit mai puțin de două sutimi din volumul total al valorilor mobiliare emise, volumul mediu anual al emisiunilor de acțiuni constituind circa 1% din PIB.

Unul din principalii indicatori ce caracterizează evoluția pieței de capital este ***capitalizarea bursieră***. La finele anului 2003, acest indicator constituia 4,94 mlrd. lei, în 2004 – 5,96 mlrd. lei. În comparație cu 2005, capitalizarea bursieră a crescut cu 1,1 mlrd. lei, constituind la finele anului 2006 – 6,7 mlrd. lei, în 2007 – 13,3 mlrd. lei, în 2008 – 7,4 mlrd. lei, pe când în 2009 – 4,5 mlrd. lei, iar, la finele anului 2010, indicatorul capitalizării bursiere a constituit doar 5,1 mlrd. lei, diminuarea, în comparație cu anii anteriori, fiind produsă ca o consecință a modificărilor operate pe lista societăților cotate şi a reducerii volumului tranzacțiilor efectuate.

O *altă* ***tendință*** *importantă* pentru piața de capital a Republicii Moldova, caracteristică şi altor piețe de capital pe plan internațional, constă în ***diminuarea****, în ultimul timp,* ***a numărului de participanți profesioniști*** pe respectiva piață. Astfel, dacă numărul participanților profesioniști pe parcursul perioadei de formare a pieței naționale de valori mobiliare (mijlocul anilor ’90) depăşea 140, în anul 2010, acesta a fost limitat la doar 44 de organizații, fără luarea în considerație a fondurilor investiționale în proces de lichidare. Practic, piața valorilor mobiliare nu dispune de operatori de forță, cum ar fi investitorii instituționali - administratori eficienți ai investițiilor.

Schimbările în ***componența participanților pieței de capital,*** din Republica Moldova, s-au făcut sesizate şi prin ***apariția*** unor ***noi tipuri de activități profesioniste****, dar şi prin* ***excluderea*** altora.

Importante modificări, în plan instituțional şi regulator, pe piața financiară nebancară autohtonă s-au înregistrat în anul 2007, ca urmare a constituirii ***Comisiei Naționale a Pieței Financiare*** (CNPF) în temeiul Legii nr.129-XVI din 07.06.2007. În calitate de autoritate unificată de reglementare, autorizare şi supraveghere a pieței financiare nebancare, CNPF este succesoarea Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare (CNVM), Inspectoratului de Stat pentru Supravegherea Asigurărilor şi Fondurilor Nestatale de Pensii şi Serviciului supravegherii de stat a activității asociațiilor de economii şi împrumut ale cetățenilor de pe lângă Ministerul Finanțelor.

Cadrul legal, din perioada de formare a PVM autohtone, era reprezentat de un set de acte normative – Legea cu privire la privatizare (1991), Legea cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi (1992), Legea cu privire la societățile pe acțiuni (1992) ş.a., – menite să asigure atât inițierea

procesului de reforme economice, cât şi asigurarea dezvoltării cadrului economic bazat pe societăţile de capital. ***Primul act legislativ*** privind hârtiile de valoare l-a constituit Legea № 1427-XII din 18.05.93 „Cu privire la circulaţia hârtiilor de valoare şi bursele de valori". Ulterior, ca urmare a ***reglementării tot mai stricte a pieţei de capital naţionale*** evoluţia acesteia a încetinit, iar în unele domenii – a suferit regres.

În contextul procesului de integrare europeană a Republicii Moldova, respectiv şi de integrare a pieţei de capital naţionale în cea comunitară, a demarat şi *procesul de* ***racordare*** *a cadrului legislativ autohton privind piaţa de capital la directivele Uniunii Europene*, care prevede o restructurare radicală a infrastructurii pieţei şi o deschidere semnificativă pentru accesul investitorilor şi companiilor investiţionale europene. Pentru atingerea acestui obiectiv, a fost elaborată ***Strategia de dezvoltare a pieţei financiare nebancare pe anii 2011-2014***, care prevede alinierea legislaţiei naţionale în domeniul pieţei financiare nebancare la standardele europene şi, în consecinţă, la realizarea obiectivului de integrare europeană, iar domeniile prioritare de dezvoltare vizează ajustarea politicilor naţionale la cele mai bune practici aplicate la nivel internaţional. Astfel, au fost elaborate şi promovate măsuri legislative concrete, aferente reformei de reglementare, având obiectiv major *dezvoltarea unei pieţe de capital* ***bine reglementate*** şi ***transparente***, ***stabilitatea financiară*** şi ***implementarea unei noi arhitecturi a supravegherii financiare nebancare***.

În acelaşi timp, există o ***tendinţă*** de ***reglementare mai puţin restrictivă*** a pieţei de capital autohtone în scopul liberalizării semnificative a acesteia, exprimată prin: liberalizarea *tranzacţiilor* cu valori mobiliare (de ex., existenţa prevederilor legale cu privire la utilizarea sistemelor multilaterale de tranzacţionare (MTF)); posibilitatea introducerii de noi *instrumente financiare* (instrumente financiare derivate, obligaţiuni municipale etc.); atragerea unor noi *operatori de piaţă* cu potenţial semnificativ, inclusiv a celor din UE, precum şi accesul operatorilor naţionali la pieţele europene, iar baza legislativă actuală urmând a fi substituită cu una conformă standardelor europene. Amplificarea acestei tendinţe, ulterior, pe termen lung, ar putea duce la creşterea numărului şi volumului tranzacţiilor cu valori mobiliare.

O anumită amploare pe piaţa de capital autohtonă a căpătat şi ***tendinţa de informatizare*** a acesteia. Astfel, spre exemplu, pentru efectuarea tranzacţiilor, BVM utilizează un program asistat de calculator numit ***Sistemul Automatizat Integrat de Tranzacţionare*** (SAIT). Accesul sau participarea directă la SAIT sunt limitate doar la Membrii Bursei, care satisfac toate cerinţele de calificare şi sunt condiţionate de îndeplinirea prealabilă a tuturor obligaţiunilor faţă de Bursă. Implementarea în 1998 a unui nou sistem de tranzacţionare, integrat cu sistemul de depozitare (în anul 1998, BVM a fondat ***Depozitarul Naţional de Valori Mobiliare*** – DNVM), a permis realizarea garantată şi operativă a negocierilor.

În contextul proceselor de informatizare a pieţei de capital autohtone, ***un nou proiect de perspectivă pentru dezvoltarea acesteia*** este considerat crearea „***Bursei de Valori Chişinău***", care va fi o verigă nouă pe piaţa financiară a Republicii Moldova. La sfârşitul anului 2010, a fost iniţiată activitatea de fondare a unei burse de valori de tip nou pentru piaţa de capital autohtonă, care poate deveni o platformă de organizare a tranzacţiilor mobiliare şi, posibil, a schimbului valutar. Pe această bursă, se promit a fi aplicate tehnologii noi, inclusiv o platformă nouă de trading (de tipul MTF), care va asigura securitatea tranzacţiilor şi va da posibilitatea încheierii contractelor bursiere la distanţă. Totodată, sistemul va permite plasarea ofertelor şi acceptarea lor în regim on-line, astfel, fiind create premise pentru dezvoltarea unei pieţe electronice lichide a valorilor mobiliare. Apariţia unei atare structuri va permite realizarea pe piaţa autohtonă a tendinţei de compartimentare a pieţei de capital secundare şi dezvoltarea pieţelor secundare alternative.

Spectrul instrumentelor financiare tranzacţionate pe piaţa valorilor mobiliare a Republicii Moldova este îngust şi cuprinde, de fapt, doar acţiunile ordinare şi cele preferenţiale. ***Diversificarea acestora se poate realiza*** pe contul emisiunii obligaţiunilor corporative, a acţiunilor privilegiate cu diverse caracteristici etc.

Dezvoltarea pieţei de capital autohtone, cu contribuţia ingineriei financiare, se poate realiza prin crearea *instrumentelor financiare derivate având ca active suport* valori mobiliare primare, precum şi valori mobiliare derivate (futures, swapuri şi instrumente financiare sintetice etc.). Piaţa ***instrumentelor derivate*** are una dintre cele mai ridicate creşteri la nivel global şi reprezintă principalul segment de ***inovaţie în domeniul financiar***, fapt pentru care crearea acesteia în Republica Moldova este o provocare adevărată pentru piaţa de capital autohtonă. Însă, dezvoltarea unei astfel de pieţe

necesită reglementări fiscale, contabile şi legale adecvate.

Practica internațională a dovedit că ***ingineria financiară*** a contribuit la dezvoltarea unor tehnici şi produse financiare noi (*instrumentele financiare derivate* şi *activele securitizate*), care să răspundă cerințelor de acoperire a ***riscurilor*** aferente piețelor financiare. Dacă *instrumentele financiare derivate* au căpătat o amplă dezvoltare încă în anii '80-'90 ai secolului trecut, apoi, *inovațiile* privind instrumentele financiare, şi anume ***securitizarea***, au fost în ascensiune începând cu anul 2000, apogeul fiind marcat în anul 2007.

În Republica Moldova, ***nu se emit*** *nici instrumente financiare derivate, nici titluri securitizate*, cu toate că există (încă din 2010) un proiect al *Regulamentului privind instrumentele financiare derivate şi cerințele de dezvăluire a acestora.* În acest proiect, sunt stipulate următoarele ***tipuri de instrumente inovaționale,*** *ce vor putea fi emise* ***în Republica Moldova***: *contractele forwards; contractele futures; contractele caps şi floors; contractele swap pe baza ratei dobânzii; contractele cu opțiuni (options)*.

Astfel, se poate menționa ***tendința*** *de a implementa pe piața de capital a Republicii Moldova* ***anumite produse inovaționale****, în special, instrumente financiare derivate.* Posibilitatea ***securitizării activelor*** însă, la etapa actuală, se întrezăreşte foarte vag.

Pe parcursul anilor 2001-2010, piața de capital a suferit numeroase modificări. Deşi, la moment, nu se poate afirma că ***în Republica Moldova există o piață de capital dezvoltată, însă există un început şi un salt promițător pentru această piață.***

Dezvoltarea cu succes a piețelor de valori mobiliare naționale se datorează studierii tendințelor globale. Aceasta impune cerințe noi referitoare la sistemul de reglementare de stat şi necesită o evaluare profundă a calității deciziilor adoptate. Respectivele cerințe pot fi satisfăcute în temeiul unei strânse cooperări dintre toate autoritățile de reglementare de stat a pieței valorilor mobiliare.

Cooperarea dintre țările membre ale CSI în domeniul reglementării piețelor de valori mobiliare oferă posibilitatea schimbului de experiență şi contribuie la îmbunătățirea principiilor de funcționare şi dezvoltare continuă a piețelor bursiere. Necesitatea unei asemenea colaborări se explică prin posibilitatea redirecționării fluxurilor de mijloace investiționale şi de împrumut de pe piețele țărilor CSI şi a altor piețe în curs de dezvoltare, pe piețele şi în instrumentele financiare cu un grad redus al riscurilor investiționale, ceea ce corespunde procesului de globalizare, caracteristic pieței de capital mondiale.

Starea generală a piețelor bursiere din țările CSI, de la sfârşitul primului deceniu al secolului XXI, a fost caracterizată de diminuarea lichidității, limitarea accesului la resursele de credit şi cele investiționale, creşterea costurilor de împrumut, agravarea situației financiare a multor emitenți, reducerea costului valorilor mobiliare, tranzacționate pe piețele bursiere naționale şi, în consecință, reducerea capitalizării pieței de acțiuni (tabelul 2).

Tabelul 2

Capitalizarea piețelor de acțiuni din țările membre ale CSI

Țara	Capitalizarea pieței de acțiuni (milioane dolari SUA)		Capitalizarea pieței de acțiuni /PIB (%)	
	Conform situației la 01.01.2008	**Conform situației la 01.01.2009**	**Conform situației la 01.01.2008**	**Conform situației la 01.01.2009**
Armenia	105	176	1,00	1,50
Belarus	datele nu sunt disponibile	103	datele nu sunt disponibile	0,18
Kazahstan	53.830	31.130	40,84	23,64
Kârgâzstan	1.057	1.216	25,24	25,91
Republica Moldova	**663**	**716**	**14,04**	**11,85**
Rusia	1.266.442	365.413	99,80	26,40
Tadjikistan	4	430	0,1	8,4
Ucraina	109.164	23.542	76,48	19,08

Sursa: *adaptare efectuată de autori în baza sursei [15]*

Conform datelor reflectate în tabelul 1, cea mai mare reducere a capitalizării acțiunilor, tranzacționate pe o piață organizată, s-a atestat pe piețele cu un grad ridicat de integrare în economia mondială din Ucraina (cu reducere de 4,6 ori), din Rusia (cu reducere de peste 70%) şi din Kazahstan (cu reducere de peste 40%). Piețele valorilor mobiliare din alte țări au fost mai puțin expuse influenței crizei. De exemplu, pe piețele din Armenia, Kârgâzstan şi Tadjikistan, s-a atestat o creştere a capitalizării. Pe piața din Republica Moldova, odată cu creşterea capitalizării pieței de acțiuni, a avut loc diminuarea cotei respective în PIB (de la 14,04% la 11,85%).

Numărul emisiunilor de valori mobiliare, înregistrate de către autoritățile naționale de reglementare, a crescut, practic, în toate țările-membre CSI, în ciuda majorării costului de tranzacționare pe bursele de valori mobiliare (tabelul 3).

Modificările respective pe piața valorilor mobiliare au fost generate de accesul relativ limitat la fondurile de împrumut din sectorul bancar, precum şi, într-o anumită măsură, de dezvoltarea pieței valorilor mobiliare şi calificării financiare în creştere atât a emitenților, cât şi a investitorilor.

Tabelul 3

Volumul şi numărul emisiunilor de valori mobiliare, înregistrate de către autoritățile naționale de reglementare a piețelor de valori mobiliare în țările-membre ale CSI

Țara	Numărul emisiunilor		Volumul valorilor mobiliare la prețul de plasare, mii dolari SUA	
	la 01.01.2008	la **01.01.2009**	**la 01.01.2008**	**la 01.01.2009**
Armenia	6	14	8.119	36.840
Belarus	5.347	5.094	8.052.100	15.303.700
Kazahstan	2.788	2.792	11.510.000	14.200.000
Kârgâzstan	79	95	53.723	150.958
Republica Moldova	**87**	**155**	**112.598**	**78.283**
Rusia	2.291	10.358	-	-
Tadjikistan	27	55	3,6	430
Ucraina	2.698	2.614	14.178.530	12.489.075

Sursa: *adaptare efectuată de autori în baza sursei [15]*

Conform volumului de tranzacții realizate pe piața organizată a valorilor mobiliare, cele mai mari sunt piețele din Federația Rusă, Belarus, Kazahstan şi Ucraina. Totodată, volumul tranzacțiilor în PIB rămâne, în majoritatea statelor, la nivelul minim (tabelul 4).

Tabelul 4

Volumul tranzacțiilor cu instrumente financiare pe piața organizată a țărilor-membre ale CSI

Țara	Volumul total al tranzacțiilor pe piața primară şi secundară, *mii dolari SUA*	Volumul tranzacțiilor / PIB
Armenia	13.516	0,001
Belarus	571.900	0,010
Kazahstan	230.351.246	1,749
Kârgâzstan	234.625	0,049
Republica Moldova	95.842	0,016
Rusia	2.037.110.000	1,462
Tadjikistan	6 000	0,001
Ucraina	4.870.650	0,040

Sursa: *adaptare efectuată de autori în baza sursei [15]*

Potrivit datelor, prezentate în tabelele 2 şi 3, în toate țările-membre ale CSI este consemnat un raport scăzut al nivelului de capitalizare şi al volumului tranzacțiilor în PIB, fapt ce caracterizează nivelul scăzut de dezvoltare a piețelor de valori mobiliare. Totuşi, acest lucru determină şi existența unui potențial considerabil pentru dezvoltarea ulterioară a piețelor naționale, în condițiile asigurării

competitivității acestora în comparație cu pieţele ţărilor dezvoltate.

Creşterea numărului de investitori instituționali, care constituie categoria principală a investitorilor pe pieţele valorilor mobiliare în curs de dezvoltare, determină cererea crescândă pentru instrumentele financiare (tabelul 5).

Tabelul 5

Numărul investitorilor instituționali şi volumul activelor în ţările membre ale CSI

Țara	Numărul investitorilor instituționali		Volumul activelor, mii dolari SUA	
	la 01.01.2008	**la 01.01.2009**	**la 01.01.2008**	**la 01.01.2009**
Armenia	66	68	2.713	3.615
Belarus	61	65	25.400	51.200
Kazahstan	527	588	2.960.000 (580.000)*	3.690.000 (1.140.000)*
Kârgâzstan	6	8	-	1.224,9
Republica Moldova	**În prezent, nu există investitori instituționali activi**			
Rusia	1.430	1.595	32.089.984	22.707.919
Tadjikistan	16	17	13.435	17.521
Ucraina	796	1.177	4.976.583	7.865.768

* în paranteze – volumul activelor investiționale

Sursa: *adaptare efectuată de autori în baza sursei [15]*

Analizând datele tabelului 4, se poate constata că reducerea volumului activelor investitorilor instituționali, în 2008-2009, s-a produs doar în Rusia. Este de menționat faptul că pe piața valorilor mobiliare a Republicii Moldova încă lipsesc investitori instituționali activi. Creşterea activelor investitorilor instituționali, în alte condiții egale, va determina reducerea riscurilor asociate investirii mijloacelor în instrumentele financiare şi va deveni un factor de influență considerabilă a dezvoltării pieţelor naționale a valorilor mobiliare, inclusiv a celei autohtone.

Practic, în toate ţările, s-a înregistrat o creştere a numărului de participanți profesionişti pe piața valorilor mobiliare, reprezentând îmbunătățirea infrastructurii pieței (tabelul 6).

Trebuie menționat că cea mai dinamică creştere a numărului de participanți profesionişti se atesta în Republica Armenia (aproximativ de 3 ori) şi în Ucraina (cu 19%) datorită creşterii numărului de organizații, ce practică activitate fiduciară, de brokeraj, de dealer, de gestionare a portofoliului de investiții. În Republica Moldova, a fost înregistrată reducerea numărului de participanți profesionişti pe piață (cu 20%).

Tabelul 6

Numărul de organizații, care îndeplinesc un anumit tip de activitate profesionistă pe piața valorilor mobiliare din statele-membre ale CSI

Țara	La 1 ianuarie 2008	La 1 ianuarie 2009
Armenia	29	87
Belarus	171	179
Kazahstan	212	217
Kârgâzstan	72	81
Republica Moldova	**68**	**55**
Rusia	3.670	3.710
Tadjikistan	4	7
Ucraina	1.631	1.942

Sursa: *adaptare efectuată de autori în baza sursei [15]*

Dezvoltarea pieţelor de capital ale unor ţări membre ale CSI poate fi caracterizată de următoarele ***particularități:***

1. ***Integrarea insuficientă a piețelor de capital ale țărilor-membre ale CSI în economia mondială,*** fapt ce a permis evitarea impactului direct şi imediat al crizei financiare globale. Au suportat modificări doar prețurile acțiunilor emise în Rusia şi Kazahstan, ale căror recipise de depozit sunt tranzacționate la Bursa de valori de la Londra.
2. ***Perfecționarea bazei legislative privind piața de capital*** se produce pe următoarele direcții:
   - crearea bazei unice de evidență a drepturilor asupra valorilor mobiliare;
   - perfecționarea evidenței transferului dreptului de proprietate asupra valorilor mobiliare;
   - modificarea ordinii de recunoaştere a tranzacțiilor efectuate pe piața organizată în scopuri de manipulare şi implementarea unui sistem de măsuri de reacționare promptă, dezvoltarea sistemului de investiții colective (de exemplu, adoptarea, la 18 decembrie 2008, în Ucraina, a Legii „Privind instituțiile de investiții colective (fonduri mutuale şi de investiții corporative)", care vizează companiile de gestionare a activelor fondurilor de tip *venture*);
   - dezvoltarea pieței obligațiunilor corporative;
   - acordarea facilităților la impozitarea profiturilor, obținute din tranzacții cu valori mobiliare pe piața organizată;
   - stabilirea unui mecanism de impozitare a tranzacțiilor cu instrumente financiare derivate, inclusiv în scopul hedgingului.
3. ***Extinderea surselor de formare a capitalului social al întreprinderilor şi a tipurilor de instrumente financiare, tranzacționate pe piață.*** Astfel, în Republica Belarus, în 2007, principala sursă de formare a capitalului social al întreprinderilor şi băncilor au constituit-o mijloacele proprii, iar în 2008, situația s-a schimbat cardinal: 71% din investiții în capitalul social al acestora au fost finanțate din contul emisiunilor de acțiuni. În plus, pe piața din Belarus, au fost implementate obligațiuni bursiere. Acestea sunt emise fără înregistrare de stat, fără asigurare şi fără publicarea prospectului, doar în formă dematerializată cu scadență de până la un an.
4. ***Activizarea acțiunilor de informare despre funcționarea pieței valorilor mobiliare şi sporirea gradului de profesionalism al participanților acesteia.***

Particularitățile de dezvoltare a piețelor de valori mobiliare ale statelor-membre CSI caracterizează aceste piețe ca fiind în curs de dezvoltare, din punct de vedere economic şi organizatoric. Se poate presupune că reglementarea respectivelor piețe, luând în considerație caracteristicile enunțate, va favoriza creşterea lichidității şi atractivității piețelor de valori mobiliare naționale.

Bibliografie:

1. Hotărârea Guvernului nr. 135 din 8 februarie, 2005 cu privire la dezvoltarea sectorului financiar al RM în perioada 2005-2010. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. nr.14-17 din 02.02.2007, art. nr. 75.
2. Legea cu privire la piața valorilor mobiliare, nr. 199-XIV din 18.11.98, În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 183-185/655 din 10.10.2008.
3. Legea privind societățile pe acțiuni: nr. 1134-XIII din 02.04.1997. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997. nr. 38-39, art. 332.
4. Corm G. *Noua dezordine economică mondială. La izvoarele insucceselor dezvoltării.* Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1996, p**.** 99.
5. Guțu I., *Republica Moldova. Economia în tranziție,* Ed. Litera, Chişinău 1998, p. 143
6. Lucchetti A., Macdonald A. Euronext Shareholders Approve Acquisition by NYSE. În: The Wall Street Journal. http://online.wsj.com/article/SB116653086274154451.html.
7. Ionescu G. Piețe de capital şi titluri de valoare. Bucureşti: Ed. Fundației România de Mâine, 2003, 427 p.
8. Hîncu R., Secrieru A. *Sistemul financiar al Republicii Moldova*. În: Enciclopedia Republicii Moldova, Chişinău, 2009.
9. Hîncu R., Munteanu N., Roşca M. Evoluția cadrului de reglementare şi control pe piața de capital: practici ale SUA, UE, Republicii Moldova. În: Revista „Economica". Chişinău, 2011, N4 (78), p.45-51.
10. Hîncu R., Tarnovscaia M. *Analiza comparativă a asigurării informaționale a pieței valorilor mobiliare a SUA şi Republicii Moldova*. În: Revista „Economica". Chişinău, 2010,

nr. 3 (73/10), p.9-16.
11. Stoica O., *Mecanisme şi instituţii ale pieţei de capital. Pieţe de capital emergente*, Bucureşti, Ed. Economică, 2002, 304 p.
12. Stern S. (editor). *Meet Germany United*, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt, 1991, p. 123.
13. Timuş V. *Fluxurile de capital străin în sectorul financiar – componentă indispensabilă în procesul de integrare financiară a Republicii Moldova*. În: Cercetarea Economică a tinerilor savanți în Condițiile Edificării Societății bazate pe Cunoaştere: conferința științifică internațională a tinerilor cercetători, ediția I, 27 iunie, 2008. Chişinău, 2008, p. 399-406.
14. Хынку Р., Железнова Н., Железнова Е. *Рынок капитала Республики Молдова: классическая и современная интерпретации*. În: Conferința științifică internațională „Creşterea competitivității şi dezvoltarea economiei bazate pe cunoaştere", 24-25 septembrie, 2010, ASEM, Chişinău, p.8-23.
15. www.cnpf.md
16. www.bvm.md
17. www.moldse.md
18. www.evm.md
19. www.fibv.com
20. www.timpul.md
21. www.euronext.com/en/euronextinfo
22. www.centraleuropeanexchange.com/cesi.html
23. www.bnm.org

PERFECȚIONAREA ACTIVITĂȚII DE EVALUARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. hab. Natalia Băncilă, ASEM

Current economic conditions in Moldova require development of economic processes, focusing on human resources, materials and financial. In this context it is necessary to refine and further develop assessment activities and processes. This requires a legal framework and professionalassessment which is well organized and meet international requirements. This objective is a priority for further development of market relations in Moldova. Only by knowing the value we can measure the achievements of economic activity.

În ultimul deceniu, în Republica Moldova, s-a constatat o preocupare deosebită privind desfăşurarea activității de evaluare. Această tendință capătă proporții tot mai mari, pe măsura dezvoltării pieței imobiliare şi financiare, când creşte numărul solicitanților, doritori să cunoască cât valorează pe piață bunurile, proprietățile şi afacerile pe care le dețin.

Concomitent, creşte şi numărul ofertanților de servicii de evaluare. Astfel, ambele părți fiind implicate ca participante la procesele de evaluare şi de dezvoltare a relațiilor pe piața serviciilor de evaluare.

Pe măsura amplificării proceselor economice legate de piață, activitatea de evaluare din Republica Moldova este însoțită de un număr însemnat de probleme şi dificultăți, care impun evaluatorii să caute diverse căi şi modalități de soluționare a lor.

În rândul acestora, se înscriu cele referitoare la *definitivarea şi perfecționarea cadrului activității de evaluare* din Republica Moldova, care include aspecte juridice, metodologice şi practice ale evaluării şi care trebuie dezvoltat şi perfecționat pornind de la condițiile economice actuale. În contextul celor relatate, vom menționa că, mai întâi de toate, este necesară revizuirea aspectului juridic al activității de evaluare.

În primul rând, este necesară definitivarea aspectelor juridice privind evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării. În acest sens, deja, au fost întreprinse unele măsuri şi, anume, au fost elaborate o serie de acte legislative, printre care:

- Titlul VI al Codului fiscal „Impozitarea bunurilor imobile", elaborat conform Legii Republicii

Moldova, nr.1055/XIV din 16.06.2000;
- Legea Republicii Moldova cu privire la punerea în aplicare a Titlului VI al Codului fiscal, nr.1056/XIV din 16.06.2000;
- Legea Republicii Moldova cu privire la activitatea de evaluare, nr.989/XV din 18.04.2002;
- Hotărârea Guvernului Republicii Moldova despre aprobarea Programului de măsuri privind implementarea noului sistem de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării, nr.670 din 09.06.2003;
- Hotărârea Guvernului Republicii Moldova despre aprobarea Regulamentului cu privire la evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării, nr.1303 din 24.11.2002 etc.

Rolul primordial în soluționarea problemei evaluării bunurilor imobile în scopul impozitării revine Agenției Relații Funciare şi Cadastru şi Camerei Naționale de Imobil de comun acord cu Ministerul Finanțelor şi Ministerul Economiei şi Comerțului, care trebuie să finalizeze evaluarea masivă a bunurilor imobile, inclusiv a celor ce aparțin agenților economici.

În procesul reglementării activității de evaluare, o deosebită atenție trebuie acordată *monitorizării bunurilor imobile*, altor active aflate în posesia agenților economici pentru desfăşurarea proceselor de evaluare nu numai în scopul impozitării, dar şi în alte scopuri menite să satisfacă doleanțele tuturor celor interesați de evaluare.

O importanță primordială, în acest sens, o prezintă *perfecționarea bazei centralizate de date şi introducerea noilor tehnologii informaționale* pentru acumularea, prelucrarea şi furnizarea datelor care trebuie axate pe principiul transparenței. Concomitent cu soluționarea acestei probleme, ar putea fi soluționată şi problema evaluării automatizate a bunurilor economice.

La momentul actual, o deosebită importanță revine *cadrului metodologic* al evaluării bunurilor, inclusiv a celor posedate de unitățile economice, care trebuie definitivat.

Pentru perfecționarea metodelor de evaluare, este necesară identificarea particularităților pieței locale a serviciilor de evaluare şi a bunurilor imobiliare aflate în curs de dezvoltare. În condițiile economice ale Republicii Moldova, niciuna din abordările acceptate la nivel internațional nu este suficientă pentru estimarea valorii unităților economice (sau părților acesteia) fiind aplicată separat, fapt ce necesită estimarea valorii obținute prin aplicarea mai multor metode posibile, după care aceasta se reconciliază. De aceea, este necesară revederea şi perfectarea fiecăreia din metodele de evaluare, cercetând concomitent posibilitățile de adaptare ale acestora în Republica Moldova.

Soluționarea acestei probleme rezidă în *elaborarea Standardelor Naționale de Evaluare şi/sau utilizarea mai amplă a Standardelor Internaționale de Evaluare,* cu condiția luării în considerare a legislației în vigoare şi a specificului dezvoltării economice a Republicii Moldova la etapa actuală.

Referindu-ne la metodele de evaluare utilizate, actualmente, în Republica Moldova, pentru estimarea valorii clădirilor, construcțiilor, utilajelor, mijloacelor de transport, valorilor mobiliare, activelor curente,le vom evidenția, mai întâi, pe cele bazate pe abordarea patrimonială, inclusiv metoda Activului Net Corectat, care se axează mai mult pe aspectele contabile ale valorii activelor, conform „Indicațiilor metodice privind determinarea valorii estimative a complexului patrimonial al întreprinderii şi stabilirea prețului de vânzare a patrimoniului", Hotărârea Guvernului nr.1056 din 12.11.1997.

În opinia noastră, pentru utilizarea mai eficientă a metodei Activului Net Corectat în scopul estimării unei valori cât mai reale a clădirilor şi construcțiilor din patrimoniul întreprinderilor este necesară *reexaminarea normelor sistemului de indicatori comasați* ai valorii de restabilire a acestora. În prezent, aceşti indicatori se supun corecțiilor prin coeficienții de corecție, aceştia însă, nu sunt suficienți pentru estimarea valorii imobilelor constituite după anul 1995, în condițiile dezvoltării pieței imobiliare şi creşterii numărului imobilelor.

În opinia noastră, normele acestor indicatori, în Republica Moldova sunt depăşite, deoarece, fiind elaborate în 1969, revizuite în 1984 şi rectificate de Parlamentul Republicii Moldova în 1991, acestea nu reflectă just realitatea economică şi tehnologică. Pe parcursul unei jumătăți de secol, tehnologiile de construcții au progresat şi multe lucrări, care se efectuează astăzi, nu fac obiectul acestei culegeri. Totodată, este necesar să relevăm problema veridicității informației privind prețurile tranzacțiilor bunurilor (activelor) pe piața imobiliară. Deoarece, în multe cazuri, valoarea acestora nu corespunde valorii de piață reală. Un fenomen negativ, în acest sens, îl constituie reducerea prețurilor bunurilor în scopul diminuării sarcinii fiscale, ceea ce influențează negativ asigurarea cu garanții a creditelor bancare. În această privință, vom face unele precizări privind impactul fiscalității asupra

valorii garanţiilor. Din punct de vedere al băncilor comerciale, care preferă bunuri (active) gajate cât mai valoroase, în cazul majorării cotelor impozitului pe bunurile imobiliare se va diminua lichiditatea garanţiilor la credite. Băncile, fiind nevoite să accepte 60-65% din valoarea garanţiilor pentru acoperirea creditului şi dobânzii, astfel suportă pierderi.

În ceea ce priveşte evaluarea bunurilor persoanelor fizice, deja, au fost desfăşurate evaluări la estimarea valorii de piaţă a locuinţelor. Aceasta însă nu a fost atât de reală, deoarece, în procesul evaluărilor, au fost utilizate normative tehnice perimate, care nu au corespuns cerinţelor actuale de piaţă.

Majorarea cotelor impozitului pe bunurile imobiliare impune estimarea cât mai corectă a valorii de piaţă (sau altor valori) a acestora cu participarea Oficiilor cadastral-teritoriale care să asigure desfăşurarea proceselor de evaluare a bunurilor ţinând cont de condiţiile economice existente.

Pentru identificarea problemelor privind metodologia evaluării, ne vom referi, în continuare, şi la alte metode de evaluare utilizate în Republica Moldova, printre care şi cele rezultate din abordarea prin comparaţie directă.

Referindu-ne la metoda vânzărilor comparabile, trebuie să relatăm că aceasta se axează pe similitudine şi nu poate fi aplicată pe larg din cauza insuficienţei datelor reale despre vânzările recente cu bunuri similare pe piaţă, fapt ce accentuează încă o dată necesitatea extinderii bazelor de date automatizate şi transparente. Pe lângă acestea, dezvoltarea mai rapidă a infrastructurii pieţei serviciilor de evaluare şi a pieţei de vânzare-cumpărare a întreprinderilor din Republica Moldova ar facilita şi aplicarea metodei vânzărilor comparabile.

Este cunoscut faptul că numărul întreprinderilor industriale din unele sectoare, precum fabricarea sticlei şi a articolelor din sticlă, fabricarea preparatelor farmaceutice, a substanţelor chimice şi medicale, producerea covoarelor şi preşurilor, este redus, în toate aceste domenii, în ţară activând doar cel mult patru - cinci întreprinderi.

Ţinând cont de faptul că fiecare întreprindere este unică, cu anumite capacităţi de producere şi înregistrează diferite rezultate (vânzări, profit net, dividende), cotarea bursieră a acestora ar facilita compararea lor.

În multitudinea de probleme privind metodologia evaluării, se include şi cea legată de aplicarea metodelor bazate pe venit.

Aria aplicării metodelor bazate pe venit depinde, în mare măsură, de mărimea ratei de actualizare (discountului) şi a fluxurilor băneşti prognozate. În practica internaţională, metodele bazate pe actualizarea fluxurilor de numerar sunt destul de răspândite şi se utilizează pe larg mai ales în ţările cu piaţă financiară dezvoltată, deoarece se consideră că permit estimarea celei mai corecte valori de piaţă a bunurilor.

Însă, înainte de a aplica metodele bazate pe venit, este necesară soluţionarea problemelor privind estimarea valorii capitalului prin metoda respectivă; evaluarea activelor intangibile; evaluarea rezultatelor financiare; determinarea preţului acţiunilor pe piaţă.

După cum a mai fost menţionat, în teoria şi practica evaluării, valoarea întreprinderii poate fi privită ca:

- valoare a capitalului acţionarilor (VCA);
- valoare a capitalului investit (VCI).

Înainte de desfăşurarea procesului de evaluare, este necesar să precizăm scopul evaluării, respectiv: fie estimarea VCA exprimată prin valoarea pachetului de acţiuni, fie estimarea VCI. În vederea atingerii scopurilor propuse, este necesar să utilizăm metode adecvate de evaluare, inclusiv cele bazate pe comparaţie, pentru a putea verifica corectitudinea estimării valorii capitalurilor întreprinderii.

O deosebită atenţie în procesul estimării valorii trebuie acordată coerenţei unor astfel de indicatori, precum:

- cash-flow-ul net actualizat, deoarece modelele de evaluare bazate pe actualizarea fluxurilor de numerar pot fi structurate în funcţie de durata lor;
- prima de risc (coef. ß).

Evaluatorii din Republica Moldova se confruntă cu probleme majore privind estimarea ratei de actualizare, deoarece este slab dezvoltată piaţa valorilor mobiliare, respectiv multe întreprinderi nu sunt cotate pe Piaţa Valorilor Mobiliare şi nu achită dividende acţionarilor lor, sau sunt Societăţi pe Acţiuni de tip închis. Din acest unghi de vedere, metodele de calcul al ratei de actualizare, în funcţie

de care se estimează valoarea capitalului investit în întreprindere, pot avea ca elemente principale valoarea capitalului propriu (pentru Societăți pe Acțiuni – capitalul acționar) aici utilizându-se modelul analitic CAPM şi valoarea capitalului investit.

Utilizarea modelelor analitice de calcul al ratei de actualizare la calcularea capitalului acționar nu întotdeauna reflectă just realitatea şi necesită ajustarea la condițiile existente.

Întrucât piața valorilor mobiliare din Republica Moldova este slab dezvoltată, *determinarea coeficientului ß (n*ecesar pentru calculul CAMP) este destul de problematică, rata actualizării fiind calculată prin metoda adunării cumulative. Luând în considerare formulele de calcul al ratei de actualizare, vom remarca faptul că, în Republica Moldova, aceasta ar putea fi egală cu rata medie a sectorului de activitate.

În această privință, ar fi oportună *elaborarea unor indicații metodice ce ar specifica riscurile luate în calcul la determinarea ratei de actualizare ținând cont de sectorul activității.* În cazul evaluării cerute de investitori, ar fi binevenită aplicarea mai amplă a metodei actualizării fluxurilor mijloacelor băneşti în baza scenariilor prognozate, ceea ce ar permite modelarea riscurilor afacerii. Referitor la estimarea valorilor prin metodele de actualizare a fluxurilor băneşti, acestea sunt aceleaşi pe toate pieţele.

Din aceste considerente, ne vom concentra atenția asupra riscurilor potențiale, caracteristice mai multor piețe în formare, printre care cele asociate cu nivelul înalt al inflației, instabilitatea macroeconomică, controlul statului asupra mişcărilor de capital, schimbările politice, mecanismul ineficient al controlului contabil etc.

Estimarea valorii bunului (întreprinderii), prin metoda actualizării fluxurilor băneşti, presupune două variante de evidență a riscurilor suplimentare caracteristice pieţelor în curs de dezvoltare: includerea riscului în evaluarea propriu-zisă a fluxurilor băneşti sau însumarea lui la rata de actualizare sub forma primei de risc. Din acest punct de vedere, investitorii trebuie să diversifice riscurile de bază caracteristice pieţelor în dezvoltare.

Rata de actualizare trebuie să conțină doar riscul nediversificat, iar riscul diversificat trebuie reflectat în fluxurile băneşti. Evaluatorii din Republica Moldova calculează rata (coeficientul) de actualizare (R) conform formulei :

R = Costul capitalului + Prima pentru risc

Privitor la riscurile cu care se confruntă întreprinderile, trebuie luat în considerare riscul investițional, deoarece, în unele cazuri, investițiile în valorile mobiliare ale întreprinderii sunt mai puțin riscante decât cele în valori mobiliare de Stat, ultimele fiind influențate de o serie de factori externi.

Deoarece piața în curs de dezvoltare este instabilă, în opinia noastră, *trebuie întocmite trei tipuri de scenariu pentru prevenirea fluxurilor băneşti:* ***pesimiste, medii şi optimiste****.* Scenariul de previziune pesimist se bazează pe devalorizarea monedei naționale, diminuarea PIB-ului şi majorarea ratei inflației. Cel optimist presupune reformarea politicii bugetar-fiscale şi suportul din exterior. Scenariul mediu de previziune se situează între primele două. Toate aceste scenarii sunt influențate de un şir de factori macroeconomici luați în calcul, printre care: nivelul inflației, ritmul de creştere al Produsului Intern Brut (PIB), cursul valutar, rata dobânzii, precum şi factorii microeconomici, care interacționează între ei, printre care: veniturile, cheltuielile, capitalul circulant, investițiile pe termen scurt şi lung. Întocmirea scenariilor de previziune permite o mai mare apropiere de valoarea de piață a unităților economice.

O altă problemă esențială, care trebuie luată în considerare, este aplicarea mai amplă a metodelor de estimare a valorii capitalului investit bazate pe venit şi estimarea valorii activelor nemateriale.

În opinia noastră, acestea trebuie extrase şi evaluate separat la valoarea de piață (dacă este necesar), după ce valoarea lor poate fi cumulată la valoarea activelor materiale, pentru a estima valoarea de piață globală a întreprinderii.

În scopul estimării valorii de piață a valorilor mobiliare (acțiunilor), printre metodele de evaluare cele mai oportune, se încadrează metoda DCF sau metoda actualizării veniturilor reziduale (venituri peste rentabilitatea cerută de acționari), care să se axeze pe scenariile pesimiste de previziune (corespund mai bine realității economice) şi metoda vânzărilor comparabile pentru întreprinderile similare pe piață.

Corectitudinea estimării fluxurilor de mijloace băneşti, în vederea utilizării lor pentru estimarea valorii de piață a întreprinderii prin metodele bazate pe venituri, presupune corectarea veniturilor şi

cheltuielilor întreprinderii înscrise în Raportul financiar.

Corecțiile făcute permit evidențierea factorilor care au cel mai mare impact asupra prețului acțiunilor şi asupra evoluției viitoare a veniturilor posesorului de acțiuni cotate şi necotate pe piață.

Este foarte important momentul depistării factorilor care influențează negativ valoarea acțiunilor, diminuând valoarea globală a unității economice. Acest aspect, trebuie luat, neapărat, în considerare de către bănci, atunci când acțiunile sunt oferite pentru acoperirea valorii creditelor accesate de agentul economic.

Existența problemelor de ordin metodologic, în procesul evaluare a bunurilor şi întreprinderilor din Republica Moldova, impune revederea şi perfecționarea continuă a cadrului metodologic şi prezentarea acestuia sub forma unor Indicații metodice (recomandări specifice) unanim acceptate de către organizațiile de evaluare autohtone, care să corespundă cerințelor internaționale şi legislației în vigoare a Republicii Moldova. Concomitent, trebuie să permită desfăşurarea proceselor de evaluare şi în alte scopuri decât cel al impozitării.

Deoarece evaluarea bunurilor întreprinderilor este un proces complex şi multilateral, , este necesar ca acesta să fie desfăşurat de evaluatori competenți, licențiați sau certificați în domeniul respectiv al evaluării. În acest scop, se propune ca *certificatul de evaluator să fie diferențiat pe sectoare (segmente) de activitate* respectiv pentru evaluarea bunurilor de pe piața imobiliară şi a întreprinderilor.

În procesul de certificare a evaluatorilor autohtoni, trebuie să se țină cont de prevederile legislației în vigoare a Republicii Moldova, care trebuie revizuită şi completată în ideea eficientizării sistemului de calificare a specialiştilor în domeniul evaluării, dar şi de cerințele internaționale față de evaluatori, desemnate în Codul Deontologic al Evaluatorului (IVS) şi Codul Etic European.

În linii majore, vom menționa că perfectarea cadrului activității de evaluare în Republica Moldova şi pregătirea unor specialişti calificați va fi posibilă numai cu suportul finanțării adecvate a lucrărilor necesare pentru atingerea acestui scop.

Surse bibliografice:

1. Legea Cu privire la activitatea de evaluare nr.989-XV din 18.04.2002
2. Standarde Internaționale de Evaluare, Ed. IROVAL, Bucureşti 2011

ATRACTIVITATEA INVESTIRII ÎN ACȚIUNI PRIN PRISMA DREPTURILOR ACȚIONARILOR. ANALIZĂ COMPARATIVĂ

Conf. univ. dr. Ana Suhovici, ASEM
suhovici@ase.md

In this article shareholders' rights as a constituent part of investment mediums' attractiveness on securities market are researched. For this purpose there was realized a comparative analysis of the minimal values for the origin of those rights and their essence in the Republic of Moldova and some CIS member states. The comparison was implemented according to the following categories of rights: to initiate questions for their introduction into agenda of the annual shareholders' meeting, to advance candidatures for election in the board of directors of the joint-stock company, to introduce questions into agenda of the annual shareholders' meeting, to set a price of the stock floatation, to call a special annual shareholders' meeting, to resort to litigation for reparation of damages, caused by corporate authorities etc. There was made a conclusion stating that for activation of the investment activity on securities market scrupulous attention should be paid to increasing the amount of minority shareholders' rights.

Cuvinte-cheie: *acțiune, acțiune cu drept de vot, acționar, investire, atractivitate investițională, piața valorilor mobiliare, drepturile acționarilor, interesele acționarilor, active nete.*

În etapa contemporană, emisia acțiunilor de către societățile pe acțiuni devine, în țările dezvoltate, una dintre sursele principale ale formării şi majorării capitalului, atragerii investițiilor, schimbării structurii proprietății acestora etc. Însă, ***atractivitatea*** investirii în acțiuni, ca instrument financiar principal al pieței valorilor mobiliare în Republica Moldova, precum şi în alte țări, în mare

măsură, depinde de volumul şi conţinutul drepturilor acţionarilor, care, la rândul lor, reprezintă factorul de bază al deciziilor investiționale, promovării politicii investiționale de stat pe piața valorilor mobiliare, apărării drepturilor acționarilor, perfecționării legislației în acest domeniu etc.

În această ordine de idei, atractivitatea investirii în acțiuni, prin prisma drepturilor acționarilor, este şi va rămâne factorul ***hotărâtor*** pentru dezvoltarea societăților pe acțiuni autohtone.

Din aceste considerente, prezintă interes efectuarea analizei comparative a volumului şi conținutului drepturilor acționarilor, în primul rând, suplimentare, în Republica Moldova şi în alte țări. Această comparație s-a efectuat de autor pe exemplul celor mai dezvoltate țări ale CSI, printre care Federația Rusă şi Republica Kazahstan.

Drepturile acționarilor pot fi împărțite, în opinia autorului, indiferent de țara de origine a acestora, în următoarele categorii:

1) drepturile ***tuturor*** acționarilor, indiferent de tipologia acțiunilor şi ponderea acestora în posesie (la această categorie de drepturi se referă, în primul rând, drepturile acționarilor asupra părții averii societății după lichidarea acesteia);
2) drepturile ***tuturor*** posesorilor de acțiuni ***ordinare;***
3) drepturile ***unor*** acționari, posesori ai acțiunilor ***ordinare*** (cu dreptul de vot), în funcție de ***ponderea*** acestora aflate în posesie;
4) drepturile acționarilor posesori de acțiuni ***privilegiate***;
5) *drepturile* ***suplimentare*** oferite ***unor*** acționari, posesori ai acțiunilor ***ordinare şi privilegiate;***
6) drepturile ***unor*** *sau* ***tuturor*** acționarilor, în conformitate cu prevederile ***statutului*** societății pe acțiuni;
7) drepturile, care le oferă legislația ***unor*** state ***unor*** categorii de acționari de aşa-numitele ***„acțiuni de aur”*** etc.

Drepturile pe care le au *toți* acționarii (aşa-numitele drepturi necondiționate) le aparțin lor, din cauza că aceştia sunt fondatorii (investitorii) societăților pe acțiuni. La aceste drepturi, se referă:

- dreptul pentru obținerea informației privind activitatea societății;
- dreptul pentru obținerea unei părți de profit în formă de dividende;
- dreptul pentru obținerea unei părți a averii societății, după lichidarea acesteia;
- dreptul de preempțiune asupra acțiunilor ordinare ce se plasează etc.

În Republica Moldova, în conformitate cu Legea privind societățile pe acțiuni, posesorul acțiunilor ordinare, indiferent de cota-parte a acestora în posesie, este în drept să ceară adunării generale anuale a acționarilor adoptarea uneia din următoarele decizii:

a) cu privire *la reducerea* capitalului social;
b) cu privire *la majorarea* valorii activelor nete, prin efectuarea de către acționarii societății a unor aporturi suplimentare în modul prevăzut de statutul societății;
c) cu privire la *dizolvarea* societății;
d) cu privire *la transformarea* societății în altă formă juridică de organizare.

Însă, drepturile indicate apar la acționari numai în cazuri excepționale, când, la expirarea a 2 ani financiari consecutivi (cu excepția primului an financiar), valoarea activelor nete ale societății pe acțiuni, potrivit bilanțului anual al acesteia, va fi mai mică decât mărimea capitalului social.

Trebuie subliniat faptul că, în majoritatea cazurilor, drepturile oferite, în conformitate cu legislația în vigoare, nu oferă tuturor acționarilor posibilități *egale* de realizare a intereselor lor. De exemplu, în conformitate cu Legea Republicii Moldova privind societățile pe acțiuni, acționarii, care dețin pachetele de acțiuni ordinare în mărime de 5%, 10% sau 25% au drepturi *suplimentare,* ceea ce creează poziția *privilegiată* a acestora, în comparație cu acei acționari, care dețin cotele-părți *mai mici* ale acțiunilor ordinare.

Comparația drepturilor, care le au acționarii, posesorii acțiunilor ordinare (cu drept de vot) în Republica Moldova cu drepturile, pe care le au acționarii, posesorii acțiunilor ordinare în alte state, arată, în primul rând, *diferența în numărul* cotelor-părți de deținere a acțiunilor ordinare, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare a acestora.

Rezultatul analizei comparative a numărului cotelor-părți *minime* de acțiuni ordinare în posesia acționarilor, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare a acestora în Republica Moldova şi Federația Rusă este prezentat în tabelul 1.

Tabelul 1

Numărul cotelor-părți minimale de deținere a acțiunilor ordinare în posesia acționarilor, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare a acestora în Republica Moldova şi Federația Rusă

Țara	Cotele-părți minime de acțiuni, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare ale acționarilor (%)
Republica Moldova	5, 10, cel puțin, 25
Federația Rusă	1, 2, 10, cel puțin 25, peste 25

Sursa: *elaborat de autor în baza analizei legilor privind societățile pe acțiuni în Republica Moldova şi Federația Rusă*

Din datele tabelului 1, se observă că, în Federația Rusă, există *cinci categorii* de cote-părți minime de deținere a acțiunilor ordinare, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare ale acționarilor (1%, 2%, 10%, cel puțin, 25%, peste 25%), în timp ce, în Republica Moldova, există numai *trei categorii* de cote-părți de deținere a acțiunilor ordinare, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare ale acționarilor (5%, 10%, cel puțin, 25%). Studiile efectuate arată, la fel, că apariția drepturilor suplimentare ale acționarilor din Federația Rusă începe cu deținerea în proprietate a pachetului de acțiuni ordinare în mărime de 1% (mărimea indicată de deținere a pachetului de acțiuni ordinare în legislația Republicii Moldova nu se prevede).

Analiza drepturilor suplimentare ale acționarilor în Federația Rusă

Analiza conținutului drepturilor suplimentare ale acționarilor în Federația Rusă, care corespund pachetelor de acțiuni ordinare în mărime de 1% şi 2%, este arătată în tabelul 2.

Tabelul 2

Conținutului drepturilor suplimentare ale acționarilor din Federația Rusă, care corespund pachetelor de acțiuni ordinare în mărime de 1% şi 2%

Cota-parte de deținere a acțiunilor ordinare (%)	Conținutul drepturilor
1	***1) să adreseze*** instanței judecătoreşti, în numele societății, fără împuterniciri speciale, cererea de compensare a prejudiciului, cauzat societății de persoanele cu funcții de răspundere, în urma încălcării intenționate sau grave de către acestea; ***2) să ceară*** (iar societatea este obligată să prezinte) lista acționarilor, care au dreptul participării la adunarea generală a acționarilor.
2	***1) să introducă*** chestiuni în ordinea de zi a adunării generale anuale a acționarilor; ***2) să propună*** candidații pentru membrii consiliului societății şi ai comisiei de cenzori.

Sursa: *elaborat de autor în baza analizei legilor privind societățile pe acțiuni în Republica Moldova şi Federația Rusă*

În Republica Kazahstan în condițiile actuale, toți acționarii sunt egalați în drepturi, iar noțiunea de acționar majoritar şi drepturile acestora sunt amânate.

Comparația conținutului drepturilor acționarilor, care dețin pachetul de acțiuni ordinare (cu drept de vot) în mărime de 5% în Republica Moldova şi Federația Rusă este arătată în tabelul 3.

Conform analizei comparative a cerințelor legislative vis-à-vis de mărimea pachetului minim de deținere a acțiunilor ordinare, necesară pentru apariția drepturilor suplimentare ale acționarilor (tabelele 2-3) arată că, în Federația Rusă, acest minimum corespunde pachetului de acțiuni ordinare în mărime de **1%**, iar în Republica Moldova, acest minimum este mai înalt şi constituie **5%** din numărul total de acțiuni cu dreptul de vot.

Tabelul 3

Conținutul drepturilor acționarilor din Republica Moldova şi Federația Rusă, care dețin pachetul de acțiuni ordinare în mărime de 5%

Republica Moldova	Federația Rusă
Acționarul este în drept: ***a) să introducă*** chestiuni în ordinea de zi a adunării generale anuale a acționarilor (nu mai mult decât 2 întrebări); ***b) să propună*** candidații pentru membrii consiliului societății şi ai comisiei de cenzori; ***c) să ceară*** convocarea şedinței extraordinare a *consiliului* societății.	În Federația Rusă, drepturi analogice au acționarii, care dețin pachetul de acțiuni ordinare în mărime de 2%, cu excepția dreptului cererii convocării adunării extraordinare a Consiliului societății.

Sursa: *elaborat de autor în baza analizei legilor privind societățile pe acțiuni ale Republicii Moldova şi Federației Ruse*

Din datele tabelului 3, este evident că acționarilor Republicii Moldova, care dețin pachetul de acțiuni ordinare în mărime de **5%**, legislația le oferă aceleaşi drepturi (de exemplu, *să introducă* chestiuni în ordinea de zi a adunării generale anuale a acționarilor, să propună candidații pentru membrii consiliului societății şi ai comisiei de cenzori), care, conform legislației Federației Ruse, sunt oferite acționarilor cu pachetul de acțiuni ordinare în mărime de ***numai 2%***.

Astfel, cota-parte minimală mai înaltă de deținere a acțiunilor ordinare **(5%),** necesară pentru apariția drepturilor suplimentare ale acționarilor, stabilită de legislația Republicii Moldova, în comparație cu cota-parte minimală de deținere a acțiunilor ordinare în Federația Rusă **(1%),** ***diminuează*** atractivitatea investirii în acțiunile societăților pe acțiuni din Republica Moldova, şi, prin aceasta, alături de alți factori determinanți, împiedică desfăşurarea procesului investițional pe piața autohtonă a valorilor mobiliare. Aceasta se referă, îndeosebi, la atragerea în procesul investițional a capitalurilor investitorilor mici şi, în primul rând, ale populației.

Comparația drepturilor oferite acționarilor, care dețin pachetul de acțiuni ordinare în mărime de 10%, în conformitate cu legile privind societățile pe acțiuni din Republica Moldova şi Federația Rusă, este prezentată în tabelul 4.

Tabelul 4

Conținutul drepturilor acționarilor din Republica Moldova şi Federația Rusă care dețin pachetul de acțiuni ordinare în mărime de 10%

Republica Moldova	Federația Rusă
Acționarul are (acționarii au) dreptul*:*	
a) să ceară stabilirea costului plasării acțiunilor societății, în temeiul raportului organizației de audit sau al altei organizații specializate ce nu este persoană afiliată a societății; ***b) să ceară*** efectuarea de controale extraordinare ale activității economico-financiare a societății; ***c) să adreseze*** instanței judecătoreşti, în numele societății, fără împuterniciri speciale, cererea de compensare a prejudiciului, cauzat societății de persoanele cu funcțiile de răspundere în urma încălcării intenționate sau grave de către acestea.	***a) să ceară*** convocarea adunării generale extraordinare a acționarilor; ***b) să formuleze*** şi să introducă problemele în ordinea de zi, variantele deciziilor asupra acestor probleme, precum şi formele de ținere a adunării generale a acționarilor – cu prezența acționarilor, prin corespondență sau sub formă mixtă; ***c) să ceară*** efectuarea controalelor extraordinare ale activității economico-financiare a societății.

Sursa: *elaborat de autor în baza analizei legilor privind societățile pe acțiuni în Republica Moldova şi Federația Rusă*

Comparația rezultatelor analizei, prezentate în tabelele 2-4, arată că, de exemplu, pentru a adresa instanței judecătoreşti cererea de compensare a prejudiciului, cauzat societății de persoanele cu funcții

de răspundere în urma încălcării intenționate sau grave de către acestea, acționarii din Republica Moldova trebuie să dețină nu mai puțin, de **10%** din cota-parte a acțiunilor ordinare. Pentru acționarii din Federația Rusă, pentru obținerea acestor drepturi, este s*uficientă* cota-parte de deținere a acțiunilor ordinare în mărime de **1%,** adică de 10 ori mai puțin decât în Republica Moldova.

În Republica Kazahstan, după legislația în vigoare, acționarii sunt în drept să adreseze instanței judecătorești, cererea de reparare a prejudiciului, cauzat societății de persoanele cu funcții de răspundere în urma încălcării intenționate sau grave de către acestea, dacă dețin pachetul de acțiuni ordinare în mărime de **5%** şi mai mult.

În legislația Republicii Moldova şi a Federației Ruse, sunt prevăzute şi drepturile suplimentare ale acționarilor, care dețin pachetul de acțiuni ordinare în mărime de cel puțin 25%, fapt reflectat în tabelul 5.

Tabelul 5

Conținutul drepturilor acționarilor din Republica Moldova şi Federația Rusă, care au în posesie cel puțin 25% din acțiunile ordinare

Republica Moldova	**Federația Rusă**
Acționarii, care au în posesia lor nu mai puțin decât 25% din acțiunile ordinare, au dreptul:	
să ceară convocarea adunării generale extraordinare a acționarilor	- ***să blocheze*** luarea deciziilor de către adunarea generală a acționarilor, pentru care sunt necesare nu mai puțin de trei sferturi din numărul total *de voturi* sau trei sferturi din numărul total al celor *prezenți* la adunarea generală a acționarilor; - ***să plaseze*** acțiunile suplimentare prin înscrierea închisă; - ***să plaseze*** acțiunile suplimentare prin înscrierea deschisă, care constituie peste 25% din acțiunile ordinare plasate anterior; valorile mobiliare de emisiune, care pot fi convertite în acțiuni ordinare, şi care constituie cel puțin 25% din acțiunile ordinare plasate anterior; - ***să plaseze*** valorile mobiliare, convertite în acțiuni, prin înscrierea închisă; - ***să introducă*** schimbările şi adăugările în statutul societății în redacție nouă; - ***să reorganizeze*** societățile; - ***să lichideze*** societățile, să inițieze formarea comisiei de lichidare şi aprobare a bilanțului intermediar şi final; - ***să determine*** valorile nominale ale acțiunilor anunțate şi drepturile oferite de acestea; - ***să efectueze*** tranzacții de proporții, legate cu procurarea şi înstrăinarea averii, în cazul în care valoarea averii constituie peste 50% din valoarea de bilanț a activelor.

Sursa: *elaborat de autor în baza analizei legilor privind societățile pe acțiuni în Republica Moldova şi Federația Rusă.*

Conform datelor analizate, drepturile acționarilor, care corespund cotei-părți indicate de deținere a acțiunilor ordinare în Federația Rusă sunt ***mai numeroase***, decât în Republica Moldova. În plus, dreptul ***unic*** oferit acționarilor din Republica Moldova, care dețin pachetul de acțiuni de cel puțin **25%** – dreptul să ceară convocarea adunării extraordinare a acționarilor, apare în Federația Rusă la acționarii, deținătorii de pachetul de acțiuni ordinare în mărime de **10%.**

Astfel, printre drepturile, care se oferă, în Republica Moldova, deținătorilor pachetului de acțiuni ordinare în mărime de cel puțin 25%, şi corespunzător, deținătorilor pachetului de acțiuni ordinare în mărime de peste 25% în Federația Rusă, există mari discrepanțe, după diversitatea şi conținutul acestora. În ultimă instanță, acționarii din Republica Moldova au ***mai puține*** privilegii în privința realizării intereselor lor, în comparație cu acționarii din Federația Rusă.

Datele analizate privind drepturile suplimentare ale acționarilor din Republica Moldova, Federația Rusă şi Republica Kazahstan arată că ***numărul*** cotelor-părți de deținere a acțiunilor ordinare, ***mărimea*** acestora, precum şi ***conținutul*** drepturilor suplimentare ale acționarilor, în țările indicate mai sus, variază de la țară la țară şi reprezintă un sistem complex şi variat. Însă, este evident că cu cât numărul şi mărimea cotelor-părți de deținere a acțiunilor ordinare, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare ale acționarilor sunt mai *diversificate,* iar conținutul drepturilor este mai *variat,* cu atât *mai mulți* acționari au posibilități să realizeze *interesele* lor, prin investirea în acțiunile societății pe acțiuni concrete.

În acest context, putem să menționăm că acționarii din Republica Moldova se află într-o situație *mai dificilă* în privința drepturilor şi intereselor lor, în comparație cu acționarii țărilor analizate. Practic, în Republica Moldova, acționarii, care dețin cel puțin 5% din acțiunile ordinare, sunt *lipsiți* de unele posibilități, pe care le au acționarii din țările analizate, şi anume: să formuleze ordinea de zi a adunării generale a acționarilor, să înainteze candidații pentru posturile de membri ai Consiliului societății şi Comisiei de Cenzori, să ceară convocarea adunării generale extraordinare a acționarilor etc. În ultimă instanță, lipsa drepturilor enumerate, precum şi a altor drepturi, din cauza deținerii cotelor-părți de cel puțin 5% din acțiunile ordinare, nu permite acționarilor respectivi realizarea intereselor lor. În opinia noastră, această situație împiedică a priori atragerea mijloacelor majorității investitorilor mici în procesul investițional prin intermediul investirii în acțiuni. Aceasta se referă, în primul rând, la o asemenea categorie de investitori, precum populația şi întreprinderile mici.

Conform legislației unui şir de state, precum Franța, Marea Britanie, Rusia, Republica Belarus etc., în diferite etape ale dezvoltării economice a acestora, într-o categorie deosebită erau evidențiate drepturile posesorilor de aşa-numitele „acțiuni de aur". Prin legislație, posesorii acestor acțiuni deținea (în unele state, continuă să dețină şi în prezent) dreptul de *veto* asupra deciziei adunării generale a acționarilor, precum şi a organului executiv, privitor la problemele, determinate de Statutul societății pe acțiuni. Drepturile oferite de acțiunile de aur se uzilizează activ de către stat, în calitate de acționar, în primul rând, în vederea promovării priorităților strategice de dezvoltare în procesul de privatizare a întreprinderilor cu capital de stat. Cu regret, acest drept al statului n-a fost şi, în prezent, nu este prevăzut de legislația Republicii Moldova. În absența acestui drept, statul moldovenesc, ca acționar, nu dispune, în caz de necesitate, de pârghia importantă de realizare a intereselor sale prioritare referitor la proprietatea statului, dezvoltarea pieței de capital, dezvoltarea societăților pe acțiuni etc.

Legislația multor țări, inclusiv a Republicii Moldova, prevede că unele drepturi se atribuie acționarilor societății concrete de acțiuni în conformitate **cu statutul** acesteia. Astfel, fondatorii societăților pe acțiuni în procesul elaborării statutului societății au posibilitatea de a include în acesta astfel de drepturi, care, în cea mai mare măsură, ar corespunde intereselor acestora, precum şi a securității activității întreprinderii în întregime.

Categoria deosebită a drepturilor acționarilor constituie aşa-numitele drepturi de preempțiune. Compararea acestora, în Republica Moldova şi Federația Rusă este prezentată în tabelul 6.

Tabelul 6

Analiza comparativă a drepturilor acționarilor de preempțiune din Republica Moldova şi Federația Rusă

Țara	Drepturile de preempțiune
Republica Moldova	1) Acționarul care deține acțiuni (cu dreptul de vot) sau alte valori mobiliare ale societății, care pot fi convertite în acțiuni (cu dreptul de vot), are dreptul de preempțiune asupra acțiunilor (cu drept de vot) ce se plasează sau asupra altor valori mobiliare ale societății, care pot fi convertite în acțiuni (cu drept de vot). Modul de realizare a acestui drept este stabilit de statutul societății şi/sau de hotărârea cu privire la emisiunea valorilor mobiliare şi/sau de prospectul ofertei publice astfel, încât să fie oferită acționarilor posibilitatea de a subscrie la valorile mobiliare din emisiunea suplimentară, proporțional cotei-părți deținute în capitalul social, reprezentată de valorile mobiliare deținute de aceştia la data de subscriere. 2) Dreptul de preempțiune nu poate fi limitat sau retras.
Federația Rusă	1) Acționarii societăților pe acțiuni de tip închis au dreptul de preempțiune asupra procurării acțiunilor, pe care le vând, conform prețului de ofertă, alți acționari ai acestei societăți persoanelor terțe, proporțional cotei-părți din capitalul social, reprezentată de valorile mobiliare deținute de aceştia. 2) În societatea pe acțiuni de tip deschis nu se admite stabilirea dreptului de preempțiune a societății sau a acționarilor la procurarea acțiunilor, care se înstrăinează de acționarii societății date.

Sursa: *elaborat de autor în baza analizei legilor privind societățile pe acțiuni în Republica Moldova şi Federația Rusă*

După cum urmează, din datele tabelului 6, în țările analizate, nu se observă diferențe esențiale în privința cantității şi conținutului drepturilor de preempțiune.

Deşi studiile comparative privind tipologia şi conținutul drepturilor acționarilor în țările analizate, în funcție de cantitatea cotelor-părți de deținere a acțiunilor ordinare, precum şi mărimilor minimale ale acestora, ca factori determinanți ai comportamentului investițional pe piața valorilor mobiliare nu sunt exhaustive, acestea, totuşi, permit formularea unor concluzii utile.

Considerăm că cantitatea şi conținutul drepturilor suplimentare, care se oferă acționarilor, în conformitate cu legislația Republicii Moldova în vigoare, în marea majoritate a cazurilor, *nu permit* realizarea intereselor acestora şi, ca urmare, împiedică intensificarea activității investiționale a acționarilor pe piața valorilor mobiliare. Pentru intensificarea proceselor investiționale pe piața autohtonă a valorilor mobiliare, în opinia autorului, este necesară luarea măsurilor (concomitent cu măsurile de altă natură), privind:

- *diminuarea* mărimii cotelor-părți minimale de deținere a acțiunilor cu şi fără drept de vot, în scopul apariției drepturilor suplimentare corespunzătoare ale acționarilor, şi, îndeosebi, *ale acționarilor minoritari*;
- *diversificarea* numărului cotelor-părți minimale de deținere a acțiunilor, necesare pentru apariția drepturilor suplimentare a acționarilor;
- *diversificarea* drepturilor acționarilor etc.

Pe parcursul perioadei de existență a pieței acțiunilor din Republica Moldova, predomina şi continuă să predomine o situație, când cea mai mare parte a tranzacțiilor pe această piață se efectua şi continuă să se efectueze, în mare măsură, cu pachetele de acțiuni de proporții ale emitenților mari.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova privind societățile pe acțiuni//Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.1-4/1 din 01.01.2008.
2. Principiile guvernanței corporative ale OCDE.
3. Hotărârea Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare. Codul de guvernare corporativă//Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 86-89 din 22.06.2007.
4. Федеральный закон Российской Федерации об акционерных обществах от 26.12.1995 года № 208-ФЗ (ред. от 30.11.2011г.).
5. Закон Республики Казахстан от 13 мая 2003 года № 415-II об акционерных обществах с изменениями и дополнениями.

METODE CONTEMPORANE DE MAJORARE A CALITĂȚII PORTOFOLIULUI DE CREDITE

Conf. univ. dr. Larisa Mistrean, ASEM
mistrean_larisa@yahoo.com
Student Denis Mistrean, ASEM

During the transition to market economy, Republic of Moldova supported the crisis caused by lack of methods and appropriate decisions on restructuring the loan process. Although nowadays credit market institutions are diversified, namely, have increased the volume and balance of loans to various sectors of the economy, official statistics show the deterioration of qualitative indicators of credit portfolio.Economic crisis, involving all sectors of the economy, could not and did not exert adverse effects on the banking sector.

În perioada de tranziție la economia de piață, Republica Moldova a suportat criza provocată de lipsa unor metode, tehnici şi decizii adecvate, privind restructurarea proceselor de creditare. Deşi, în ultimii ani, s-a diversificat piața instituțiilor de credit, respectiv, a crescut volumul şi soldul creditelor acordate diverselor sectoare ale economiei, statisticile oficiale relevă deteriorarea principalilor indicatori de calitate a portofoliului de credite. Criza economică, care a cuprins toate sectoarele economiei, nu a putut să nu producă repercusiuni nefaste şi asupra sectorului bancar.

Perfecționarea mecanismului de creditare presupune interconexiunea tuturor etapelor procesului de creditare începând cu depunerea dosarului pentru acordarea creditului până la procesul de valorificare a garanțiilor constituite la credite. De o importanță majoră sunt deciziile interne ale băncii adoptate în cadrul managementului bancar, în privința organizării procesului de creditare, inclusiv asigurării creditelor, acestea determinând locul şi rolul evaluării în procesul de creditare, inclusiv în formarea portofoliului creditar.

Pentru minimizarea cheltuielilor de gestiune a riscului de credit, calea cea mai economicoasă este creşterea calității creditelor din portofoliu. Acest lucru nu depinde exclusiv de acțiunile instituției, deoarece, în unele cazuri, un ansamblu de factori interni şi externi concurează la deteriorarea calității clientului şi la reducerea capacității sale de a rambursa creditul. Pentru a menține o calitate bună a creditelor din portofoliu, este necesară eliminarea erorilor comise în procesul de acordare a creditului şi monitorizarea riguroasă a clienților în baza datelor prezentate de aceştia.

O problemă, relevată de instituțiile financiare internaționale, este creşterea considerabilă, pe parcursul ultimilor ani, a volumului de credite neperformante în sistemul bancar autohton.

Pe parcursul anului 2011, a crescut ponderea creditelor şi leasingului financiar net în structura activelor cu 19 la sută până la 27747.6 mil. lei. Volumul creditelor noi acordate de băncile din Republica Moldova, în anul 2011, a constituit 29608 mil. lei, în creştere cu 26.4 la sută, în comparație cu anul 2010.

Majorarea valorii creditelor a determinat creşterea activelor bancare pe parcursul anului precedent. Totodată, o mai bună calitate a portofoliului de credite a influențat calitatea activelor. La sfârşitul anului 2011, creditele nefavorabile (substandard, dubioase şi compromise) în valoarea absolută au înregistrat o diminuare cu 6.5 la sută, față de sfârşitul anului 2010, ponderea lor în totalul creditelor micşorându-se, respectiv, cu 2.6 p.p. până la 10.7 la sută.

Trebuie să menționăm că, în anul 2009, volumul creditelor neperformante s-a dublat, atingând nivelul de 16,4% pe sistem, şi a continuat să crească până la 17,4% în prima jumătate a anului 2010. Ulterior, în al doilea semestru, volumul acestor credite s-a redus continuu, ajungând la 13,33% către sfârşitul anului.

Bancherii apreciază stabilizarea nivelului portofoliului de credite neperformante drept cea mai importantă realizare pe sistem din anul 2010, deşi ei consideră că va fi nevoie de câțiva ani pentru ca portofoliul de credite neperformante să atingă nivelul înregistrat înainte de criza economică. Astfel, în anul 2007, volumul creditelor neperformante înregistra nivelul de 3,7% pe sistem.

Ponderea creditelor nefavorabile în capitalul normativ total s-a redus cu 7.9 p.p., față de finele anului 2010,constituind 41.8 la sută la 31.12.2011. Calitatea portofoliului de credite s-a îmbunătățit din contul anulării creditelor expirate, al clasificării mai favorabile a creditelor acordate şi al unui grad mai înalt de rambursare.

Este cunoscut faptul că, în țările europene, ponderea creditelor nefavorabile în total credite este de maximum 5,5%, indicator menținut de majoritatea băncilor din Republica Moldova până în anul 2008. Aşadar, o sursă importantă de credite nefavorabile sunt cele de consum şi de ipotecă. La situația din 31.12.2011, ponderea creditelor de consum în total credite a constituit 6,7%, iar cea a creditelor pentru imobil, construcție şi dezvoltare – 12,17%.

Pentru eficientizarea mecanismului de creditare, băncile comerciale revizuiesc în permanență politica de creditare vis-à-vis de problemele rambursării creditelor şi diminuării riscului de credit, ceea ce ameliorează, la rândul său, situația privind creditele problematice şi contribuie la îmbunătățirea mecanismului de plăți între clienți şi bancă. Conform principiilor „prudenței bancare" şi „diferențierii", băncile acordă credite numai după cunoaşterea activității solicitantului de credit pentru fundamentarea deciziei de creditare. Totodată, principiile menționate presupun încrederea reciprocă între bancă şi client, care rezidă din gradul de credibilitate al acestora.

Perfecționarea mecanismului de creditare presupune interconexiunea tuturor etapelor procesului de creditare începând cu depunerea dosarului pentru acordarea creditului până la procesul de valorificare a garanțiilor constituite la credite. De o importanță majoră sunt deciziile interne ale băncii adoptate în cadrul managementului bancar, în privința organizării procesului de creditare, inclusiv asigurării creditelor, acestea determinând locul şi rolul evaluării în procesul de creditare, inclusiv în formarea portofoliului creditar.

Pentru a reduce la maximum rata creditelor restante, se propun următoarele măsuri:

- analiza minuțioasă a fiecărei tranzacții de credit şi credibilității clienților potențiali, clasificarea

clienților în funcție de starea financiară;

- aprobarea limitelor/tranzacțiilor de credit la nivelul corespunzător, doar după obținerea unui aviz din partea departamentului administrare riscuri privind admisibilitatea asumării de către bănci a unui asemenea risc;
- diversificarea portofoliului de credite şi stabilirea limitelor generale la concentrarea de risc pentru segmente de clienți, valute, genuri de activitate, termene de scadență, produse, precum şi gestionarea lor permanentă;
- stabilirea şi respectarea limitelor anuale de expunere la risc la produsele de creditare destinate clienților corporativi;
- analiza lunară a calității portofoliului de credite, clasificarea lunară/trimestrială (în funcție de valorile ratei creditelor restante) a creditelor în conformitate cu regulamentele în vigoare.

Pentru a minimaliza rata creditelor nefavorabile, se propune băncii de a respecta următoarele obiective:

- monitorizarea permanentă a situației clienților şi deservirii datoriilor, clasificarea lunară a clienților în dependență de starea financiară, aplicarea ratelor dobânzii la credite în funcție de categoria clientului;
- implementarea unei secții noi sau împuternicirea unei persoane pentru executarea funcției de credit-control, care va verifica întregul ansamblu de condiții de aprobare a limitelor/tranzacțiilor, atât la etapa perfectării contractelor de credit, cât şi la etapa ridicării mijloacelor băneşti, ulterior monitorizarea lunară a încasării plăților;
- revizuirea sistematică a manualelor/standardelor/procedurilor de creditare pe diferite segmente de clienți şi operarea modificărilor necesare ori de câte ori este necesar;
- monitorizarea şi reevaluarea obiectelor propuse în gaj, astfel ca, până la scadență, valoarea bunului gajat să poată acoperi în întregime costul creditului.

Una din principalele condiții, ce ar contribui la eficientizarea managementului sistemului de credit al Republicii Moldova, este elaborarea Strategiei unice de dezvoltare durabilă a întregului sistem de credit**,** bazată pe obiectivele şi necesitățile reale ale economiei naționale ce ar viza derularea procesului de creditare, cu delimitarea obligațiilor şi împuternicirilor pentru fiecare organ abilitat. Această strategie trebuie să fie elaborată în concordanță cu obiectivele majore ale altor documente existente ori în curs de elaborare (de exemplu, Strategia de redresare a economiei şi combatere a sărăciei în Republica Moldova etc.). Elaborarea acesteia ar trebui să se bazeze pe colaborarea tuturor organelor statale (Guvernul, Ministerul Economiei, Ministerul de Finanțe, Banca Națională a Moldovei, Serviciul Supravegherii de Stat etc.), instituțiile de credit (bancare şi nebancare), instituțiile donatoare, alte organizații ce au tangență cu activitatea de credit, precum şi cele ştiințifice.

Existența acestei strategii care ar cuprinde o perioadă de aproximativ 15-20 de ani şi actualizată periodic, luându-se în considerare schimbările intervenite pe piața financiară, ar contribui la consolidarea sistemului, la organizarea coordonată a proceselor de creditare efectuate, la evitarea acțiunilor şi deciziilor haotice, la luarea deciziilor adecvate şi la acționarea în conformitate cu obiectivele majore, evitând neconcordanța dintre politicile duse de diverse structuri şi instituții statale şi nestatale.

Perfecționarea legii cu privire la ipotecă va facilita activitatea de creditare ipotecară în Republica Moldova şi va face posibilă clarificarea principiilor fundamentale şi regulilor care guvernează piața ipotecară primară; va contribui la extinderea creditelor ipotecare în sectorul urban şi rural.

Actualmente, problema creditării ipotecare este foarte discutată şi reclamată. Avantajele ipotecii sunt evidente şi destul de palpabile. Reglementările legale în materia ipotecii trebuie să corespundă standardelor internaționale, la bază fiind puse Standardele Minime pentru Creditare Ipotecară elaborate de BERD.

În cadrul băncilor comerciale, o atenție deosebită se acordă garantării creditelor (gaj/ipotecă) şi stabilirii valorii de piață şi a celui de gaj/ipotecă. Legea cu privire la ipotecă nr. 142 din 26.06.2008 prevede ca imobilul preconizat a fi gajat să fie evaluat de către o companie de evaluare.

Criteriile de eligibilitate pentru o companie de evaluare sunt următoarele:

- ***Obiectivitatea.*** Metodologia de evaluare a imobilului trebuie să fie riguroasă, sistematică şi supusă unei anumite forme de validare bazată pe experiența anterioară. În plus, evaluările trebuie supuse unor revizuiri continue, care să răspundă schimbărilor apărute;

- ***Independența.*** O astfel de companie trebuie să fie independentă şi să nu fie supusă presiunii politice ori economice care pot influența activitatea. Procesul de evaluare trebuie să fie, pe cât posibil, liber de orice constrângeri;
- ***Credibilitatea***. Până la un anumit punct, credibilitatea este derivată din criteriile de mai sus. Evaluarea trebuie să reflecte prețul real al bunului.

O mare parte din cetățeni întrunesc probleme în evaluarea şi constituirea garanțiilor. Conform politicilor de creditare a majorității instituțiilor de credit, în gaj, se acceptă doar imobilele situate în localitățile în care numărul de locuitori depăşeşte 3000 de locuitori, iar cele acceptate sunt gajate la un preț foarte mic.

În acest sens, o perfecționare a legislației naționale şi a implementării unui proiect de susținere din partea statului ar fi binevenită pentru persoanele din zonele rurale şi cele din raioanele mai îndepărtate şi ar permite accederea, în egală măsură, la creditare. În unele țări dezvoltate (Germania, Franța etc.), statul garantează creditele acordate debitorilor din zonele rurale şi susține financiar debitorii. Spre exemplu, în Republica Moldova, economiile persoanelor fizice ar putea fi preluate de bănci la dobânzile de piață 10-12%, dintre care băncile ar putea achita din aceasta rata 6-8%, iar statul ar putea compensa depunătorilor diferența la aceste venituri în valoare de cca 4%. Băncile comerciale, atrăgând depozite de acumulare mai ieftine, vor avea posibilitatea să le utilizeze ulterior pentru creditarea ipotecară stabilind prețuri mai mici.

Creşterea contribuției statului la facilitarea procesului de creditare se identifică prin:

- crearea unor bănci cu capital de stat (total sau parțial) în Republica Moldova. Doar prin intermediul acestor bănci, statul ar putea redirecționa mijloacele băneşti spre anumite ramuri, spre care băncile evită creditarea. De asemenea, prin băncile cu capital de stat, pot fi promovate diverse politici ale ratei dobânzii spre diminuare, prin care se tinde spre menținerea ratelor reale la un nivel acceptabil;
- susținerea dezvoltării creditelor acordate pe termen lung (ipotecare, investiționale etc.). O reglementare în acest sens ar încuraja întreprinderile mici şi mijlocii şi persoanele cu venituri joase, deoarece creditarea pe un termen mai mare presupune o presiune financiară mai mică a debitorului. Băncile comerciale, în prezent, preferă creditarea pe un termen mai scurt, care poartă o probabilitate mai mică de nerambursare.

Cu un ritm ridicat se dezvoltă, în prezent, instituțiile de credit nebancare, care joacă un rol nemijlocit în creditarea economiei. Piața instituțiilor de credit nebancare, în Republica Moldova, este destul de tânără. Ea se află la etapa începătoare de organizare, reglementare, gestionare şi supraveghere. Apariția şi dezvoltarea acestor instituții este condiționată de necesitatea microfinanțării în republică, îndeosebi în sectorul rural. Deoarece marea majoritate a micilor antreprenori sunt dezavantajați prin faptul că nu dispun de suficient gaj sau sunt începători în afaceri, nu au acces la creditele bancare. În acest context, instituțiile de microfinanțare sunt binevenite pentru a oferi servicii financiare celor dezavantajați, constituind un instrument important de combatere a sărăciei şi dezvoltare economică a țării.

În aceste condiții, în scopul consolidării sistemului, rezultă oportunitatea creării unui birou de credite, în care s-ar acumula informația cu privire la debitorii „problematici" şi „litigioşi" ai băncilor, care ar facilita obținerea unei ample informații, necesare activității de creditare. Activitatea acestui birou ar minimiza riscurile cu care se confruntă băncile în activitatea lor de creditare, precum şi ar constitui o modalitate de micşorare a termenului de acordare a creditelor.

Implementarea, în practica bancară națională, a sistemului de colectare a informațiilor despre beneficiarii de credit (în mod electronic, similar celui din România, sau crearea birourilor informative), la care vor avea accesul toate instituțiile bancare va contribui la minimizarea riscului de credit suportat de băncile comerciale şi respectiv la protejarea în complex a sistemului bancar.

În țările dezvoltate, există un sistem de schimb de informație reciproc între instituțiile financiare şi clienții lor, care permite reducerea semnificativă a ratei datoriilor la credite şi împrumuturilor nerestituite. Această activitate este efectuată de Birourile Istoriilor de Credit (BIC), care colectează, păstrează, verifică, analizează informația despre debitori cu scopul transmiterii ulterioare a acesteia către bănci. Pe de altă parte, datorită acestui sistem, înşişi debitorii obțin o istorie personală de credit, care face creditarea mult mai accesibilă şi transparentă.

În Republica Moldova, datele despre istoriile creditare le colectează compania IMC Infocredit, care a fost Fondată în anul 2004, dar încă nu funcționează pe deplin. Investițiile companiei pentru

fondarea Biroului Istoriilor de Credit depăşesc 2 milioane USD. Principalul partener în procesul creării primului birou de credite în R. Moldova este biroul internațional de credite Creditinfo Group care activează pe piața creditară internațională din 1997. Din 2002, Creditinfo Group activează pe plan internațional direct în 11 țări ca partener la crearea birourilor, şi indirect în 13 țări în calitate de furnizor al softului destinat operării biroului istoriilor de credit. Creditinfo Group participă la formarea birourilor istoriilor de credit în țări ale CSI, ca Georgia, Lituania, Kazahstan, Moldova şi Ucraina.

Prin deschiderea oficială a primului Birou al Istoriilor de Credit din Republica Moldova „IMC Infocredit", băncilor le vor fi oferite date referitoare la comportamentul financiar al solicitanților de împrumuturi bancare, în baza cărora va fi evaluat gradul de risc pentru o eventuală tranzacție.

Existența acestui birou micşorează considerabil şi volumul de muncă depus în vederea colectării informațiilor de către bănci în procesul de acordare a creditelor, deoarece acestea nu vor mai fi nevoite să se adreseze la mai multe organe de stat, pentru obținerea informațiilor suplimentare despre clienți. Totodată, BIC va spori disciplina financiară a debitorilor. În țările occidentale, aceasta este o practică larg răspândită, iar prezența BIC este binevenită pe piața financiară din Republica Moldova.

Nu toți solicitanții de credite vor fi luați la evidență de Biroul Istoriilor de Credit. Asta se va face doar cu acordul personal al clientului băncii. Totuşi, refuzul de a furniza datele către acest Birou poate determina refuzul băncii de a acorda împrumutul. Nu este exclusă situația când, odată spunând nu unei bănci, pentru a transmite informația către birou, poate să se ajungă la faptul că, ulterior, nu va mai putea primi niciun credit de la această bancă sau de la toate băncile.

În ceea ce ține de politica de marketing din regiunile rurale ale țării, băncile ar putea lărgi sfera de activitate a reprezentanților/agențiilor din comune, care, la moment, oferă, în marea majoritate, doar servicii de încasare a plăților comunale.

Dezvoltarea creditelor ipotecare poate fi susținută de municipii/raioane prin fondarea agențiilor municipale (de exemplu, în Chişinău) şi regionale (celelalte oraşe), care vor avea ca scop construcția caselor de locuit, utilizând serviciile de creditare ipotecară. Această metodă clasică de creditare ipotecară este utilizată în practica țărilor Europei, deja, de multe decenii. În prezent, respectivul mecanism capătă o largă dezvoltare şi în România, Rusia, Ucraina.

În timpul de față, în Republica Moldova, funcționează doar o singură Agenție Municipală Ipotecară cu sediul în oraşul Chişinău.

În cadrul economiei globalizate a noului început de mileniu, băncile se confruntă cu numeroase provocări, îndeosebi cu concurența sporită şi pericolul diminuării cotei de piață, context în care se impun noi căi de acțiune. În consecință, comunitatea bancară internațională a instituit, prin Comitetul de Supraveghere Bancară de la Basel, un for metodologic menit să asigure consolidarea sistemelor naționale de supraveghere bancară şi mobilizarea țărilor pentru cooperare în cadrul unui sistem unitar de supraveghere bancară pe plan mondial.

În urma analizei efectuate de către Comitetul de Supraveghere Bancară de la Basel, s-a depistat că, pe fondul unei concurențe acerbe pentru câştigarea şi fidelizarea clientelei, o serie de bănci au înregistrat neajunsuri în gestionarea riscului de credit, manifestate, în general, prin:

- deficiențe în constituirea legală a garanțiilor pentru fiecare tip de credit, asigurarea obligatorie a activelor luate în garanție şi cesionarea polițelor de asigurare în favoarea băncii;
- nerespectarea condițiilor ce trebuie îndeplinite de clienți pentru obținerea de credite şi absența unor documente necesare aprobării acestora;
- neînregistrarea sau înregistrarea cu întârziere a garanțiilor legal constituite în evidența extrabilanțieră;
- creşterea volumului creditelor scoase în afara bilanțului şi ritmul scăzut de recuperare a acestora;
- ponderea ridicată, în structura garanțiilor primite de la clientelă, a celor cu grad ridicat de risc de nerecuperare;
- determinarea şi raportarea, în mod eronat, a nivelului împrumuturilor reprezentând expuneri mari, respectiv depăşirea limitei maxim admise pentru acestea;
- grad ridicat de concentrare a creditelor pe un număr relativ redus de clienți.

Într-o asemenea viziune, Banca Națională a Moldovei, în calitatea sa de arhitect al managementului activității bancare, şi-a fixat, deja, obiectivele şi căile de acțiune privind implementarea noului Acord.

În prim-plan, se situează perfecționarea sistemului de rating bancar şi avertizarea timpurie prin introducerea unor noi criterii,capabile să asigure o mai mare acurațete evaluărilor.

Domeniul dinamic al riscurilor bancare determină modificarea rapidă a procedurilor, tehnicilor şi modelelor utilizate în gestionarea eficientă a acestora, subliniind, totodată, că acestea nu pot elimina riscul, doar îl pot previziona şi atenua. Din această perspectivă, indiferent de modelele utilizate în procesul de supraveghere, autoritatea monetară nu poate preveni falimentele bancare şi o criză bancară agresivă. Rolul ei este de a asigura cadrul legal în care este monitorizat şi gestionat procesul de creditare şi riscul aferent.

Noile cerințe stabilesc gradul de risc atribuit fiecărui credit acordat în funcție de: situația financiară a debitorului şi a garantului, îndeplinirea prognozelor menționate în planul de afaceri, mediul economic în care activează debitorul, calitatea gajului şi lichiditatea acestuia etc.

În concluzie, implementarea noilor standarde internaționale presupune eforturi sporite atât din partea băncii centrale, cât şi a instituțiilor de credit. Într-o anumită măsură, demersul este însă uşurat în Republica Moldova de faptul că, pe piața bancară autohtonă, au intrat câteva companii de talie internațională, care au o practică mai mare în implementarea procedurilor şi tehnologiilor moderne de creditare şi, prin urmare, vor putea facilita tranziția subsidiarelor la noile cerințe, iar în anumite cazuri băncile-mamă vor putea furniza chiar propriile metode interne de creditare şi de evaluare a riscurilor.

Literatura:

1. Balaraman R., Chatterjee P. *Risk Management*. Indian Institute of Banking & Finance, Mumbai: Macmillan 2010, p.26-27.
2. Bringham E. F. Gaperski L. C. *Financial management*. Theory and Practice, 6th edition, USA: the Dryden Press, 1992, p.195.

FINANȚAREA DEFICITULUI BUGETAR ŞI IMPLICAȚIILE EI ASUPRA ECONOMIEI

Lect. sup. dr. Ala Roller, ASEM
ala.roller@yahoo.com

Many economists frequently state that there is a considerable capital flow which occurred in the global economy in the last couple of decades. It is also mentioned the increasing weight of the private capital used to finance the deficit from the current account of the emerging countries. However, despite this significant positive evolution, other types of phenomena, such as crises which occurred in the last years determine us to examine more thoroughly the development of the international financial system.

Politica bugetară, în sens larg, cuprinde următoarele politici: politica fiscală, politica alocutivă (sau politica bugetară în sens restrâns) şi politica soldului bugetar, vizând finanțarea deficitelor şi valorificarea excedentelor bugetare, iar printre instrumentele politicii bugetare se numără: variația nivelului şi/sau structurii cheltuielilor publice; modalitățile de acoperire a deficitului bugetar etc. În ceea ce priveşte politica fiscală, principala problemă a guvernanților o reprezintă colectarea de resurse băneşti care să le permită acoperirea cheltuielilor. Pentru a creşte veniturile bugetare, guvernanții pot realiza acest deziderat prin mai multe modalități: sporirea taxelor şi impozitelor, emisiunea de obligațiuni, titluri sau alte înscrisuri de stat sau prin vânzarea de active (atunci când statul deține diverse bunuri, în special imobile). Deoarece creşterea ratei de impozitare (principala sursă de formare a veniturilor) este o măsură nepopulară, politicienii evită să o folosească riscând, în caz contrar, o diminuare a numărului de simpatizanți si, implicit, pierderea alegerilor. Împrumuturile de la populație pot genera în viitor inflație şi, de aceea, autoritățile trebuie să utilizeze cu atenție această sursă de venituri.

Astfel, dacă, până în deceniul IX al secolului trecut, se considera că acoperirea deficitului prin emisiune monetară conduce la creşterea inflației, T. Sargent şi N. Wallace (Sargent, Wallace, 1981), în urma „unor calcule monetariste neplăcute", au arătat, la începutul anilor '80, că finanțarea prin datorie publică a unui deficit bugetar conduce pe termen lung la o rată a inflației mai mare decât dacă finanțarea s-ar fi făcut prin emisiune monetară. Sargent şi Wallace au arătat, în celebrul lor articol, că, de fapt, acoperirea deficitului bugetar prin împrumuturi doar amână inflația, nefiind o soluție viabilă.

Raționamentul acestora pleca de la premisa că, atunci când guvernul finanțează deficitul printr-un împrumut, el se obligă să plătească dobânzi pentru acea sumă. La scadență, când va trebui să restituie sumele împrumutate, guvernul are două posibilități: să apeleze la emisiunea monetară sau să se împrumute iarăși, creându-şi o nouă obligație de plată. Totuşi, guvernul va trebui să se oprească, la un moment dat, din aceste împrumuturi şi să treacă la finanțarea prin monedă. Dar cu cât amână mai mult acest moment, cu atât va trebui să plătească dobânzi din ce în ce mai mari, iar aceste sume, odată intrate în circuitul economic, este posibil să exercite o presiune suplimentară asupra nivelului general al prețurilor.

În ceea ce priveşte ultima modalitate de sporire a veniturilor bugetare, vânzarea de active, aceasta nu este o soluție pe termen lung, deoarece, într-o economie capitalistă, proprietatea este preponderent privată, statul epuizându-şi rapid bunurile, dacă va începe vânzarea acestora. Deoarece aceste strategii de mobilizare a veniturilor la bugetul de stat prezintă dezavantaje evidente, statul a fost pus în situația de a găsi o modalitate mai eficientă de a colecta banii agenților economici. Guvernații şi-au „amintit" că au la dispoziție o metodă eficace de a obține bani, fără a împovăra cu noi impozite populația. În virtutea dreptului de stăpân, statul poate crea, prin intermediul instituțiilor specializate, valoare din „nimic" prin intermediul emisiunii monetare, sporind, în acest mod, lichiditatea economiei. Diferența dintre costul emisiunii monetare şi valoarea nominală a acesteia este denumită în literatura de specialitate „**senioraj**" şi se poate constitui, uneori, într-un important venit la bugetul de stat. Deoarece Banca Centrală, cea care emite moneda, este independentă, se poate crea impresia că aceşti bani nu ajung la bugetul de stat. Se ştie însă că, în majoritatea statelor, impozitul pe profiturile băncii centrale este foarte ridicat (în România, profitul BNR este impozitat cu 80%), rezultatul fiind acela că banii obținuți de băncile centrale ajung tot la bugetul de stat într-un final.

La origine, dreptul seniorial desemnează taxa relevantă în natură din metal (argint sau aur) adus la monetărie pentru a fi bătut şi convertit în monedă. Dat fiind faptul că monopolul baterii monedei era adesea acordat unui senior, această taxă în natură a luat numele de „drept seniorial". Astăzi, dreptul senioral poate fi definit ca valoarea reală a monedei create şi însuşite de către stat. O accepție mai largă adăuga, la definiția precedentă, câştigurile obținute de către stat, ca urmare a devalorizării datoriilor sale nominale (monedă legală, datorie publică). Aceste resurse constituie taxa inflaționistă.

Conform unei accepțiuni diferite dar puțin utilizate, dreptul seniorial reprezintă şi ansamblul pierderilor de resurse pe care le suportă agenții din cauza obligației de a deține monedă legală. Printre aceste pierderi figurează mai ales dobânzile pierdute din cauza sumelor deținute sub forma de încasări, care ar fi putut fi investite în titluri purtătoare de dobândă. Diferite componente ale dreptului seniorial au luat valori diferite în funcție de țară şi de epocă. Din 1979 până la 1986, dreptul seniorial, în sens restrâns, a reprezentat 6% din impozite în Italia, 1,3% în Franța şi 0,8% în Germania. El a reprezentat până la 10% din PIB în Germania în perioada de hiperinflație de după Primul Război Mondial. În țările dezvoltate, taxa inflaționistă este mai importantă decât dreptul seniorial în sens restrâns (dimensiunea datoriei publice fiind superioară dimensiunii bazei monetare).

Dreptul seniorial este un obiect de studiu privilegiat al analizei monetare. Aceasta analiză a demonstrat existența unei curbe a lui Laffer, în cazul corelării dreptului seniorial (înțeles fie în sens restrâns, fie în sensul taxei inflaționiste) cu rata de creştere a masei monetare. Într-adevăr, dreptul seniorial este o funcție mai întâi crescătoare, apoi descrescătoare de rata de creştere a masei monetare: aşadar, există un nivel maxim al dreptului seniorial. Un nivel dat al dreptului seniorial (în sens restrâns, de exemplu) se poate obține prin 2 modalități: fie printr-o rată de creştere scăzută, fie printr-o rată de creştere ridicată. În primul caz, cantitatea de monedă creată este scăzută, dar are o valoare reală unitară importantă; în al doilea caz, cantitatea de monedă creată este ridicată, dar are o valoare unitară mai scăzută. Bailey (1956) arăta că este preferabilă situarea pe porțiunea crescătoare a curbei lui Laffer pentru a minimiza distorsiunile generate de deținerea de monedă. Studiul dreptului seniorial optim, adică al nivelului care maximizează funcția bunăstării sociale, a făcut obiectul a numeroase lucrări de analiză monetară.

Încă de la început, trebuie precizate câteva aspecte conceptuale ale seniorajului, deoarece există tendința de a fi confundat, deseori, cu taxa pe inflație, noțiune ce a fost prezentată anterior. În literatura de specialitate, se întâlnesc o mulțime de termeni, care generează o confuzie în legătură cu definirea şi modul de calcul al seniorajului. Întâlnim, astfel, concepte ca: senioraj monetar, senioraj fiscal, senioraj brut (sau senioraj), senioraj net (sau senioraj pur), taxa pe inflație (sau impozitul pe inflație).

Încă de la apariția monedei, fabricarea (baterea) sa a fost apanajul diferiților domnitori, sau suzerani locali, denumiți generic seniori, care au intuit avantajele acestui monopol – o sursă facilă pentru a obține fonduri atât de necesare cheltuielilor mari generate de prodigalitatea lor sau de războaiele purtate. Astfel, atunci când cineva dorea să transforme o anumită cantitate de aur în monede, acesta era obligat să o ducă la o monetărie, ce aparținea unui senior, unde avea loc prelucrarea metalului prețios şi transformarea acestuia în monede, echivalente ca greutatea inițială. Aurul era amestecat apoi cu alte metale mai puțin nobile, obținându-se monede, care i se dădeau respectivului individ, mai puțin o anumită cantitate ce trebuia să acopere costurile „fabricării" şi să conțină un anumit profit reținut de senior în virtutea dreptului acestuia de a bate monede, această sumă fiind, de fapt, chiar **seniorajul**. Există şi aici o serie de interpretări pentru aceşti termeni. În lucrarea dată, se consideră seniorajul brut ca fiind suma celor două rețineri, adică costul baterii monedelor (brassage – în engleză), plus seniorajul net (seigniorage – în engleză).

În secolul al XV-lea, se considera că seniorajul mediu brut consta într-o rată a reținerilor de 7,5% pentru argint şi 2% pentru aur în Franța şi de 4,6% pentru argint şi 1,1% pentru aur în Anglia (costurile de batere a monedelor erau de aproximativ 3% pentru argint şi 0,5% pentru aur). În perioadele de depreciere monetară, seniorii percepeau rate foarte mari, seniorajul brut ajungând până la 41%-51% pentru argint şi între 3%-13% pentru aur. Seniorajul monetar se referă la veniturile obținute prin emisiunea monetară, adică la modificarea, în termeni reali, a bazei monetare (în opinia lui C. Zaman, M. Klein şi alții).

$$S = \frac{\Delta M_p}{P_t},$$

unde:

Δ**Mt** reprezintă creşterea bazei monetare în perioada $t_0 - t_1$, iar **Pt** constituie nivelul general al prețurilor din t_1.

Seniorajul fiscal reprezintă partea din veniturile băncii centrale, care este transferată către bugetul de stat. Zaman consideră că el are două componente: veniturile aferente portofoliului de bunuri existent şi, respectiv, creşterea datoriei guvernamentale de la banca centrală.

$$S_t^F = r_a^t A_t + \Delta G_t,$$
$$\Delta G_t = G_t - G_{t-1}$$

unde:

r_a – exprimă rata reală a dobânzii corespunzătoare portofoliului de active **A**, iar Δ**G** – creşterea datoriei guvernamentale în două perioade de timp consecutive. Pentru a înțelege şi mai bine mecanismul de apariție al seniorajului, va trebui să revedem, pe scurt, care sunt modalitățile unui stat de a-şi acoperi cheltuielile atunci când acestea depăşesc veniturile. Guvernul îşi poate acoperi deficitul prin două modalități, fie împrumutându-se din exterior sau de la propriii agenți economici, fie, pur şi simplu, tipărind bani. Putem afirma că:

Deficitul guvernamental = Δ datoria publică (internă şi externă) + Δbaza monetară

Creşterea bazei monetare (Δbaza monetară) reprezintă, de fapt, chiar seniorajul brut, adică statul creează monedă pe care o pune în circulație, în virtutea aceluiaşi ancestral drept de „batere" de monede. Costurile de tipărire şi de funcționare sunt mici în raport cu valoarea nominală a banilor noi tipăriți, astfel încât putem spune că seniorajul brut este aproximativ egal cu cel net în prezent. Veniturile obținute de guvern prin tipărire diferă în funcție de gradul de dezvoltare al țării respective, însă, în majoritatea țărilor, fluctuează în jurul unei medii de 5% (în România este de aproximativ 6%).

Forme ale senioraului

Seniorajul constituie veniturile nete derivate din emiterea de monedă. Seniorajul derivat din specia-metal monede – rezultă din diferența dintre valoarea nominală a unei monede şi costul de producție, distribuție şi retragere din circulație. Seniorajul derivat din bancnote este mai mult indirect, fiind diferența dintre dobânda titlurilor de câştigat dobândite în schimbul bancnotelor şi costurile de producție şi distribuire a acestor note. Seniorajul este o sursă importantă de venituri pentru unele bănci naționale. În macroeconomie, seniorajul este privit ca o formă de *impozitare a inflației,* ca plată pentru serviciile guvernamentale prin emiterea de monedă nouă (mai degrabă decât colectarea impozitelor plătite din stocul de bani existent) are efectul de a crea o taxă de facto care cade asupra celor care dețin moneda existentă, ca urmare a devalorizării sale eficiente prin introducerea de bani suplimentari.

Seniorajul ca impozit

Seniorajul poate fi văzută ca o formă a taxei percepute la deținătorii de valută şi, ca atare, o redistribuire a resurselor reale la emitent. Extinderea ofertei de bani, cauzele inflației pe termen lung. Aceasta înseamnă că bogăția reală a persoanelor care dețin numerar sau depozite scade şi bogăția emitentului creşte în bani. Aceasta este o redistribuire a bogăției de la oameni la emitenții de bani (banca centrală), foarte asemănătoare cu un impozit.

Acesta este un motiv în sprijinul oferit de free-banking, un standard de aur, sau la un minimum de reducere a controlului politic asupra băncilor centrale. Acesta din urmă ar putea avea apoi ca obiectiv principal de a le asigura lor o valoare stabilă de monedă prin controlul expansiunii monetare şi limitând astfel inflația. Independența față de guvern este necesară pentru atingerea acestui obiectiv – într-adevăr, este bine cunoscut, în literatura economică, faptul că guvernele se confruntă cu un conflict de interese în această privință. În conformitate cu standardul de aur, de exemplu, nivelul prețurilor în Anglia şi Statele Unite ale Americii a rămas relativ stabil câteva sute de ani, deşi cu unele perioade prelungite de deflație.

Tirajul de peste mări

Un tip foarte profitabil de senioraj este circulația internațională a bancnotelor. În timp ce costul de imprimare al bancnotelor este minim, entitatea străină trebuie să furnizeze produse şi servicii la valoarea nominală a banilor. Bancnota este păstrată, deoarece această entitate are valori ca un *magazin de valoare*, din cauza neîncrederii în moneda locală. Moneda americană circulă în întreaga lume, iar în al Doilea Război Mondial, cantitatea de monedă în circulație a crescut de mai multe ori. În epoca modernă, producția globală a crescut de patru ori şi a fost necesară imprimarea unei mari cantități de dolari americani, inclusiv a bancnotelor de 100 USD, unde majoritatea bancnotelor aveau circulație externă, facilitând volumul considerabil al tranzacțiilor de mărfuri şi servicii. Proiectul de lege american privind bancnota de 100 dolari are unele concurențe, în primul rând, bancnota de 500 €.

Ca un exemplu, dacă încercați transportarea unui milion dolari în valută la bordul unui avion, în cupiuri de 100 dolari, taxa de transport este de 22 de lire sterline. Este dificil să se realizeze această operație, având în vedere că este împotriva reglementărilor IRS, transportul a mai mult de 10.000 dolari fără asigurarea unor condiții speciale de securitate. Iar pentru transportarea aceleiaşi sume în bancnote de 500 € s-ar cuveni mai puțin de trei lire sterline. Transportarea ilicită de monedă este mult mai dificilă decât transportul de cocaină din cauza dimensiunii şi masei monedei.

Deciziile guvernelor diferă radical în emiterea bancnotelor mari. Din august 2009, numărul de bancnote de 1000 de franci elvețieni aflate în circulație erau de peste 3 ori mai mare decât numărul populației din Elveția. În comparație, numărul bancnotelor de £ 50, care circulă, este de 3 ori mai puțin decât populația Marii Britanii. Bancnota de 1000 de franci avea o valoare de aproximativ £ 600. Guvernul britanic s-a abținut de la emiterea bancnotelor mari, deoarece operațiunea de contrafacere, cunoscută sub denumirea **„Operațiunea Bernhard",** a provocat Banca Angliei să-şi retragă toate bancnotele mai mari de £ 5 din circulație, ca apoi să fie reintroduse, până la începutul anilor 1960 (£ 10), 1970 (£ 20) şi 20 martie 1981 (£ 50). Circulația acestor bancnote este atât de mică, încât Marea Britanie ar putea opri imprimarea bancnotelor (oferta de monedă) de £ 50 fără a fi afectată cererea, fără ca cea mai mare parte a populației să observe.

Coreea de Sud este un exemplu de țară cu un foarte mare **Indice al Dezvoltării Umane** şi temerile de contrafacere sunt atât de mari, încât acestea nu uzează de bancnote mari. Ei au o mai mare *paritate a puterii de cumpărare pe cap de locuitor* decât Letonia, dar, până de curând, cea mai mare bancnotă a lor a fost doar în valoare de aproximativ 8 dolari SUA, ceea ce a constituit un impediment sever în afacerile de rutină. La data de 23 iunie 2009, au emis o nouă bancnotă cu o valoare de cinci ori mai mare.

Specific țărilor cu datorie internă mare – ca, de exemplu, Statele Unite ale Americii, prin emisiuni monetare generează modul distinctiv de definire şi calcul al seniorajului, pe de o parte, iar pe de altă parte, îşi acoperă deficitul bugetar preponderent prin monedă.

Cazul SUA. O definiție a seniorajului este cea prin care este identificat ca fiind costul de oportunitate al deținerii de bani (Barro, 1982).

$$\mathbf{S = \pi \times Bm}$$

unde:

$\boldsymbol{\pi}$ este rata nominală a dobânzii, iar **Bm** – baza monetară.

Această definiție se întâlneşte cel mai des în SUA, unde guvernul emite foarte multe obligațiuni, având o datorie publică internă mare de aproximativ 64,7% din PIB în 2005 (şi crescând cu o medie de aproximativ 2,10 miliarde de dolari zilnic din 30 septembrie 2005), iar FED (Sistemul Federal de Rezerve) introduce monede în circulație, în special prin operațiunile „open market", cumpărând de la populație bonuri guvernamentale pe care le plăteşte cu bani emişi de către fond. În concluzie, FED obține obligațiuni purtătoare de dobândă cedând în schimb monede şi bancnote, care nu sunt purtătoare de dobândă, acesta fiind, de fapt, seniorajul brut obținut de FED prin emisiunea de bani, deoarece FED, ca orice altă monetărie, are şi costuri aferente funcționării şi emiterii de monede şi bancnote.

Seniorajul net = *masa monetară (baza monetară) medie pe un trimestru × rata dobânzii medii pentru bonurile guvernamentale pe 90 de zile – costurile nete de operare (printare bancnote şi monede şi costurile de operare ale FED).*

Seniorajul se mai poate exprima şi ca pondere în produsul intern brut (PIB).

$$S = \frac{\Delta M_t}{PIB_t}$$

Δ**Mt** reprezintă creşterea bazei monetare în perioada $t_0 - t_1$, iar **PIBt** – produsul intern brut nominal din t_1.

Evoluția seniorajului în Republica Moldova

Modelul utilizat pentru calculul seniorajul în Republica Moldova a ținut cont de specificul politicilor monetare şi fiscale din țara noastră, care nu a recurs la o emisiune masivă de obligațiuni. Aici, seniorajul a fost calculat cu ajutorul modelului lui Fischer, Sahay şi Végh[1], ca fiind rezultatul raportului dintre modificarea stocului de bani (baza monetară) în termeni nominali şi produsul intern brut nominal.

$$S = \frac{RM_{(1)} - RM_{(0)}}{GDP}$$

unde:

$\mathbf{RM}_{(1)} - \mathbf{RM}_{(0)}$ reprezintă creşterea bazei monetare în perioada $t_0 - t_1$, iar **GDP** este produsul intern brut în termeni nominali.

Această formulă are avantajul că ne relevă chiar câştigurile obținute de stat ca urmare a emisiunii monetare, fără a mai folosi un agregat macroeconomic monetar prea complex, care putea să cuprindă şi alte elemente ce nu influențau seniorajul sau nu ofereau informații relevante despre toate elementele componente.

Calculul seniorajului în Republica Moldova

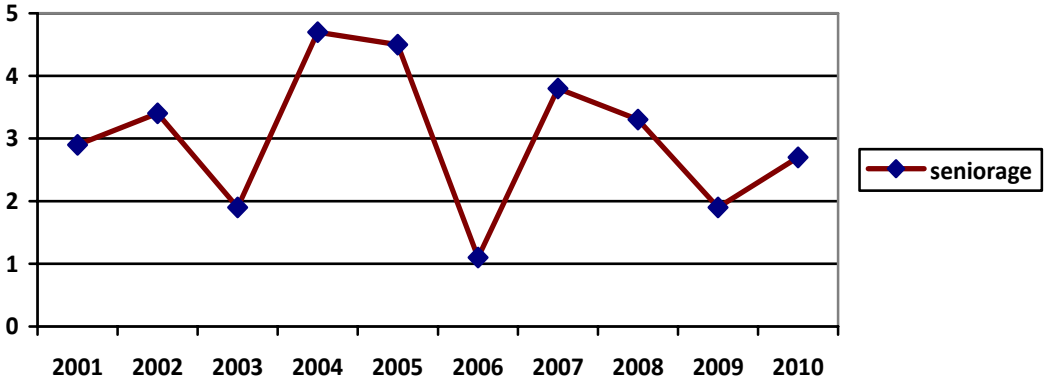
Anii	PIB (mln.lei)	Creşterea bazei monetare (mln.lei)	Seniorajul (% din PIB)
2001	19052	543,2	2,9
2002	22556	773,8	3,4
2003	27619	541,3	1,9
2004	32032	1509,1	4,7
2005	37652	1689,8	4,5
2006	44754	496,3	1,1
2007	53430	2038	3,8
2008	62922	2096,4	3,3
2009	60043	1177,3	1.9
2010	60430	1658.6	2.7

***Sursa**: Rapoartele anuale ale BNM.*

În primii şapte ani analizați, statul a obținut însemnate venituri bugetare (cu o medie de 3,66% din PIB – dacă exceptăm anul 2006) prin intermediul emisiunii monetare. Apoi, odată cu reducerea

[1]Fischer, S., Sahay, R., Végh, C. „Modern Hyper- and High Inflation", NBER Working Paper no. 8930. 2002.

procesului inflaționist, veniturile obținute de către stat prin această metodă au început să scadă continuu, ajungând, în prezent, la aproximativ 2% din PIB, ceea ce ne indică o relativă normalizare, prin apropierea de veniturile obținute de statele dezvoltate economic şi cu o economie stabilă.



***Sursa**: Rapoartele anuale ale BNM.*

Figura 1. Dinamica seniorajului în Republica Moldova

Conform lui C. Popa[1], țările în curs de dezvoltare recurg la această formă de finanțare într-o măsură sensibil mai mare decât țările dezvoltate (seniorajul ajunge, în acest caz, până la 3 la sută din PIB).

În perioada analizată în R. Moldova, seniorajul a fost, în medie, de 2% din PIB, ceea ce o apropie de țările dezvoltate (față de sub 1 la sută din PIB în economiile avansate), sugerând faptul că țara noastră a înregistrat progrese în acest domeniu, deoarece a reuşit să coboare, în ultimii trei ani, cu aproximativ un punct procentual valoarea medie a seniorajului.

Bibliografie:

1. Bayoumi, T., Eichengreen B. *Macroeconomic adjustment under Bretton Woods and the Post-Bretton-Woods float: An Impulse – Response Analysis*. The Economic Journal, Vol. 104, №425, 1994, pp.813-827.
2. International Financial Integration and Economic Growth. August,2002. International Monetary Fund, Washington, 2002, IMF Working Paper, 30p.
3. Mishkin, F.S. *Financial Stability and the Macroeconomy*. The Quarterly Journal of Global Economies.Volume 28, number 1, September 2003, London, United Kingdom, 210 p.
4. Winter, A., *What Can European Experience Taech Developing Countries about Integration*. The Word Economy, November 1997.
5. Raportul anual al BNM 2010./*www.bnm.md*

RISCUL FINANCIAR ÎN CADRUL IMPLEMENTĂRII PROIECTELOR INVESTIȚIONALE PRIVIND ALIMENTAREA CU APĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

***Conf. univ. dr. Eugenia Buşmachiu, ASEM,** ebraga_busmachiu@hotmail.com*
***Conf. univ. dr. Nadejda Botnari ASEM,** nibotnari@mail.ru*
***Drd. Ana Timuş, USM,** anatimus@mai.ru*

Drinking water supply problem for the population of the Republic of Moldova is one of the most stringent social issues for the country. Lack of clean drinking water and sewage is the main cause of disease and accounts

[1] Popa, C. Caiete de studii nr. 10 „Țintirea directă a inflației: O nouă strategie de politică monetară – Cazul României –" BNR, Bucureşti aprilie 2002.

for up to 20% of morbidity of country's population. Moreover, the potable water and sewage crisis in Moldova hampers the economic development, while public costs for providing the population with potable water and sewage reach 0.5% from GDP.

The need for improving the drinking water supply and sewage systems in the urban and rural areas is reflected in the National Strategy for Water Supply and Sewage in the Living Areas of the Republic of Moldova, adopted by the Government through decision nr. 662/13.06.2007. Considering the existent reality, potential improvements and further development of these services, the Strategy reflects the mid-term (2008-2012) and long-term objectives until 2025.

Within the reference period, the state budget has been significantly constrained, consequently leading to reduction of local public spending. The key sources to finance the spending on water supply and sewage systems are non refundable EU grants, funds from Sweden and Switzerland and through refundable credits for investment.

Cuvinte-cheie: *risc financiar, proiecte investiționale, servicii de apă şi canalizare, tarif, lichiditate, solvabilitate.*

I. Considerații generale privind implementarea proiectelor investiționale în sector şi sursele de finanțare a acestora

Problema alimentării populației cu apă potabilă este una dintre cele mai acute probleme sociale ale Republicii Moldova. Lipsa de apă şi de canalizare, calitatea necorespunzătoare a apei potabile cauzează multiple maladii şi condiționează până la 20% din morbiditatea populației. În plus, criza de apă şi canalizare împiedică dezvoltarea economică a țării, iar cheltuielile publice pentru asigurarea cu apă şi canalizare constituie mai puțin de 0,5% din PIB.

Necesitatea modernizării sistemelor de alimentare cu apă şi canalizare din localități este stipulată în Strategia de alimentare cu apă potabilă şi de canalizare a localităților Republicii Moldova, aprobată prin HG nr.662/13.06.2007. Conform acestei Strategii, s-au elaborat obiective pe termen mediu (2008-2012) şi pe termen lung (până în anul 2025) privind domeniul alimentării cu apă şi canalizării, reieşind din analiza situației existente, scenarii posibile de modernizare şi dezvoltare, în continuare, a acestor servicii.

În ceea ce priveşte finanțarea investițiilor, remarcăm că, în perioada de referință, bugetul de stat se confruntă cu constrângeri considerabile şi, de aceea, tendința de reducere a finanțării serviciilor publice locale şi a investițiilor din această sursă este tot mai evidentă. Principalele surse de finanțare a investițiilor în sistemele de alimentare cu apă şi canalizare sunt reprezentate de fondurile nerambursabile obținute din partea Uniunii Europene, fondurile obținute din partea Suediei şi Elveției, finanțarea investițiilor prin credite rambursabile.

Necesarul de investiții pentru realizarea obiectivelor trasate în strategie a fost estimat în valoare de 6, 5 mlrd lei pentru perioada 2008-2012 şi de 42,5 mlrd lei pentru perioada 2013-2025. Din totalul investițiilor alocate, 47% sunt orientate spre localitățile urbane, iar 53% spre localitățile rurale[1,p.24.].

Conform datelor statistice, lungimea rețelelor de alimentare cu apă a crescut de la 6,6 mii km, în 2000, la 8,5 mii km în 2010.[11]

Tabelul 1

Sistemele de alimentare cu apă

	2008	**2009**	**2010**
Numărul localităților cu instalații de alimentare cu apă potabilă	313	338	351
Sisteme de alimentare cu apă, unități	600	644	690
Lungimea totală a rețelei de distribuție a apei potabile, km	7478,1	8036,2	8509,9

Sursa: *Raportul Biroului Național de Statistică*

Proiectele investiționale în localitățile urbane sunt de renovare şi modernizare, în schimb, în localitățile rurale se construiesc rețele de apă şi alte mijloace fixe noi.

În majoritatea localităților rurale, lipsesc sau nu funcționează sistemele de canalizare şi stațiile de epurare a apelor uzate.

În anul 2010, lungimea totală a rețelelor de canalizare a crescut insignifiant (nesemnificativ) de la 2556 km, în 2000, până la 2586 km în 2010. Conform datelor Biroului Național de Statistică, în anul

2010, numărul de localități, din R. Moldova, cu sistem de alimentare cu apă, este de 351. La finele anului 2010, existau 169 de sisteme de canalizare, din acestea numai 75% sunt dotate cu stații de epurare (tabelul 2).

Tabelul 2

Sisteme de canalizare

	2008	2009	2010
Numărul localităților cu sisteme de canalizare	138	135	134
Sisteme de canalizare, unități	174	172	169
inclusiv dotate cu stații de epurare	129	128	126
Lungimea totală a rețelei de canalizare, km	2556,2	2548,5	2586,5

Sursa: *Raportul Biroului Național de Statistică[11].*

Indicatorii reflectați în tabel nu relevă însă gradul de acoperire cu servicii de alimentare cu apă şi de canalizare a gospodăriilor. Indicatorul „sisteme de alimentare cu apă" utilizat în rapoartele statistice nu este relevant pentru a stabili cota populației din localitate cu acces la sistemul public de alimentare cu apă. În acest sens, mai reprezentative sunt datele din raportul Agenției „Apele Moldovei"[8;9], care oferă informație privind accesul populației atât din localitățile urbane, cât şi din localitățile rurale la serviciile centralizate de *aprovizionare cu apă şi de canalizare (diagramele 1 şi 2).*

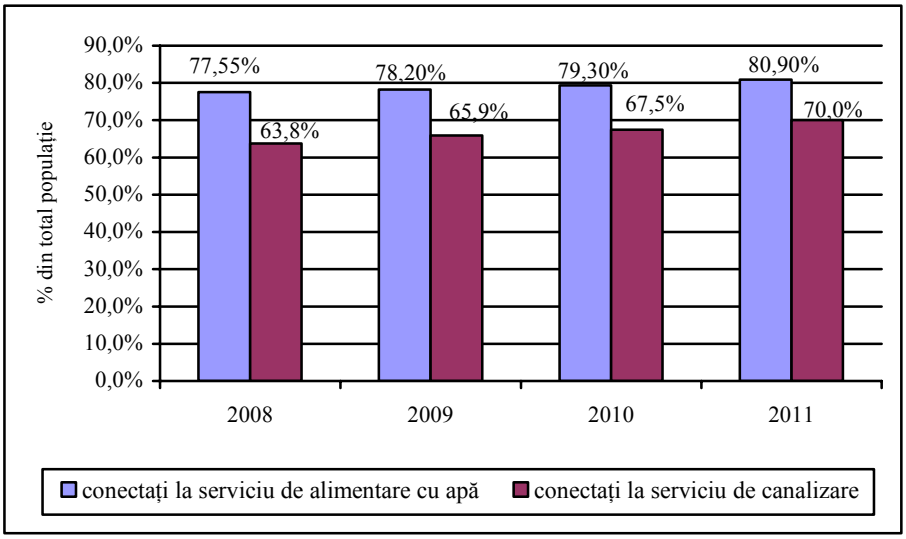


Diagrama 1. Evoluția ponderii populației din localitățile urbane conectate la serviciile centralizate

Sursa: *elaborată de autori în baza datelor din raportul Agenției „Apele Moldovei"*

Ponderea populației din mediul urban conectată la serviciile centralizate de alimentare cu apă a constituit, în 2011, 80,9%, iar la serviciile de canalizare 70%. Indicatorul ponderea populației conectate la serviciul de alimentare cu apă are o creştere lentă de aproximativ 1% per an. Din anul 2008 până în 2011, cea mai mare creştere s-a produs, în 2011, față de 2010, cu 1,6%. O creştere mai mare se înregistrează pentru indicatorul ponderea populației conectată la serviciul de canalizare. Din anul 2008 până în 2011, cea mai mare creştere s-a produs, în 2011, față de 2010, cu 2,5%.

Accesul populației rurale la sistemul centralizat de alimentare cu apă şi de canalizare este cu mult mai limitat decât în localitățile urbane. Aici, doar 29% din întreaga populație pot beneficia de sistemul centralizat de alimentare cu apă, în timp ce accesul la sistemul centralizat de canalizare îl au doar 1,5% din întreaga populație. În anul 2011, ponderea populației rurale cu acces la serviciile de alimentare cu apă a fost de 29% [10] şi a avut o creştere cu 5% față de anul 2009. Accesul la sistemele centralizate de canalizare este de 1,5% din totalul populației şi a avut o creştere cu 0,3%, față de anul 2009. Diferența mare între aceşti doi indicatori se datorează faptului că, din lipsa mijloacelor financiare, proiectele investiționale pentru construcția sistemelor de alimentare cu apă nu au fost însoțite de construcția sistemelor de canalizare.

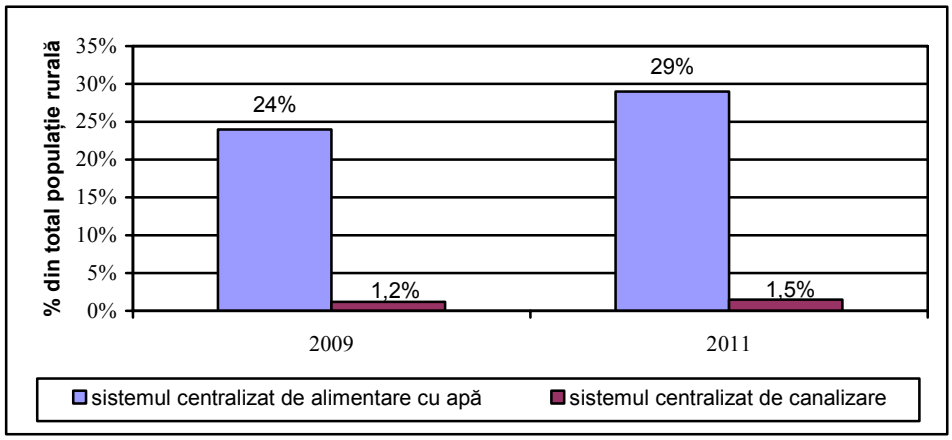


Diagrama 2: Evoluția ponderii populației rurale conectate la serviciile de alimentare cu apă şi canalizare

Sursa: *Elaborată de autori în baza datelor din raportul Agenției „Apele Moldovei"*

În perioada 2000-2009, instituțiile finanțatoare internaționale şi organizațiile donatoare au exercitat o prezență mai activă în sectorul de alimentare cu apă şi canalizare în R. Moldova. Fiecare finanțator vine în țară cu propriile strategii, cerințe şi metodologii privind implementarea proiectelor.

Sursele de finanțare a proiectelor investiționale implementate, din sectorul de alimentare cu apă şi de canalizare, sunt: bugetul de stat, bugetele locale, finanțatorii străini şi contribuția financiară a beneficiarilor. Dintre organizațiile finanțatoare străine sau instituțiile din republică, ce gestionează mijloace financiare provenite din străinătate, menționăm Banca Mondială, Banca Europeană de Reconstrucție şi Dezvoltare, Fondul Ecologic Național, Banca Europeană de Investiții, Guvernele Danemarcei, Elveției, Cehiei, Austriei, Turciei şi altele.

Cele mai importante realizări, în direcția atragerii şi utilizării de fonduri nerambursabile, sunt: fondurile obținute din partea Uniunii Europene în cadrul Programului securitatea alimentară, în sumă de 2 mil. euro, fonduri obținute din partea Suediei şi Elveției pentru implementarea de proiecte în 30 de localități; grantul alocat de Turcia pentru construcția stației de tratare a apei în or. Ceadâr-Lunga.

Finanțarea investițiilor prin credite rambursabile are loc din creditul acordat de Statul Kuweit, în anul 2006, pentru 6 localități prioritare: orașele Strășeni, Taraclia şi Hâncești, comunele Carbalia, Sărata Veche şi Risipeni; creditul acordat de Turcia pentru alimentarea cu apă a unor localități din sudul republicii.

Cu toate că, pe parcursul ultimilor 10 ani, sectorul aprovizionării cu apă şi canalizare s-a confruntat cu greutăți de ordin financiar, valoarea investițiilor în infrastructura serviciilor publice de aprovizionare cu apă şi canalizare a crescut începând cu anul 2001, atât datorită atragerii de fonduri externe în diferite programe, cât şi eforturilor depuse de operatorii de finanțare din surse proprii, precum şi din bugetele de stat şi locale.

Menționăm, în acelaşi timp, că repartizarea mijloacelor investiționale pentru modernizarea şi dezvoltarea infrastructurii apei nu este uniformă la nivelul autorităților locale.

II. Riscurile aferente implementării proiectelor investiționale

Implementarea proiectelor investiționale în sectorul de alimentare cu apă şi canalizare este amenințată de o serie de riscuri, dintre care menționăm: *riscul de exploatare, riscul de lichiditate, riscul de rentabilitate, riscul financiar etc.*

Riscurile implicate pot fi previzibile sau complet neașteptate, pot fi provocate de factori fizici sau pot avea cauze politice, economice, comerciale, tehnice sau operaționale. Managementul riscurilor proiectelor se ocupă de identificarea riscurilor previzibile, evaluând posibilitatea producerii şi gravitatea acestora şi hotărând apoi ce se poate face pentru a reduce impactul potențial asupra proiectului sau pentru a le evita în totalitate. [6]

Modelul conceptual al riscului foloseşte următoarele noțiuni de bază: obiectivele, evenimentele, probabilitatea de materializare a riscului, impactul riscului, expunerea la risc.

Obiectivul reprezintă o stare posibilă (nu în mod necesar cea mai probabilă) dorită de entitate şi fixată în perioada de inițiere a proiectului. Riscul reprezintă evenimentul de incertitudine privind

obținerea rezultatelor dorite. Probabilitatea de materializare a riscului măsoară posibilitatea de apariție a unui eveniment evaluat cantitativ pe o scară de la 0 la 1. Impactul riscului reprezintă consecința (efectul) asupra obiectivelor (rezultatelor), dacă riscul s-ar materializa. Expunerea la risc este rezultatul combinației probabilitate-impact şi comensurează consecințele pe care le poate resimți o entitate în raport cu obiectivele prestabilite, în cazul în care riscul se materializează.

Riscurile pot apărea în orice etapă a proiectului. Unele sunt asociate unor sarcini specifice, iar altele îşi au originea în afara proiectului şi se pot manifesta fără niciun avertisment. În general, un risc, care apare într-o fază terminală a proiectului, poate fi mai costisitor din punct de vedere al timpului şi fondurilor decât un eveniment similar apărut la etapa inițială a proiectului. Aceasta se explică prin faptul că, odată cu trecerea timpului, creşte atât valoarea lucrărilor aflate în derulare, cât şi costurile investite, care sunt în pericol de a fi pierdute sau afectate.

Un risc cu repercusiuni importante asupra rezultatelor proiectelor investiționale, îndeosebi când sursa de finanțare este creditul, este riscul financiar.

Riscul financiar aferent proiectelor investiționale de dezvoltare a sistemului de *aprovizionare cu apă şi de canalizare* constă în pericolul că, din anumite cauze, datorită unor conjuncturi nefavorabile, întreprinderea apă-canal să intre în incapacitate de plată.

Riscul financiar caracterizează variabilitatea indicatorilor de rezultate sub incidența incapacității firmei de a se adapta rapid, cu cele mai mici costuri la variația condițiilor de mediu (gestiune greoaie şi ineficientă). Neutilizarea sau utilizarea eronată a unor tehnici specifice de tratare a riscurilor (formarea provizioanelor, sistemul de asigurări etc.) conduce la materializarea riscului de nerealizare a veniturilor, în special în condiții neprielnice ale pieței (volatilitatea cursului de schimb şi majorarea ratei dobânzii).

Modelul de decizie în condiții de risc financiar are următoarele şase componente:

1. Identificarea obiectivelor: un obiectiv (sau o țintă) pe care decidentul speră să o atingă. Cuantificarea unui obiectiv înseamnă, în unele situații, determinarea unei funcții-obiectiv, care va fi utilizată pentru evaluarea acțiunilor posibile şi ca bază pentru alegerea celei mai bune alternative.

2. Determinarea acțiunilor posibile: Căutarea acțiunilor alternative posibile, care să asigure realizarea obiectivului.

3. Identificarea stărilor naturii. Deoarece problemele de decizie financiară sunt definite într-un mediu de incertitudine, este necesar să se ia în considerare toți factorii necontrolabili, care nu pot fi ținuți sub control de către decident şi care ar putea să apară pentru fiecare acțiune posibilă identificată. Aceşti factori necontrolabili constituie evenimente sau stări ale naturii.

4. Stabilirea rezultatelor posibile. Ca urmare a diferitelor combinații posibile între acțiuni şi stările naturii, rezultă un set de rezultate posibile. Fiecare rezultat este condiționat de o anumită acțiune şi o anumită stare a naturii.

5. Măsurarea valorii riscului. Este o măsură a pierderii (sau a utilității) pentru fiecare rezultat posibil, în funcție de obiectivele decidentului. Pierderea în modelele de decizie financiară este de natură monetară.

6. Alegerea acțiunii optime. Este acțiune care conduce la atingerea obiectivului decidentului, în condiții de pierdere minimă"[5].

Riscul financiar caracterizează variabilitatea indicatorilor de rezultate sub influența structurii financiare a entității. Capitalul unei entități este format din două componente: capitalul propriu şi datoriile, care se deosebesc fundamental prin costul pe care îl generează. O entitate publică, care recurge la împrumuturi trebuie să suporte, sistematic, şi cheltuieli financiare aferente. De aceea, îndatorarea, prin mărimea şi costul ei, antrenează o variabilitate a rezultatelor, modifică şi riscul financiar.

Analiza variabilității rentabilității capitalului propriu, sub incidența politicii financiare a firmei, constituie un aspect fundamental al riscului financiar. Influența structurii financiare asupra performanțelor entității a dat naştere unei modelări simple cunoscute sub denumirea de „*efect de levier financiar*" [3].

Levierul financiar exprimă incidența îndatorării firmei asupra rentabilității capitalului propriu.

Relația efectului de levier permite explicarea nivelului şi evoluției rentabilității financiare în funcție de doi factori principali: îndatorarea firmei şi rentabilitatea economică. Fiecare dintre aceşti doi factori fac să intervină, pe a doua treaptă de analiză, alte rate explicative, esențiale pentru sănătatea financiară a firmei.

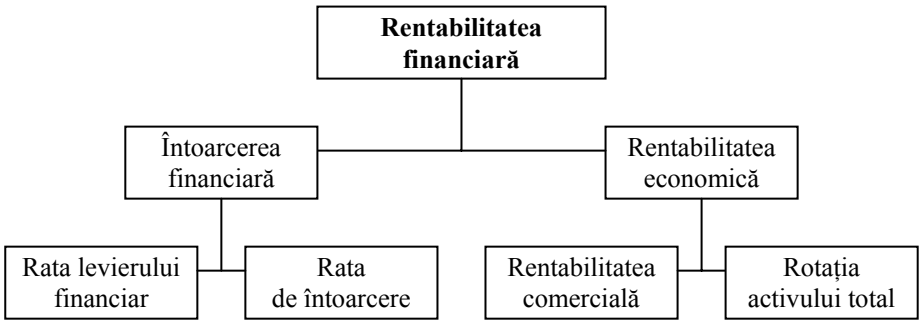


Figura 1. Schema de analiză a rentabilității financiare, bazată pe efectul de levier financiar
***Sursa**:[3, pag., 468-471].*

În acest context, rata rentabilității financiare [11, p.471] este rezultatul eficienței întregii activități comerciale, de exploatare şi financiare a firmei, precum rezultă din relația:

$$R_f = \frac{R_{ex}}{C_{pr}} = \frac{RE}{CA} \times \frac{CA}{A_t} + \left(\frac{RE}{CA} \times \frac{CA}{A_t} - \overline{p} \right) \times \frac{D}{C_{pr}}$$

Unde:
Rf indică rentabilitatea financiară (a capitalului propriu);
Cpr – capitalul propriu,
Rex – rezultatul exercițiului;
RE – rezultatul exploatării;
CA – cifra de afaceri;
At – activul total;
P – procentul mediu de dobândă;
D – datoriile.

Riscul financiar este prezent în toate etapele proiectului investițional: formularea, implementarea şi obligatoriu în etapa de evaluare şi post-implementare.

Pentru etapa de *Formulare*, în care se elaborează o descriere detaliată a proiectului cu dezvoltare detaliată ale ideilor de proiect ce răspund nevoilor reale ale beneficiarilor, se verifică sprijinul din partea factorilor interesați şi se analizează durabilitatea. La această etapă, este importantă identificarea riscurilor financiare. Acestea pot fi:

- construcția eronată a bugetului (prea mare sau prea mic) față de plafonul admis de către instituția finanțatoare;
- constituirea eronată a prognozei privind activitatea financiară, prea optimistă sau prea pesimistă privind evoluția cheltuielilor şi veniturilor;
- estimările nerealiste asupra rezultatelor proiectului, în special numărul de beneficiari, volumul mediu de servicii facturate;
- greşelile comise în tema de proiectare;
- greşelile comise în proiectele tehnice;
- evaluarea defectuoasă a indicatorilor de eficiență a proiectului investițional.

Principalele acțiuni de diminuare/eliminare a riscului financiar în etapa de formulare a proiectelor investiționale sunt prezentate în tabelul 3.

În faza de implementare a proiectului se realizează, efectiv şi periodic, verificări pentru a se asigura evoluția corespunzătoare a acestuia; dacă este necesar proiectul, este reorientat pentru a intra pe făgaşul corespunzător sau pentru a modifica unele din obiective. La acest nivel, riscurile financiare şi unele posibilități de diminuare a acestora sunt (tabelul 4):

Tabelul 3

Direcții de diminuare a riscurilor în etapa de formulare a proiectelor investiționale

Nr. crt.	Riscul	Cum se poate diminua?	Cine își asumă riscul?
1	Greşeli comise în tema de proiectare ce duc la cheltuieli suplimentare	Verificarea minuțioasă a temei de proiectare şi a specificațiilor	Beneficiarul de finanțare
2	Erori comise în proiectul tehnic ce conduc la cheltuieli suplimentare	Verificarea periodică a lucrărilor de proiectare, asigurarea calității proiectului.	Proiectantul
3	Inexactitatea bugetului (prea mare sau prea mic) față de plafonul admis de către instituția finanțatoare	Studierea mai minuțioasă a documentației, manualelor, ghidurilor elaborate de instituția finanțatoare	Beneficiarul de finanțare şi consultantul
4	Construcția eronată a prognozei privind activitatea financiară, prea optimistă sau prea pesimistă privind evoluția cheltuielilor şi veniturilor	Analiza activităților trecute, efectuarea analizei de senzitivitate	Beneficiarul de finanțare şi consultantul
5	Estimări nerealiste asupra rezultatelor proiectului, în special numărul de beneficiari, volumul mediu de servicii facturate	Analiza activităților trecute, efectuarea analizei de senzitivitate	Beneficiarul de finanțare şi consultantul
6	Evaluarea defectuoasă a indicatorilor de eficiență a proiectului investițional	Verificarea estimărilor şi a calculelor matematice	Consultantul

Tabelul 4

Riscurile în etapa de implementare a proiectelor investiționale

Nr. crt.	Riscul	Cum se poate diminua?	Cine își asumă riscul?
1	Obținerea de resurse financiare insuficiente raportate la necesarul pentru realizarea proiectului	Estimarea veridică a necesarului de finanțare; Convingerea investitorului să majoreze suma de finanțare; Utilizarea mai multor surse de investire	Beneficiarul de finanțare şi instituția de finanțare
2	Creşterile mari de prețuri în perioada de implementare a proiectului care nu au fost prevăzute în bugetul inițial	Crearea în bugetul proiectului a rubricii *cheltuieli neprevăzute*	Beneficiarul de finanțare şi instituția de finanțare
3	Schimbarea unei tehnologii cu alta, ceea ce a dus la mărirea cheltuielilor	Analiza minuțioasă în faza de formulare a tehnologiilor existente, termenele şi condițiile de livrare	Beneficiarul de finanțare, proiectantul
4	Întârzierea executării lucrărilor de construcție-montaj, comparativ cu graficul stabilit	Stabilirea graficelor realiste de execuție a lucrărilor cu luarea în considerare a numărului de personal, dotările tehnice, condițiile meteo etc.	Antreprenorul
5	Calitatea proastă a lucrărilor de construcție	Verificarea certificatelor de conformitate pentru materiale şi utilaje. Verificarea calității lucrărilor de construcție şi montare.	Antreprenorul, supraveghetorul tehnic şi beneficiarul de investiție
6	Depăşirea cheltuielilor de deviz pentru lucrările de construcție-montaj	La începerea lucrărilor, trebuie să se stabilească o sumă pentru cheltuielile neprevăzute	Antreprenorul sau beneficiarul de finanțare

La etapa de *evaluare şi postimplementare,* rezultatele proiectului sunt evaluate pentru a se vedea în ce măsură au fost atinse obiectivele şi a identifica lecțiile de învățat pentru proiectele viitoare. Riscurile financiare, la această etapă, trebuie analizate şi comparate cu previziunile din etapa de formulare. Riscurile specifice acestei etape sunt prezentate în tabelul 5:

Tabelul 5

Riscurile specifice etapei de evaluare şi postimplementare a proiectelor investiționale

Nr. crt.	Riscul	Cum se poate diminua?	Cine îşi asumă riscul?
1	Incapacitatea de rambursare a creditului din motivul prognozei incorecte a solvalabilității	Monitorizarea permanentă a solvabilității şi acțiuni prompte în cazuri de necesitate	Beneficiarul de finanțare şi instituția de finanțare
2	Apariția, în perioada de rambursare a creditului, a crizei financiare şi scăderea capacității de plată a consumatorilor		Consumatorii, administrația publică locală şi centrală
3	Fluctuații mari ale ratei de schimb valutar sau ale inflației în comparație cu previziunile	Utilizarea instrumentelor de gestiune a ratei de schimb valutar; Finanțarea proiectelor în valută națională	Beneficiarul sau finanțatorul Guvernul Republicii Moldova
4	Neaprobarea tarifului la servicii de alimentare cu apă şi de canalizare, ceea ce duce la neacoperirea cheltuielilor;	Actualizarea tarifelor	Beneficiarul sau administrația publică locală
5	Scăderea cererii pentru serviciile de alimentare cu apă şi de canalizare	Încurajarea consumului de servicii prin informarea publicului	Beneficiarul şi consumatorii

III. Evaluarea riscului financiar la întreprinderea Apă-canal

Evaluarea riscului este o cerință a managementului ca funcție de a „monitoriza" factorii de risc şi a iniția măsuri de prevenire, limitare sau contracarare a efectelor acestuia.

Riscul financiar se manifestă în cazul în care întreprinderea nu poate achita la scadență plățile față de creditori.

În activitatea practică, firmele se pot confrunta cu dificultăți de plată, care pot fi temporare sau permanente. În cazul existenței unor dificultăți permanente de plată a obligațiilor față de terți, se poate vorbi de o deteriorare a situației financiare a firmei, cu consecințe negative asupra solvabilității acesteia. Ca o reacție la diverse situații practice, diagnosticul riscului financiar a cunoscut o importantă dezvoltare datorită utilizării unor metode statistice de analiză a situației financiare pornind de la un ansamblu de rate.

Modelele utilizate în analiza riscului financiar au la bază o funcție-scor pe baza căreia se determină cu aproximație, dacă firma va da faliment sau va avea rezultate economice performante, într-o perioadă imediat următoare analizei. În acest context, vom utiliza modelul Altman şi modelul Conan-Holder.

Modelul ALTMAN [4, p.106]. Aprecierea stării de faliment a întreprinderii **Apă-canal** conform acestui model este prezentată în tabelul 6.

Tabelul 6

Calculul probabilității de faliment a întreprinderii conform funcției ALTMAN

Nr. crt.	Simbol	Formula de calcul	Relația de calcul, mii lei	Valoare
1	T1	Profitul brut/ Active totale	-3 274,9/ 47 534	-0,0689
2	T2	Venituri totale/ Active totale	14 256/47 534	0,3
3	T3	Capital propriu/Datorii totale	17 381,9/ (26 749,8+3 402,3)	0,576
4	T4	Profit reinvestit/Active totale	0/47 534	0
5	T5	Active circulante/ Active totale	8 694,8/47 534	0,183
6	Z	$3,3xT_1+1,0xT_2+0,6xT_3+1,4xT_4+1,2xT_5$	3,3x(0,0689) + 1x0,3 + 0,6x0,576 + 1,4x0 + 1,2x0,183	**0,638**

Interpretarea valorilor funcției ALTMAN:

- Z<1,81 situație critică, spre faliment;
- 1,81<Z<2,9 riscul de faliment este într-o marjă normală;
- Z>2,9 riscul de faliment este aproape inexistent;

În baza interpretării valorilor funcției la întreprinderea analizată Z=0,64<1,81, ceea ce indică faptul că situația financiară este critică cu tendințe spre faliment. Riscul de faliment este mare.

Modelul CONAN-HOLDER [4, p.108]**.** Aprecierea stării de insolvabilitate a întreprinderii Apă-canal, conform acestui model este prezentată în tabelul 7.

Tabelul 7

Calculul probabilității de faliment a întreprinderii conform modelului Conan-Holder

Nr. crt.	Simbol	Formula de calcul	Relația de calcul, mii lei	Valoarea
1	R1	(Creanțe + Disponibilități băneşti) / Datorii pe termen scurt	(4 673,2+637)/ 3 402,3	1,56
2	R2	Capital permanent / Pasiv total	(17 381,9+26 749,8)/47 534	0,928
3	R3	Cheltuieli financiare /Venituri totale	0/14 256	0
4	R4	Cheltuielile cu personalul / Valoarea adăugată	6 025/19 444	0,34
5	R5	Excedentul brut al exploatării / Valoarea adăugată	17 193/19 444	0,88
6	Z	$-0,16xR_1 - 0,22xR_2 + 0,87xR_3 + 0,1xR_4 - 0,24xR_5$	-0,16x1,56-0,22x0,928 +0,87x0 +0,1x0,34-0,24x0,88	
			-0,2496-0,204-0+0,034-0,2112	**- 0,63**

Conform calculelor efectuate, valoarea lui Z este – 0,63.

Interpretarea valorilor modelului Conan-Holder:

Starea întreprinderii	Scor Z	Probabilitatea de faliment
Situație nefavorabilă	Negativ	80%
Z<4	0-1,5	75-80%
	1,5-4,0	70-75%
Situație incertă	4,0-8,5	50-70%
4<Z<9	8,5-9,0	35%
Situație favorabilă	9,0-10,0	30%
9<Z<16	10,0-13,0	25%
	13,0-16,0	15%
Situație foarte bună	16,0-20,0	Sub 15%
16<Z<20		

La întreprinderea analizată Z= -0,63<4. Aceasta demonstrează că probabilitatea de faliment este 80%.

Factorii principali, care generează starea de faliment a întreprinderii, sunt lipsa de lichidități, gradul de îndatorare ridicat şi incapacitatea de plată.

Calculul indicatorilor de lichiditate şi solvabilitate ai firmei denotă următoarea situație:

Tabelul 9

Analiza lichidității şi solvabilității întreprinderii Apă-canal

Nr. crt.	Denumirea	Formula de calcul	Relația de calcul, mii lei	Valoarea	Evaluarea
1	Rata lichidității curente	Active curente/ Datorii pe termen scurt	8 694,8/3 402,3	2,55	Valoare mai mare 1 nivel asiguratoriu
2	Rata lichidității intermediare	(Creanțe+mijloace băneşti)/ datorii pe termen scurt	(4 673,2+637)/ 3402,3	1,56	Valoare mai mare 0,75 nivel asiguratoriu
3	Rata lichidității imediate	Mijloace băneşti/ Datorii pe termen scurt	637/3 402,3	0,19	Valoare mai mică de 0,5 nivel inacceptabil
4	Solvabilitatea patrimonială	Total active/ Datorii totale	47 534 / 3 0152	1,57	Valoare mai mare de 2 nivel asiguratoriu
5	Rata capacității de rambursare la termen	Capacitatea de autofinanțare/ datorii pe termen mediu şi lung	(-3 007+2 739)/ 26 749,8	- 0,01	Valoare mai mică de 0,5 nivel de pericol de incapacitate de plată

Tabelul 10

Calculul gradului de îndatorare

Nr. crt.	Denumirea	Formula de calcul	Relația de calcul, mii lei	Valoarea
1	Gradul de îndatorare	Datoriile totale / Total pasiv	(26 749,8+3 402,3)/ 47 534	0,63

Indicatorii calculați pentru evaluarea riscului financiar demonstrează faptul că starea financiară, pe termen scurt, a întreprinderii este satisfăcătoare. În prezent, întreprinderea studiată beneficiază de un credit în valoare de 2 milioane de Euro şi este inclusă în alt proiect cu valoarea creditului de 500 mii USD. Asigurarea rambursării creditelor se presupune a fi din încasările serviciilor prestate consumatorilor şi majorările nesemnificative de tarif.

Analiza eficienței proiectelor investiționale

Eficiența este criteriul de bază ce stă la baza implementării unui sau altui proiect investițional. Analiza cost-beneficiu se aplică pentru studierea eficienței unui proiect investițional, în cazul nostru, pentru sistemele de alimentare cu apă. Proiectul în cauză cuprinde o serie de lucrări, activități şi servicii menite să îndeplinească o sarcină indivizibilă de natură economică şi tehnică precisă, care are obiective bine determinate.

Executarea analizei demonstrează că proiectul este oportun din punct de vedere economic şi contribuie la îndeplinirea obiectivelor. Totodată, trebuie să aducă dovezi conform cărora este necesară contribuția financiară a investitorilor pentru ca proiectul să fie viabil din punct de vedere financiar. Metodele de calcul al eficienței proiectelor investiționale şi calculul indicatorilor de eficiență, în câteva localități rurale, sunt prezentate în tabelele 11 şi 12.

Deşi calculul indicatorilor de eficiență a proiectelor investiționale relevă ineficiența economico-financiară a proiectelor, beneficiile generate de implementarea acestora se manifestă în planul dezvoltării sociale a populației, din care unele ar fi: reducerea cazurilor de îmbolnăvire datorită îmbunătățirii calității apei, creşterea gradului de confort al populației, accesul la utilaje electrocasnice, protecția mediului, îmbunătățirea condițiilor de igienă şi sanitarie ale locuințelor şi activităților de producție etc. Acestea sunt principalele valori ce trebuie analizate în procesul adoptării deciziilor de investire în acest domeniu.

Tabelul 11

Indicatorii de calcul al eficienței proiectelor investiționale

Denumirea indicatorului conform metodologiei Băncii Europene pentru Investiții şi a Băncii Mondiale	Denumirea indicatorului conform metodologiei naționale [2, P.16-27]	Formula de calcul	Notă
Valoarea Netă Financiară Actualizată a Investiției (FNPV)	Efectul net recalculat (NPV)	$\sum NCF_d - \sum IC_d$	Σ NCF_d – fluxul de numerar cumulativ actualizat Σ CI_d – cheltuielile investiționale actualizate
Rata Internă a Rentabilității Financiare a Investiției (FRR)	Rata internă a veniturilor investițiilor (IRR)	$r_1 + \frac{NPV_{(r1)}}{NPV_{(r1)} - NPV_{(r2)}} \times (r_1 - r_2)$	NPV – Valoarea Netă Financiară Actualizată a Investiției
	Indicele Rentabilității Investițiilor	$\frac{\sum NCF_d}{\sum IC_d}$	Σ NCF_d – fluxul de numerar cumulativ actualizat Σ CI_d – cheltuielile investiționale actualizate
	Termenul de scontare a recuperării (DPP)	$\frac{\sum CI_d}{\sum NCF_d}$	Σ CI_d – cheltuielile investiționale actualizate Σ NCF_d – fluxul de numerar cumulativ actualizat

Tabelul 12

Valoarea indicatorilor de calcul al eficienței proiectelor investiționali studiați

Nr. crt.	Denumirea indicatorului		UM	Valoarea			
	Conform metodologiei Băncii Europene pentru Investiții şi a Băncii Mondiale	Conform metodologiei naționale		Localitățile rurale din raionul Orhei	Localitățile rurale din raionul Floreşti	Localitățile rurale din raionul Ialoveni	Localitățile rurale din raionul Singerei
1	Valoarea investiției		mii lei	4 718	5 733	4 172	2 016
2	Valoarea Netă Financiară Actualizată a Investiției (FNPV)	Efectul net recalculat (NPV)	mii lei	- 2 507	-4 686	- 2089	-2 625
3	Rata Internă a Rentabilității Financiare a Investiției (FRR)	Rata internă a veniturilor investițiilor (IRR)	%	- 2,268%	-16,545%	-3,925%	-20,945%
4		Indicele Rentabilității Investițiilor		- 0,531	0,2	0,456	-0,37
5		Termenul de scontare a recuperării investiției (DPP)	ani	Pe perioada studiată (15 ani) recuperarea nu va fi posibilă	Pe perioada studiată (15 ani) recuperarea nu va fi posibilă	Pe perioada studiată (15 ani) recuperarea nu va fi posibilă	Pe perioada studiată (15 ani) recuperarea nu va fi posibilă

Sursa: *Calcule elaborate de autori*

CONCLUZII ŞI RECOMANDĂRI

Alimentația populației cu apă potabilă şi în cantități suficiente trebuie să rămână una din direcțiile prioritare în politica şi acțiunile statului pentru sănătate, în relație cu mediul, fiind o măsură eficientă în profilaxia maladiilor condiționate de apă. La fel de importantă este şi problema canalizării localităților, ambele probleme urmând a fi soluționate concomitent, deoarece construcția numai a sistemelor de alimentare cu apă, cu creşterea inevitabilă a volumului de ape uzate formate, în lipsa colectării şi epurării acestora, conduce la poluarea apelor de suprafață şi din fântâni. În acest context, considerăm necesară realizarea deplină a măsurilor prevăzute în Strategia privind aprovizionarea cu apă şi canalizare a localităților din Republica Moldova, cele mai relevante fiind:

- utilizarea eficientă a fondurilor UE pentru cofinanțarea Programului Național de alimentare cu apă şi canalizare a localităților din Republica Moldova până în anul 2015;
- sporirea cheltuielilor până la 1% din PIB pentru asigurarea cu apă şi canalizare (conform Raportului Dezvoltării Umane, Guvernele ar trebui să cheltuiască 1% din PIB pentru asigurarea cu apă şi canalizare);
- monitorizarea continuă a performanțelor în sistemele de alimentare cu apă şi canalizare, asigurarea calității adecvate a serviciilor prestate;
- asigurarea elaborării şi promovării politicii tarifare adecvate în domeniul serviciilor de alimentare cu apă şi canalizare, până la nivelul de răscumpărare;
- dezvoltarea sistemului de subsidii pentru categoriile dezavantajate ale populației etc.

Bibliografie:

1. Strategia privind aprovizionarea cu apă şi canalizare a localităților din Republica Moldova, HG. nr. 662 din 13.06.2007: În Monitorul Oficial Nr. 86-89, art. Nr: 696. Modificat HG384 din 12.05.10, MO78-80/21.05.10 art.455.
2. HCM L.01.07-2005, Regulament privind fundamentarea proiectelor investiționale în construcții, p. 16-27.
3. Coman A. *Analiza economică*, Editura Universității de Nord, Baia Mare, 2001, p. 468-471.
4. Evaluarea proiectelor de investiții în infrastructura municipală, Manual de referință elaborat de Centrul de formare şi documentare profesională din domeniul apei, Bucureşti, 2003, p.106.
5. Hinescu A., Iuga I. *Managementul riscului financiar şi investițiile de capital în condiții de risc*, Universitatea „1 Decembrie 1918", Alba Iulia.
6. Lock Denis, *Managementul proiectului*, Bucureşti, Monitorul Oficial, RA, 2010, p. 99.
7. Raportul Dezvoltării Umane, 2011.
8. http://www.apelemoldovei.info/aprovizionareaapaurbane.html
9. http://www.apelemoldovei.info/aprovizionareaaparurale.html
10. http://www.apelemoldovei.gov.md/libview.php?l=ro&idc=124&id=248
11. www.statistica.md, Activitatea sistemelor de alimentare cu apă şi de canalizare în anul 2010.

PLANIFICAREA STRATEGICĂ LA NIVEL DE U.A.T. – STUDIU DE CAZ

Conf. univ. dr. Andrei Petroia, A.S.E.M
apetroia@ase.md

A democratic system is functional when local economic development records success so far as it develops a democratic spirit in the minds of citizens. The article gives the example of the strategic planning process done at the Sofia village (Hincesti district). In the process of Strategic Plan elaboration and implementation, the focus was put on building partnerships between the public and private sectors, as well as on maintaining a constant balance between local economic development, protection of environment and social protection. This Strategic Plan was developed and discussed by the Strategic Planning Working Group, in the framework of Joint Integrated Local Development Programme implemented by the UNDP Moldova and UN-Woman.

Cuvinte-cheie: *plan strategic, dezvoltarea socio-economică locală, analiza SWOT, satul Sofia, ABC-ul planificării strategice*

Planul Strategic de Dezvoltare Socio-Economică a satului Sofia reprezintă principalul document de dezvoltare a localității. Elaborarea acestuia este conformă cu aspirațiile țării noastre de integrare europeană şi implementare a Obiectivelor Milenare de Dezvoltare. El se înscrie în obiectivele şi prioritățile Republicii Moldova din Strategia Națională de Dezvoltare.

Scopul Planului Strategic este de a identifica direcțiile de dezvoltare, prin implicarea comunității, în rezolvarea problemelor din comunitate, raționalizarea activității administrației publice locale în administrarea afacerilor publice, utilizarea rațională a resurselor existente şi atragerea surselor externe de finanțare pentru a implementa activitățile planificate, promovarea imaginii localității, dezvoltarea parteneriatelor cu diferite localități şi instituții.

Planul Strategic are ca destinatari: întreaga comunitate a satului, autoritățile publice locale, structurile societății civile, Consiliul Raional Hânceşti, instituțiile sociale, sectorul de afaceri, tinerii, precum şi alte persoane cointeresate în dezvoltarea durabilă locală.

Pentru realizarea Planului Strategic, au fost organizate următoarele activități: desfăşurarea chestionării pentru crearea bazei de date privind potențialul socio-economic existent; realizarea analizei diagnostic; organizarea atelierelor de lucru pentru elaborarea analizei SWOT; realizarea atelierului de lucru pentru planificare strategică în cadrul căruia a fost elaborat Planul Strategic de Acțiuni, cu participarea a 20 de reprezentanți ai Grupului de Planificare Strategică; instruirea Grupului de Lucru în realizarea şi desfăşurarea audierii publice.

Componentele principale ale Strategiei sunt:

- *analiza-diagnostic* (potențialul socio-uman, dezvoltarea economiei locale, starea mediului natural, capacitatea instituțională);
- *strategia propriu-zisă* (ABC-ul planificării şi valorile comunitare; viziunea de dezvoltare; misiunea comunității şi a autorităților publice locale în implementarea Planului Strategic; riscuri şi metode de micşorare a influenței lor; planul strategic de acțiuni).

1. Date generale şi istoricul localității

Satul Sofia este amplasat pe un relief deluros, în imediata apropiere a râuleţului Lăpuşniţa, pe drumul național Chişinău-Voinescu. Satul este situat la cca 7 km de s. Lăpuşna – vechi centru economic şi reşedință domnească, pe drumul comercial Cetatea Albă – Lăpuşna.

În sat, la lucru, veneau oameni din diferite localități rurale din centrul Basarabiei. Primii locuitori ai satului, care s-au stabilit cu traiul au fost familiile: Triboi, Brăgaru, Enache, Chirvas, în număr de 7 case, în partea satului numită Popeasca, la cca 2 km de actualul sat. Primii locuitori ai satului se îndeletniceau cu agricultura şi cu mici meşteşuguri: creşterea animalelor şi prelucrarea terenurilor agricole, împletitul în lozie, țesutul covoarelor. Surplusurile agricole le comercializau în localitățile din regiune: Lăpuşna, Cărpineni şi Bujor.

Dezvoltarea localității s-a datorat, în special, migrării către satul Sofia a locuitorilor satelor vecine: Bălceana şi Negrea.

2. Procesul planificării strategice

Scopul procesului de planificare strategică a fost elaborarea proiectului planului strategic de dezvoltare socio-economică a satului Sofia, r-nul Hânceşti.

Procesul de adoptare a deciziilor la nivelul unei colectivități locale trebuie să fie o combinare a trei moduri de abordare:

- abordarea economică, în termeni de eficacitate şi eficiență;
- abordarea legală, în termeni de respectare a legislației;
- abordarea din perspectiva comunității, de respect al cetățenilor.

Obiectivele atelierului de planificare strategică au fost:

- identificarea paşilor necesari pentru planificarea strategică;
- folosirea metodelor specifice pentru etapa planificării strategice;
- formularea preliminară a unui plan strategic de dezvoltare;
- definirea acțiunilor necesare pentru difuzarea, discutarea şi aprobarea planului strategic de dezvoltare şi implementarea lui.

Valoarea principală a Planului Strategic elaborat pentru s. Sofia, r-nul Hânceşti, este de a sprijini cooperarea dintre administrația publică locală, societatea civilă şi agenții economici locali, naționali şi internaționali.

Principiile care au stat la bază Administrației Publice Locale, echipei de planificare în procesul de elaborare a Planului Strategic, includ următoarele:

- succesele economice trebuie să fie echilibrate cu creşterea continuă a calității vieții;
- creşterea economică trebuie permanent să fie direcționată spre soluționarea problemelor sociale;
- autoritățile locale sunt factorul determinant în îmbunătățirea climatului investițional local;
- colaborarea eficientă între autoritățile locale, sectorul economic şi societatea civilă sunt elemente-cheie pentru a susține progresul economic;
- planificarea strategică este un proces integrativ, care se bazează pe valorile şi tradițiile locale, care lucrează eficient în regiunea noastră;
- dezvoltarea unui plan strategic defineşte principalele direcții de dezvoltare economică;
- îmbunătățirea mediului de afaceri, în general, este o prioritate şi un obiectiv principal;
- crearea, susținerea noilor întreprinderi şi susținerea întreprinderilor, deja, existente, este un semnal pozitiv pentru întreprinderile care ar dori să lucreze în această localitate. Acest fapt este un instrument bun de marketing, pentru promovarea unui mediu mai bun de afaceri şi atragerea de noi întreprinderi;
- dezvoltarea şi integrarea forței de muncă, utilizarea resurselor locale sunt mai importante, decât crearea de noi locuri de muncă prin intermediul factorilor externi;
- stabilirea de parteneriate între sectorul public şi cel privat în procesul decizional, privind creşterea economiei locale, este factorul determinant în dezvoltarea locală;
- sectorul privat este principalul generator de venituri individuale şi de creştere economică.
- crearea condițiilor de implicare a tinerilor întreprinzători în dezvoltarea economică este un factor important în dezvoltarea socio-economică.

Startul procesului eficient de planificare strategică se bazează pe o înțelegere corectă a celor mai importante probleme socio-economice cu care se confruntă s. Sofia. În acest context, a fost efectuată o analiză a capacității economiei locale şi au fost stabilite obiective concrete, pentru îmbunătățirea situației în zonele monitorizate. Procesul de planificare a fost orientat, în primul rând, spre unificarea poziției şi consolidarea eforturilor celor mai importanți actori: administrația publică locală, sectorul economic şi societatea civilă.

Procesul de planificare, în ansamblu, a fost împărțit în *cinci etape*:

1. Eforturile de organizare.
2. Analiza (socio-economică, a reprezentanților mediului social, SWOT).
3. Elaborarea strategiei de dezvoltare socio-economică.
4. Punerea în aplicare a strategiei.
5. Monitorizarea şi revizuirea strategiei.

Pe tot parcursul procesului, au fost puse în aplicare o serie de consultări, analiza şi evaluarea generală a situației. Reprezentanții din cele trei sectoare, membrii echipei de planificare, împreună au luat deciziile necesare, care ar trebui să fie prioritățile pentru dezvoltarea economiei locale şi ce acțiuni ar trebui să fie luate în parteneriat, pentru a le atinge.

La ora actuală, au fost efectuate primele trei etape şi a fost inițiat procesul de punere în aplicare a strategiei.

Participarea la consultări

1. Procesul de elaborare a Planului Strategic a presupus implicarea şi consultarea unui număr mare de persoane, organizații publice şi organizații neguvernamentale, oameni de afaceri, experți naționali.
2. Toți actorii enumerați mai sus, au un rol important în dezvoltarea strategiei. Ar fi absolut imposibil pentru administrația publică, să efectueze independent întregul proces de planificare strategică.
3. Analiza actorilor implicați a asigurat calitatea deciziilor luate, cu privire la dezvoltare, precum şi un consens, cu privire la cele mai critice probleme socio-economice. Ca urmare a acestui angajament, consultării permanente şi a schimbului de opinii, a crescut semnificativ calitatea Planului Strategic.

În procesul de planificare strategică, au fost implicați 20 de reprezentanți ai s. Sofia: reprezentanți ai administrației publice locale, instituțiilor publice, agenților economici din teritoriu, precum şi ai organizațiilor non-guvernamentale.

3. Analiza

O mare parte a populației din s. Sofia nu este antrenată în câmpul muncii. Aproximativ 45% din numărul populației active lucrează peste hotare sau în alte localități ale republicii. Cele mai multe persoane rămân să muncească în domeniul agriculturii şi construcțiilor. Din numărul total (973) al persoanelor apte de muncă, 21 (dintre care 10 bărbați şi 11 femei) sunt înregistrate ca şomeri, numărul lor real fiind cu mult mai mare. În localitate, se înregistrează 198 de familii ale căror cheltuieli pentru alimentare constituie mai mult de 60% din salariul lunar, adică aproximativ 45% din populație se află sub limita sărăciei. Acest indicator este mai mare decât media pe republică.

Pe teritoriul satului Sofia, activează 6 agenți economici în diverse ramuri: SA „FABSO" – prelucrarea strugurilor, Î.I. „Ciubotaru", Î.I. „VPadurarui", Î.I. „Pilipencu", magazinul cooperației de consum HinCOOP, Î.I. „Todoseiciuc" – practică servicii tehnice. Astfel, pe teritoriul satului Sofia, activează 4 întreprinderi individuale, 433 de gospodării țărăneşti, o societate pe acțiuni.

Situația socio-demografică a localității este, în prezent, una complicată, caracterizată prin spor natural negativ (numărul naşterilor este mai mic decât cel al deceselor), în medie, de 3 la 12 persoane pe an şi prin emigrarea masivă a locuitorilor peste hotarele țării. În anul 2008, în satul Sofia, locuiau 1626 de persoane. Numărul căsătoriilor, în perioada 2009-2011, a fost, de asemenea, în descreştere: de la 12 căsătorii, în 2009, la 10, în 2011.

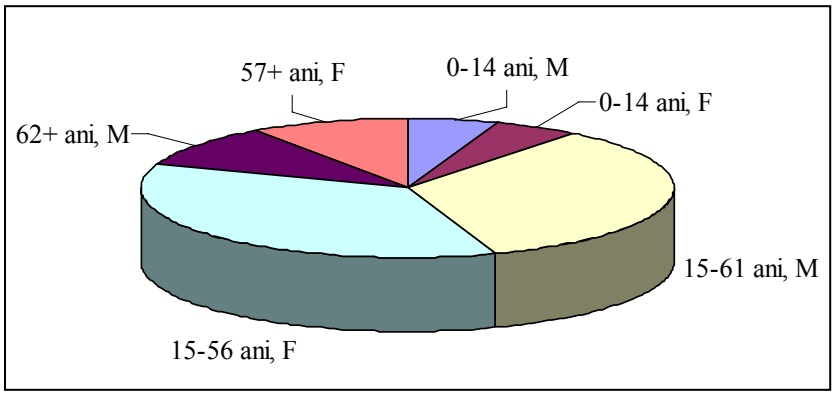


Figura 1. Structura populației pe vârste şi sex

Pentru îmbunătățirea situației demografice se impun diferite măsuri de susținere a tinerelor familii, pentru crearea unor condiții de trai mai bune, precum şi deschiderea de noi locuri de muncă, prin atragerea investițiilor şi lansarea de noi afaceri. O mare parte a populației (cca 1/3) nu este încadrată în câmpul muncii, iar cca 45% în afara localității (peste hotare sau localitățile învecinate). Persoanele emigrante lucrează în sfera construcțiilor şi agriculturii.

O mare parte a familiilor din sat se află sub limita sărăciei (198 de familii), inclusiv 8 familii cu 3 şi mai mulți copii.

Populația satului Sofia, la 1 ianuarie 2011, cuprindea 1620 de persoane, gospodării – 494. Structura populației pe vârste şi sex este prezentată în figura1.

Tabelul 1

Evoluția numărului de pensionari

Categorii	2008	2009	2010	2011
Total, inclusiv:	*190*	*221*	*209*	*215*
gen feminin	121	152	136	143
gen masculin	69	69	73	72
* Limita de vârstă	140	158	150	148
gen feminin	95	117	101	108
gen masculin	45	41	49	40
* De invaliditate	50	63	59	67
gen feminin	30	35	35	35
gen masculin	20	28	24	32

Categorii	2008	2009	2010	2011
* De urmaş (nr.membrilor inapți de muncă)	5	4	9	11
* Pentru vechime în muncă, pensii sociale	5	3	6	6
gen feminin	3	1	3	4
gen masculin	2	2	3	2

Evoluția numărului de pensionari, în ultimii 4 ani, se caracterizează prin dinamica din tabelul 1. În această ordine de idei, în satul Sofia, păturile social-vulnerabile reprezintă una din cele mai acute probleme sociale. Printre păturile social-vulnerabile, se numără familiile cu mulți copii, precum şi invalizii de gradul I, II şi III (tabelul2).

Tabelul 2

Păturile social-vulnerabile

Categoria	2007	2008	2009	2010	2011
Familii cu mulți copii	21	23	23	21	21
Persoane inapte de muncă	36	57	59	63	57
Invalizi de gradul I	5	6	5	7	8
Invalizi de gradul I	20	37	39	35	33
Invalizi de gradul I	11	14	15	21	16

Conform datelor Primăriei, numărul familiilor aflate sub limita sărăciei (ale căror cheltuieli pentru alimentație constituie 60% şi mai mult din salariul mediu lunar) este 180, din care: familiile cu trei şi mai mulți copii – 28, iar persoanelor solitare sub limita sărăciei – 450.

Evoluția populației, în ultimii 10 ani, se caracterizează prin dinamica din figura 2.

Analizând evoluția numărului populației satului Sofia, în perioada 2009-2010, se observă o tendință de descreştere, condiționată, în cea mai mare parte, de sporul natural negativ, dar şi de emigrarea forței de muncă active din localitate. Astfel, potrivit datelor oferite de reprezentanții APL s.Sofia, pe parcursul anului 2010, au fost înregistrați 10 nou-născuți şi 15 decese. Astfel, datele ne arată disproporția dintre rata mortalității, față de rata natalității şi ne vorbesc despre tendințele demografice în localitate (tabelul 3).

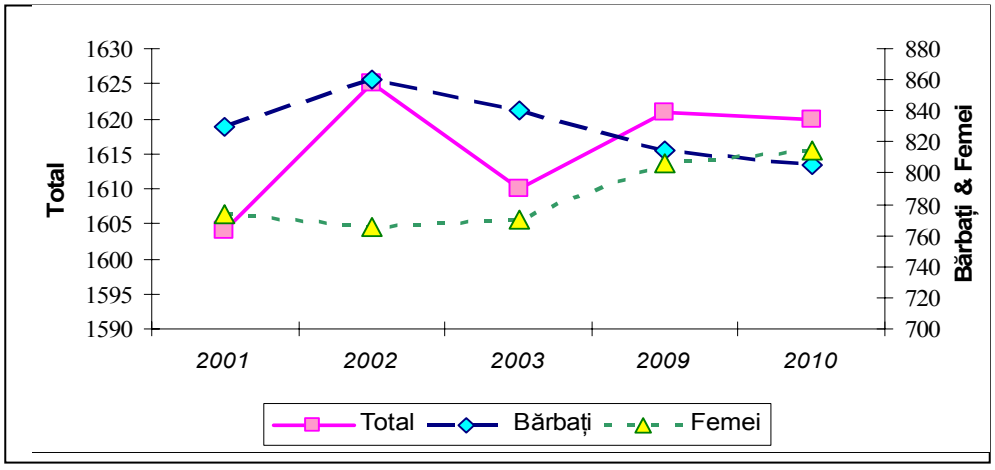


Figura 2. Evoluția populației satului Sofia

Absoluta majoritate (99,4%) din populația satului Sofia este constituită din moldoveni.

Activitățile agricole preponderente, în această localitate, şi lipsa altor locuri de muncă care le-ar asigura un nivel de trai decent au cauzat un exod al populației apte de muncă, fie în alte localități ale republicii, fie peste hotarele țării. Potrivit datelor obținute din teren, circa 317 persoane sau 25% din populația aptă de muncă din satul Sofia se află, în prezent, la muncă peste hotarele țării. Jumătate sau 15% dintre aceştia lucrează în Italia, 10% sunt plecați în Rusia, iar restul – Spania, Portugalia, Israel. Este, de fapt, o situație caracteristică întregii republici.

Tabelul 3

Tendințele demografice în satul Sofia

Perioada	Numărul populației la începutul perioadei	Născuți	Decedați		Numărul persoanelor venite oficial	Numărul persoanelor plecate oficial	Numărul populației la sf. perioadei
			Total	inclusiv copii până la 1 an			
2007	1604	14	13	-	30	10	1625
2008	1625	10	12	-	4	17	1610
2009	1610	15	17	-	25	12	1621
2010	1621	2	19	-	20	4	1620
2011	1620	5	7	-	12	8	1622

Potrivit relatărilor, pleacă tinerii atât în localitățile urbane, unde, în special, după finalizarea studiilor, posibilitățile de angajare în câmpul muncii sunt mai mari, cât şi peste hotarele țării. Drept dovadă poate servi şi faptul că ultima casă nouă construită în satul Sofia a fost în anul 2008. Neatractivitatea pentru tineri de a se stabili cu traiul în satul de baştină este determinată atât de spectrul îngust al posibilităților de angajare şi care, de regulă, nu asigură un nivel de trai decent, cât şi de infrastructura socială degradată şi subdezvoltată de aici.

La rândul său, este îngrijorătoare şi situația privind emigrarea populației de vârstă medie, care iau calea străinătății pentru a-şi asigura un nivel al veniturilor necesar pentru un trai decent şi pentru a le asigura copiilor nivelul de studii dorit.

Se remarcă faptul că Administrația publică locală, în ultimii ani, pune accentul anume pe înaintarea şi implementarea proiectelor privind dezvoltarea infrastructurii şi dezvoltarea serviciilor sociale în scopul creşterii atractivității satului Sofia față de potențialii investitori şi stoparea declinului demografic.

Situația economică

Atât în perioada sovietică, cât şi în prezent, *sectorul agricol* este, preponderent, în activitatea satului Sofia, cumulând cea mai mare parte a populației în vârstă aptă de muncă din localitate. Demararea procesului de privatizare a însemnat desființarea colhozului şi împroprietărirea țăranilor cu pământ. Ca urmare a repartizării terenurilor, în proprietatea țăranilor au trecut importante plantații de viță-de-vie. În prezent, în satul Sofia, sunt circa 433 de proprietari de cote de pământ. Se remarcă faptul că, pe teritoriul satului nu există asociații agricole, cărora li s-ar putea transmite terenuri în arendă, acestea fiind prelucrate individual de proprietarii agricoli. Dacă, în primii ani, populația era entuziasmată de procesul de împroprietărire, apoi, în scurt timp, din lipsa tehnicii, condițiilor grele de muncă, care au impact negativ asupra sănătății, aici se resimte o oboseală, stare amorfă. Din păcate, tipul de agricultură este de subzistență şi foarte dependent de condițiile climaterice, şi, din aceste considerente, mulți chiar au renunțat la prelucrarea terenurilor, lăsându-le în paragină.

La finele anului 2011, fondul funciar al localității alcătuia 1346 ha, dintre care 716 ha reprezintă terenurile arabile, 158 ha constituie vii, 95 ha – livezi, 127 ha – păduri şi fânețe şi 0,9 – dumbravă de nuci. Structura fondului funciar ar putea fi reprezentată în felul următor (tabelul 4):

Tabelul 4

Fondul funciar al satului Sofia

Total	Intravilan	Terenuri agricole						Păduri	Râuri, lacuri, bazine
		Total	Teren arabil	Plantații multianuale			Păşuni, fânețe		
				Total	Vii	Livezi			
1346	138	969	716	253	158	95	127	104,4	7,6

Suprafața terenului intravilan, în mărime de 138 ha, constă din suprafețele loturilor de pe lângă casă. Proprietatea publică constituie 129 ha de teren (tabelul 5).

Tabelul 5

Suprafața agricolă după proprietate

Terenuri agricole	Total	Proprietate privată			Proprietate publică
		total	GȚ	altele	
Teren arabil	716	714	547	167	2
Plantații multianuale	253	253	220	30	-
- vii	158	158	130	38	-
- livezi	95	95	90	5	-
Păşuni, fânețe	-	-	-	-	127

Primăria afirmă că bonitatea terenului arabil diferă foarte mult, de la 25-30 grade/ha în Lunga până la 60-95 grade/ha în Borghinița, Popeasca şi pe şes (tabelul 6). Localitatea nu dispune de terenuri amenajate pentru irigare.

Tabelul 6

Bonitatea medie, grade/ha

Teren arabil	Plantații multianuale			Păşuni, fânețe
	media	Vii	livezi	
58	56	62	62	40

La începutul anului 2011, în localitate, erau înregistrate 433 gospodării țărăneşti (tabelul 7), care prelucrează circa 546 ha de teren arabil şi 220 ha de plantații multianuale. Prelucrarea lor este efectuată cu ajutorul a 17 tractoare, 9 camioane şi o combină. Cu toate că majoritatea absolută a populației dispune de cote de teren, totuşi, unele din ele rămân a fi neprelucrate din lipsa finanțelor.

Tabelul 7

Numărul agenților economici după forma organizatorico-juridică

Agenți economici	2007	2008	2009	2010	2011
Total	*444*	*444*	*443*	*443*	*443*
Întreprinderi cu drept de persoane fizice	442	442	441	441	441
întreprinderi individuale	3	4	4	4	4
gospodării țărăneşti	438	436	435	433	433
patentă	1	2	2	4	4
Întreprinderi cu drept de persoane juridice	2	2	2	2	2
societăți pe acțiuni	1	1	1	1	1
societăți cu răspundere limitată	-	-	-	-	-
cooperative	1	1	1	1	1

Întrucât genul principal de activitate a locuitorilor satului Sofia, după cum s-a menționat anterior, îl reprezintă creşterea strugurilor, situația s-a înrăutățit şi mai mult odată cu suspendarea activității fabricii de vinuri „Fabso" din localitate. Pe lângă faptul că fabrica asigura cu locuri de muncă o bună parte din locuitorii satului Sofia, aceasta mai achiziționa de la populația locală struguri. Astfel, populația a fost lipsită de o semnificativă sursă de venituri. Totodată, din cauza excesului de vin produs în condiții de casă, în localitate, s-a acutizat abuzul de alcool. În luna septembrie 2011, fabrica de vin şi-a reluat activitatea şi au fost angajate în câmpul muncii 24 de persoane.

În prezent, pe teritoriul satului Sofia, activează 4 agenți economici, care au câte 2-3 angajați. În sectorul public din localitate (administrare publică, educație, ocrotirea sănătății, cultură, asistență socială), sunt angajate circa 56 de persoane. Prin urmare, posibilitățile de angajare a populației locale sunt limitate (tabelul 8).

Potrivit informației colectate în teren, venitul lunar total în s. Sofia constituie, în medie, 900000 lei, care, ulterior, este distribuit populației sub formă de salarii, pensii, indemnizații etc. Este dificilă estimarea remitențelor transferate în localitate de peste hotarele țării. Totuşi, reprezentanții APL au remarcat că, în prezent, circa 30% din gospodăriile locale beneficiază de astfel de venituri, pentru majoritatea constituind şi principala sursă de venit.

Tabelul 8

Posibilitățile de angajare a populației satului Sofia

Denumirea	Forma de proprietate	Domeniul de activitate	Produse / servicii furnizate	Numărul de angajați
CV „FABSO”	S.A.	Industrie	Fabricarea vinurilor	24 pers.
„V. Păduraru” Magazin alimentar	Î.I.	Comerț	Vânzarea produselor alimentare şi mărfurilor de uz casnic/	2-paznici 2 vânzători
„Maria Ciubotaru” Magazin alimentar, Moara pentru cereale	Î.I.	Comerț /prestări servicii	Vânzarea produselor alimentare şi mărfurilor de uz casnic / Măcinat cereale	2 vânzători 1 morar 2 paznici
„V. Pilipenco” Magazin alimentar	Î.I.	Comerț	Vânzarea produselor alimentare şi mărfurilor de uz casnic	2
Magazinul mixt nr.8 al CRC HÎNCOOP	C.R.C.	Comerț	Vânzarea produselor alimentare şi mărfurilor de uz casnic	1

Alte surse importante pentru populația din localitate le constituie veniturile provenite din vânzarea producției agricole, precum şi veniturile din activitatea pe cont propriu, acestea, în mare parte, fiind activități informale. Evident, pentru persoanele ocupate în sectorul public, principala sursă de venit o constituie salariile, iar pentru persoanele în etate – pensiile.

Planurile de dezvoltare în domeniul economic (local, regional, național)

S-a remarcat, deja, faptul că administrația publică locală pune accentul pe înaintarea şi implementarea proiectelor privind dezvoltarea infrastructurii şi dezvoltarea serviciilor sociale. Astfel, cu suportul Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare s-a implementat proiectul „Servicii sociale integrate pentru locuitorii satului Sofia”, reparația unei porțiuni de drum a fost finanțată de Banca Mondială. La rândul său, se caută surse financiare pentru aprovizionarea cu apă, sistemul de canalizare, colector de apă şi stație de purificare a tuturor gospodăriilor din s. Sofia, amenajarea şi întreținerea gunoiştilor, construcția unei porțiuni de drum.

De asemenea, satul Sofia este la etapa de implementare a Planului de dezvoltare „Sat moldovenesc” şi Planului de dezvoltare socio-economic a localității din cadrul Strategiei Naționale de Dezvoltare (SND) – tabelul 9.

Tabelul 9

Gradul de implementare a Programelor Naționale în satul Sofia

Denumirea	Stadiul de implementare	Obiectivele principale
Plan de dezvoltare „Satul moldovenesc” până în 2015	60%	Crearea locurilor de muncă; Crearea condițiilor de trai mai bune; Sfera socială; Infrastructura – gaz, apă
Planul de dezvoltare social-economic a localității, SND	10%	Reducerea sărăciei

Perspectivele de creştere economică în următorii 3-5 ani

Perspectivele de creştere economică a localității se axează pe relansarea activității CV „FABSO”. În special, se analizează perspectiva lărgirii profilului activității fabricii prin implementarea unor noi tehnologii în domeniul prelucrării alternative a strugurilor, legumelor (cum ar fi producerea nectarului din struguri, conservelor etc.). În acest context, este binevenită şi amplasarea

unor frigidere pentru păstrarea producției agricole, care, ulterior, ar putea fi direcționată spre export. Aceste planuri îşi au raționamentul în existența materiei prime în abundență, întrucât pe o suprafața considerabilă a terenurilor agricole este cultivată vița de vie. La rândul său, datorită condițiilor geografice şi climaterice favorabile, sunt premise pentru dezvoltarea pomiculturii prin înființarea noilor livezi şi dezvoltarea industriei prelucrătoare a producției agricole, restaurarea şi relansarea complexului zootehnic din localitate.

Dat fiind faptul că în satul Sofia nu există vreun atelier de reparații a bunurilor de uz casnic, croitorie, frizerie, iar populația locală fiind nevoită să meargă în or. Hânceşti pentru a beneficia de astfel de servicii, aici ar putea fi diversificată sfera serviciilor. În acest context, se remarcă necesitatea organizării unor cursuri de informare şi pregătire profesională în sfera serviciilor. Prin decizia Consiliului local al satului Sofia, s-a dat în cesiune 0,65 ha de teren pentru construcția unei piețe agricole în asociere cu servicii pentru populație.

La rândul său, dezvoltarea infrastructurii drumurilor şi căilor de acces spre drumurile de importanță națională ar permite facilitarea circulației mărfurilor şi forței de muncă mai lejeră spre centrele economice de importanță raională şi republicană.

În prezent, pe teritoriul satului Sofia, există terenuri disponibile, un şir de încăperi neutilizate la moment, sunt produse şi servicii specifice pentru această localitate care ar putea fi dezvoltate (tabelul 10):

Tabelul 10

Bunuri disponibile în localitate cu potențial de dezvoltare

	Descrierea potențialului de dezvoltare (argumentare)
Terenuri disponibile	Terenurile din rezerva primăriei care ar putea fi vândute sau date în arendă
Spații / imobile disponibile	Există imobile disponibile în sectorul privat, care ar putea fi utilizate pentru inițierea unor afaceri
Platforme industriale abandonate sau cu activitate redusă	Relansarea şi progresarea activității Fabricii de vinuri „FABSO”, potențialul căreia nu este în prezent folosit pe deplin. Încăperile fostei băi pot fi reparate şi redeschise
Produse / servicii şi activități specifice localității	Creşterea strugurilor poate crea premise pentru dezvoltarea Fabricii de vinuri „FABSO”.
Produse agricole ce pot fi prelucrate	Creşterea florii soarelui şi porumbului poate sta la baza deschiderii unei oloinițe şi unei mori.

Situația ocupării forței de muncă, în satul Sofia, este destul de dificilă. Total, în satul Sofia, populația aptă de muncă constituie 1211 persoane. Posibilitățile de angajare atât în sectorul public, cât şi în sectorul privat sunt limitate (tabelul 11).

După cum a fost menționat anterior, marea majoritate a populației din localitate este antrenată în activitățile agricole şi doar o parte neînsemnată este angajată în alte domenii (numărul de persoane angajate la întreprinderile din localitate a fost indicat în tabelul de mai sus). La rândul lor, circa 11 persoane sunt angajate la unitățile economice din or. Hânceşti şi satul Rusca, fiind nevoite să facă naveta zilnică.

Tabelul 11

Distribuirea forței de muncă în satul Sofia

Domenii	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Total	*1200*	*1190*	*1221*	*1211*	*1206*	*1211*
Agricultură	915	900	890	800	790	710
Învățământ	70	70	70	74	75	70
Sănătate	5	5	5	5	5	5
Servicii, comerț	36	38	30	35	29	25
APL, asigurarea ordinii publice	10	10	10	10	7	7
Altele	164	167	216	287	404	394

În prezent, la Oficiul Forței de Muncă, sunt oficial înregistrate 55 de persoane (figura 3 şi tabelul 12), în timp ce numărul neoficial al şomerilor, potrivit estimărilor reprezentanților APL, atinge cifra de 145 de persoane. Se remarcă faptul că persoanele deținătoare de cote de pământ (gospodării țărăneşti), potrivit legislației, nu pot fi considerate şomeri. Deşi aceştia sunt antrenați sezonier în activitățile agricole, însă, în cea mai mare parte a anului, sunt în căutarea unor locuri de muncă, care le-ar asigura un nivel minim de trai.

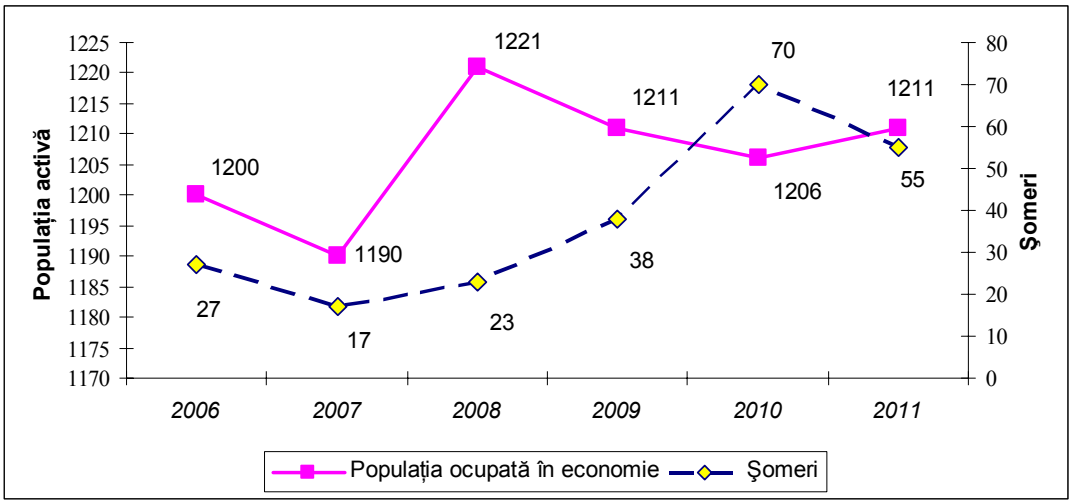


Figura 3. Ocupația populației satului Sofia

Prin urmare, datorită faptului că agricultura este domeniul cel mai răspândit de angajare a forței de muncă din localitate, iar alte posibilități sunt limitate, populația economic activă este nevoită să caute oportunități de angajare fie în localitățile urbane, fie să plece peste hotarele republicii, unde şi salariile sunt mai atractive. Drept exemplu, tinerii specialişti, care prioritar se angajează la locuri de muncă, cel mai des din mun. Chişinău sau or. Hânceşti, şi refuză să se întoarcă în localitate. În sat, rămân doar tinerii din familiile social-vulnerabile, persoanele în vârstă, şi categoria cea mai pasivă de populație.

Tabelul 12

Distribuirea şomerilor în satul Sofia după sex

Anul	Total	Bărbați		Femei	
		total	Inclusiv până la 40 de ani	total	Inclusiv până la 40 de ani
2007	17	9	5	8	4
2008	23	9	7	14	9
2009	38	17	12	21	21
2010	70	30	22	40	27
2011	55	28	19	27	7

Sistemul de învățământ şi cultura

Pe teritoriul satului Sofia, funcționează câteva obiective de interes social: grădinița, gimnaziul, oficiul medicilor de familie, casa de cultură şi biblioteca.

Serviciile educaționale în localitate sunt asigurate de către grădinița de copii „Albinuța”, gimnaziul din satul Sofia. Educația preşcolară este efectuată de către grădinița de copii din satul Sofia, care este amplasată într-o clădire adaptată. Clădirea a fost dată în exploatare în anul 1956. Edificiul grădiniței se află într-o stare satisfăcătoare, fiind reparată capital în anul 2008. Capacitatea grădiniței este de 50 de locuri. Copiii de vârstă preşcolară sunt împărțiți în 3 grupe, grădinița funcționând 5 zile pe săptămână în regim de 9 ore. Zilnic, grădinița este frecventată de 51-54 de copii, gradul de utilizare fiind aproape 90%. Numărul angajaților constituie 15 persoane. Cu toate că starea tehnică a clădirii

este satisfăcătoare, totuşi, la grădiniță, au fost identificate următoarele probleme şi necesități:

- ✓ *Probleme*:
  - Grădinița nu dispune de teren de joacă pentru copii amenajat conform cerințelor.
  - Lipsa unui depozit pentru inventar, lemne şi cărbune.
  - Lipsa sistemului de canalizare.
  - Lipsa apeductului şi gazificării.
- ✓ *Necesități*:
  - Reînnoirea parțială a mobilierului, a utilajului de bucătărie.
  - Construirea spălătoriei.
  - Amenajarea terenului de joacă.

Pe teritoriul satului, sunt 92 de copii cu vârsta între 1-7 ani, dintre ei 60 au vârsta cuprinsă între 3-7 ani. Dinamica numărului copiilor cu vârsta preşcolară este următoarea: anul 2010 – 85 de copii, anul 2011 – 91 de copii şi anul 2012 – aproximativ 89 de copii.

Gimnaziul din satul Sofia este unica instituție care asigură educația şcolară.

Şcoala din satul Sofia a fost înființată în 1934. Inițial, era o şcoală cu patru clase, iar în anii Celui de-al Doilea Război Mondial, clădirea şcolii a servit ca brutărie. După război, în clădirea respectivă, a trecut grădinița, iar şcoala a fost amplasată în două clădiri, devenind şcoală de 8 clase.

Gimnaziul de astăzi activează în fosta clădire a contabilității sovhozului „Borghina". Instituția dată este frecventată de 155 de elevi, iar numărul persoanelor angajate constituie 27 de persoane, dintre care 15 – profesori şi 12 – lucrători auxiliari.

Deşi sediul gimnaziului este într-o stare satisfăcătoare, totuşi, există şi unele probleme grave. Necesită reparație capitală acoperişul, care nu a fost reparat timp de 30 de ani. De asemenea, gimnaziul necesită o sală nouă pentru sport, cea existentă fiind neîncăpătoare pentru contingentul de elevi. După absolvirea gimnaziului, elevii îşi continuă studiile la liceele din Republica Moldova – 15%, la liceele din România – 10%, la colegii – 7-10% şi la şcolile profesionale – circa 50%. Un număr foarte mic de absolvenți, preferă să rămână în sat şi să prelucreze cotele de teren alături de părinți.

Numărul elevilor în clase se micşorează de la an la an, cauza principală fiind faptul că copiii pleacă împreună cu părinții lor peste hotare.

Gimnaziul dispune de o sală cu doar 3 calculatoare, procurate din banii alocați de bugetul satului. Acest număr este insuficient pentru asigurarea unei dezvoltări educaționale adecvate tinerei generații.

Casa de cultură a fost dată în exploatare în anul 1957, reparație capitală fiind realizată în 2006. Reparația nu a fost efectuată calitativ la acoperiş, lipseşte izolarea termică, sistemul de ventilare, precum şi sistemul de încălzire. Construcția este proiectată astfel, încât nu permite separarea încăperii pentru organizarea cercurilor de interese pentru tineri. De asemenea, este nevoie de mobilier şi echipament, instrumente muzicale.

Biblioteca publică se află în incinta casei de cultură, având un fond de carte învechit de 5,5 mii exemplare (majoritatea fiind în grafie chirilică) şi deservind anual 350 de persoane. Numărul beneficiarilor este în descreştere permanentă, din cauza emigrării familiilor şi copiilor peste hotare, îmbătrânirii populației şi descreşterii interesului față de lectură.

Ocrotirea sănătății

Satul Sofia dispune de un oficiu al medicilor de familie, amplasat într-o încăpere construită după proiect-tip.

Oficiul a fost aprovizionat cu utilajul necesar pentru prestarea serviciilor de urgență, tratament ambulatoriu, dispensarizare şi imunizare contra bolilor infecțioase şi altor maladii. Oficiul dispune de telefon. Dotarea oficiului cu acest utilaj a fost finanțată de proiectul UNICEF. Regimul de lucru este cuprins între orele 8 – 17, în rest, se fac apeluri de urgență. Numărul lucrătorilor constituie 4 persoane: 2 asistente medicale, o infirmieră şi un paznic. Asistenta medicală mai este angajată cu 0,25 unități la grădiniță şi 0,5 unități – la gimnaziu.

Starea tehnică a clădirii este satisfăcătoare, însă, necesită reparație curentă. Este necesară instalarea sistemului de apeduct şi gazificare. În caz de urgență, localitatea este deservită de salvarea din satul Cărpineni. O dată pe lună, locuitorii satului Sofia sunt consultați de medicul de familie de la Centrul Medicilor de Familie din satul Cărpineni, iar elevii şi copiii de la grădiniță sunt examinați de două ori pe an de medici specialişti. În perioada 2008-2009, s-a înregistrat o scădere (față de

perioadele precedente) a morbidității de diverse boli, printre care: hepatită, alcoolism, însă, din păcate, a fost înregistrată şi creşterea cazurilor de tuberculoză şi boli ale aparatului digestiv (tabelul 13).

Tabelul 13

Dinamica morbidității

Cazuri de îmbolnăvire	2008	2009	2010	2011
Tuberculoză	4	4	12	16
Hepatită	4	4	13	15
Boli ale aparatului degestiv	5	4	14	14
Alcoolici / narcomani	5	3	14	13

Scăderea nivelului sănătății publice este generată şi de lipsa farmaciilor şi punctelor stomatologice. Pentru a beneficia de serviciile acestor instituții, populația este nevoită să meargă în satul Cărpineni, or. Hânceşti, mun. Chişinău. În localitate, există doar o filială a farmaciei care satisface aprovizionarea minimă cu medicamente şi este plasată în oficiul medicului de familie.

Pe teritoriul satului Sofia, nu sunt case de copii sau aziluri pentru bătrâni. Prin urmare, copiii care necesită instituționalizare sunt repartizați la internatul din s. Cărpineni sau la şcolile speciale din republică.

Localitatea dispune de *stadion*, care se află într-o stare deplorabilă. În prezent, se realizează lucrări de amenajare, fapt pentru care au fost procurate coşuri pentru baschet, porți cu plasă pentru fotbal, fileu pentru volei s.a. S-a planificat deschiderea unui centru sportiv. Deja a fost stabilit locul amplasării lui.

Infrastructura

În satul Sofia, *nu există*:

- conductă centralizată de apă;
- evacuarea centralizată a deşeurilor;
- sistem de canalizare;
- sistem de încălzire centralizat;
- gazoduct.

Rețeaua de drumuri: drumul este în stare satisfăcătoare, însă, fostul trotuar, practic, este distrus şi există un risc mare – pericol de accident – deoarece populația circulă pe şosea, în special, este greu practicabil pe perioada rece a anului. De asemenea, drumurile locale se află într-o stare deplorabilă, cu mare greutate proprietarii îşi aduc recolta din câmp de la cotele de teren agricol.

Satul Sofia nu dispune de *sistem de aprovizionare cu apă* şi nici *de canalizare*. Populația utilizează apa din fântâni, deşi ea nu corespunde cerințelor sanitare ce ar permite folosirea ei pentru casă. Deşi pe teritoriul satului există 3 fântâni arteziene, situația apei tehnice este destul de complicată. Locuitorii satului sunt nevoiți să procure apă tehnică din satul vecin Lăpuşna.

În trecut, unica rețea de canalizare era la casele comune de locuit din centrul satului. Stație de purificare a apelor reziduale mai este şi la fabrica de vinuri. Localitatea necesită construirea unui sistem de distribuire a apei potabile sau tehnice pe o lungime de 20 km şi a sistemului de canalizare pe o lungime de 25 km.

Asigurarea cu energie este prestată de rețeaua Union Fenosa. Starea liniilor electrice şi a pilonilor din teritoriu lasă mult de dorit. Stâlpii (pilonii) din lemn (aproximativ 80%) sunt putrezi şi nu asigură firele electrice. Mulți dintre stâlpi sunt amplasați în curțile sătenilor sau pe terenurile agricole şi reprezintă un pericol mare pentru oameni. Lungimea rețelelor electrice constituie 30 km. Este necesară renovarea sistemului de electricitate şi, în primul rând, stâlpii de electricitate şi firele, care, la moment, sunt din fire de aluminiu, care se deteriorează rapid în urma vuiturilor puternice. Transformatoarele de tensiune înaltă necesită reînnoire.

În localitate, lipseşte sistemul de încălzire termică centralizată, majoritatea caselor sunt încălzite cu ajutorul propriilor sobe. De sistem autonom de încălzire dispune grădinița, gimnaziul şi primăria. Ele activează independent cu cazane ce funcționează pe baza combustibilului solid (cărbune), lungimea sistemului de încălzire fiind de circa 300 metri.

Drumurile. Majoritatea drumurilor din localitate necesită reparație. Din cei 42 km de drumuri publice, 4 km reprezintă drumuri naționale (Chișinău-Voinescu) şi 38 km de drumuri locale.

Transportul public de pasageri este organizat de rutele tranzit Voinescu-Chişinău, Cărpineni-Chişinău, care circulă la un interval de 1-3 ore. Din cauza multor pasageri din satele vecine, în zilele de odihnă, acest transport, uneori, nu opreşte la stațiile din satul Sofia. Astfel, serviciul de transport public de pasageri este nesatisfăcător. O cauză ar fi şi drumurile deplorabile, care nu au fost reparate de aproximativ 15-20 de ani.

Localitatea dispune de 42 km de drum dintre care 4 km – drumuri naționale şi 38 km drumuri locale. Deşi cei 4 km de drum au fost asfaltați, la moment, se află într-o stare deplorabilă. Drumurile interne, proprietate publică, se află într-o stare ce lasă de dorit, unele din prefăcându-se în râpe din cauza ploilor şi ninsorilor. În localitate, sunt 2 stații de pasageri. Transportul de mărfuri este asigurat de transportul individual, reieşind din necesitățile personale.

Comunicații. Din numărul total de gospodării, doar 266 dispun de linie de telefon. La rețeaua electrică, sunt conectate toate gospodăriile. Satul Sofia nu dispune de posturi de radio şi TV locale.

Fondul locativ. Suprafața totală a fondului locativ este de 36000 m, dintre care 3200 m în blocuri cu apartamente şi 32800 m în case particulare. În satul Sofia, sunt 450 de locuințe dintre care 32 de apartamente. Majoritatea fondului locativ este construit din lut şi paie, ori din furci (amânări) cu nuiele şi lut cu paie (grădele). În ultimii 15 ani, 40% din case sunt construite din piatră-cotileț. În ultimii ani, nu au fost construite case.

Starea mediului

Calitatea apei. Numărul total al fântânilor în satul Sofia constituie 132 de unități, dintre care 1 este cu apă potabilă. Ele există unica sursă de aprovizionare cu apă. Controlul calității apei a fost efectuat pentru ultima dată în anul 2007. Localitatea nu dispune de sistem de apeduct şi de canalizare. Sistemul de purificare a apelor reziduale există la fabrica de vin, dar, la moment, nu funcționează.

Referitor la mediu, se poate menționa că pe teritoriul satului Sofia există peste 72 de fântâni publice şi 60 private. Conform rezultatelor analizelor de laborator, în majoritatea absolută a fântânilor apa nu este potabilă. În localitate, nu există sistem de canalizare centralizat.

Calitatea pădurilor. Controlul asupra situației sanitare a pădurilor se face după necesitate. Anual, se sădesc 100-1500 de arbori. În ultimul timp, tăierile ilicite de arbori s-au redus esențial, cauza fiind verificarea strictă şi amenzile usturătoare.

Calitatea aerului. Principalele surse de poluare a aerului sunt automobilele şi arderea deşeurilor menajere. Spre regret, în localitate, nu se efectuează controlul calității aerului.

Calitatea solului. În localitate, nu se efectuează controlul calității solului. Colectarea şi utilizarea deşeurilor menajere este efectuată cu utilizarea transportului propriu, cantitatea lor fiind de aproximativ 3 tone zilnic. Cu toate acestea, Primăria afirmă că în localitate există 3 gunoişti neautorizate. În ultimul sezon, au fost utilizate în scopuri agricole circa 0.01 tone de pesticide. Principalul poluant al râului Lăpuşnița este Societatea pe Acțiuni „FABSO".

În localitate, se desfăşoară activități de *salubrizare* a întregului teritoriu, în perioada bilunarului sanitar, cu ajutorul populației şi propriile posibilități ale primăriei. Pe parcursul salubrizării, se curăță întreaga localitate, inclusiv teritoriile instituțiilor bugetare. În timpul lucrărilor, se sădesc arbori şi arbuşti, se lichidează gunoiştile neautorizate, se curăță fântânile. Problemele din acest domeniu țin de iresponsabilitatea populației de a păstra curățenia şi flora localității (arborii, arbuştii vechi şi noi sădiți). O situație alarmantă o reprezintă impurificarea aerului în urma arderilor deşeurilor menajere.

Deşeurile menajere se colectează de sine stătător de către locuitorii satului, sub controlul nemijlocit al Primăriei. Utilizarea pesticidelor se efectuează doar în viticultură, însă în cantități foarte mici. Tăierea arborilor în păduri este monitorizată atât de primărie, cât şi de ocolul silvic, ceea ce a dus la micşorarea tăierilor ilicite.

Localitatea necesită amenajarea unui teritoriu special pentru o gunoişte autorizată şi mici platforme pentru deşeurile din gospodăriile auxiliare.

Pentru soluționarea problemelor, este necesară sădirea mai multor arbori şi arbuşti, crearea de noi spații verzi, înnoirea parcului de odihnă din centrul satului.

Analiza actorilor interni şi externi

Actorii sociali reprezintă un ansamblu organizat de indivizi (instituțional sau neinstituțional), care, în vederea apărării şi susținerii unor interese comune, încearcă să influențeze procesul decizional, formulând diferite politici publice sau din contra, sunt influențați de aceste politici publice. Prin

activitatea şi interacţiunea lor, actorii sociali intervin în procesul decizional şi contribuie la elaborarea politicilor publice la nivel naţional şi local.

În funcție de sfera de influență, actorii sociali pot fi divizați în interni şi externi. Respectiv cei interni sunt din interiorul localității, iar cei externi – din afară. În cadrul atelierului de lucru pentru planificarea strategică, au fost identificați 13 actori sociali interni şi 21 externi. Majoritatea actorilor sociali identificați sunt foarte importanți pentru viața socio-economică a satului.

Actorii interni

În calitate de actorii interni, la nivel local, în satul Sofia (luați în considerare pentru analiză) se consideră:

1. Cetățenii
2. Agenții economici
3. Instituțiile publice
4. Consiliul local
5. Primăria
6. Instituțiile de cult
7. Poliția
8. Organizațiile non-guvernamentale (ONG) locale
9. Mass-media locală
10. Filialele partidelor politice
11. Grupurile criminale
12. Întreprinderile locale
13. Cetățenii temporar plecați la muncă

Astfel, toți actorii interni, la nivel local din satul Sofia, au fost analizați după următoarele criterii:

- Ce aşteaptă actorul de la noi?
- Cum credeți că sunteți apreciat (reieşind din aşteptări)?
- Ce trebuie să facem pentru a îndeplini aşteptările actorului?
- Cum ne influențează actorul?
- Ce dorim de la el, de ce avem nevoie de el?
- Cât de important este el pentru noi?

Actorii externi

În calitate de actori externi, la nivel local, în satul Sofia (luați în considerare pentru analiză), se consideră:

1. Parlamentul Republicii Moldova
2. Consiliul raional
3. Guvernul Republicii Moldova
4. Ministerele şi Departamentele
5. Preşedinția Republicii Moldova
6. Instituțiile bancare
7. Organele judecătoreşti
8. Investitorii
9. Procuratura
10. Poliția
11. Consiliul raional
12. Mass-media centrală, raională
13. ONG (organizații, agenții, proiecte (naționale şi internaționale))
14. Partidele politice
15. Grupurile criminale
16. Agenții economici
17. Comunitățile vecine şi altele
18. Comunitățile înfrățite
19. USAID, PNUD şi altele
20. „Diaspora" Comunitatea sătenilor
21. Uniunea Europeană

Astfel, toți actorii externi la nivel local din satul Sofia au fost analizați după următoarele criterii:

- Ce aşteaptă actorul de la noi?
- Cum credeți că sunteți apreciat (reieşind din aşteptări)?
- Ce trebuie să facem pentru a îndeplini aşteptările actorului?
- Cum ne influențează actorul?
- Ce dorim de la el, de ce avem nevoie de el?
- Cât de important este el pentru noi?

Analiza SWOT

Un pas important, în analiza situației din toate domeniile, îl constituie stabilirea calităților localității, defectelor, oportunităților şi amenințărilor, printr-o analiză SWOT (din limba engleză – Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Acesta este un proces foarte simplu, care poate oferi înțelegere foarte profundă a problemelor potențiale şi critice, care pot afecta afacerile la nivel de comunitate.

Analiza SWOT începe prin efectuarea unui inventar al calităților şi slăbiciunilor interne în localitatea supusă analizei. Apoi, se notează oportunitățile şi amenințările externe, care pot afecta

localitatea dată, bazându-se pe starea lucrurilor din interiorul comunității şi pe mediul înconjurător.

Tabelul 14

Analiza SWOT

Puncte tari	**Puncte slabe**
Amplasarea geografică Plantații de vii Zona micului trafic de frontieră Conlucrarea cu JOBS plus Vecinătatea nemijlocită cu România şi UE Distanța mică până la Vama Leuşeni (35 km) Condiții climaterice favorabile pentru agricultură Renovarea sistemului de irigare Lacuri bogate în peşte Amplasarea pe traseul național Chişinău-Leuşeni Gazificarea satului, aprovizionarea centralizată cu apă	Infrastructura slab dezvoltată Natalitatea scăzută Lipsa locurilor de muncă şi a specialiştilor calificați Migrația populației apte de muncă Platforme industriale abandonate şi cu activitate redusă Lipsa investițiilor străine Apa poluată, lipsa canalizării Lipsa pieței de desfacere Ferma din sat a fost distrusă
Oportunități	**Pericole**
Posibilități de atragere a granturilor Posibilități de atragere a investițiilor în economia locală Posibilități de îmbunătățire a infrastructurii Condiții climaterice favorabile pentru dezvoltarea agriculturii Posibilități de dezvoltare a turismului rural Amplasarea geografică favorabilă Posibilități de construcție a unei mini-ferme Posibilități de extindere a viilor Posibilități de extindere a livezilor	Calamități naturale Riscul optimizării colectivului şcolii Migrația populației Trafic auto intens (distrugerea drumului, poluarea, posibile accedente rutiere) Schimbarea permanentă a legislației Instabilitate politică Conflictul transnistrean înghețat Exercitarea presiunilor politice şi economice externe Posibile inundații condiționate de revărsările anuale ale râului Prut

Astfel, analiza SWOT s-a efectuat după următoarele direcții: puncte tari, puncte slabe, oportunități şi pericole (tabelul 14).

4. Viziunea, misiunea, valorile

Viziunea reflectă imaginea privitoare la profilul localității, direcțiile principale de evoluție a domeniilor de interes public şi răspunde la întrebarea: care este stadiul de dezvoltare spre care se tinde, pentru perioada 2012-2016?

În procesul de elaborare a Planului Strategic de dezvoltare socio-economică, pentru perioada 2012-2016, grupul de lucru a formulat viziunea de dezvoltare a satului Sofia.

Satul Sofia este o localitate cu oameni sănătoşi, gospodari, cu credință în Dumnezeu, prietenoşi, educați.

Sat cu agricultură performantă, case amenajate, drumuri reparate şi întreținute, zona de odihna şi agrement dezvoltată. Dorim să devenim în viitor o localitate competitivă în domeniul economic şi social cu celelalte sate din microregiunea Lăpuşna-Mingir.

Misiunea reprezintă scopul sau motivul de a exista al unei localități sau organizații. Misiunea oferă răspunsuri la 3 întrebări: 1) cine suntem noi; 2) ce scop avem; 3) ce fel de nevoi sociale vom soluționa prin existența noastră.

Dezvoltarea socio-economică a localității prin educația morală a populației, informarea, mobilizarea şi implicarea populației în guvernarea locală, instituirea şi menținerea relațiilor de colaborare cu alte localități, conlucrarea cu organizațiile donatoare şi implementarea de noi proiecte, atragerea investițiilor şi crearea locurilor de muncă, renovarea şi dotarea corespunzătoare a instituțiilor publice, curățirea, înverzirea şi amenajarea estetică a localității.

Tabelul 15

Valorile satului Sofia

Valorile	Modul de manifestare
1. Receptivitate	Nu sunt indiferenți la problemele comunității, iar în caz de nevoie oferă ajutor
2. Colaborare	Are loc conlucrarea în permanență cu actorii sociali interni şi externi prin oferirea de informații şi ajutor reciproc.
3. Tradiții creştine	Se respectă sărbătorile tradiționale, se organizează manifestații, petrecerea acestora conform obiceiurilor.
4. Spirit gospodăresc	Populația lucrează de dimineață până seară şi întreține în curățenie şi ordine gospodăriile, câmpul agricol, proprietatea.
5. Ospitalitate	Deschişi pentru oaspeți, oferă ajutor, susținere.
6. Patriotism	Ataşarea față de localitatea şi plaiul natal, chiar dacă populația emigrează peste hotare.

Valorile reflectă felul în care acționează oamenii, cum îşi onorează obligațiunile şi care este starea vieții lor, comportamentul şi alegerile pe care le face un individ, deosebind un lucru important de altele prin apelul la valoarea acestuia. Expunerea valorilor conduce spre ceea ce dorim să facem şi spre felul cum dorim să facem acest lucru. Valorile sunt importante, în contextul implementării acțiunilor expuse în planul strategic de acțiuni.

Grupul de lucru a identificat cele mai importante 6 valori comunitare, care pot sta la baza dezvoltării socio-economice a satului Sofia (tabelul 15).

În afara de acestea, întreaga comunitate a s. Sofia poate fi caracterizată şi cu alte valori care pot contribui la crearea premiselor de dezvoltare a comunității locale:

1. Onestitate
2. Principialitate
3. Obiectivitate
4. Flexibilitate
5. Responsabilitate
6. Exigență (insistență)
7. Patriotism local
8. Competență (profesionalism)
9. Colegialitate
10. Demnitate
11. Oameni respectuoşi
12. Toleranță
13. Sinceritate

5. Planul strategic

Principalele părți pozitive şi negative, oportunitățile şi riscurile în dezvoltarea localității sunt evidențiate în analiza-diagnostic şi analiza SWOT. În baza acestor elemente, a fost formulată viziunea şi misiunea comunității, care reprezintă elementele inițiale ale Planului Strategic, menite să soluționeze problemele strategice, în baza unui plan concret de acțiuni.

Astfel, pasul următor necesar constă în formularea Obiectivelor Strategice, care formează baza Planului Strategic. În acest Plan Strategic, sunt specificate toate acțiunile concrete, care vor conduce la realizarea acesteia în perioada 2012-2016. Implementarea Planului Strategic va depinde, în mare măsură, de responsabilii acțiunilor, mecanismul de monitorizare, de maniera de abordare a Planului Strategic de către comunitate şi actorii sociali (interni şi externi).

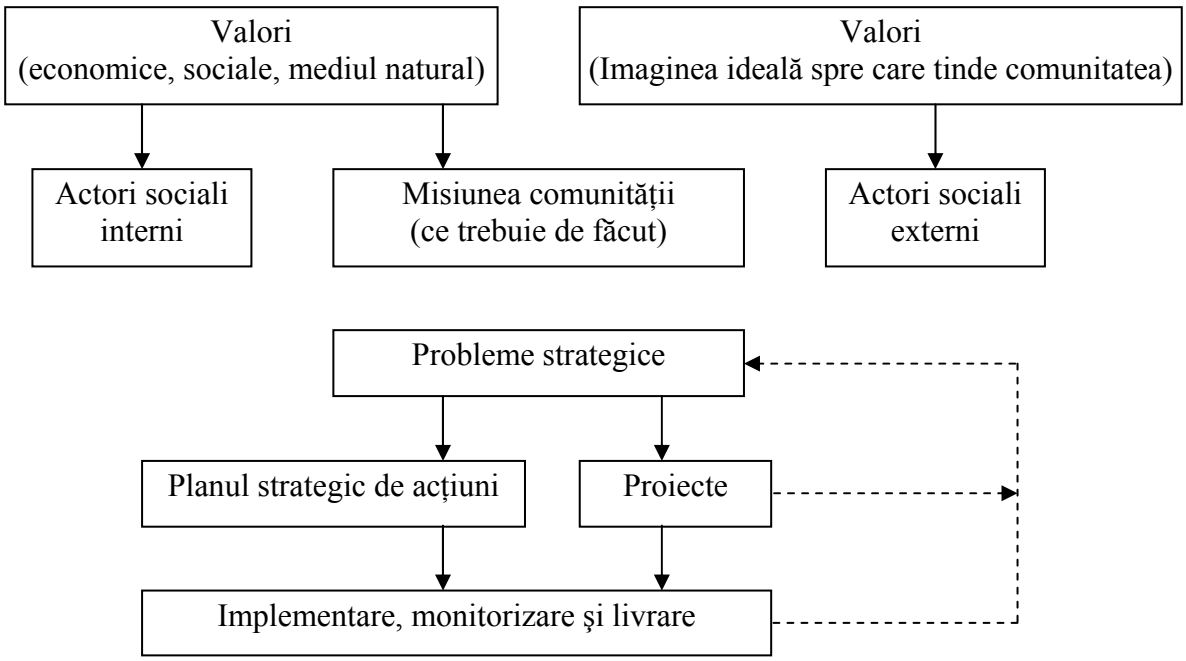


Figura 4. Mecanismul derulării Planului Strategic

Procesul formulării şi implementării Planului Strategic poate fi redat schematic sub forma unui ciclu închis (figura 4). În urma implementării Planului Strategic, are loc monitorizarea şi actualizarea lui periodic, în funcție de gradul de realizare al acestuia şi schimbării conjuncturii social-economice.

Majoritatea acțiunilor vor fi realizate prin proiecte concrete specificând natura problemei care trebuie soluționată, rezultatele scontate, metodologia implementării acțiunilor, responsabilii şi costurile necesare implementării lor. În acest sens, un rol important îl vor avea inițiativele parvenite de la diferite grupuri de inițiativă, instituții publice, ONG-uri şi agenți economici.

De asemenea, succesul implementării Strategiei va depinde, în mod direct, de mecanismul de monitorizare şi evaluare periodică a implementării ei.

Satul Sofia s-a afirmat ca un sat, care îşi dă seama de necesitatea soluționării problemelor stringente cu care se confruntă. În acest context, au fost identificate o serie de *probleme*, care trebuie rezolvate urgent în perioadă vizată (anii 2012-2016). În acest scop, s-au identificat punctele slabe şi avantajele comparative, s-au depistat anumite pericole şi oportunități ale mediului extern. Este important ca, la etapa dată, să fie consolidate toate forțele.

În cadrul discuțiilor desfăşurate la trainigul de planificare strategică, au fost atinse mai multe aspecte critice ale dezvoltării socio-economice şi anume:

1. Dezvoltarea agriculturii
2. Restabilirea sistemului de irigare
3. Dezvoltarea turismului rural
4. Susținerea întreprinderilor mici şi mijlocii
5. Asigurarea cetățenilor cu locuri de muncă
6. Salubrizarea
7. Construcția şi reparația drumurilor
8. Lichidarea şomajului
9. Înzestrarea şcolii cu mobilier, utilaj, material didactic
10. Construcția unui poligon de colectare a deşeurilor
11. Asigurarea minimumului de existență pentru categoriile defavorizate
12. Construcțiile nefinisate
13. Iluminarea străzilor
14. Construcția şi amenajarea unei piețe agricole

ABC-ul planificării strategice reprezintă sumarul întregului proces de planificare, asigurând elaborarea viziunii şi a misiunii comunității.

A – Cine şi ce suntem, ce facem în prezent şi de ce?

Suntem o localitate rurală relativ tânără, constituită, preponderent, din locuitorii satelor vecine, cu infrastructură slab dezvoltată, cu economie slab dezvoltată, populație care activează în sectorul agricol pentru a-şi asigura existența, pentru un trai decent.

B – Ce dorim să devenim şi să facem în viitor şi de ce?

Dorim să devenim o localitate cu agricultură performantă şi industrie dezvoltată, cu nivel înalt de civilizație şi cultură, cu un mediu natural curat şi sănătos, instituții publice funcționale, servicii publice calitative, zonă de agrement amenajată şi atractivă pentru turişti, să contribuim la dezvoltarea tineretului, având o populație sănătoasă.

C – Cum realizăm aceste lucruri?

Prin scrierea şi implementarea de noi proiecte, colectarea contribuțiilor, atragerea investițiilor şi crearea locurilor de muncă, informarea, mobilizarea şi implicarea populației în soluționarea problemelor.

După analiza efectuată în baza unui set de criterii şi după ierarhizarea problemelor, au fost stabilite drept prioritare următoarele *scopuri strategice* pentru anii 2012-2016 (figura 5):

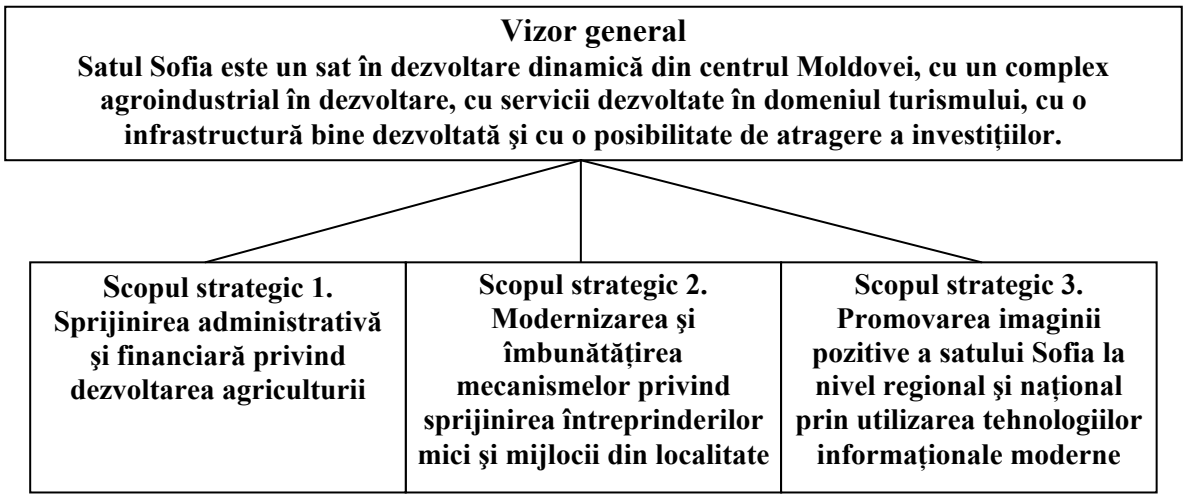


Figura 5. Scopurile strategice de dezvoltare a satului Sofia

Într-o strânsă legătură cu scopurile strategice de dezvoltare a satului Sofia, a fost elaborat Planul de acțiuni concrete

- Problema strategică, scop, acțiune
- Perioada executării (implementării)
- Costul executării (implementării), mii lei
- Sursele de finanțare a acțiunilor
- Responsabilii
- Partenerii potențiali

6. Recomandări

Se recomandă următoarele lucruri privind următoarele etape ale planificării strategice:

- Proiectul planului strategic trebuie să fie discutat şi, în caz de necesitate, să fie introduse modificări.
- După introducerea modificărilor în acțiuni trebuie stabilite termenele şi responsabilii concreți.
- Proiectul planului strategic trebuie să fie prezentat spre aprobare la Consiliul local.
- La şedința Consiliului local privind aprobarea Planului Strategic, trebuie să ia parte şi participanții la Atelier.
- Trebuie stabilită periodicitatea de monitorizare şi evaluare a implementării planului strategic.
- Fiecare persoană responsabilă pentru anumite acțiuni (grup de oameni) din planul

strategic să-şi facă extrasul din planul de acțiuni.

- Procesul de implementare a Planului Strategic al oraşului trebuie adus la cunoştința populației din satul Sofia.
- Trebuie de conlucrat strâns cu Actorii sociali (interni şi externi) pentru realizarea planului de acțiuni.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova nr. 398 din 02.12.2004 privind aprobarea Strategiei de Creştere Economică şi Reducere a Sărăciei (2004-2006).
2. Legea Republicii Moldova nr.295 din 21.12.2007 pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011.
3. Informațiile operative şi rapoarte ale Primăriei satului Sofia, r-nul Hânceşti.
4. Strategic planning, http://en.wikipedia.org/wiki/Strategic_planning.
5. ABC analysis, http://en.wikipedia.org/wiki/ABC_analysis.
6. Planul strategic de dezvoltare social-economică – un atribut necesar fiecărei localități,
7. http://www.idrad.md/taxonomy/term/1/planul-strategic-de-dezvoltare-social-economic%C4%83-un-atribut-necesar-fiec%C4%83rei-localit%C4%83
8. Analiza SWOT, http://pl.wikipedia.org/wiki/Analiza_SWOT
9. Cum se face o analiza SWOT, http://www.wall-street.ro/articol/Marketing-PR/14687/Cum-se-face-o-analiza-SWOT.html
10. SWOT analysis, http://en.wikipedia.org/wiki/SWOT_analysis
11. Strategy: SWOT analysis – introduction, http://tutor2u.net/business/strategy/SWOT_analysis.htm

INFLUENȚA EVALUĂRILOR SPECIALIZATE ALE RISCULUI DE ȚARĂ ASUPRA DECIZIILOR DE INVESTIRE

Conf. univ. dr. Mariana Bunu, ASEM
marianabunu@yahoo.com

This paper presents the influence of country risk's specialized evaluation on investment decision. Before making decisions about investment in a foreign country, multinational companies tend to anticipate all potential risks, which may occur in the host country. Country risk, as one of the most important risks facing international investors, can influence on the incomes of one cross-border investment and it has to be really evaluated.

Much has been written recently about International Rating Agencies decision to downgrade their outlook rating for a lot of economies that were affected by the global crisis. So, the subject of discussion is what rating agencies do and how much they can influence the decisions of investors searching for investment opportunities on international frame.

Cuvinte-cheie: *investiții, risc de țară, agenții de evaluare a riscului, rating, decizie investițională.*

Structurarea procesului decizional în vederea realizării unei investiții, în mediul extern, impune analiza specificului țării-gazdă sub aspectul evaluării climatului macroeconomic, politic şi social al acesteia, precum şi a unor caracteristici specifice realizării investițiilor. În contextul acestei analize, cu scopul fundamentării investiției, în particular a unei ISD, este necesară identificarea, evaluarea şi analiza concisă a riscului global, cu care s-ar confrunta investitorul într-o economie națională vizată.

Riscul de țară este cel care redă, într-o manieră generală, riscurile investițiilor internaționale, reflectând situația de ansamblu şi efectele cumulative ale celorlalte riscuri asociate.

Evaluările riscului de țară, prezentate de agențiile specializate, furnizează investitorilor semnale referitoare la nivelul riscurilor existente în mediului investițional al țărilor sau teritoriilor, luând în considerare o varietate de factori, inclusiv cei de risc politic. În lumina volumului vast de informații disponibile investitorilor moderni, agențiile de rating oferă un instrument util pentru a „cerne" informația şi a analiza riscurile.

În general, investitorii, utilizează aceste evaluări fiind în căutarea unor oportunități de investire în străinătate. De calificativul atribuit unei țări de către o agenție specializată de evaluare a riscului de țară depinde, în mare parte, interesul investitorilor străini. De pe aceste poziții, scopul cercetării constă în analiza corelației dintre ratingul de țară şi deciziile de investire la nivel global.

Riscul de țară şi evaluarea acestuia

Riscul de țară este un subiect de mare actualitate în condițiile moderne de dezvoltare a economiei mondiale, fiind o componentă a procesului de decizie al tuturor firmelor care îşi desfăşoară activitatea în afara granițelor naționale.

În general, factorii care influențează procesul decizional al investitorilor, fie cei naționali sau globali, pot fi identificați pe două niveluri distincte, însă intim interconectate:

- nivelul factorilor macroeconomici şi politici, a căror influență asupra procesului decizional în investițiile internaționale poate fi evidențiată şi înțeleasă prin instrumentele specifice ale analizei de **risc general de țară**;
- nivelul factorilor microeconomici, a căror influență este pusă în evidență de analiza de risc specific de firmă.

Un risc este considerat risc de țară, dacă este generat de macroriscuri (factori economici şi social-politici) controlate sau aflate sub influența autorităților naționale.

Rolul analizei riscului de țară, pentru firmele care investesc în străinătate, se accentuează când se iau decizii referitoare la:

- adoptarea deciziei de investiții internaționale şi localizarea exactă a afacerii;
- determinarea gradului de implicare a investitorului;
- identificarea posibilelor riscuri care acționează într-un anumit mediu, reducând astfel incertitudinea operațiunii investiționale;
- evaluarea mai corectă şi completă a relației dintre risc şi câştigul potențial al afacerii;
- creşterea eficienței investiției, prin diminuarea pierderilor sau costurilor suplimentare generate de materializarea riscurilor;
- adaptarea ulterioară a investiției la modificările de mediu.

În prezent, **evaluarea riscului de țară** constituie o **etapă fundamentală** în adoptarea deciziei de a investi într-un spațiu extranațional. Pe plan internațional, riscul țărilor este evaluat de instituții specializate în evaluarea riscului de țară. Agențiile specializate în domeniu furnizează periodic analize detaliate ale datelor care ajută în procesul de decizie şi care au devenit esențiale în sistemul circuitului capitalului străin, inclusiv pentru investițiile străine directe. Există cca 130-150 de agenții în întreaga lume, care oferă clasificări de risc pentru majoritatea țărilor.

Instituțiile specializate în evaluarea riscului de țară pot fi caracterizate, prin prisma poziționării acestora pe următoarele categorii:

1. **Agenții de evaluare financiară**. Acestea evaluează riscul asociat obligațiunilor emise pe piața internațională. Piața internațională este dominată de trei agenții de rating, respectiv **Standard&Poor's**, cu o cota de 40%, **Moody's** cu 39%, şi **Fitch-IBCA** – 15%.
2. **Firme de evaluare a riscului de țară**, care abordează problematica riscului sub toate aspectele, prin metode variate de analiză, de la clasamente la studii de țară. Din această categorie, pot fi menționate firme ca **Dun & Bradstreet, The Economist Intelligence Unit** sau **BERI.**
3. **Reviste de specialitate,** care, prin propriile evaluări ale riscului de țară au devenit o autoritate în domeniu, de ex., **Euromoney** şi **Institutional Investors.**
4. **Agențiile de susținere şi finanțare a exportului**, care realizează clasamente de risc în susținerea fundamentării şi implementării mai eficiente a politicii comerciale a guvernului, de ex., Compania Franceză de Asigurare pentru Comerțul Internațional (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) **COFACE**.

Instituțiile specializate în evaluarea riscului de țară aplică diverse tehnici şi metodologii pentru determinarea ratingurilor riscului de țară: metode statistice, econometrice, scenarii şi studii de țară, utilizând, deseori, clase comune de indicatori, precum şi analize cantitative şi calitative cu privire la calculul alternativ al riscului economic, financiar şi celui politic interpolat în calculul agregat al riscului de țară. Deşi metodologiile de evaluare a riscurilor au puncte comune, nu există încă una unitară, fiecare prezentând avantaje şi dezavantaje.

Forma pe care o îmbracă rezultatele evaluării riscului de țară diferă în funcție de instituția care a realizat evaluarea: agențiile de rating preferă clasamentele de risc, băncile elaborează rapoarte de risc, firmele de evaluare folosesc atât clasamentele, cât şi scenariile şi rapoartele de risc).

Ratingul acordat unui stat reprezintă o evaluare a riscului de țară şi este un element esențial în percepția de risc şi în deciziile de investiții.

Abordarea diferențiată a riscului de țară

Pe parcursul ultimilor doi ani, au fost anunțate repetate retrogradări ale statelor europene, venite din partea marilor agenții de rating, cum ar fi Moody's, Standard & Poor's sau Fitch. În mare parte, aceste descalificări exprimă neîncrederea *creditorilor străini* în evoluția economiei statelor vizate şi în capacitatea acestora de a-şi rambursa datoriile contractate sau garantate de stat care au ajuns la scadență.

În această conjunctură, apare o întrebare firească: au aceste retrogradări în ratinguri efect asupra investitorilor străini?

Practic, specialiştii au început să facă o distincție între riscul de țară asociat investițiilor străine şi cel asociat creditelor externe. Prin sistemul de indicatori luat în calcul, o mare parte din ratinguri se referă la riscul de țară aferent creditelor, fiind mai puțin relevante pentru investitori.

Riscul de țară aferent creditelor externe este văzut ca risc de creditare. În acest caz, ratingul de țară se referă la încrederea pe care creditorii externi (băncile) o au în capacitatea economică şi financiară a țării debitoare de a rambursa datoria externă.

Riscul de țară aferent investițiilor străine este văzut ca risc investițional. În acest caz, sunt analizate aspecte legate de climatul general de afaceri, oportunități de investiții, bariere de intrare pe piață sau sector, concurență, dimensiunea pieței externe, avantaje competitive, infrastructură, stabilitate socială, reglementări cu privire la proprietate sau la transferurile monetare etc. Astfel, pentru investițiile străine, ratingul de țară reflectă încrederea pe care oamenii de afaceri străini o au în condițiile oferite de țara-gazdă pentru desfăşurarea unor tranzacții profitabile.

Pentru ambele cazuri, metodologia de evaluare este asemănătoare, însă diferă indicatorii luați în calcul şi conduc la rezultate diferite.

Diferențe între cele două categorii de risc apar şi în ceea ce priveşte sfera lor de cuprindere. Materializarea riscului de țară generează incapacitatea debitorului de a rambursa la scadență datoria şi serviciul aferent acesteia sau incapacitatea investiției de a aduce profitul estimat. Chiar dacă ambele riscuri pot conduce la pierderea totală sau parțială a activelor (creditul sau investiția făcută) cât şi a veniturilor obținute de pe urma acestor active (dobânzi, prime sau profituri), riscul de țară aferent creditelor externe poate avea ca efect pierderea doar a unor sume de bani, în timp ce riscul de țară aferent investițiilor străine poate conduce la pierderea unor active reale, a unor oportunități de afaceri şi a unor sume de bani.

Referitor la utilitatea indicatorului riscului de țară se menționează că pentru decizia de investiții, riscul de țară este utilizat pentru a ajusta aşteptarea de profit sau pentru a determina gradul de implicare a investitorului, iar riscul de țară pentru împrumuturi serveşte, în principal, la stabilirea nivelului de dobândă al creditului contractat de un stat sau de o entitate privată (cu sau fără garanție guvernamentală).

Diferențierea conceptului de risc de țară ca risc investițional de cel ca risc de creditare mai vizează şi formele de manifestare, care pentru investiții străine se referă la acțiuni de confiscare, naționalizare, expropriere; limitare/restricționare a repatrierii capitalului, distrugere parțială sau temporară a investiției cauzată de evenimente politice sau sociale (greve, conflicte militare, alegeri), pierderi de profit cauzate de crize economice, instabilitate sau insuficiență legislativă, corupție etc. Pentru creditele externe, manifestarea riscului de țară vizează: întârzierea la plată, incapacitatea de plată a serviciului datoriei externe, renegocierea sau reeşalonarea datoriei externe etc.

Cele expuse confirmă faptul – chiar dacă se atestă distincții între cele două abordări ale riscului de țară, acestea nu trebuie privite exhaustiv, deoarece între ele există anumite intercorelații.

În cazul retrogradării ratingului unei țări, acest fapt poate duce la creşterea dobânzilor, situație în care țara în cauză nu mai poate împrumuta bani decât cu costuri foarte mari. Pe lângă efectul asupra costurilor de împrumut al statelor, ratingurile riscului de țară au impact şi asupra calificativelor altor emitenți din țările respective, precum băncile. Astfel, semnalând un risc mai ridicat investitorilor.

Din alt punct de vedere, se poate interpreta că descalificarea țării de către creditorii străini nu atrage după sine neapărat şi o izolare din partea investitorilor străini. O țară care nu mai este atractivă pentru creditori poate să rămână foarte atractivă pentru investitori, prin oportunitățile pe care le oferă pe termen lung.

Din aceste considerente, se recomandă ca investitorul înainte de concluziona cu privire la clasamentul comunicat de agențiile de rating şi la relevanța acestuia în a lua o decizie de investire, să realizeze un studiu atent referitor la ceea ce reprezintă acest rating şi cărei categorii de actori ai pieței financiare este adresat. Acest moment este important, pentru că, în mod cert, un rating aferent creditelor sau acordat băncilor comerciale nu poate avea un efect direct asupra investitorilor străini şi nici nu poate fi utilizat pentru fundamentarea deciziilor lor strategice.

În condițiile actuale, când turbulența de pe pieţele financiare se menține, se impune o diferențiere netă a celor două categorii de risc de țară: fie prin elaborarea unor metodologii diferite de evaluare, fie printr-o îmbunătățire a sistemului de indicatori, în aşa fel, încât riscul de țară să poată fi utilizat atât de creditori, cât şi de investitori.

Această **abordare a riscului de țară din dublă perspectivă** a intrat, deja, în atenția principalelor agenții de rating (COFACE sau Institutional Investor), agenții care oferă deja un rating pentru investitori. **Business Climate Rating** elaborat de agenția **Coface** a fost introdus în 2008, şi are scopul de a evalua mediul de business dintr-o țară, mai precis calitatea şi disponibilitatea informațiilor financiare, protecția creditorilor, şi mediul instituțional în general. Acest rating cuprinde şapte clase de risc: A1, A2, A3, A4, B, C, D. Revista **„Euromoney"** calculează periodic riscul de țară prin monitorizarea stabilității economice şi politice a statelor, după metodologii proprii. Prin intermediul unor indicatori convenționali sunt exprimate şansele de transformare în profit a unui capital investit la un moment dat. Compania americană de cercetare a pieței **Dun & Bradstreet** prezintă studiul „The International Risk Review" care evaluează riscurile pentru investiții din fiecare țară. În mod similar, **Business Environment Risk Intelligence** defineşte riscul de țară, ca o recomandare în privința oportunităților de profit. **Economist Intelligence Unit** defineşte ratingul riscului de țară, ca o estimare a probabilității unei crize financiare într-o țară, care ar afecta investitorii străini în țara respectivă. În plus, EIU estimează riscul general asociat cu investirea într-o țară.

Deşi riscul de țară afectează toți investitorii care sunt la etapa evaluării oportunităților de investire într-o țară străină, cei mai afectați de acest tip de risc sunt cei care investesc în țările cu economie de tranziție.

Poziționarea Republicii Moldova în ratinguri

În ultima perioadă, pe fondul turbulențelor de pe pieţele internaționale, cumulat cu dezechilibrele din economie, agențiile de rating au avertizat, în numeroase rânduri, că ratingul de țară al statelor din UE, precum şi al Republicii Moldova este sub pericolul unei reduceri.

Aici intervine problema ratingului riscului de țară, pe care Republica Moldova îl primeşte, deoarece poate influența în mod decisiv atitudinea investitorilor față de piața autohtonă.

Ultimele evaluări pentru Republica Moldova, prezentate de agențiile de rating, au publicat un rating de țară redus al țării noastre. În august 2010, Moody's Investors Services (unica agenție din cele 3 importante, care oferă evaluări pentru Republica Moldova) i-a acordat Moldovei ratingul de **„B3"**, ceea ce face parte din grupul *„Grad speculativ"*. Gradul B3, în estimările Moody's, se bazează pe concluzii referitoare la: reducerea bazei economice a țării, cu vulnerabilități importante, datorită rolului remitențelor şi lipsei de diversificare economică şi de export, precum şi vulnerabilitate economică relativ înaltă a fluxurilor de capital extern.

În ultimele evaluări ale **Agenției Fitch,** ratingul Moldovei pentru împrumuturi în valută străină pe termen lung, era de 'B-', fiind un rating non-investițional, din categoria „junk", ceea ce este sub nivelul minim pentru recomandare de investiții (BBB-), iar acest fapt semnifică risc major pentru investiții.

În acelaşi moment de referință, Fitch a reconfirmat calificativul acordat Republicii Moldova pentru angajamentele externe pe termen lung în valută străină şi monedă națională la nivel de „B-" şi respectiv „B". Ratingul Moldovei pentru împrumuturi în valută străină, pe termen lung, de 'B-', reflectă **riscurile de finanțare externă şi slăbiciunile structurale ale economiei**, precum şi incertitudinea prelungită privind situația politică internă.

Evaluări ale riscului de țară a Republicii Moldova prezentate de alte instituții specializate în evaluarea riscului de țară sunt prezentate în tabel.

Tabelul 1

Sumarul indicilor ce reflectă evaluarea riscului de țară

Indicele de evaluare prezentat de instituția specializată	Poziția	Scorul
Economist Intelligence Unit Country Risk 2011	C/E	54 din total 100.0
Euromoney Country Risk 2008/2011	141/157	35.46 din total 100.0
COFACE Agency Business Climate Rating 2011	C/D	

În aceste condiții, se pune firesc întrebarea: au aceste calificări în ratinguri ale riscului de țară efect asupra fluxurilor de investiții în economia națională?

Teoretic, există o legătură între nivelul investițiilor străine directe în Republica Moldova şi nivelului calificativului în ratingul riscului de țară. De calificativul deținut în ratingul de țară depinde nivelul investițiilor viitoare: un calificativ mai bun privind riscul de țară înseamnă un număr potențial mai mare de comenzi şi mai multe investiții; un calificativ inferior este perceput de către investitorii străini, ca un factor negativ şi inevitabil denotă gradul de risc sporit de a investi în țara respectivă.

Practic, însă este dificil de evaluat impactul perspectivei de rating asupra investițiilor străine directe. Totuşi, înainte de a lua o decizie cu privire la posibilitatea de investire sau de extindere a afacerii într-o țară, investitorii analizează ratingurile. Este acceptat că investitorii pun preț mare pe ratingul de țară şi investesc mai cu seamă în țările cu rating ridicat.

Reieşind din factorii care au influențat atribuirea unui rating de țară scăzut pentru Republica Moldova, semnifică, inevitabil, un risc sporit de a investi în economia autohtonă.

Reflecții privind obiectivitatea ratingurilor

O altă întrebare este dacă semnificația ratingurilor în luarea deciziei investiționale este actuală? În ciuda existenței unor opinii argumentate împotriva sistemelor de rating, acestea rămân un instrument util şi necesar, chiar dacă se impune realizarea unei evaluări solide a metodelor şi procedeelor utilizate.

Deşi Fitch, Standard&Poor's şi Moody's au aproximativ 100 de ani de experiență în acordarea de ratinguri, după ce, în 2007, au eşuat în avertizarea cu privire la inevitabilitatea crizei financiare globale**,** *credibilitatea* instituțiilor de evaluare s-a redus. De asemenea, a fost pusă în discuție atitudinea agenților economici globali față de acest indicator, având în vedere că, în ultima perioadă, s-a putut constata şi creşterea transparenței guvernelor, care pun la dispoziția investitorilor tot mai multe informații.

Mai recent, evoluțiile piețelor financiare sugerează că investitorii nu mai țin seama de deciziile agențiilor de rating, preferând să urmărească mai atent deciziile luate de liderii europeni. Astfel, reexaminarea recentă a ratingurilor de către principalele agenții este posibil să aibă consecințe limitate asupra unor piețe financiare care s-au adaptat deja la noile condiții ale mediului financiar. Un argument, în acest sens, este că şi în august 2011 piețele financiare nu au luat în considerare faptul că SUA a pierdut ratingul financiar maxim „AAA" în urma retrogradării efectuate de către agenția de evaluare financiară Standard&Poor's.

Totuşi, criza datoriilor cu care se confruntă zona euro a scos în evidență necesitatea de a acționa în supravegherea mai atentă a agențiilor de rating, în contextul măsurilor de reformare a piețelor financiare. În acest sens, Comisia propune noi măsuri menite să contribuie la stabilizarea piețelor financiare şi la o mai bună informare a investitorilor cu privire la riscul de țară. Una dintre ele prevedea monitorizarea mai atentă a agențiilor de rating pentru ca acestea să reducă posibilele conflicte de interese, să devină mai responsabile şi să le ofere mai multe informații investitorilor. În prezent, agențiile de rating sunt supravegheate de noua Autoritate europeană pentru valori mobiliare şi piețe (AEVMP), care le poate penaliza, dacă încalcă regulile.

Măsurile propuse de Comisie Europeană ar urma:

- **să limiteze încrederea exagerată acordată ratingurilor** – instituțiile financiare nu se vor mai baza atât de mult pe evaluările agențiilor de rating al creditelor în momentul în care vor decide ce investiții doresc să facă. Aceasta înseamnă că vor fi nevoite să realizeze propriile evaluări. La

rândul lor, agențiile vor trebui să ofere mai multe detalii legate de modul în care evaluează riscul de credit.

- **să impună o evaluare mai frecventă a ratingurilor de țară** – agențiile vor trebui să actualizeze ratingurile țărilor UE de două ori pe an (nu o dată, așa cum se întâmplă în prezent). Pentru a se evita perturbarea piețelor, ratingurile de țară ar urma să fie publicate numai după încheierea zilei lucrătoare şi cu cel puțin o oră înainte de deschiderea locurilor de tranzacționare în UE.
- **să garanteze independența** - emitenții de obligațiuni vor trebui să schimbe agenția care le evaluează riscul de credit cel puțin o dată la 3 ani. În plus, în cazul instrumentelor financiare complexe structurate, evaluările vor trebui efectuate de către două agenții de rating diferite. Acționarii semnificativi ai unei agenții de rating nu vor putea fi în acelaşi timp acționari semnificativi ai unui concurent.
- **să responsabilizeze agențiile de rating** – investitorii vor putea intenta acțiuni în răspundere civilă, dacă au motive să creadă că o agenție a încălcat, voit sau nu, reglementările europene.

Concluzii

Dacă ar fi să trecem peste faptul că au fost aduse critici agențiilor de rating şi că influența evaluărilor riscului de țară asupra comportamentului investitorilor se află în scădere, este un fapt incontestabil că agențiile de rating au o semnificație esențială pe piețele financiare moderne, iar evaluările riscului de țară prezentate de către acestea rămân, în continuare, un criteriu decizional important în orientarea fluxurilor financiare în spațiul economiei globale. Chiar dacă se intenționează că activitatea instituțiilor specializate în evaluarea riscului de țară să fie sub supraveghere şi reglementare, evaluările şi opiniile pe care le oferă aceste firme vor continua să fie îndeaproape monitorizate şi vor influența deciziile de investiții ce urmează a fi realizate în spațiu internațional.

Bibliografie:

1. Dudian M. *Evaluarea riscului de țară*, Bucureşti, ALL Beck, 1999.
2. Munteanu C., Vâlsan C. *Investiții internaționale*, Bucureşti, Oscar Print, 1996.
3. Păun C., Păun L. *Riscul de țară*, Bucureşti, Editura Economică, 1999.
4. Roman M. *Statistica financiar-bancară*. Bucureşti, Editura ASE, 2003.
5. Comisia Europeană. http://ec.europa.eu/news/economy/111117_1_ro.htm
6. Fitch Ratings. www.fitch.com (accesat ianuarie 2012).
7. Moody's Investor Service. www.moodys.com (accesat ianuarie 2012).
8. Standard and Poor's. www.standardandpoors.com (accesat ianuarie 2012).

UTILITATEA DERIVATELOR ÎN TRANSFERUL RISCULUI DE CREDIT

Conf. univ. dr. Victoria Cociug, ASEM
v_cociug@mail.ru
Doctorand ASEM Victoria Postolache (Dogotari),
Lect. univ. Universitatea de Stat "A. Russo", m. Bălți
tatiana270206@mail.ru

This article provides information on the rationale and use of credit derivatives and how credit derivatives can help manage credit risk. Credit derivatives can help banks, financial companies, and investors manage the credit risk of their investments by insuring against adverse movements in the credit quality of the borrower.

Cuvinte-cheie: *derivate de credit, opțiuni de credit, hedging, spread-ul tranşei obligațiunilor colaterale, risc de credit, note de credit, credit default swap.*

Derivatele de credit reprezintă instrumente financiare destinate transferării riscului de credit de la o persoană la alta. Esența lor este determinată prin faptul că la baza acestui instrument stă riscul de credit (posibilitatea apariției falimentului sau a altui eveniment ce schimbă calitatea de credit a

activului), aceasta fiind principala deosebire dintre instrumentele financiare şi derivatele de credit.

Scopul studiului nostru constă în determinarea rolului şi necesității derivatelor de credit pentru sectorul bancar, pe când problema se rezumă la stabilirea posibilității implementării acestora în sistemul bancar autohton în baza experienței mondiale. Cercetarea derivatelor de credit ca instrument de gestiune a riscului de credit este actuală, deoarece nu s-a găsit încă o cale eficientă de a diminua riscul de credit.

Problema utilizării derivatelor de credit în sectorul bancar este abordată la nivel mondial de savanții americani şi englezi, iar în țara noastră nu este abordată, acestea fiind prezentate doar în rapoartele financiare ale băncii comerciale, fapt pentru care şi apare necesitatea cercetării derivatelor de credit din cauza rolului acestora în gestiunea riscului de credit al băncii comerciale.

Literatura de specialitate şi studiile efectuate de savanți prezintă diverse tratări după formă, dar similare după conținut, a noțiunii derivatelor de credit, spre exemplu: „Derivatele de credit sunt contracte cu ajutorul cărora se face transferul riscului de credit de la cumpărătorul derivatelor la vânzător" [1]. „Derivatele de credit sunt instrumente financiare derivate destinate gestiunii riscului de credit" [2]. „Derivatele de credit sunt instrumente financiare derivate utilizate (aplicate) la gestiunea riscului de credit". Ele permit divizarea riscului de credit de alte riscuri caracteristice unui instrument şi transferarea unui astfel de risc de la vânzătorul riscului (cumpărătorul protecției de creditare) la cumpărătorul riscului (vânzătorul protecției). Componența acestor instrumente constă din swapuri special construite, valori derivate legate de riscurile de credit [3].

Utilizarea derivatelor de credit pe plan internațional a fost inițiată, pentru prima dată, în anii '90 ai secolului XX şi a cunoscut o creştere în progresie geometrică până acum. În SUA şi UE, piața derivatelor este lichidă, pe ea întotdeauna se operează tranzacții şi piața continuă să crească.

Conform definiției elaborate de savantul Gunter Meissner, derivatele de credit reprezintă „instrumente financiare create pentru a repartiza riscul de credit de la o parte la alta. Deținerea (apartenența) juridică a activului de bază, de regulă, nu se redistribuie, derivatele de credit permit investitorului de a primi riscul de credit pentru a obține profit de la el" [6, p.1].

În prezent, gama derivatelor de credit este atât de variată, încât cercetarea fiecărui tip aparte este imposibilă, însă toate sunt variante sintetice ale tipurilor de bază ale derivatelor de credit la care atribuim:

- swapurile de credit (swap pe active, swap cu compensare deplină);
- opțiuni de credit (opțiuni pe spreaduri de credit);
- note de credit etc.

Această clasificare nu este tocmai una reuşită, fiind prezentate doar derivatele de credit directe şi omise cele hibride, de aceea, în schema ce urmează, se va prezenta o clasificare combinată, având la bază clasificarea elaborată de Gunter Meissner, M. Choudry, Lehman Brothers şi a completărilor autorului, unite într-o schemă complexă.

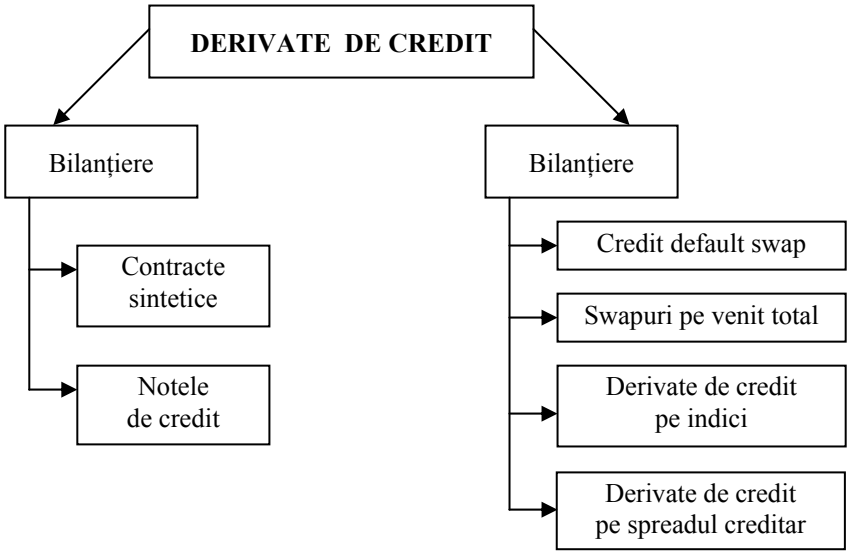


Figura 1. Clasificarea derivatelor de credit

Conform acestei scheme, în continuare, se va încerca prezentarea unei descrieri succinte a derivatelor de credit menționate:

- *notele de credit* combină caracteristicile obligațiunilor şi ale CDS-ului. Aceste obligațiuni combinate sunt emise direct de către cumpărătorul protecției. În caz de faliment, investitorii primesc valoarea principalului, diminuată cu pierderea de valoare a activelor suport;
- *contractele sintetice* reprezintă contracte în care portofoliul de active este securitizat sintetic, adică fără realizarea către o companie nouă a portofoliului de active, ci prin cumpărarea unor prime periodice ale swapului de faliment pe portofoliul de active securitizat. În componența acestor contracte intră obligațiunile colaterale, portofoliul tranşant al swaplui de faliment, swap tranşant pentru multiple entități, nota de credit sintetică legată, obligațiunile colaterale binare;
- *credit default swap* (CDS) sunt contracte financiare standardizate, încheiate între vânzătorul protecției şi cumpărătorul protecției. Cumpărătorul protecției se obligă să plătească regulat o primă vânzătorului protecției, în schimbul obligației acestuia de a prelua riscul de credit, ele permit băncii să se protejeze împotriva riscului de faliment al activelor deținute în portofoliu. Variante dezvoltate ale credit default swap sunt:
  - basket credit default swap: activul de referință este un portofoliu. În cazul plății, prima clauză este cea scadentă, independent de randamentul financiar al titlurilor din portofoliu.
  - contingent credit default swap: pentru plată sunt necesare şi satisfacerea altor cerințe. Aceste cerințe sunt, de obicei, evenimente produse pe piață, care satisfac criteriul măsurabilității.
  - dynamic credit default swap: suma de plată este determinată cu ajutorul valorii de piață a portofoliului. Acest lucru înseamnă că, dacă falimentul nu se produce numai în cazul activului de referință, ci este o tendință de piață, atunci va fi onorată numai o parte a valorii nominale;
  - swapul binar sau digital – în cazul falimentului, plata se efectuează sub formă fixă, avantajul constă în simplitatea juridică, deoarece plata este fixată şi stabilită din timp;
  - swapul revocabil – este o combinare a swapului de faliment şi a opțiunii pe swap de faliment. Atât cumpărătorul, cât şi vânzătorul protecției de credit, au dreptul de a rechema swapul de faliment, respectiv, acest drept condiționează majorarea costului opțiunii pentru una din părțile participante;
  - swapul Leverage sau swapul intensificat de faliment – presupune efectuarea plății în mărime nominală înmulțită cu coeficientul de intensificare, care se stabileşte de părțile participante din timp;
  - unii autori, precum M. Choudry şi Bruyere R., scot în evidență, pe lângă variantele de swap de faliment menționate, şi swapul de faliment pe acțiuni, care a fost pentru prima dată prezentat de compania J.P.Morgan Chase în mai 2003 [4, p.68; 3, p.53];
- s*wapurile întregului beneficiu*: acoperă întreaga pierdere ce rezultă din modificarea valorii de piață. Aceste modificări pot fi cauzate de un faliment, de deteriorarea ratingului firmei sau de modificarea nivelului lichidității pieței sau de creşterea nivelului beneficiului; schimbă performanța economică a unui activ pentru un alt flux de numerar. Banca îşi poate acoperi riscul de credit aferent propriului portofoliu, a cărui gestiune o păstrează. Contrapartida poate avea acces la rentabilitatea acestor credite fără a fi nevoită să suporte costul inițierii şi al administrării portofoliului [7, p. 76];
- *derivatele de credit pe spreadurile creditare* reprezintă contracte bilaterale extrabilanțiere ce permit hedgingul majorării diferenței între dobânda de piață la activul de bază şi cota fără risc pentru activul fără risc. Derivatele de credit pe spreadurile de credit includ următoarele instrumente:
  - forward pe spreadul de credit reprezintă un contract bilateral de achiziție de către cumpărător, în viitor, a activului de bază de la vânzător cu un anumit spread de credit;
  - swapul pe spreadul de credit poate fi determinat ca un contract bilateral, după care una din părți se obligă să plătească altei părți un spread pe credit fixat în schimbul unui cupon legat de LIBOR (de regulă, LIBOR 6 luni);
  - opțiuni privind spreaduri de creditare sunt utilizate pentru acoperirea pierderilor cauzate de deteriorarea standingului debitorului. Obligațiunile nu fac parte din portofoliul cumpărătorului protecției;

- *derivatele de credit pe indici* reprezintă un instrument bursier pentru care activul de bază este indice. Indicii principali pentru care se eliberează swapuri de faliment sunt indicii CDX şi iTraxx, respectiv CDX include în sine companiile americane şi companiile din regiunea Americii Latine, în timp ce iTraxx cuprinde în sine companiile din UE şi alte regiuni.

Credit default swaps (CDS) s-a dovedit a fi una dintre cele mai de succes inovații financiare din anii 1990. Acestea sunt instrumente care oferă asigurări companiei sau entității împotriva falimentului. Cumpărătorul protecției face plăți periodice către vânzătorul protecției la o rată fixă determinată pe an. Plățile vor continua până la sfârşitul contractului sau până la evenimentul de credit, oricare dintre acestea este mai devreme. Dacă un eveniment de credit se produce, cumpărătorul protecției are dreptul de a emite o obligațiune emisă de către entitatea de referință către vânzătorul protecției în schimbul valorii sale nominale.

CDS poate face aproape tot ceea ce pot face banii şi mai mult. Mai jos, caracterizăm principalele aplicații ale CDS-urilor:

- CDS a revoluționat piețele de credit prin contractarea mai simplă a creditelor scurte, aceasta se poate face pentru perioade lungi de timp fără asumarea riscului repo. Acest lucru este foarte util pentru cei care doresc să acopere expunerile curente de credit sau cei care doresc să aibă o vedere de credit bearish;
- CDS sunt nefinanțate astfel, încât efectul de levier este posibil. Aceasta este, de asemenea, un avantaj pentru cei care au costuri ridicate de finanțare, pentru că CDS, implicit, blochează finanțarea LIBOR la scadență;
- CDS sunt personalizabile, deşi abaterea de la standard suportă un cost de lichiditate;
- CDS-urile pot fi utilizate pentru a avea o vedere răspândită pe un credit, ca şi în cazul obligațiunilor;
- dislocările între numerar şi CDS-uri prezintă noi oportunități de valoare relativă. Acest lucru este cunoscut sub numele de tranzacționare a swapului pe risc de bază.

Basket default swap

Produsele de corespondență se bazează pe redistribuirea riscului de credit al unui portofoliu de credite cu aceleaşi caracteristici, într-o serie de valori mobiliare diferite. Portofoliul poate fi la fel de mic cu cinci credite sau la fel de mare cu 200 sau mai multe credite.

Mecanismul de redistribuire se bazează pe ideea de alocare a pierderilor pe portofoliul de credite pentru diversele valori mobiliare, într-o prioritate specifică, cu unele valori mobiliare se acoperă pierderile inițiale şi altele acoperă pierderile mai târziu. Acest lucru expune investitorul la tendința activelor din portofoliu la o corespondență a valorilor implicite. Cea mai simplă corespondență a produselor este coşul swapurilor default.

Un basket default swap este similar cu un CDS, diferența constând în declanşarea evenimentului de credit al *n*-lea într-un coş specificat de entități de referință. Coşurile tipice conțin de la cinci până la 10 entități de referință. În particular, un coş first prim-to-default (FTD) are $n = 1$, şi este primul credit într-un coş de credite de referință care, implicit, declanşează o plată către cumpărătorul protecției. Ca şi CDS, plata contingentă implică, de obicei, livrarea fizică a activului implicit, în schimbul unei plăți a sumei în numerar. În schimbul asumării riscului *n*, vânzătorul protecției primeşte un spread plătit a poziției noționale sub forma unei serii de fluxuri de numerar periodice până la scadență sau al *n*-lea eveniment de credit, oricare dintre acestea se produce mai devreme.

Avantajul unui coş FTD este acela că permite investitorului de a câştiga un randament mai mare decât oricare din creditele în coş, acest lucru se datorează faptului că vânzătorul protecției FTD este pârghia lor a riscului de credit.

Există două limite de corespondență în care prețul unui coş FTD poate fi estimat fără a recurge la un model – independență şi corelare maximă.

Independență – să considerăm un coş de cinci credite în cazul în care toate creditele care stau la bază au curbele plate de credit. În cazul în care creditele sunt toate independente şi nu devin niciodată corelate pe întreaga perioadă a contractului, hedgingul (asigurarea) natural revine coşului de investiții pentru a cumpăra CDS-uri de protecție pe numele fiecăruia individual. Dacă un eveniment de credit are loc, CDS speculative acoperă pierderile pe coş şi toate celelalte CDS speculative pot fi anulate, fără nicio cheltuială. Acest lucru implică faptul că coşul spread al activelor independente trebuie să fie egal cu suma spreadurilor denumirilor în coş.

Corelație maximă – să considerăm acelaşi coş FTD, dar de această dată, în cazul în care corelația implicită este la maxim. În practică, acest lucru înseamnă că, atunci când orice activ este implicit, activul cu cel mai larg spread va fi prea implicit întotdeauna. Ca urmare, riscul implicit este similar cu riscul activului spread. Deoarece un FTD este declanşat de un singur eveniment de credit, acesta va fi la fel de riscant ca cele mai riscante active şi coşul FTD spread ar trebui să fie cel mai mare spread al creditelor în coş.

Coşurile default swap au o gamă variată de aplicații.

- investitorii pot folosi coşurile implicit pentru a influența expunerea lor la riscul de credit şi a câştiga astfel un randament mai mare, fără a majora supunerea lor riscului;
- entitățile de referință în coş sunt toate cu un grad de investiții tipic şi sunt cunoscute pentru majoritatea analiştilor de credit;
- coşul poate fi personalizat pentru a arăta investitorilor „informația exactă în ceea ce priveşte dimensiunea, scadența, numărul de credite, credit de selecție, FTD sau STD;
- investitorii cumpără şi dețin, şi se pot bucura de punerea în aplicare a pârghiei primei spread, acest lucru este discutat în detalii mai târziu;
- investitorii de credit pot folosi coşuri implicite pentru a acoperi o lovitură într-un portofoliu de credite mai simplu şi avantajos decât cumpărarea protecției privind creditele individuale;
- coşurile implicite pot fi folosite pentru a exprima punctul de vedere cu privire la corespondența implicită. Dacă punctul de vedere al investitorului se referă la faptul că corelația implicită este prea mică, atunci investitorul trebuie să vândă protecția FTD, în cazul în care corelația implicită este prea mare ar trebui să vândă protecția STD.

CDO sintetice au fost concepute în 1997 ca un mecanism flexibil şi cu cost scăzut pentru transferul riscului de credit în afara bilanțurilor băncilor.

Motivația principală a fost reducerea capitalului de reglementare al băncilor. Cu toate acestea, recent, fuziunea tehnicilor de modelare a derivatelor de credit şi tranzacționarea instrumentelor derivate au condus la crearea unui nou tip de CDO sintetic, pe care îl numim CDO personalizat, care poate fi adaptat în funcție de riscul exact al diferitelor categorii de investitori. Ca rezultat, CDO sintetic a devenit un produs determinat de investitor.

Performanța unui CDO sintetic este legată de incidența implicită într-un portofoliu de CDS-uri. CDO redistribuie acest risc, permițând diferite tranşe, pentru a ține aceste pierderi, implicit, într-o anumită ordine. Pentru a vedea acest lucru, analizăm CDO sintetic arătat în figura ce urmează.

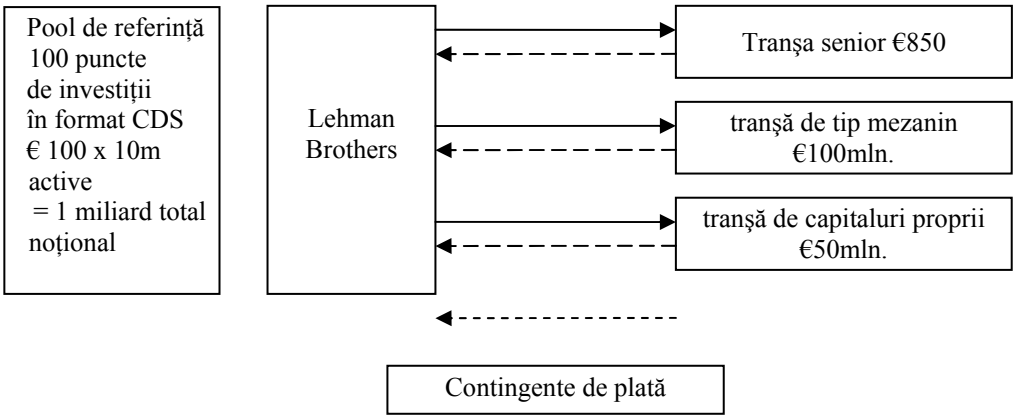


Figura 2. Standard CDO sintetic [5, p.167]

Aceasta se bazează pe un fond de referință de 100 CDS-uri, fiecare cu o sumă noțională de €10 mln. Acest risc este redistribuit în trei tranşe:

- o tranşă de capitaluri proprii, care presupune prima € 50mln. a pierderilor,
- o tranşă de tip mezanin, care ia următorii €100 de milioane de pierderi;
- senior tranşa cu un noțional de €850 ia toate pierderile rămase.

Tranşa de capital are cel mai mare risc şi se plăteşte cu cel mai larg spread, care este, de obicei, neevaluat. Următoarea este tranşa mezanin, care este supusă unui risc mai mic şi astfel, este plătit un spread mai mic. În cele din urmă, avem tranşa senior, care este protejată de €150 de subordonare.

Pentru a înțelege sensul riscului din tranșa senior, reținem că acesta ar avea nevoie de mai mult de 25 de active din portofoliul de 100 de credite la valorile implicite cu o rată de recuperare de 40%, în timp ce tranşa senior va avea o pierdere principală. În consecință, tranşa senior se plăteşte, de obicei, cu un spread foarte scăzut.

Avantajul CDO este că, prin schimbarea detaliilor cu privire la tranşă, în ceea ce priveşte punctul ataşamentului său (aceasta este valoarea de subordonare a tranşei de mai jos) şi lățimea, este posibilă personalizarea profilului de risc al tranşei la profilul specific investitorului.

Spreadul tranşei obligațiunilor colaterale (CDO) depinde de o serie de factori, prezentați în continuare, fiind descrise efectele acestora asupra tranşei spread:

- punctul de ataşament - aceasta este suma de subordonare a tranşei, cu cât este mai mare punctul de ataşare, implicit, sunt necesare mai multe tranşe pentru a provoca pierderile principale şi cea mai mică tranşă spread;
- lățimea (mărimea) tranşei – tranşa spread mai largă (mai mare) pentru un punct fix, generează mai multe pierderi la care tranşa este expusă. Cu toate acestea, elementar, riscul crescător al structurii de capital este, de obicei, în scădere şi astfel spreadul cade;
- calitatea portofoliului de credite – cu cât este mai redusă calitatea portofoliului de active, măsurată prin spread sau evaluare, cu atât este mai mare riscul tuturor tranşelor din cauza probabilității mai mari şi implicite a spreadului;
- ratele de recuperare a portfoliului – rata de recuperare aşteptată are doar un efect secundar asupra prețurilor tranşei. Acest lucru se datorează faptului că ratele mai mari de recuperare implică probabilități mai mari, implicite, dacă deținem spreaduri fixe şi aceste efecte se compensează la prima comandă;
- scadența swapului – acest lucru depinde de formele curbelor de credit. Pentru curbele de credit ascendente în pantă, curba tranşă va fi, în general, ascendentă şi mai lungă la scadență, mai mare va fi şi tranşa spread;
- corelația implicită – dacă corespondența implicită este mare, activele au tendința de a fi implicite împreună şi acest lucru face tranşele senior mai riscante. Activele, de asemenea, tind să supraviețuiască împreună, generând capitaluri proprii mai sigure.

Swaptions implicite şi CDS apelabile – o dezvoltare interesantă în piețele instrumentelor derivate de credit, în ultimele 12 luni, a fost apariția swaptions implicite. Acestea sunt opțiuni pe contracte swap pe riscul de credit. Terminologia emergentă din această piață este cauzată de faptul că opțiunile call de protecție (opțiunea de a cumpăra protecție) sunt numite swaptioans plătitoare implicite. Opțiunile put de protecție (posibilitatea de a vinde protecție) sunt numite swaptions receptoare implicite. Spre deosebire de prețul opțiunii pe obligațiuni, decizia de exercițiu pentru swaptions implicit se bazează pe un singur credit spread. Ca urmare, acestea sunt în esență, un produs „pur" de creditare, cu prețuri conduse de volatilitatea CDS spread.

Swaptions implicite oferă investitorilor posibilitatea de a-şi exprima opiniile cu privire la nivelul viitor şi variabilitatea spreadurilor default swap pentru un anumit emitent. Acestea pot fi tranzacționate simplu sau încorporate în CDS apelabile. Scadența tipică a CDS, care stau la bază, este de cinci ani, dar poate varia de la 1 la 10 ani, iar timpul de expirare a opțiunii este, de obicei, de la trei luni la un an.

Plătitor implicit swaption – cumpărătorul opțiunii plăteşte o primă vânzătorului opțiunii pentru dreptul, dar nu şi obligația, de a cumpăra CDS-uri de protecție pe o entitate de referință, la un spread predeterminat la o dată ulterioară. Plata swaptions implicit poate fi structurată, cu sau fără o dispoziție pentru knock out (un oarecare cost), în cazul în care există un eveniment de credit între data tranzacției şi data de expirare. În cazul în care dispoziția este inclusă în swaption, cumpărătorul opțiunii care doreşte să mențină intervalul de protecție pe întreaga durată poate cumpăra separat protecția cu acelaşi nume care stă la bază până la expirarea termenului swaption.

Scenariile relevante pentru această investiție sunt complementare cu cele din cazul protecției put. Dacă spreadul se îngustează, până la data de expirare, cumpărătorul opțiunii nu va exercita dreptul de a cumpăra protecția strike şi vânzătorul opțiunii va păstra prima de opțiune.

Receptor swaption implicit – într-un swaption implicit receptor, cumpărătorul opțiunii plăteşte o primă pentru vânzătorul opțiunii pentru dreptul, dar nu şi obligația de a vinde CDS-urile de protecție pe o entitate de referință, la un spread predeterminat, la o dată ulterioară. Acest spread este opțiunea strike (grevă).

Adițional, pentru swaptions implicit, există un interes în creşterea swapurilor implicit apelabile. Acestea sunt o combinație de CDS vanilie simplă, cu o poziție scurtă încorporată în swaption receptor. Vânzătorul unui default swap apelabil este expus la credit lung, dar această expunere poate fi reziliată de către cumpărătorul opțiunii prin spread strike la o dată ulterioară.

Derivatele de credit permit managerilor de portofoliu de a gestiona, în mod activ şi eficient, portofoliile de credit cu următoarele scopuri:

- pentru a reduce riscul de concentrare a unui portofoliu de credit prin intermediul activelor țării şi industria de gestionare a riscurilor;
- pentru a diversifica portofoliul de credite cu ajutorul riscurilor de credit noi, fără a poseda securitatea care stă la baza lor;
- pentru a gestiona în mod activ riscurile de credit ale creditelor individuale mari, în acelaşi timp păstrând relațiile cu clientul;
- pentru a gestiona, în mod activ, riscul de credit a instrumentelor bilanțiere fără a afecta bilanțul;
- pentru a crea fluxul de numerar şi profilul de risc dorit;
- pentru a acoperi riscurile de credit în dinamică, cum ar fi riscul de contrapartidă cu un swap pe rata dobânzii, a căror mărime este determinată de schimbările pieței;
- pentru a deschide poziții speculative la costuri de refinanțare reduse.

Avantajele utilizării derivatelor de credit, care le deosebesc de alte instrumente financiare de gestiune a riscurilor bancare, inclusiv a celor de credit, sunt:

- ele permit diversificarea riscurilor pe active, regiuni, ramuri, termene, piețe;
- derivatele de credit hedgează riscurile pe parcursul întregii perioade de activitate a activului de bază;
- entitatea, care apare în calitate de împrumutător, nu participă la încheierea contractului, iar banca şi partea care cumpără riscul nu sunt obligate să o înştiințeze despre semnarea contractului;
- derivatele de credit sunt instrumente de decontare, adică la producerea activității de risc sau a riscului de credit vânzătorul protecției efectuează plata imediată către cumpărătorul protecției în mărimea prevăzută în contract;
- în utilizarea derivatelor este cointeresată şi partea ce împrumută, deoarece la apariția dificultăților şi întârzierilor în plăți, banca care a primit plata pentru derivate va accepta procedura de reeşalonare a datoriei;
- fiind pentru bancă instrumente financiare extrabilanțiere, derivatele de credit permit transferul riscului asupra altei părți fără trecerea dreptului de proprietate a activului riscant;
- vânzarea riscului de credit cu utilizarea derivatelor de credit pentru entitate este mai convenabilă în comparație cu vânzarea nemijlocită a activului pe piața financiară, însoțită de riscuri majore, din cauza costurilor de tranzacționare ridicate, lichiditate redusă a pieței secundare şi, desigur, pentru bancă apare problema încetării oricăror operații cu asemenea clienți.

Aplicarea derivatelor de credit în sistemul bancar al Republicii Moldova ar trebui inițiată prin implementarea treptată a *credit default swap* (CDS) şi a *obligațiunilor colaterale* (CDO), a căror caracteristică principală este transferarea riscului de credit în afara bilanțului. Pe lângă aceasta, punerea în funcțiune a acestora ar asigura banca contra influenței schimbărilor în activitatea de creditare, prin hedging.

Credit default swap este cel mai utilizat derivat de credit, fiind o convenție bilaterală, în cazul căreia vânzătorul protecției plăteşte o primă, iar cumpărătorul plăteşte suma specificată în contract, în cazul producerii clauzei specificate în contract (credit event). Expresia „credit event" este utilizată în literatura de specialitate ca schimbarea intervenită în valoare instrumentelor de referință, care este legată de faliment sau de schimbarea bonității clientului. În caz de default al activelor de referință, plata contingentă poate evolua în felul următor:

- poate egala scăderea de valoare a activelor suport de referință;
- poate fi o sumă fixă sau un procent din valoarea noțională;
- poate fi egală cu valoarea nominală a activelor de referință, în schimbul cedării acestora către vânzătorul protecției.

Odată cu introducerea instrumentelor derivate de credit, băncile de înaltă calitate, pot alege să-şi asigure împrumuturile şi o parte din riscul lor cu instrumente derivate de credit şi să se abțină de la vânzarea altei părți a riscului, prin distrugerea echilibrului de pe piața creditului. Efectul net poate fi o creştere în greutate a costurilor estimate asociate cu banca în faliment.

În concluzie, se poate menționa că derivatele de credit ar putea modifica calitatea portofoliului de credite al băncii comerciale, fiind reduse categoriile de credite dubioase şi compromise. Totodată, banca comercială s-ar putea asigura contra riscului de nerambursare a creditului prin swaptions implicite şi CDS apelabile, oferind posibilitatea de a exercita dreptul de a vinde sau a cumpăra protecție în dependență de condițiile contractuale.

Astfel, deşi piața derivatelor de credit va fi utilă pentru bănci, prezența sa face ca piața creditului să fie mult mai puțin utilă.

Într-adevăr, e nevoie de instrumente derivate de credit care să poată ameliora alocarea de capital prin reducerea investițiilor în proiecte de calitate slabă. În schimb, concluzia care ar trebui să fie trasă din argumentele noastre este aceea că teoria nu poate determina dacă o piață de instrumente derivate de credit va ajuta băncile să gestioneze mai bine riscurile lor de credit.

În cazul în care instrumentele derivate de credit vor înlocui, pur şi simplu, vânzările de credite ca unelte de partajare a riscurilor, consecințele pentru bănci sunt ambigue.

Ținând cont de aceste particularități, se poate presupune că, pe măsura consolidării sectorului bancar autohton, utilizarea derivatelor de credit va primi o răspândire largă şi pe piața națională.

Bibliografie:

1. Jobst Andreas. *Collateralized loan obligation – a primer*, p. 8 // www.securitization.net
2. Saunders Antony, Allen Linda. *Credit risk management: new approaches to value at risk and other paradigms*, seond editions, John Willey & Sons inc. 2002
3. Bruyere R., *Credit derivatives and structured credit: a guide for investor*. John Willey & Sons inc. 2006, p. 53 - 56
4. Choudhry M., *Structured credit products: credit derivatives & syntetic securitization*, John Willey & Sons inc. 2005, p. 68
5. Chacko G. *Credit derivatives: A primer on credit risk, modeling and instruments*, Wharton School Publishing, 2006, p. 167
6. Meissner Gunter. *Credit derivatives: Aplication, Pricing, and Risk Management*, Blackwell Publishing, 2005, p. 1, 16
7. Oesterreichische Nationalbank (OeNB); Financial Market Authority (FMA) (2004) – Guidelines on Credit Risk Management. Credit Approval Process and Credit Risk Management. www.oenb.at/en/img/credit_ approval_process_tcm16-23748.pdf

ACORDUL BASEL III: NECESITATEA ŞI CARENȚELE IMPLEMENTĂRII

Conf. univ. dr. Alla Darovannaia, ASEM
ala.darovanaia@mail.ru
Conf. univ. dr. Ilinca Gorobeț, ASEM
il_gorobetz@yahoo.com

This article aims to determine the changes that have taken place at the level of prudence in Basel III banking compared to Basel II and shortcomings detected by analysts, bankers of analyses. This article is divided into two parts: the first part is devoted to the need for implementation of the new agreement, while the second, the shortcomings that have been omitted or that will affect the banking systems.

Cuvinte-cheie: *Acordul Basel III; capital bacar; capital de rezervă; credite; reglementare*

Necesitatea ratificării şi implementării Acordului Basel III. Acordul Basel III a fost semnat în Elveția, pe 12 septembrie 2010, de guvernatorii băncilor centrale şi de reprezentanți ai organelor de supraveghere din 27 de țări, după un an de discuții şi lobby, în care băncile şi guvernele au încercat să îşi protejeze interesul național.

În afară de noile reguli privind capitalul, Basel III include şi o serie de măsuri de reformă luate pentru a convinge băncile să reducă riscul, inclusiv regulile pentru lichidități şi taxele pe care băncile trebuie să le plătească.

Una dintre țările care nu a fost de acord cu acordul este Germania, reprezentanții ei acceptând să semneze după ce au primit mai mult timp pentru reformarea sistemului bancar. Astfel, Germania are la dispoziție 10 ani, începând din 2013, să schimbe unele tipuri de capital, printre care şi participația tacită folosită des în sectorul bancar garantat de stat.

Acordul încheiat în Elveția a fost aprobat şi în noiembrie 2010, la întâlnirea din Seul a țărilor G20. Fiind convinse că băncile sunt de vină pentru criza creditelor, țările G20 au cerut în 2009 ca autoritățile de supraveghere să lucreze împreună pentru a lua măsuri de prevenire a unei noi crize.

Acordul mai conține, pe lângă standardele de capital, şi alte reglementări emise cu scopul de a reduce riscurile luate de bănci. Liderii din grupul G20 ale celor mai puternice țări industrializate au concluzionat că criza mondială s-a datorat în parte tranzacțiilor riscante făcute de bănci şi au solicitat reguli mai stricte în domeniu.

Jean-Claude Trichet, preşedintele Băncii Centrale Europene şi conducătorul comisiei, a numit acordul „o întărire fundamentală a standardelor globale de capital".

Noile reguli vor fi puse în practică între 2015 şi 2018.

Odată ce noile reguli şi cerințe vor intra în vigoare, acestea ar putea să îmbunătățească stabilitatea băncilor şi a sistemului financiar. Tranziția este critică datorită faptului că noile reglementări extrag bani din economie. Consecința [acestor reglementări] este că costul creditelor, prețul pe care cel ce împrumută îl plăteşte pentru bani împrumutați, va creşte. Era banilor ieftini s-a terminat.

Analizele cantitative preliminare făcute de comisie denotă că băncile mari vor avea nevoie de o cantitate semnificativă de capital adițional pentru a îndeplini aceste noi standarde. Băncile mai mici, în marea lor parte, îndeplinesc aceste standarde. S-a estimat că va fi nevoie de sute de miliarde de euro într-un timp destul de scurt, lucru care îi îngrijorează pe economişti.

Băncile europene din Germania, Spania, Portugalia, Grecia şi Franța este posibil să fie lovite cel mai puternic de aceste noi reguli, datorită faptului că acestea, în general, sunt cel mai puțin capitalizate.

Mai multe bănci din Europa au avertizat că noile reguli vor ridica costurile creditelor şi vor restricționa împrumuturile, amenințând astfel redresarea economică. Băncile europene sunt mai puțin capitalizate decât cele din Statele Unite şi este posibil ca să fie forțate să obțină fonduri adiționale. Cea mai mare bancă din Germania, Deutsche Bank, a anunțat deja planuri pentru vinderea de acțiuni în valoare de cel puțin 9,8 miliarde euro. Este de aşteptat că alte bănci mari europene să urmeze.

În întreaga Europa, băncile au solicitat insistent ca reglementările de la Basel, care sunt negociate de mai mult de un an de zile, să fie unele mai uşoare. Multe dintre acestea sunt departe de a fi fericite cu rezultatul de la Basel.

Noile legi ar putea să crească uşor costul împrumuturilor, însă acestea nu vor periclita redresarea economică, chiar dacă o vor încetini puțin. Regulile sunt necesare şi ar putea să forțeze unele restructurări, de care este nevoie atât de mult, în special ale băncilor de stat din Germania.

Ca răspuns la criza bancară globală, generată de criza subprime din Statele Unite, Comitetul de supraveghere bancară al Băncii Reglementelor Internaționale a emis, în decembrie 2010, sub titulatura de Basel III: *Cadrul internațional pentru măsurarea, standardizarea şi monitorizarea riscului de lichiditate* şi Basel III: *Un cadru global de reglementare pentru bănci şi un sistem bancar mai solid,* noile reglementări pentru adecvarea capitalului instituțiilor bancare. Aceste reglementări, adoptate de către grupul G20 reprezintă punctul central al reformei financiare globale pentru prevenirea apariției în viitor a crizelor bancare.

Prevederile noului acord vor fi implementate gradual începând din 2011, urmând ca, până la finele anului 2018, să fie implementate complet. Deoarece implementarea noului acord presupune majorarea capitalului băncilor, perioada extinsă de implementare este necesară pentru a acorda băncilor suficient timp pentru a constitui capitalul suplimentar.

Conform inițiatorilor noului acord, Basel III încearcă să îmbine supravegherea micro- şi macro-prudențială, fiind în acelaşi timp un cadru de management al riscului la nivel de bancă (preluat din Basel I şi Basel II) şi un cadru de management al riscului sistemic, la nivel de sistem bancar.

În ceea ce priveşte definiția capitalului, Acordul Basel III pune accent sporit pe finanțarea prin emisiunea de acțiuni comune. Astfel, reduce lista instrumentelor de finanțare ce constituie capitalul de rang 1 (tier 1) şi elimină capitalul de rang 3 (tier 3). De asemenea, introduce reguli mai stricte de transparență în ceea ce priveşte capitalul.

În ceea ce privește activele ponderate în funcție de risc, Acordul Basel III include cerințe de capital mai ridicate pentru activitățile de tranzacționare pe piețele financiare: activele pentru tranzacționare (trading book), produsele de securitizare, riscul de credit pentru instrumentele tranzacționate pe piețele OTC (produsele derivate şi contractele repo). Ca urmare, cerințele de capital pentru trading book sunt estimate a creşte de aproximativ patru ori comparativ cu cele cerute de Acordul Basel II.

Referitor la rata de solvabilitate, conform noului acord, băncile trebuie să dețină 4,5 la sută din activele ponderate funcție de riscul capital obținut din emisiunea de acțiuni comune (comparativ cu 2 în cazul Acordului Basel II). În plus, băncile trebuie să dețină, tot în acțiuni comune, un supliment (tampon) de 2,5 la sută pentru asigurarea conservării capitalului, ceea ce conduce la o rata a capitalului comun de 7 la sută. Conform estimărilor Comitetului de Supraveghere Bancară al Băncii Reglementelor Internaționale, noile reglementări conduc la o majorare (comparativ cu Basel II) de aproximativ şapte ori a cerințelor de capital din acțiuni comune. Noul acord majorează cerința de capital de rang 1 de la 4 la 6 la sută şi menține la 8 la sută rata minimă de capital. Comparația, în ceea ce priveşte capitalul în cazul celor două acorduri, este prezentată în tabelul de mai jos [3].

Tabelul 1

Basel II versus Basel III

Procent din activele ponderate în funcție de risc	**Cerințe de capital**						
	Acțiuni comune			**Capital rang 1**		**Capital total**	
	Minim	**Tampon pentru conservare**	**Reglemen-tat**	**Minim**	**Reglementat**	**Minim**	**Reglementat**
Basel II	2%			4%		8%	
	echivalent 1 la sută pentru instituțiile multinaționale conform noii definiții a capitalului			echivalent 2 la sută conform noii definiții a capitalului			
Basel III, cu noua definiție a capitalului	4,5%	2,5%	7%	6%	8,5%	8%	10,5%

Altfel, reglementatorii financiari au ajuns la o înțelegere prin care să oblige băncile să-şi mărească rezerva de bani cash pe care o dețin. Rezerva va fi crescută de la 2%, cât este în prezent, la 4,5%. De asemenea, băncile vor trebui să mențină o sumă de conservare de 2,5% pentru a face față unor posibile perioade de stres. Totalul capitalului de rezervă pe care va trebui să-l aibă o bancă va fi de 7% din capitalul băncii.

În ceea ce priveşte cadrul micro-prudențial, Basel III aduce noutăți pentru toate cele trei componente ale ecuației capitalului: capital reglementat, activele ponderate funcție de risc şi rata de solvabilitate.

O noutate adusă de acest acord este şi măsura luată în ceea ce priveşte conservarea capitalului. Astfel, Basel III introduce cerința ca băncile să mențină un capital tampon de 2,5 la sută din activele ponderate funcție de risc, capital constituit din emisiunea de acțiuni comune. Atunci când rata capitalului coboară, capitalul-tampon este folosit pentru acoperirea pierderilor, iar acordul impune băncilor să rețină o pondere majoră din veniturile obținute pentru reconstituirea acestui capital şi impune restricții la distribuirea de dividende, cumpărarea propriilor acțiuni şi acordarea de bonusuri discreționare.

Tot un element de noutate adus de noul acord este referirea la cadrul macro-prudețial, la nivel de sistem bancar, în încercarea de a combate riscul sistemic.

Această nouă dimensiune constă în cinci elemente:

- rata de levier (leverage ratio);
- măsuri pentru evitarea pro-ciclicității;
- sistemul macro-prudențial pentru băncile importante pentru sistemul bancar;
- sistemul macro-prudențial pentru piețele şi infrastructurile importante pentru sistemul bancar;
- managementul riscului sistemic.

Conform Comitetului de Supraveghere Bancară a BIS, rata de levier a fost introdusă ca urmare a faptului că, premergător crizei bancare, băncile care raportau rate de capital de rang 1 solide au înregistrat în acelaşi timp niveluri ridicate de levier atât prin operațiuni incluse în bilanț, cât şi prin operațiuni extrabilanțiere. Ca răspuns, Basel III include cerințe în ceea ce priveşte rata de levier. În acelaşi timp, nefiind calculată pe baza activelor ponderate în funcție de risc, această măsură poate avea ca efect şi reducerea riscului de model.

Astfel, rata de levier este calculată ca procentul din capitalul de rang 1 din active şi expunerile extrabilanțire şi din produse derivate. În cazul produselor derivate, este utilizată expunerea reglementată de organismul de supraveghere la care se adaugă un supliment pentru expunerile potențiale viitoare, iar nettingul este permis. În ceea ce priveşte expunerile extrabilanțiere, ponderea alocată acestora este de 100 la sută.

În ceea ce priveşte măsurile pentru combaterea pro-ciclicității, conform noului acord, fiecare autoritate de supraveghere va monitaoriza evoluția creditului, în relație cu PIB-ul, şi, pe baza propriilor evaluări, în cazul în care consideră creşterea creditului ca fiind excesivă şi de natură a crea riscuri pentru întregul sistem bancar, poate introduce o cerință suplimentară de capital (tampon anticiclic) între 0 şi 2,5 la sută din capitalul corespunzător acțiunilor comune. Această cerință poate fi reversată atunci când riscul la adresa sistemului bancar încetează. În cazul unei bănci care operează în mai multe jurisdicții, capitalul-tampon va fi o medie ponderată funcție de expunerea pe credite, a acestor cerințe din fiecare jurisdicție în care banca operează. Pentru a acorda băncilor suficient timp de acomodare, modificarea cerințelor de capital anticiclic trebuie anunțate cu 12 luni înaintea intrării în vigoare a cerinței.

Referitor la băncile (care prin dimensiune sunt) importante pentru sistem s-a convenit instituirea unei cerințe sistemice de capital.

În ceea ce priveşte sistemul macro-prudențial pentru piețele şi infrastructurile importante pentru sistemul bancar, principalele instrumente vizate sunt contractele derivate. Ca urmare, în cazul tranzacționării unor asemenea instrumente pe o piață reglementată sau printr-o casă de compensație, ponderea de risc aplicată activelor va fi între 1 şi 3 la sută.

În cazul tranzacționării acestor instrumente pe piața OTC, vor fi aplicate ponderi de risc mai mari, pentru a încuraja participanții pe aceste piețe să utilizeze piețe reglementate sau case de compensație în efectuarea acestor tranzacții. În acelaşi timp, băncile centrale şi organismele de reglementare vor supraveghea aceste piețe organizate astfel, încât acestea să fie administrate şi capitalizate corespunzător şi a nu crea risc sistemic sau de concentrare.

În cazul celui de-al cincilea element al cadrului macro-prudențial, pentru a reduce riscul sistemic, organismele de reglementare trebuie să solicite băncilor care folosesc propriile modele de cuantificare a riscurilor să realizeze teste de stres pentru a observa comportamentul atât al sistemelor de cuantificare a riscurilor, cât şi al instituției financiare respective în cazul unor evenimente extreme.

Carențele Acordului Basel III în viziunea analiştilor

Anunțarea propunerii revizuite pentru Acordul Basel III conține foarte multe informații importante care, după câte s-ar părea, au trecut neobservate.

1. De îndată ce am intrat în 2012, **presiunea asupra sistemelor bancare a crescut,** pe măsură ce noile cereri de capital se înmulțesc rapid, iar noile regulamente cer băncilor să reducă repede leverage-ul. Aceasta va crea nişte vânzări spectaculoase de asseturi bancare pe piață, de vreme ce cumpărătorii sunt puțini. O posibilă înghețare a pieței interbancare europene îi va forța pe cei care economisesc să facă retrageri masive. *Peste 50 de bănci centrale vor ajunge în contabilitatea guvernamentală, iar multe bănci comerciale vor înceta să existe.*

2. Perioada de alocare directă (grandfathering) pe 8 ani - puțin probabil aleasă pe baza unui factor aleatoriu, ci mai degrabă luând în considerare acțiunea masivă de reparare a bilanțurilor pe care o desfăşoară, în prezent, majoritatea băncilor importante. Iar cu **noul set de reguli, care sunt doar periferic mai stricte decât Acordul Basel II,** acest lucru arată clar că bancherii centrali sunt îngrijorați – atât cu privire la economia globală, cât şi în privința situației sistemului financiar.

De anul trecut, națiuni europene, precum Franța şi Germania, au făcut lobby pentru ca reglementările propunerii pentru Acordul Basel III să fie mai puțin severe, iar BCBS (Basel Committee on Banking Supervision) a răspuns prin reducerea numărului excluderilor şi prin stabilirea unei perioade de tranziție satisfăcătoare.

Principalele schimbări survenite în Acordul Basel III, comparativ cu Acordul Basel II:

- *rata capitalului de bază* (Tier1 capital ratio) norme de excludere mai puțin severe. Două puncte au fost înlăturate din lista de excluderi obligatorii: bunurile intangibile (în mare parte, software, în termeni de valoare) şi creanțele privind impozitul amânat (net DTA). Alte puncte sunt acum parțial reintroduse în Rata capitalului de bază, după ce, inițial, au fost înlăturate: creanțele privind impozitul amânat (net) şi investițiile în acțiunile comune ale instituțiilor financiare să fie permise; oricum, pentru ambele, limita stabilită este de 10% din componența de acțiuni comune a băncii.
- *definiția efectului de pârghie* (leverage ration). Minimul efectului de pârghie (Capitalul de bază/Bunuri) este de 3%. După ce efectele de pârghie vor fi urmărite pe durata a patru ani, începând din ianuarie 2013, o propunere finală va fi anunțată în iulie 2017, noile reglementări urmând a fi aplicate din ianuarie 2018.
- *rata de acoperire a lichidității* (liquidity coverage ratio) redusă. Per ansamblu, cerințele au fost reduse. Raportat la rata de acoperire a lichidității, nivelurile ratei de run-off au fost scăzute, pe când în privința ratei de împrumut pe termene mai lungi (net stable funding ratio), termenul disponibil de finanțare a fost prelungit. Propunerea include, de asemenea, un răspuns la riscul de țară care a îngrijorat piața în ultima perioadă, fiind inclusă o reducere de 15% în anumite obligațiuni.
- *perioada de introducere graduală* – aproximativ 8 ani. Aplicarea noilor norme cu privire la rata de acoperire a lichidității şi efectului de pârghie va începe din ianuarie 2018. Perioada de introducere graduală a noilor reglementări privind rata de compatibilitate a capitalului (capital adequacy ratio) nu este clar specificată, dar se anticipează că o perioadă rezonabilă de introducere graduală va fi permisă.

Relaxarea şi lunga perioadă de „phase-in" ar trebui să provoace îngrijorare. Dincolo de ceea ce este evident, şi anume că instituțiile financiare vor tranzacționa mai sus, ca urmare a acestei relaxări – câştigurile lor vor trebui, pur şi simplu, revizuite în sus, întrucât, de facto, acestea vor trebui să pună de-o parte mai puțin capital pentru rezerve – relaxarea şi lunga perioada de „phase-in" ar trebui să provoace îngrijorare.

Noile reglementări privind efectul de pârghie şi rata de acoperire a lichidității vor intra în vigoare din ianuarie 2018.

Propunerea revizuită prevede că noile reglementări privind efectul de pârghie şi rata de acoperire a lichidității vor intra în vigoare din ianuarie 2018. Această perioadă de tranziție (mai lungă decât cei aproximativ 6 ani prevăzuți în Acordul Basel II) pare să fie determinată de:

a) lipsa dovezilor unei redresări reale a economiei globale;
b) situațiile actuale din diverse țări. În timp ce perioada de „phase-in" pentru noile reglementări privind rata de compatibilitate a capitalului (capital adequacy ratio) nu a fost specificată, anticipăm că va fi îngăduită o perioadă de tranziție rezonabilă. Din punctul nostru de vedere, acest lucru ar trebui să genereze un alt tip de îngrijorare, şi anume că sectorul financiar este mai puțin solvent şi, foarte probabil, va rămâne aşa mulți ani, în ciuda rezultatelor recentului test de stres. Dacă această ipoteză este adevărată, o ulterioară curbă de încetinire în redresarea globală ar putea pune sectorul financiar din SUA şi Europa sub o presiune uriaşă.

3. Autoritățile de reglementare bancară ar putea **diminua rolul obligațiunilor guvernamentale ca standard de siguranță**, în cadrul reglementărilor Basel III, potrivit unei analize Bloomberg, care arată că astfel ar putea fi redusă cererea de pe piețe pentru titlurile de stat.

Comitetul pentru Supraveghere Bancară de la Basel, care coordonează reglementările pentru 27 de state, le-ar putea permite băncilor să ia în calcul acțiuni şi mai multe tipuri de obligațiuni

corporatiste, alături de bani lichizi şi titluri de stat, pentru alinierea la standardele de lichiditate pe termen scurt. *Decizia ar putea reduce cererea pentru obligațiuni guvernamentale europene, complicând eforturile de finanțare ale țărilor de la periferia zonei euro.*

4. Băncile europene, amendate cu 10%, dacă nu respectă reglementările privind capitalul. Băncile din Uniunea Europeană ar putea fi amendate cu până la 10 la sută din cifra de afaceri, dacă nu respectă reglementările privind capitalul şi lichiditățile.

Dacă instituțiile încalcă cerințele UE, prin acest proiect, se va asigura că se pot aplica sancțiuni cu efect descurajant, dar şi eficiente şi potrivite.

De exemplu, vor fi date amenzi de 10 la sută din cifra de afaceri anuală a instituției respective sau vor fi impuse restricții temporare membrilor conducerii instituției.

Amenzile vor fi aplicate pentru efectuarea unor servicii bancare neautorizate, neanunțarea autorităților în cazul achizițiilor de peste un anumit nivel, neîndeplinirea reglementărilor privind guvernanța, depăşirea limitelor de expunere pe alte instituții bancare şi nerespectarea reglementărilor privind lichiditățile, printre altele.

Din 2013, toate băncile vor trebui să se conformeze măsurilor cuprinse în acordul Basel III, care le forțează să fie capitalizate mai bine şi să aibă lichidități mai mari, astfel încât să poată face față unor crizei similare celei din 2008, fără a mai fi nevoie de salvarea lor folosindu-se banii contribuabililor.

Deutsche Bank şi UniCredit se numără printre băncile mari din Europa, care ar putea fi obligate să-şi majoreze capitalul, după ce instituțiile de reglementare în sistemul bancar au respins amenințările bancherilor că regulile mai stricte ar dăuna creşterii economice.

Aproximativ 30 dintre cele mai mari bănci la nivel mondial sau cu importanță strategică ar trebui să dețină capital cu 2,5 puncte procentuale peste nivelul de 7 la sută impus de Acordul Basel III.

De asemenea, instituțiile de reglementare au blocat cererea băncilor europene de a folosi capital hibrid, cum ar fi obligațiunile convertibile, pentru a atinge ținta impusă.

Bancherii au protestat față de cerințele de capital suplimentar, spunând că riscă să stopeze creşterea economică globală.

5. Discuțiile care au loc în cadrul instituțiilor internaționale nu sunt caracterizate, în mod normal, prin pasiunea pe care o arată participanții, însă Acordul Basel privind majorarea capitalului băncilor este o excepție.

Americanii au cerut reguli dure cât mai repede, germanii s-au opus, iar britanicii, elvețienii, japonezii şi francezii au intrat apoi în luptă.

În cele din urmă, reprezentanții celor 27 de țări au stabilit noi reguli pentru industria bancară încă amețită de şocul prin care a trecut. Regulile ar trebui să prevină declanşarea unei noi crize, dar la fel de uşor **ar putea să creeze condițiile pentru o nouă criză**, sunt de părere criticii acordului încheiat în Elveția.

Acordul obligă băncile din întreaga lume să îşi păstreze un capital echivalent cu 7% din activele cu grad mare de risc, în creştere de la doar 2% cât prevăd actualele reguli. *Deciziile nu îi satisfac, însă, pe mulți, iar standardele impuse vor fi cu greu atinse de multe bănci.* Cu toate acestea, băncile au la dispoziție opt ani pentru a îndeplini noile cerințe, iar în unele cazuri s-au oferit chiar şi 13 ani. Acest lucru i-a făcut pe unii analişti să afirme că bancherii au ratat ocazia de a-şi întări rapid sistemul pe care îl reprezintă.

6. Bancherii avertizează că vor da mai puține credite. Decizia luată de Comitetul Basel este corectă, în opinia bancherilor, însă presiunea care se pune acum pe bănci pentru a-şi tripla capitalul ar putea să le scadă capacitatea de a acorda împrumuturi, aşa cum s-a întâmplat şi în 1988, când, la Basel, s-a decis un nou standard pentru sistemul bancar. Cealaltă variantă pe care băncile o au la dispoziție este vânzarea de acțiuni.

Există păreri că membrii comitetului Basel ar fi trebuit să limiteze cheltuielile directorilor şi dividendele, aşa cum a făcut şi SUA, după ce a supus la teste de stres 19 dintre cele mai mari bănci ale sale. Autoritățile americane le-au cerut atunci bancherilor să mărească cu 75 de miliarde de dolari capitalul în următoarele şase luni. Totuşi, ei nu au avut nevoie decât de două luni pentru că doreau să scape cât mai repede de restricții.

O parte dintre bancherii reuniți la Basel au vrut ca deciziile să fie şi mai restrictive, dar s-au lovit de germani, care s-au plâns că măsurile sunt oricum prea dure. Axel A. Weber, guvernatorul Bundesbank, a cerut ca perioada impusă băncilor să fie de zece ani, iar capitalul de rezervă obligatoriu să fie mai mic.

7. Băncile ar avea nevoie de un capital de rezervă de 17%. Noul set de reguli stabilit la Basel era necesar pentru că cel vechi eşuase. Bănci, precum Northern Rock, au împrumutat mult mai mult decât aveau în rezerve crezând că vor reuşi să transfere datoria altora cu ajutorul pieței libere. În Islanda, băncile au împrumutat miliarde – atât de mult, încât nici guvernul nu a avut destui bani cash să le scape de datorii.

În aceste condiții, chiar se credea că noile reguli de la Basel vor face ca astfel de erori să nu se repete. Însă, s-a arătăt că *băncile au scăpat şi de data asta uşor, noile măsuri fiind văzute de unii ca o palmă uşoară şi venită prea târziu.* Da, trebuie să pună mai mulți bani deoparte, dar nu foarte mulți şi oricum nu trebuie să o facă înainte de 2019.

Acordul de la Basel trebuia să ne asigure că, de acum înainte, băncile vor risca numai cu propriii bani, şi nu cu cei ai contribuabililor. Totuşi, băncile nemulțumite de propuneri i-au convins pe cei care fac regulile că au nevoie de bani pentru a ajuta la relansarea economică şi nu îi pot pune deoparte pentru o eventuală criză.

Despre unele bănci, cum ar fi Lloyds, se crede că ar avea deja suficient capital, aşa că va acorda mai multe credite în perioada următoare. Şi dacă au destul capital pentru a acorda credite, înseamnă că îşi permit să dea şi bonusuri angajaților.

Concluzia analiştilor este că Acordul Basel este penibil, deoarece, chiar şi după creşterea cu 4,5% a capitalului de rezervă, tot nu se apropie de cerințele impuse în urmă cu câteva zeci de ani în urmă. Marea Britanie avea un capital de risc de 6-7% în anii 1960 şi 1970, în timp ce băncile din SUA țineau deoparte 17% din capital în anii 1930. În prezent, cred analiştii, băncile ar avea nevoie de rezerve de până la 30% pentru a se apăra de o nouă criză.

8. Nemulțumiri în rândurile bancherilor legate de noile reguli. Reacțiile au fost diferite, multe dintre numele importante din mediul financiar internațional fiind, totuşi, de părere că ne va ajuta să prevenim o nouă criză a creditelor oricât de greu ar părea. Câțiva au primit-o cu scepticism, în timp ce nemții s-au declarat împotrivă. Avem în față pericolul că abilitatea băncilor germane de a oferi împrumuturi economiei să fie redusă semnificativ. Companiile mici şi mijlocii care nu au acces la piețele de capital vor suferi în particular. Se pare că respectarea planului a fost mai importantă decât calitatea şi a dus la un compromis cu riscuri şi efecte secundare.

Totuşi, francezii sunt mai mult decât optimişti. Acordul încheiat marchează o îmbunătățire semnificativă. S-a vrut o îmbunătățire în calitatea şi cantitatea capitalului pe o perioadă de timp, care să permită creşterea economică şi finanțarea creşterii economice.

Şi americanii consideră că acordul este un important pas înainte spre reformele financiare globale. Acordul este un set puternic de reforme, care să scadă costul crizelor financiare viitoare, care să ofere siguranța piețelor şi care să asigure condiții de egalitate pentru instituțiile financiare din SUA.

În rândul scepticilor, se află şi chinezii. Oficialii chinezi consideră că e nevoie de mult timp pentru a implementa regulile Basel III. Este încă devreme să vedem impactul noilor reguli, asupra unor bănci. De asemenea, e dificil să se spună când va implementa China aceste reguli deoarece nu este pus încă în aplicare nici Basel II.

Chiar şi elvețienii au o urmă de îndoială şi spun că acordul nu abordează toate problemele. Chiar dacă pachetul de reforme este de anvergură, tot nu se adresează problemei-tip. E nevoie de eforturi suplimentare la nivel internațional şi național în această privință.

Putem **concluziona** că, de frica unei noi crize internaționale a creditelor, liderii sistemului financiar global au luat cea mai importantă decizie, cunoscută ca Basel III. Acordul încheiat în Elveția obligă băncile să îşi mărească de câteva ori capitalul în următorii opt ani pentru a face față unei noi crize financiare.

E vorba, astfel, de sute de miliarde de euro pe care băncile trebuie să le adauge la capital în următorii zece ani, doar bancherii germani afirmând că au nevoie de 105 miliarde de euro pentru cele mai mari 10 bănci ale lor. Perioada pe care o au la dispoziție pentru a strânge aceste sume este, însă, mai lungă decât se aşteptau.

Preşedintele Băncii Centrale Europene, Jean-Claude Trichet, a afirmat că noul acord este fundamental pentru întărirea standardelor bancare globale, iar contribuția lui, pe termen lung, la stabilitatea şi dezvoltarea sistemului va fi substanțială.

Pe scurt, liderii sistemului financiar global speră ca prin Basel III să determine băncile să adopte strategii mai puțin riscante şi să se asigure că au destul capital pentru a nu avea nevoie de ajutoare financiare din banii contribuabililor atunci când întâmpină dificultăți.

Băncile sunt mulțumite că au la dispoziție cel puțin opt ani pentru a pune în practică deciziile luate în Elveția, dar spun că noile reguli nu vor face decât să reducă sumele pe care le au disponibile pentru credite şi să îngreuneze revenirea economică în Europa şi Statele Unite.

Avertismentul a fost dat de băncile din Franța, care au declarat în acelaşi timp şi că au cea mai mare capacitate de adaptare la noile reguli. Reprezentanții lor au afirmat că va exista un impact asupra finanțării economiei, în special asupra costurilor şi volumului creditelor. Astfel, populația ar putea să plătească mai mult, deoarece băncile trebuie să îşi strângă sumele impuse de Basel III.

Bibliografie:

1. Acordul Basel III ar putea diminua rolul obligațiunilor de stat//http://www.bursa.ro/acordul-basel-iii-ar-putea-diminua-rolul-obligatiunilor-de-stat-151166&s=jurnal_de_criza&articol=151166.html
2. Băncile, obligate să aibă capital de rezervă pentru o nouă criză//http://www.ziare.com/bani/banci/bancile-obligate-sa-aiba-capital-de-rezerva-pentru-o-noua-criza-1041689
3. Codirlaşu, Adrian. *Acordul Basel III*//http://www.dofin.ase.ro/acodirlasu/lect/riskmgdofin11/baseliii.pdf
4. Noi reglementări globale pentru bănci//http://www.tititudorancea.ro/z/basel_iii_noi_reglementari_globale_pentru_banci.htm

ECHILIBRUL ÎNTRE COLABORARE ŞI AUTORITATE CA IMPACT ASUPRA DEZVOLTĂRII CONTINUE A SISTEMULUI BANCAR AUTOHTON

Conf. univ. dr. Stela Ciobu, ASEM
Drd. Elizaveta Klippert, ASEM
Drd. Andrei Zacon, ASEM

The role of the central authority responsible for banking regulation and supervision is one of the most important in the area of system stability assurance, as well as in depositors' protection and maintenance of confidence of the society into the efficiency of the banking sector. The present paper describes the way in which the Central Bank is able to combine its authority together with a process of an active collaboration in order to achieve it core goals. No any authority can impose its own opinion without examining and discussing the necessity and will of the institution it is supervising. Thus, in the case of the Republic of Moldova, the National Bank of Moldova represents an independent authority that is free to elaborate and apply those prudential measures that it considers needed to be applied. Simultaneously the experience of the National Bank of Moldova also proves that more efficiently are implemented those provisions that have been created and elaborated within an active process of cooperation between the supervision authority and the banking system.

Cuvinte-cheie: *reglementare, autoritate, Bancă Centrală, sistem bancar, colaborare, instituții financiare internaționale, cooperare internațională, Acorduri de colaborare, supraveghere bancară, protejarea deponenților, stabilitate financiară.*

Sectorul bancar este unul din cele mai reglementate sectoare din cadrul economiei unui stat. Un motiv esențial pentru o astfel de reglementare prudentă constă în faptul că deponenții mici nu au posibilitatea şi capacitatea de a compara şi evalua riscurile şi, deci, concurența va impune băncilor să-şi asume riscurile excesive. Controlul instituțiilor respective este esențial pentru asigurarea că concurența dintre bănci va promova rezultate eficiente. Scopul principal al organului de reglementare este evitarea şi prevenirea falimentului băncilor, care ar putea afecta deponenții, sistemele de plată şi stabilitatea financiară, în general.

În acest context, noțiunea de autoritate poate fi descrisă ca un anumit comportament, activ sau pasiv, al organului responsabil de protejarea intereselor unor părți de activitatea ilegală, non-etică şi anti-publică a celorlalte părți implicate, care sunt supuse reglementării. Juristul american, Richard Posner, susține că „activitatea de reglementare nu ține de loc de protejarea intereselor publicului larg, dar este un proces prin intermediul căruia grupurile cointeresate caută să-şi promoveze interesele lor

private, ceea ce, ca rezultat, în timp, va conduce la dominarea industriei reglementate asupra autorității reglementatoare" [1].

Elementul de „autoritate" pentru o bancă centrală sau alt organ împuternicit să supravegheze şi să reglementeze sectorul bancar începe, în orice caz, cu adoptarea legii, ceea ce ca rezultat trezeşte o întrebare foarte obiectivă – ce model de lege se potriveşte unei autorități centrale anumite şi care este cea mai potrivită şi optimă strategie de modificare a acestei legi. În cazul dat cooperarea interstatală ar fi eficientă, dar nu şi suficientă. Până la urmă, fiecare țară urmează să-şi adopte actul său legislativ propriu şi acesta va fi cu atât mai efectiv şi aplicabil în cazul țării date, cu cât mai mult se va ține cont de specificul statului dat şi mecanismele prin care autoritatea unei instituții de acest gen poate fi instaurată.

Reglementarea sectorului bancar este, în general, necesară pentru soluționarea următoarelor probleme, şi anume:

- **problema riscului sistemic** [2]: ca urmare s-a ajuns la o dovadă evidentă privind importanța stabilității sistemului financiar, care, ca rezultat, determină un mediu favorabil în alocarea eficientă a resurselor financiare, care, la rândul său, încurajează creşterea economică;
- **problema informației asimetrice**, unde o anumită informație este cunoscută unor oameni şi ascunsă de ceilalți [3]. În lipsa reglementărilor, care oferă consumatorilor o anumită siguranță privind condițiile contractelor oferite acestora, calitatea serviciilor bancare se va înrăutăți considerabil, ceea ce va avea efect şi asupra economiei. De asemenea, va fi imposibilă existența unei concurențe sănătoase prin intermediul educației consumatorilor şi dezvăluirea informației privind costurile şi alte caracteristici importante ale produselor financiare.

După cum a fost demonstrat de criza financiară recentă, cadrul de reglementare influențează, în mod direct, rezistența instituțiilor financiare față de aceasta. Statele cu un cadru instituțional şi de reglementare puternic au fost mai puțin devastate de efectele crizei financiare. Un cadru normativ bine elaborat poate, de asemenea, să ajute la reducerea efectelor potențial negative ale competitivității asupra stabilității financiare. Deci, în cazul respectiv, doar autoritatea totală, determinată prin lege şi susținută de politicile statului, poate permite organului de reglementare şi supraveghere să stabilească o cale determinată să asigure dezvoltarea sistemului.

În opinia noastră, orice autoritate urmează să fie bazată pe o experiență bogată, gândire liberă şi obiectivă, mecanisme moderne şi calitative de impunere a acestei autorități instituțiilor ce nimeresc sub controlul acestei autorități. Ca rezultat, toate acestea pot fi obținute şi utilizate de către autoritatea de reglementare doar prin independența sa economică şi politică, ceea ce este garantat şi protejat prin lege. Această independență este necesară nu doar pentru a fi liberă în procesul decizional față de alte organe şi instituții guvernamentale, dar şi de a nu fi influențată de necesitățile şi dorințele investitorilor şi acționarilor băncilor.

Actualmente, există mai multe modele de funcționare şi operare a autorităților responsabile de reglementarea şi supravegherea sistemului bancar [4]: aceasta poate fi o subdiviziune în cadrul băncii centrale, după cum este în Republica Moldova, România, Cehia, Federația Rusă, Italia etc., sau este posibil să funcționeze sub formă de o instituție separată şi independentă, care doar colaborează cu banca centrală, un astfel de model poate fi întâlnit în Germania, Franța, Estonia, Japonia.

Indiferent de modelul existent, rolul şi autoritatea acestor instituții este similară. Ca urmare, există trei obiective de bază ale reglementării şi supravegherii bancare:

- de a promova stabilitatea sistemului;
- de a menține siguranța şi integritatea instituțiilor financiare;
- de a proteja interesele consumatorilor.

Aceste obiective sunt similare celor ale Băncii Naționale a Moldovei, descrise în Legea cu privire la Banca Națională a Moldovei şi Legea instituțiilor financiare.

Conform celor menționate mai sus, autoritatea organului de reglementare este absolut necesară în condițiile existente pe piața bancară, pentru asigurarea unor garanții de bază privind securitatea şi integritatea investițiilor şi economiilor părților participante la acest sistem.

Deoarece,pentru deponenți, este dificil de a monitoriza activitate de creditare a băncilor şi de a se asigura că băncile nu se implică în riscuri excesive, supravegherea bancară în combinație cu reglementarea bancară, teoretic, pot reduce nivelul informației asimetrice dintre deponenți şi bancă şi să contribuie la o stabilitate financiară. Guvernele, de obicei, oferă organului de supraveghere şi reglementare dreptul sau autoritatea de a licenția băncile, de a autoriza deschiderea filialelor sau de a

elibera permisiuni privind efectuarea anumitor activități şi operațiuni, ori de a lichida băncile ca urmare a deteriorării integrității şi competenței conducerii băncii de a o gestiona, precum şi de a asigura conformarea instituțiilor bancare cu regulile şi indicatorii prudențiali stabiliți de acest organ. Deci, stabilitatea sistemului bancar al unei țări nu poate fi influențată doar de transparența regulamentelor bancare, dar şi de autoritatea celor ce-i supraveghează, de neutralitatea şi obiectivitatea celor ce sunt împuterniciți cu astfel de drepturi.

Pe de altă parte, mai multă autonomie şi libertate (ceea ce poate rezulta prin mandate cu un termen mai lung) pot conduce la sporirea dorinței bancherilor privați de a utiliza resurse adiționale pentru a influența procesul decizional al supraveghetorilor. Astfel, organul de reglementare poate elibera autorizații sau permisiuni băncilor mai puțin competitive sau de a susține amânarea efectuării controalelor pe teren, eliberarea unor decizii de retragere a licenței şi stoparea activității unei bănci slabe sau unei bănci ce încalcă reglementările emise de autoritatea respectivă. O instituție de supraveghere independentă poate fi tentată, mai mult decât altele, de a accepta mită şi de a implementa unele obiective susținute de părți cointeresate, decât cele necesare pentru binele şi viitorul sistemului, precum şi al economiei în întregime.

Calitatea supravegherii, parțial, depinde şi de nivelul de resurse, suficiente de a angaja şi pregăti supraveghetori bancari competenți. Dacă echipa de supraveghetori este bine antrenată, dar mică, ca număr, în comparație cu numărul de bănci, atunci aceasta poate fi incapabilă să monitorizeze activitatea băncilor, să identifice băncile non-performante, precum şi să aplice măsurile necesare înainte ca banca să devină insolvabilă.

De asemenea, dreptul organului de supraveghere de a aproba decizii privind băncile falimentate reprezintă un aspect indiscutabil privind nivelul autorității de care dispun organele respective. Fiind unica autoritate cu un astfel de drept, organul de supraveghere accelerează prin decizia sa soluționarea litigiilor şi satisfacerea intereselor deponenților şi creditorilor, ceea ce ca proces este mult mai rapid decât prin intermediul judecății şi obținerea deciziei acesteia. Oferirea dreptului respectiv autorității de reglementare şi supraveghere presupune şi un beneficiu social – prin soluționarea rapidă a tuturor conflictelor privind o bancă în proces de lichidare, statul calmează orice spirite negative privind vulnerabilitatea altor bănci din cadrul sistemului şi riscul de faliment al altor instituții.

Autoritatea de care dispune Banca Națională a Moldovei pentru sectorul bancar a condus la dezvoltarea acestuia, în ultimii 20 de ani, până la un nivel considerabil şi comparabil celor mai bune practici şi standarde internaționale. Evident, că întru apărarea intereselor lor private de maximizare a profiturilor, deseori, băncile, în mod individual, se opun şi critică măsurile întreprinse de Banca Națională în domeniul reglementării şi supravegherii bancare. Însă, merită menționat faptul că autoritatea organului autohton de reglementare şi supraveghere este indiscutabilă şi evidentă în practică, şi nu numai în actele legislative şi normative în vigoare, ceea ce, ca rezultat, se observă prin conformarea instituțiilor financiare prevederilor organului de supraveghere şi, în final, afirmarea de către acestea privind utilitatea, necesitatea şi eficacitatea reglementărilor implementate.

Concomitent, este necesar de menționat că nu numai instituțiile reglementate din Republica Moldova recunosc necesitatea existenței unei autorități prospere şi obiective a băncii centrale, dar şi instituțiile financiare internaționale, care, deseori, vin cu propriile evaluări ale sectorului financiar-bancar [5] din țara noastră, în care menționează şi evidențiază rolul extrem de important al Băncii Naționale a Moldovei în obținerea rezultatelor înregistrate de către sistemul bancar.

Totodată, este evident că manifestarea oricărei autorități nu este posibilă fără o colaborare echitabilă şi deschisă între părțile implicate în acest proces.

Colaborarea în cadrul procesului de reglementare şi supraveghere desfăşurat de autoritatea împuternicită urmează să fie îndreptată în patru direcții:

- colaborarea cu alte autorități similare de peste hotare pentru a disemina cunoştințele şi experiențele acumulate, precum şi pentru a discuta unele aspecte de dezvoltare şi soluționare a problemelor în comun;
- colaborarea cu instituțiile financiare internaționale pentru a obține o evaluare obiectivă şi independentă a rezultatelor obținute, precum şi pentru a ridica întrebări şi a formula propuneri la nivel multinațional prin intermediul acestor instituții;
- colaborarea cu băncile şi instituțiile, care se află sub autoritatea instituției respective pentru stabilirea şi menținerea unei bune înțelegeri în cadrul sistemului, precum şi pentru dezvoltarea acestuia într-o direcție acceptabilă pentru toate părțile implicate;

- colaborarea cu publicul larg pentru a soluționa problemele parvenite, precum şi de a instrui societatea în domeniul produselor şi serviciilor bancare, cât şi în domeniul drepturilor deponenților şi nivelul de protecție pe care îl poate oferi autoritatea autohtonă în acest sens.

În cazul colaborării cu supraveghetorii din străinătate, Banca Națională a Moldovei, deseori, se bucură de susținerea partenerilor săi de peste hotare, şi, de asemenea, este foarte receptivă la solicitările acestora. Banca Națională are încheiate Acorduri de cooperare bilaterală în domeniul reglementării şi supravegherii bancare, cu asemenea state, ca: România, Federația Rusă, Belarus şi Kazahstan. Totodată, Banca Națională a Moldovei menține relații prietenoase cu alte state şi colaborează cu acestea în baza documentelor şi actelor internațional recunoscute în domeniul supravegherii, contracarării spălării banilor şi finanțării terorismului, precum şi schimbul de informații privind acționarii, administratorii sau alte momente prudențiale de importanță semnificativă. Banca Națională participă activ la conferințe şi seminare organizate de alte autorități de reglementare străine.

În contextul colaborării internaționale în domeniul reglementării şi supravegherii, e de menționat că Banca Națională a Moldovei duce o politică activă în acest sens. Ea este membră a Grupului Supraveghetorilor Bancari din Europa Centrală şi de Est. În comun cu alte organe de stat din Republica Moldova, participă la şedințele grupului MONEYVAL [6] din Strasbourg. De asemenea, activitatea de supraveghere şi reglementare a Băncii Naționale, periodic, este supusă evaluării de către experții Fondului Monetar Internațional şi Uniunii Europene.

Totodată, Banca Națională mereu a conlucrat şi a fost deschisă pentru publicul larg întru explicarea oricăror neclarități aferente reglementările sale, precum şi a îndeplinit mereu rolul unui intermediar între consumatori şi bănci, în cazul în care părțile nu pot discuta problemele survenite la direct.

Aici, iarăşi, putem evidenția activitatea variată a Băncii Naționale a Moldovei în acest domeniu. Conlucrarea activă a băncilor cu organul de reglementare este extrem de necesară în contextul dezvoltării rapide a noilor tehnologii, produse şi servicii bancare, apariția noilor instrumente financiare etc. Procesul respectiv este constituit din mai multe elemente, şi anume:

- supunerea dezbaterilor publice a proiectelor de modificare sau elaborare a actelor normative;
- organizarea întrunirilor periodice cu sectorul privat pentru a discuta problemele şi necesitățile băncilor;
- recepționarea şi prezentarea răspunsurilor pe marginea solicitărilor de informații şi întrebărilor remise Băncii Naționale de către bănci;
- protejarea intereselor generale ale sectorului bancar în toate circumstanțele, când acestea pot fi afectate prin deciziile altor autorități publice într-un mod sau altul;

Astfel, procesul de elaborare, implementare şi îmbunătățire a cadrului normativ bancar este unul complex. La momentul actual, autoritatea de supraveghere din Republica Moldova prezintă spre consultare publică toate proiectele sale [7]. Acestea sunt însoțite de o notă de argumentare, unde sunt descrise cauzele şi necesitatea elaborării actului respectiv sau modificarea celor existente. Publicul larg, precum şi băncile licențiate, în special, pot furniza comentarii şi obiecții timp de o perioadă îndelungată. Ulterior, aceste comentarii sunt prelucrate de către angajații Departamentului reglementare şi supraveghere bancară din cadrul Băncii Naționale a Moldovei şi, ca urmare, este elaborată şi publicată sinteza acestor recomandări cu mențiunile autorității privind acceptarea sau respingerea obiecțiilor propuse. E de remarcat faptul că băncile participă tot mai activ la acest proces. Astfel, dând dovadă de faptul că aplicarea oricăror prevederi prudențiale sunt importante pentru bănci şi ele sunt cointeresate să dispună de un cadru normativ adecvat şi aplicabil în practică.

Comunitatea bancară, în comun cu Banca Națională a Moldovei, reprezintă un mecanism unic şi complex, care a demonstrat că este capabil să găsească puncte comune în direcțiile sale de dezvoltare şi activitate. Banca Națională, de asemenea, cooperează, în mod egal, atât cu băncile mici, mari, locale, străine, cât şi cu Asociația Băncilor din Moldova. Astfel, demonstrând atitudinea sa obiectivă şi imparțială față de toate băncile licențiate pe teritoriul Republicii Moldova.

Desigur, banca centrală îndeplineşte funcția de banca băncilor (pe lângă celelalte funcții ale sale) şi cooperarea acesteia cu băncile este un element obligatoriu întru atingerea obiectivelor sale ca organ de reglementare şi supraveghere. În cazul Republicii Moldova, conlucrarea respectivă, în opinia noastră, are următoarele deficiențe:

- băncile, deseori, nu activează ca o forță unică în promovarea intereselor lor, dar preferă să-şi expună opinia şi să-şi apere interesele în mod individual;
- Asociația băncilor nu participă activ la procesul de determinare şi stabilire a intereselor comunității bancare, în majoritatea cazurilor, fiind implicată post-factum în procesul de negociere cu organul de supraveghere;
- societatea nebancară nu cunoaşte absolut nimic din ceea ce ține de reglementare şi supraveghere, precum şi despre activitatea Băncii Naționale în acest sens;
- Banca Națională a Moldovei foarte rar organizează întruniri cu societatea bancară din inițiativă proprie, astfel, dând dovadă de faptul că mai mult tinde spre autoritate şi mai puțin spre colaborare;
- procesul de elaborare şi implementare a actelor normative este prea sofisticat pentru oamenii de rând, ceea ce nu le permite acestora să perceapă necesitatea unor astfel de modificări, precum şi să-şi expună opinia pe marginea acestora;
- Banca Națională a Moldovei oferă un şir limitat de canale de comunicare pentru bănci, şi încă mult mai puține pentru publicul larg.

În acelaşi timp, merită menționat faptul că, actualmente, nivelul de conlucrare şi cooperare între banca centrală şi sistem, precum şi cu mediul bancar din străinătate a crescut considerabil, comparativ cu anii precedenți, astfel:

- Banca Națională a Moldovei a creat pe pagina sa de web secțiunea privind consultările publice referitoare la proiectele sale în proces de lucru;
- autoritatea de supraveghere propune publicului larg să utilizeze serviciul telefonic „linia verde" în cazul apariției unor probleme privind activitatea sa sau a băncilor licențiate din Republica Moldova;
- Banca Națională a Moldovei negociază posibilitatea încheierii unor noi acorduri de colaborare bilaterală şi multilaterală;
- autoritatea autohtonă de reglementare şi supraveghere invită activ reprezentanți ai autorităților străine pentru acordarea de asistență tehnică în domeniul respectiv, precum şi se conduce de propunerile acestor experți în activitatea sa de elaborare a actelor normative;
- băncile participă mult mai activ în procesul de elaborare şi implementare a actelor normative, astfel, apărându-şi interesele lor;
- Asociația băncilor organizează tot mai des întruniri pentru societatea bancară pentru discutarea necesităților acesteia şi prezentarea ulterioară a acestora organului de reglementare.

În opinia noastră, pentru a crea o bază durabilă şi stabilă în domeniul cooperării, aceasta urmează să fie bazată pe reguli comune aferente cunoaşterii, înțelegerii şi acceptării. Participarea tuturor părților implicate în orice proces de cooperare reprezintă o condiție necesară întru atingerea potențialului maxim. În cazul în care, ar fi posibil ca toate prevederile normative ale Băncii Naționale a Moldovei să fie urmate, în mod voluntar, şi nu obligatoriu, atunci ar fi posibilă apariția unor momente de neconformare, ceea ce ar putea provoca eficiența procesului de reglementare şi supraveghere, şi, deci, ar pune sub semnul întrebării stabilitatea şi credibilitatea sistemului. În acest context, echilibrul dintre interesele băncilor şi rolul organului de supraveghere poate fi atins doar prin colaborare maximă privind gradul de autoritate pe care banca centrală îl poate aplica într-un caz sau altul pentru a-şi îndeplini obiectivele de bază şi satisface necesitățile comunității bancare.

De asemenea, ar fi binevenit de menționat rolul auditului extern în calitate de intermediar dintre organul de supraveghere şi bănci. Conform documentului Comitetului Basel „Relația dintre supraveghetorul bancar şi auditorul extern", auditul extern joacă un rol esențial în intermedierea relațiilor dintre reglementator şi instituția reglementată. În cazul dat, auditul poate evidenția unele elemente necesare de discutat pe care banca poate să le omită (intenționat sau nu) din cadrul informațiilor raportate, iar banca centrală nu le poate depista de sine stătător.

Ca urmare a celor expuse mai sus, considerăm că activitatea organului autohton de reglementare şi supraveghere reprezintă un exemplu de urmat privind combinația de autoritate şi cooperare cu instituțiile supuse reglementării. Însă, oricum, orice domeniu poate şi urmează să fie îmbunătățit pe viitor, pentru a corespunde evoluțiilor ulterioare ale economiei, societății şi mediului de afaceri,

inclusiv cel bancar. În acest context, considerăm oportun să se țină cont de următoarele recomandări în domeniul cooperării şi menținerii/dezvoltării autorității Băncii Naționale a Moldovei în relațiile sale cu sectorul bancar, şi anume:

- **efectuarea studiilor şi analizelor,** în prealabil, elaborării şi implementării reglementărilor pentru determinarea importanței şi necesității reale a acestora;
- **cooperarea cu alte organe de reglementare** din străinătate în domeniul respectiv pentru preluarea celor mai bune practici în domeniul conlucrării cu comunitatea bancară;
- **crearea căilor suplimentare de comunicare** atât cu băncile, cât şi cu publicul larg;
- **menținerea poziției sale neutre şi obiective** pentru îndeplinirea funcțiilor sale de bază şi stimularea dezvoltării continue a sistemului bancar;
- **angajarea activă a băncilor şi asociației băncilor** în procesul de determinare a tendințelor de dezvoltare şi modificările necesare în cadrul normativ;
- **instruirea societății** privind comportamentul economico-bancar corect, precum şi organizarea unor seminare pentru publicul larg întru explicarea sensului social şi aplicarea actelor normative elaborate de Banca Națională a Moldovei. Orice cetățean urmează să cunoască modul în care Banca Națională îi protejează interesele, dacă acesta decide să depună economiile sale sub formă de depozit la dispoziția uneia dintre băncile licențiate de pe teritoriul Republicii Moldova;
- **participarea mai activă în procesul de instruire academică** a viitorilor economişti pentru a asigura că mediul profesional al țării se dezvoltă în mod continuu şi, ca rezultat, generează idei şi forțe noi de dezvoltare şi creştere.

Evoluțiile sistemului bancar în deceniile precedente a condus la instaurarea unei structuri de reglementare şi supraveghere, care încuraja experimentele instituționale, ceea ce, în consecință a condus la eşecuri şi greşeli prin care a trecut sistemul autohton. Răspunsul şi reacția departamentului de reglementare şi supraveghere, precum şi a Băncii Naționale în întregime a întărit spectrul standardelor prudențiale şi a operat utilizând diverse instrumente şi resurse. Astfel, la momentul actual, avem un sistem bancar şi cadru normativ asupra cărora cu mult efort şi sârguință au lucrat mulți specialişti locali şi străini. Ca rezultat, Banca Națională a acumulat o gamă vastă de experiență, care îi permite să răspundă rapid şi calitativ la orice deviere de la direcția şi obiectivele stabilite şi acceptate de toți jucătorii la acest campionat.

În concluzie, suntem convinşi că activitatea Băncii Naționale, în acest sens, va conduce la o dezvoltare continuă a sistemului bancar din Republica Moldova. De asemenea, această dezvoltare constituie scopul comun al organului de supraveghere, băncilor şi consumatorilor finali, deoarece o conlucrare eficientă şi capacitatea Băncii Naționale de a-şi menține autoritatea sa obiectivă, ca rezultat, va influența pozitiv activitatea tuturor părților implicate.

Note:

1. *Regulation (Agencies) versus Litigation (Courts): An Analytical Framework - Richard A. Posner;*
2. *What is systemic risk, and do bank regulators retard or contribute to it? – George G. Kaufman and Kenneth E. Scott;*
3. *Asymmetric information: the case of bank loan commitments – James E. McDonald;*
4. *Governance Practices at Financial Regulatory and Supervisory Agencies – Steven Seelig and Alicia Novoa;*
5. *Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency, Banking Supervision – http://www.imf.md/fsap.html;*
6. *Comitetul Experților pentru Evaluarea Măsurilor aferente Contracarării Spălării Banilor şi Finanțării Terorismului – MONEYVAL;*
7. *Legea nr. 239-XVI din 13.11.2008 privind transparența în procesul decizional.*

Bibliografie:

1. Legea cu privire la Banca Națională a Moldovei, sursa www.bnm.md;
2. Legea instituțiilor financiare, sursa www.bnm.md;

3. Raport anual al Băncii Naționale a Moldovei pentru anul 2012, sursa www.bnm.md;
4. Basel Committee Basel Core principles Methodology. Bank for International Settlements, October 2006;
5. Balino T. *Financial Sector Assessment Program – Background Paper*. International Monetary Fund;
6. Crockett A. *Why is the Financial Stability a Goal of Public Policy*? Federal Reserve Bank of Kansas City Journal „Economic Review";
7. Goldstein M., Turner P. *Banking crises in emerging economies: origins and policy options*, BIS economic papers No.46, October 1996;
8. Posner Richard A. *Regulation (Agencies) versus Litigation (Courts)*: An Analytical Framework;
9. Kaufman George G. and Scott, Kenneth E. *What is systemic risk, and do bank regulators retard or contribute to it?;*
10. McDonald James E., *Asymmetric information: the case of bank loan commitments*;
11. Seelig Steven and Novoa Alicia, *Governance Practices at Financial Regulatory and Supervisory Agencies.*

INTERNATIONAL INVESTMENT POTENTIAL OF GOLD

Assoc. Prof., Ph.D., Stela Ciobu AESM,
stellciob@yahoo.com
Assoc. Prof., Ph.D., Ivan Luchian IMI-NOVA
luchian_ivan@mail.ru

For thousands of years, gold has been valued as a global currency, a commodity, an investment and simply an object of beauty. As financial markets developed rapidly during the 1980s and 1990s, gold receded into the background and many investors lost touch with this asset of last resort. Recent years have seen a striking increase in investor interest in gold. While a sustained price rally, underpinned by the fact that demand consistently outstrips supply, is clearly a positive factor in this resurgence, there are many reasons why people and institutions around the world are once again investing in gold. This article presents the basic characteristics of the gold market from an investor's point of view.

Key words: *investments in gold, gold prices, gold production, gold supply, gold demand, bullion coins and small bars; big bars; gold mining shares; e-gold; gold futures; gold backed securities; gold pool accounts; jewellery.*

Of all the precious metals, gold is the most popular as an investment. Investors generally buy gold as a hedge or safe haven against any economic, political, social or currency-based crises. These crises include investment market declines, burgeoning national debt, currency failure, inflation, war and social unrest. Investors also buy gold early in a bull market and aim to sell it before a bear market begins, in an attempt to gain financially.

The value of all above ground gold is about $1.8 trillion. This compares to the US government's sovereign debt of $6.9 trillion, which until 1971 was part-backed by gold. The US Gold Reserve is just over 8,000 tonnes, which is about 6% of the total gold ever mined. It is worth about $100 billion, or 1.5% of the US national debt [1].

$1.8 trillion is about one fourteenth of the paper based international bond markets, which themselves, at about $26 trillion, are about two thirds composed of western government sovereign debt almost all of which has appeared, co-incidentally, since 1971 and the declared supremacy of paper money, which was what allowed governments to borrow without caution.

The total gold content of the world would pay at current values about 7% of the international bond market's sovereign debt. But 75% of the world's gold is not available to governments, being held privately as jewellery, bullion and coin. In fact only about 30.000 tonnes, about 1% of the world's sovereign debt is what is held in central bank gold reserves.

Meanwhile the entire gold stock of the world – including the privately held bulk – is much less than one half of one percent of the underwritten risk in the global financial derivatives markets. The world has placed absolute trust in paper currency denominated assets. Investors have shunned gold for about twenty years while the notional value of paper based financial assets has exploded.

About 30.000 tonnes of the world's gold (20-25% of above ground inventory) is held in central bank vaults. The totals for other central banks tail off rapidly after these main holders. Most only hold a few hundred tonnes, and together they make up a bit over 30.000 tonnes in all. The rest is held by individuals in the form of gold jewellery (approx 70.000 – 80.000 tonnes), coins and privately held bullion (combined at 20.000 tonnes).

Gold is extremely rare. According to all geological experience it is found only in low concentrations in rocks. Its average concentration in the Earth's crust is 0.005 parts per million. In the world, there are currently somewhere between 120.000 and 140.000 tonnes of gold 'above ground'. To visualise this imagine a single solid gold cube with edges of about 19 metres (about three metres short of the length of a tennis court). That's all that has ever been produced. Divided amongst the population of the world there are about 23 grams per person, about 1.2 cubic centimetres each. This equates to about $250 - $350 worth per person on Earth, depending on the current price. Where it is known about with reasonable confidence, and can be extracted economically, un-mined gold appears on the books of mining companies as reserves. There remains as reserves about 40% of the total of gold above ground, i.e about 50.000 tonnes. South Africa has 50% of the world's known stock of un-mined gold [2].

Gold has been sought after for its unique blend of near indestructibility, beauty, rarity and because of its status as a means of exchange and universal currency par excellence for centuries.

Empires and nations have sought to possess gold as a medium of international exchange, as a store of wealth and in order to increase and preserve power. Individuals have used gold as a store of wealth and as insurance against the fluctuations and depreciation of paper money and to protect against other macroeconomic and geopolitical risks.

Throughout history, perhaps no other asset in the world has had the universal appeal of gold and this appeal has increased in recent times due to the very significant macroeconomic, geopolitical, monetary and systemic risk facing our modern global financial system and economy.

Successful investing is about the diversification and management of risk. In layman's terms this means not having all your eggs in one basket. We know from history that markets can and do crash and if you are not properly diversified your nest egg can be severely affected.

So, a healthy portfolio will include a wide range of assets including a variety of equities with exposures to different market sectors and regions; a variety of different countries' bonds of different durations; a diversified property portfolio; a cash component and a 5-15% allocation to gold related investments and gold bullion. In these uncertain times, caution and risk consciousness is crucially important and counterparty and systemic risk should be considered.

The key is to determine what amount of each asset class to have and to own assets that will whether the onslaught of inflation, deflation, stagflation and even hyperinflation.

Some exposure to gold should be included in all diversified portfolios. A good rule of thumb would be a minimum allocation of around 10% to gold and related gold-investments.

An important aspect of this activity is correct selection of ***methods of investing in gold.***

Nowadays the most practicable form of investments in gold are the following: ***bullion coins and small bars; big bars; gold mining shares; e-gold; gold futures; gold backed securities; gold pool accounts; jewellery*** [3]**.**

Other important characteristic of investment activity are ***gold prices***. The growth of gold prices in 2011 has made 25.3%. The lowest price was $813.80 and the highest - $1,217.40, the amplitude of prices movement being $403.6. Moreover, is of interest the ascending trend of gold prices created in 36 years – in this period gold prices have raised by $1,029.20 or 1,559.39%!

Should investors fear a bubble in gold price? No, as the World Gold Council (WGC) said, there is nothing to worry on gold investment and corrections in the price of gold should not be viewed as bubbles that would burst [4].

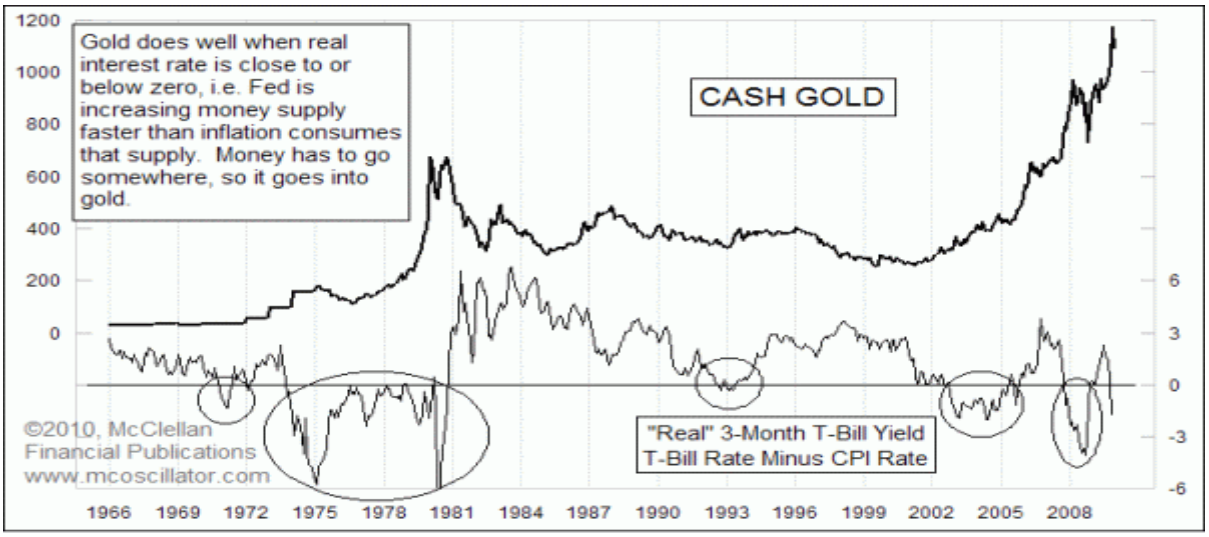
From the above-stated, it is possible to confirm an initial conclusion – the international gold market can be an attractive object for investments, but in the same time must be remarked the high volatility of gold prices.

In our opinion could be interesting the study of ***influencing the gold price factors***.

Gold's high price forecast for 2012 and current spot price per ounce values beyond and can be rationalized partially with these common economic factors [5]:

1. The level of real interest rates. The word "real" in this case refers to adjusting nominal interest rates for inflation. In week's chart 1, the lower line shows the real 3-month T-Bill yield, adjusted for inflation using the 12-month rate of change in the CPI-U. When the line is above zero, it means that the T-Bill yield is above the inflation rate. That sort of condition tends to be negative for gold prices [6].

The reason is that if an investor buys gold, he foregoes earning interest on the money he invests. The higher the interest rate, the more he misses out. So having high "real" rates means that owning gold costs a lot more in terms of missed opportunity. Conversely, low or even negative real rates make owning gold seem like a better idea.



Source: *McClellan Financial Publications, www.mcoscillator.com.*

Chart 1. The correlation between gold prices and real interest rate

The circles in the chart highlight instances of negative real rates. The little one at the far left end of the chart does not look like much, but it created enough pressure on the monetary system to push the US off the gold standard. The even bigger episode during the mid to late 1970s helped to fuel the huge gold bubble of that decade.

When Volcker took charge of the Fed, he finally got interest rates up high enough to kill the runaway inflation. That also killed the bubble in gold. By keeping real interest rates mostly positive through the 1980s and 1990s, the Fed helped to drive gold prices down to the mid-$200s by 2001.

That was when Greenspan lowered the Fed Funds rate down to 1% and kept it there for a long time, despite rising inflation and rises in other rates. Those negative real rates from 2002-2005 helped fuel the kickoff of the current multi-year uptrend in gold.

At the far right end of the chart, we see that now real rates are back to negative again. Over the next few months, that negative real yield situation is likely to get even more extreme. The Fed shows little willingness now to abandon its target of "0 to 0.25%".

Until the Fed decides to raise short term rates above the inflation rate, it is a great environment for gold prices to zoom higher. How much higher depends on how long the Fed stays on the wrong side of the ball and keeps real interest rates negative.

2. US Dollar Weakness. In a note quoted by Reuters, it suggested that the relationship between gold and the dollar has strengthened and is likely to see the former hit record levels in the remainder of 2009. Currency movements will be the principal driver for gold and the impact of the US dollar seems to have regained its prominence, despite a number of potential obstacles [7.]

3. Central Banks Buying Gold. Speculators are betting on further buying by central banks, particularly in Asia, after many years of net official sector sales. A key fundamental supporting factor for gold is the continuing shift of central banks and governments from being net sellers of gold to net buyers [8].

4. Prefernece to use gold as "safe haven". As economies de-rail, the investors therein will often turn to gold as a 'safe haven'. Turning their investments from currency to gold bullion will allow investors some limited protection from localized problems that may inflate or otherwise devalue their dollar. Exists and other events can lead to investors buying up gold - terrorist attacks, assassinations of government officials, bomb blasts, and other news worthy items. A major stock market correction or upheaval can have similar consequences. Other reason could be that an increase of interest in any commodity leads to enlarged buying in other commodities such as oil and precious metals. Different market cycles will bring investing in diverse portions of the market. One cycle might be led by commodities, another by high growth stocks, and still other cycles driven by large capitalization blue chip company investing. Also, world gold prices are historically linked to oil is that as petroleum products rise, investors turn to gold buying as a hedging tactic. Rising oil prices quickly turns into economic wide inflation, and gold bars and bullion is typically used to protect against this effect. If oil continues to rise in 2012, gold could gain stability from it creating a long term trend.

5. Gold Producers De-hedging Futures Contracts. The producers initially held their expected gold production with an expectation that gold prices will fall in future. They then de-hedge when they expect prices to rise in future [9]. De-hedging by gold producers has emerged as one of the prime reasons for the rise in gold prices. A total of 105 tons of gold was de-hedged by producers in the third quarter of 2009 and it played a tremendous role in raising the price of gold by nearly $50 an ounce. The bullion price rose by almost $200 an ounce in the final quarter of 2009.

6. Supply and Demand Imbalance. Gold's extensive appeal and functionality, including its characteristics as an investment vehicle, are underpinned by the supply and demand dynamics of the gold market.

Demand

Demand for gold is widely spread around the world. East Asia, the Indian sub-continent and the Middle East accounted for 70% of world demand in 2010. 55% of demand is attributable to just five countries - India, Italy, Turkey, USA and China, each market driven by a different set of socio-economic and cultural factors. Rapid demographic and other socio-economic changes in many of the key consuming nations are also likely to produce new patterns of demand.

Jewellery demand

Jewellery consistently accounts for over two-thirds of gold demand. In terms of retail value, the USA is the largest market for gold jewellery, whereas India is the largest consumer in volume terms.

Indian gold demand is supported by cultural and religious traditions which are not directly linked to global economic trends. It should be noted, however, that the economic crisis and the consequent recessionary pressures that developed over 2007 and 2008 had a significant negative impact on consumer spending and this, in turn, resulted in the reduced volume of jewellery sales, particularly in western markets.

Generally, jewellery demand is driven by a combination of affordability and desirability by consumers, and tends to rise during periods of price stability or gradually rising prices, and declines in periods of price volatility. A steadily rising price reinforces the inherent value of gold jewellery, which is an intrinsic part of its desirability. Jewellery consumption in the developing markets was, until fairly recently, expanding quite rapidly following a period of sustained decline, although recent economic distress may have stalled this growth. But several countries, including China, still offer clear and considerable potential for future growth in demand.

Investment demand

Because a significant portion of investment demand is transacted in the over-the-counter market, it is not easily measurable. However, there is no doubt that identifiable investment demand in gold has increased considerably in recent years. Since 2003 investment has represented the strongest source of growth in demand, with an increase in the last five years in value terms. Investment attracted net inflows of approximately $30 bollion in 2010.

There is a wide range of reasons and motivations for people and institutions seeking to invest in gold. And, clearly, a positive price outlook, underpinned by expectations that the growth in demand for the precious metal will continue to outstrip that of supply, provides a solid rationale for investment. Of the other key drivers of investment demand, one common thread can be identified: all are rooted in gold's abilities to insure against uncertainty and instability and protect against risk.

Gold investment can take many forms, and some investors may choose to combine two or more of these for flexibility. The distinction between buying physical gold and gaining exposure to movements in the gold price is not always clear, especially since it is possible to invest in bullion without actually taking physical delivery.

The growth in investment demand has been mirrored by corresponding developments in ways to invest and there is now a wide variety of investment products to suit both the private and institutional investor.

Industrial demand

Industrial, medical and dental uses account for around 11% of gold demand. Gold's high thermal and electrical conductivity, and its outstanding resistance to corrosion, explain why over half of all industrial demand arises from its use in electrical components. Gold's use in medical applications has a long history and today, various biomedical applications make use of its bio-compatibility, resistance to bacterial colonization and corrosion, and other attributes. Recent research has uncovered a number of new practical uses for gold, including its use as a catalyst in fuel cells, chemical processing and controlling pollution. The potential to use nanoparticles of gold in advanced electronics, glazing coatings and cancer treatments are all exciting areas of scientific research.

Supply

Mine production

Gold is produced from mines on every continent except Antarctica, where mining is forbidden. Operations range from the tiny to the enormous and there are several hundred operating gold mines worldwide (excluding mining at the very small-scale, artisanal and often 'unofficial' level). Today, the overall level of global mine production is relatively stable, averaging approximately 2,485 tonnes per year over the last five years. New mines that are being developed are serving to replace current production, rather than to cause any significant expansion in the global total.

The comparatively long lead times in gold production, with new mines often taking up to 10 years to come on stream, mean mining output is relatively inelastic and unable to react quickly to a change in price outlook. The incentives promised by a sustained price rally, as experienced by gold over the last seven years, are not therefore easily or rapidly translated into increased production.

Recycled gold (scrap)

Although gold mine production is relatively inelastic, recycled gold (or scrap) ensures there is a potential source of easily traded supply when needed and this helps to stabilise the gold price. The value of gold means that it is economically viable to recover it from most of its uses; at least, that is, where it is in a form that is capable of being, if need be, extracted, then melted down, re-refined and reused. Between 2004 and 2010, recycled gold contributed an average 30% to annual supply flows.

Central banks

Central banks and supranational organisations (such as the International Monetary Fund) currently hold just under one-fifth of global above-ground stocks of gold as reserve assets (amounting to around 29,600 tonnes, dispersed across 110 organisations). On average, governments hold around 10% of their official reserves as gold, although the proportion varies country-by-country.

Although a number of central banks have increased their gold reserves in the past decade, the sector as a whole has typically been a net seller since 1989. Since 1999, the bulk of these sales have been regulated by the Central Bank Gold Agreement/CBGAs (which have stabilised sales from 15 of the world's biggest holders of gold). Significantly, gold sales from official sector sources have been diminishing in recent years.

Gold production

The process of producing gold can be divided into six main phases: finding the ore body; creating access to the ore body; removing the ore by mining or breaking the ore body; transporting the broken material from the mining face to the plants for treatment; processing; and refining. This basic process applies to both underground and surface operations.

The world's principal gold refineries are based near major mining centres, or at major precious metals processing centres worldwide. In terms of capacity, the largest is the Rand Refinery in Germiston, South Africa. In terms of output, the largest is the Johnson Matthey refinery in Salt Lake City, US.

Rather than buying the gold and then selling it onto the market later, the refiner typically takes a fee from the miner.

Once refined, the bullion bars (with a purity of 99.5% or higher) are sold to bullion dealers who, in turn, trade with jewellery or electronics manufacturers or investors. The role of the bullion market at the heart of the supply-demand cycle – instead of large bilateral contracts between miner and fabricator – facilitates the free flow of metal and underpins the free market mechanism.

Saying that gold investment demand across the world remains robust, WGC top officials said that suggestions of a gold price 'bubble' do not take account of gold's market fundamentals. Investor flows, more specifically from western markets, have provided a key means of support during the course of the credit crisis as investors sought to diversify their exposures to other assets and protect their wealth against the current ravages of the global economy as well as future market shocks. These western investor flows appear to have remained resilient even as the global economy has shown signs of recovery. Furthermore, evidence suggests that even the more tactical elements active in the gold market are being firmly driven by positive sentiment toward gold's fundamentals. The diversity in gold demand cited above is expected to continue across multiple sectors and geographies. It is this diversity which has helped insulate the precious metal from shocks impacting other assets. More tangible signs of economic recovery in the second half of 2009, especially in developing economies, also continued to provide support to the gold price [10].

Scrap supply seems too high given that those who wanted to sell the past few years have probably sold. Demand for legal tender coins may be low, as these are gaining in popularity here in the US and perhaps around the world. ETF purchases may be high as that demand may have peaked.

Central bank purchases may be low, depending on what cash-rich developing nations choose to do with their reserves. Recall how India swallowed up 200 tones from the IMFs vaults in 2009 at $1045. China has stated they would like to increase their central bank holdings from about 1000 tones to 10,000 tones over the next decade. Thatis 1000 tones per year, and their domestic production, the worlds largest, is only 300 tones. Not to mention that China, in particular, has been urging its citizens to buy gold.

Individuals, companies, organizations and instituations are beginning to stockpile bullion in secure locations as the world economy dislocates. Northwestern mutual Life Insurance Company took down $400 million in gold in 2009, as one public example. Probably many of these purchases are under the radar.

Notice how relatively inflexible mine supply is regardless of price. Any dramatic increase in demand may have a non-linear effect on price. Odd that last years "residual" or excess supply was supposedly 397 tones yet the price of gold was up about 20%.

Table 1

Gold supply & demand balance, tones

	2008	**2009**	**2010**
Supply			
Mine supply	2,356	2,432	2,435
Scrap recycling	1,185	1,408	1,500
Hedging	33	38	20
Central Bank sales	298	351	260
Total supply	3,871	4,229	4,215
Demand			
Jewellery fabrication	1,976	1,798	1,600
Legal tender coins	201	215	201
Electronics	422	366	390
Other end uses	313	284	250
ETFs	320	576	700
Central Bank purchases	191	380	250
De-hedging	374	229	120
Total demand	3,796	3,848	3,511
Residual (Surplus/Deficit)	**75**	**397**	**704**

Source: *Gold: 2010 Projected Supply and Demand a Tough Call, Dr. O's Instanblog, seekingalpha.com, 30.01.2010.*

According to GFMS report [11], the incentives to invest in gold should therefore be powerful this year. Moreover, we sense that there is a large amount of money poised to enter the gold market in 2012.

GFMS looks at trends in both supply and demand for gold. Its analysis shows levels and forecasts of mine production from around the world as well as levels of scrap and official sector transactions.

Also, this report predicts that gold prices will exceed $1200 an ounce in 2012. There is an obvious wide range of predictions for the coming year on the pricing of precious metals. Some investors will choose to play it safe by steering clear of this investment all together. Others may trade the futures market while others will speculate on companies that derive their income based on the commodity. Many will use options for increased leverage and to manage risk. Regardless of methods used to play the market, investors will no doubt be carefully keeping abreast to the changing gold price forecast for 2012 to aid their decision making.

Reference:

1. *Gold value, www.goldpreciousmetals.com.*
2. *Gold a scarce resource, www.goldpreciousmetals.com.*
3. *www.goldpreciousmetals.com.*
4. *Gold Demand Expected To Remain Strong While Supply Is Constrained, NuWire Investor, www.nuwireinvestor.com, 09.02.2010.*
5. *Kurtis Hemmerling, Gold's Rising Spot Prices and Economic Factors, precious-metals-investing.suite101.com, 15.12.2009.*
6. *Kurtis Hemmerling, Gold's Rising Spot Prices and Economic Factors, precious-metals-investing.suite101.com, 15.12.2009.*
7. *Dollar weakness to boost Gold Prices in the longer term, goldnews.bullionvault.com, 22.09.2009.*
8. *Gold surges to record high, nears $1,220, www.neftegaz.ru, 04.12.2009.*
9. *Nadler Jon, De-hedging by gold producers spurred gold price, www.commodityonline.com, 18.12.200.*
10. *Gold Demand Expected To Remain Strong While Supply Is Constrained, NuWire Investor, www.nuwireinvestor.com, 09.02.2010.*
11. *Gold market poised for new push into record territory, GFMS, gfms.co.uk.*

Bibliography:

1. A Look at Gold Prices Year to Date in 2009, www.mrswing.com.
2. Dollar weakness to boost Gold Prices in the longer term, goldnews.bullionvault.com, 22.09.009.
3. *Gold: 2010 Projected Supply and Demand a Tough Call, Dr. O's Instanblog, seekingalpha.com, 30.01.2010.*
4. Gold a scarce resource, www.goldpreciousmetals.com.
5. Gold as an investment, en.wikipedia.org.
6. *Gold Demand Expected To Remain Strong While Supply Is Constrained, NuWire Investor, www.nuwireinvestor.com, 09.02.2010.*
7. *Gold market poised for new push into record territory, GFMS, gfms.co.uk.*
8. *Gold Supply And Demand, spot-gold-price.org* .
9. *Gold surges to record high, nears $1,220, www.neftegaz.ru, 04.12.2009.*
10. Gold - technical forecast and summary, www.technicalindicators.com.
11. Gold value, www.goldpreciousmetals.com .
12. Hemmerling Kurtis, Gold's Rising Spot Prices and Economic Factors, precious-metals-investing.suite101.com, 15.12.2009.
13. *Krauth Peter, 5 Factors That Will Lead To Record Gold Prices, www.nuwireinvestor.com, 15.01.2010.*
14. McClellan Financial Publications, www.mcoscillator.com.
15. *McClellan Tom, The One Real Fundamental Factor Driving Gold Prices, McClellan Financial Publications, Inc, www.321gold.com, Posted Jan 11, 2010.*

16. Methods of investing in gold, en.wikipedia.org.
17. Nadler Jon, De-hedging by gold producers spurred gold price, www.commodityonline.com, 18.12.2009.
18. goldprice.org
19. www.commodityonline.com
20. www.invest.gold.org
21. www.goldline.com
22. www.goldpreciousmetals.com

ABORDAREA SISTEMULUI FINANCIAR ŞI VALUTAR INTERNAȚIONAL ÎN CONTEXTUL TEORIEI SISTEMELOR COMPLEXE

Conf. univ. dr. Viorica Lopotenco, ASEM
e-mail vlopotenco@yahoo.com

Research of internal synergy effects in both international monetary system, as well as at the level of national monetary systems (in particular the monetary system of the Republic of Moldova), allow deeper analysis of the negative influence of the factors that may be considered as an obstacle when the national economy to an innovation way of development; understanding the specifics of economic rotation caused by its nature is synergistic; the development of a theoretical basis for the formulation of economic policies aimed at the financial stability.

***Cuvinte-cheie**: teoria sistemelor complexe, efecte sinergice, sistem valutar financiar internațional, fenomenul mondo-financiar, mecanismul cursului valutar.*

Utilizarea metodologiei sinergice în cercetările economice, în prezent, devine tot mai răspândită, deoarece permite, în comparație cu alte abordări mai timpurii, detectarea unor efecte neregulate existente în realitățile economice, totodată, dă posibilitatea de a înțelege mai profund natura apariției lor, de a identifica şi într-un mod corespunzător de a influența cursul proceselor economice. Înțelegerea naturii şi caracteristicilor de manifestare a efectelor sinergice permite organizarea managementului sistemului valutar-financiar internațional la un nivel calitativ nou, bazat pe conceptele de discreție şi stabilitate a traiectoriilor de dezvoltare a economiei mondiale. Prezența efectelor sinergice în fenomenul mondo-financiar necesită noi abordări în ceea ce privește prognoza, planificarea, managementul la diferite niveluri – de la economiile naționale până la sistemul valutar-financiar internațional.

Drept urmare, cercetarea particularităților manifestării efectelor sinergice atât în sistemul valutar financiar internațional, precum şi la nivelul sistemelor monetare naționale (în special al sistemului monetar al Republicii Moldova), ar trebui să permită analiza mai profundă a factorilor de influență negativă ce pot fi considerați ca obstacol al trecerii economiei naționale la un mod inovațional de dezvoltare; înțelegerea specificului ciclicității economice cauzate de natura sa sinergică; dezvoltarea unei baze teoretice pentru formularea de politici economice care vizează stabilitatea financiară

În acelaşi timp, trebuie să recunoaştem că între lucrările dedicate elaborării modelor cantitative a efectelor sinergice în economie şi lucrările care abordează, în special, aspectele calitative ale acestor efecte, în prezent, există un decalaj mare. Astfel, în cele mai multe studii calitative ale efectelor sinergice în economie sunt prezentate argumentări empirice insuficiente ale concluziilor obținute, precum şi relativ slab sunt dezvăluite particularitățile calitative şi consecințele apariției în sistemul valutar financiar internațional ale efectelor sinergice. Multe cercetări calitative ale efectelor sinergice în economie, deopotrivă, sunt excesiv de abstractizate de la baza rațională. Astfel, necesitatea de a studia aspectele calitative ale efectelor sinergice în sistemul valutar financiar internațional, în funcție de natura lor rațională, precum şi testarea empirică a ipotezelor despre existența şi particularitățile efectelor sinergice în sistemul valutar financiar internațional a determinat alegerea subiectului, scopul şi obiectivele studiului.

Conform teoriei sistemelor complexe, un sistem este totalitatea elementelor interdependente. De fapt, componentele sistemului se numesc elemente ale lui, până când au un raport cu acest sistem.

Interconexiunea elementelor sistemului determină integritatea lui. Şi dacă, un element al sistemului îşi pierde legătura cu sistemul, atunci el se transformă într-un nou sistem, la fel ca şi cealaltă parte a sistemului, care se transformă într-un alt sistem nou. Deci, toate sistemele îşi au elementele lor. Analogic, toate sistemele sociale sunt compuse din elemente.

Sistemul ca entitate de sine stătătoare este definit de două categorii de elemente: unele structurale şi celelalte funcționale, după cum vom arăta mai jos.

Elementele structurale conturează imaginea sistemului percepută din exterior, atât prin aparența statică, precum şi prin comportamentul său în relație cu alte componente ale mediului existențial

Elementele funcționale sunt acele caracteristici ale unui sistem care definesc identitatea acestuia prin prisma devenirii lui, sub aspectul, deci, al dezvoltării, al evoluției. Dacă ar fi să luăm o comparație, am putea spune că, de pe cartea de identitate a sistemului, elementele structurale reprezintă fotografia, pe când cele funcționale restul datelor descriptive.

Desigur, există multiple ***trăsături*** considerate de bază ale sistemelor, între care şi cele sintentizate de Fritjof Capra, astfel: *autoorganizarea; homeostazia (echilibru dinamic); schimbul permanent cu mediul; capacitatea de adaptare la modificările şi condițiile mediului existențial; capacitatea de autoevoluție; capacitatea de vindecare şi reînnoire; autotransformarea şi autotranscendența (incluzând procesele de învățare, dezvoltare şi evoluție)*.

A. Elemente structurale

a) Structura fiecărui sistem este dată de acel set de elemente şi/sau valori care conturează identitatea externă; ele definesc forma şi încadrează sistemul într-o familie sau alta de realități. Sub aspectul tratării noastre prezente, conceptele de structură şi formă sunt sinonime.

b) Arhitectura sistemului se compune din totalitatea normelor, a legilor sau regulilor care structurează ordinea proprie sistemului. Există astfel legi care definesc manifestarea internă a sistemului (propria configurație internă, cosmosul intern), dar şi legi care definesc comportamentul sistemului în mediul său de existență, regulile de interacțiune cu alte sisteme şi entități din cadrul acestuia. Arhitectura sistemului este, deci, echivalenta caracterului acestuia.

c) Esența oricărui sistem este dată de conținutul intern, cuprinzând toate valorile şi elementele ce „umplu" structura acționând după normele conținute în setul propriei arhitecturi. Deci, spre deosebire de elementele, deja, prezentate (adică cele ce dau forma şi respectiv caracterul/comportamentul), în conceptul de esență, includem orice alte (şi toate celelalte) elemente care se încadrează în limitele determinate de forma sistemului, dacă acestea au rezidență în cadrul său. Prin aceasta, înțelegem că respectivele valori nu sunt pasagere, ci, chiar dacă nu au fost încă asimilate, sau definitiv integrate, totuşi, şi-au găsit un loc ori au reuşit să lege relații stabile cu alte valori interne ale sistemului.

Această din urmă precizare este importantă mai ales pentru *sistemele evoluate, care prin definiție fiind sisteme deschise, reprezintă, totodată, o zonă de tranzit pentru diverse valori, şi de multe ori adevărata piață de schimb în cadrul cărora alte sisteme realizează tranzacții*, fără a afecta în vreun fel esența/ conținutul sistemului dat. Dacă ar fi să luăm un exemplu, deşi este cantonată în cala sa, marfa încărcată pe un vapor nu face parte din esența acestuia; este doar un element pasager, care nu creează legături de rezidență mai lungi decât durata transportului, astfel, încât să afecteze în vreun fel identitatea proprie sistemului însuşi. În concluzie, deci, la sistemele evoluate, toate valorile sunt în tranzit, au doar rezidență, pe o perioadă mai mare sau mai scurtă de timp, întrucât sistemul însuşi este o entitate în continuă schimbare.

d) Procesele constituie ansamblul transformărilor care au loc în cadrul sistemului, realizate după anumite coordonatele determinate de arhitectură şi de structură, dar aplicându-se asupra esenței. Procesele definesc dinamismul intern al sistemului şi descriu ansamblul mişcărilor de dezvoltare, precum şi toate transformările ce au loc în interiorul unei entități sistemice. Este motivul pentru care procesul şi devenirea sunt concepte echivalente în cazul studiului de față.

Dintre toate elementele definitorii pentru orice sistem, procesele sunt esențiale în devenirea acestuia. Pe măsură ce sistemul se dezvoltă şi evoluează spre nivele superioare, se produc mai multe ***mutații***, dintre care cele mai importante sunt următoarele: esența şi forma se unesc şi se dizolvă în

mişcare/ transformare; la fel, arhitectura şi procesele se unifică şi se armonizează cu legile universale ale manifestării sistemului mai mare, din care face parte şi sistemul în discuție. Altfel spus, *sistemul se ridică spre o ordine superioară lui prin dezvoltarea legilor proprii (cuprinse în setul numit de noi arhitectură) până la nivelul acestora, fapt care determină, totodată, şi o permisivitate şi flexibilitate marcantă a structurii şi formei, de o aşa manieră încât să poată realiza funcțiile şi tranzacțiile aferente noului rol pe care sistemul îl dobândeşte astfel în cadrul unei arhitecturi şi unei structuri superioare*. În acest stadiu, forma, structura şi chiar propriile legi devin desuete. Accentul se deplasează pe procese; practic, toate vechile valori proprii se topesc într-un flux al transformărilor permanente, după anumite coordonate aparținând unei ordini superiore sistemului dat; totul tinde să devină un proces unificat.

B. Elemente funcționale

Prin natura şi specificul lor, elementele funcționale se apropie până la a se confunda de cele mai multe ori cu trăsăturile/caracteristicile sistemului. De fapt, pe parcursul existenței acestuia, şi pe măsură ce sistemul accede spre nivele superioare de dezvoltare, această suprapunere, confuziunea deci, dintre elemente de identitate funcțională şi caractere, devine tot mai accentuată. În cele ce urmează, vom aminti numai unele dintre cele mai evidente valori ale oricărui sistem, definitorii pentru identitatea funcțională, chiar dacă o parte dintre acestea sunt (şi) trăsături.

a) Identitate/nume. Toate sistemele, indiferent că sunt umane sau doar se află în interacțiune cu societatea umană (chiar dacă ele sunt naturale ori cosmice: fenomene, procese, sau organizări ale materiei, de exemplu) participă la procese de interacțiune informațională, fapt pentru care, în cadrul contextual al rolurilor jucate, este necesară definirea propriei poziții, în primul rând, printr-un nume, printr-o identitate de cod, un simbol cu semnificație agreată şi recunoscută de celelalte sisteme participante la aceste tranzacții.
b) Misiune/scop şi obiective/telluri. Misiunea sau scopul oricărui sistem defineşte funcția sa de bază în cadrul propriei existențe, specializarea, ceea ce poate şi trebuie să facă prin chiar modul său de a fi şi a funcționa. Scopul, misiunea şi rostul sunt, în acest fel, concepte echivalente pentru existența sistemelor. Sistemele însă, în calitate de celule structurale şi funcționale ale organizării proceselor devenirii universale, sunt ele însele supuse unui continuu impuls spre perfecționare, spre evoluție. Acest impuls se manifestă din interior şi ia forma obiectivelor, a țelurilor, aspirațiilor sau dorințelor, în cazul din urmă, pentru ființele vii, care au conştiința de sine.
c) Finalitate/rezultate ale existenței şi funcționării în baza misiunii proprii. Toate procesele organice, fie în lumea vie, fie în cea a materiei, se caracterizează prin specializarea funcțională. Fiecare lucru şi, deci, fiecare sistem are un loc şi un rol de îndeplinit prin chiar identitatea sa nativă sau evolutivă. Nimic nu este lăsat la voia întâmplării şi, de aceea, orice proces, în cadrul căruia participă, sub o formă sau alta, sisteme, este necesar să definească roluri, care să nu se repete şi funcții, care să fie complementare în realizarea acestor roluri. Finalitatea reprezintă forma sub care, prin chiar procesul de dezvoltare a sistemelor se reglează această armonie simbiotică a ansamblurilor structurale polisistemice în cadrul unor procese complexe, prin care fiecare participant primeşte rolul funcțional în baza specializării sau, mai degrabă, calificării în a face, în a obține sau produce un anumit rezultat. Totul, în univers, se orientează atât spre obiective, cât şi spre rezultate finite, chiar dacă nu finale; obiectivele şi produsul acestora (rezultatele deci, finalitățile) reprezintă treptele pe care le urcă orice sistem în cadrul procesului evolutiv.
d) Stadii de dezvoltare şi praguri de trecere. Stadiile de dezvoltare sunt fragmente de procese în cadrul cărora se produc în mod specific şi adaptat anumite transformări determinante în cadrul sistemului şi care depind de natura, clasa, familia din care face parte.

Evoluția nu se produce în salturi, dar ea se realizează pe procese. Stadiul este într-un fel suma proceselor cu o anumită finalitate, deci care conlucrează sinergic în baza unor principii directoare, în vederea aducerii sistemului la un anumit nivel, grad sau stare de complexitate şi dezvoltare. Stadiul devine, în acest fel, deopotrivă locul şi mediul în care elemente cu rol catalitic produc evoluția sistemului prin procese de maturare internă.

Rezultatele dezvoltării fiecărui sistem sunt teoretic vizibile pe întreg parcursul acestui proces, dar ele devin cu adevărat marcante şi definitorii abia la finele stadiului. Trecerea de la un stadiu la altul, corespunde schimbării categoriei de procese necesare dezvoltării. Pentru aceasta, sistemul va da

o probă care să asigure că etapa vechiului stadiu a ajuns la rezultatul dorit (la maturare), că, altfel spus, sistemul are instrumentele necesare înscrierii în etapa următoare. Aceste intervale de probă între două stadii consecutive se numesc praguri.

e) Categoria/familia/clasa de apartenență/încadrare. Clasa, familia, categoria (etc.) de apartenență sau încadrare nu sunt necesare numai pentru uşurința noastră umană de a cunoaşte sau recunoaşte lucrurile, ci, în funcție de aceste categorii, lucrurile şi sistemele se recunosc ele însele, unele pe altele şi îşi aleg conduitele de interacțiune cele mai adecvate. Fie pe baze de afinitate şi armonizare, fie pe baze concurențiale sau conflictuale; fie prin cooperare sau ignorare; de fiecare dată însă sistemele sunt obligate să aibă o atitudine față de toate celelalte componente ale mediului existențial.

Interacțiunea este procesul de bază al organizării vieții şi aceasta solicită în permanență definirea poziției, atitudinii, raporturilor inter-sistemice, lucru care se face în mod natural, fără consum de energie din partea sistemelor participante, tocmai prin acest fel de codificare, dar şi de recunoaştere reciprocă datorită încadrării în tipologii cosmice convenționale. Desigur, interacțiunea însăşi îmbracă o gamă variată şi complexă de forme sub care se realizează practic, în funcție de nivelul de evoluție al sistemelor, mergând de la polul opoziției, conflictului, diferențierii, până la cel al colaborării sinergice, armonizării şi, în final, al unificării, etapă în care se ajunge odată cu atingerea gradului suprem de dezvoltare a unui sistem, moment în care acesta se pregăteşte să treacă într-o altă stare de existență, metamorfozându-se.

Într-un sistem complex, interdependența şi conectivitatea apar în mod natural, fiind rezultatul scopului sau obiectivului comun al părților şi elementelor sale, indiferent de nivelul la care acesta există (micro sau macro), de dimensiunile sale (sistem de dimensiuni mici sau mari) sau de orizontul de timp la care acesta se raportează (termen scurt, mediu sau lung).

Conectivitatea şi interdependența, multidimensionalitatea şi dinamismul sunt caracteristici „genetice" ale sistemelor complexe, indiferent de natura lor substanțială sau abstractă, de consistența sau inconsistența componentelor sale şi de obiectivele sau funcțiile îndeplinite de acestea.

Agenții din sistem sunt componente ale sistemului. De exemplu, aerul şi moleculele de apă dintr-un fenomen meteo (de exemplu nor), flora şi fauna dintr-un ecosistem. Aceşti agenți interacționează şi se leagă unul de celălalt prin conexiuni în moduri imprevizibile şi neplanificate. Dar, de la această mulțime de interacțiuni, apar regularități care încep să formeze un model care face feedback sistemului şi informează despre interacțiunile agenților.

Sistemele adaptive complexe se găsesc peste tot în jurul nostru, iar ştiințele complexității confirmă faptul că marea majoritate a sistemelor reale sunt complexe. Ecosistemele naturale, sistemul atmosferic, traficul rutier, organizațiile sociale, grupurile teroriste, piețele ş.a. sunt toate sisteme adaptive complexe. ***K. Dooley*** se referă la trei principii care trebuie să stea la baza definirii unui sistem adaptiv complex. Primul principiu afirmă că ordinea şi controlul în astfel de sisteme sunt proprietăți emergente şi nu predeterminate. Al doilea principiu specifică faptul că istoria lor este ireversibilă, iar al treilea principiu este acela că viitorul în aceste sisteme este incert.

Astfel, agenții care alcătuiesc aceste economii (firme, gospodării, bănci comerciale, agenții guvernamentale ş.a.) dezvoltă propriile lor reguli ale jocului pentru a efectua şi controla tranzacțiile ce au loc între ei. Aceste reguli ale jocului nu sunt stabilite în prealabil, dar ele sunt respectate de către noii agenți care intră în economie. Evident că aceste reguli emerg din faptul că ele sunt acceptate de către toți agenții. Controlul respectării regulilor existente se face, de asemenea, prin eliminarea de pe piață a agenților care nu le respectă. În al doilea rând, în economiile de piață, nu se pot anula tranzacțiile deja efectuate. Istoria acestor tranzacții este, deci, ireversibilă.

Totodată, orice sistem complex este caracterizat de o stare haotică. Starea haotică este caracterizată de incertitudine, probabilitate şi întâmplare, care se înscriu în limitele conceptului de cibernetică şi entropie (dacă informația în sistem este măsura organizării sistemului iar entropia este măsura dezorganizării, adică, entropia este măsura insuficienței informației în sistem).

Cercetarea sistemelor economice, din punctul de vedere al teoriei sistemelor complexe, ne apropie spre înțelegerea mai profundă a bazelor funcționării economiei de piață contemporane, în care progresul tehnico-ştiințific inevitabil generează apariția unor noi tehnologii „înalte", subramuri informaționale şi „noi" piețe financiare calitative.

Categoria sistemică de generalizare a activității financiar-monetare internaționale apare sub forma de ***sistem valutar financiar internațional*** cu posibilități sigure de reglare a activităților proprii

sistemului, dar care poate influența economia mondială sau chiar şi societatea umană.

Cunoaşterea aspectului de conținut al sistemului financiar şi monetar internațional trebuie să pornească ,în mod logic, de la Teoria Sistemelor şi conceptele sale referitoare la categoria de sistem. Abordarea sistemică va permite o analiză cantitativă şi calitativă a dezvoltării şi funcționării sistemului financiar şi monetar internațional, reieşind din natura şi specificul său, care ne înclină spre utilizarea conceptului de sinergie şi teoriei haosului în cercetare.

Conceptul teoriei sistemelor complexe este tot mai utilizat în ultimul timp în literatura economică, în special în cercetarea fenomenului mondo-financiar. Astfel, în articolul său „Un punct de cotitură a sistemul valutar financiar internațional", Alar Tamming şi Krassimir Petrov[1] conturează că una dintre proprietățile teoriei haosului este că în punctul de bifurcație nu putem cunoaşte, eventual, care va fi arhitectura noului sistem valutar financiar internațional. În accepțiunea autorilor, ea este opusă cu cea precedentă. În termeni hegelieni, aceasta este natura dialectică de creştere şi dezvoltare, în cazul în care în stadiul actual în spirala dezvoltării este înlocuit cu un nivel mai înalt, dialectic opus. Următoarea etapă o neagă complet pe cea anterioară, în timp ce se rezolvă complet toate problemele. Mai târziu, noul sistem ajunge la un nou punct de bifurcație, şi aparent revine la stadiul său anterior de dezvoltare, însă la un nivel superior. În acest sens, este foarte probabil că vechiul sistem valutar financiar internațional va fi înlocuit, cel mai probabil, cu un sistem nou mai eficient.

P.Bran [2] consideră că societatea, în ansamblul său, este privită ca un sistem complex, de tipul sistemelor deschise, disipative. Aceste sisteme, după concepția laureatului Premiului Nobel pentru Chimie, I.Prigogine, se află într-un permanent schimb de substanță, energie, şi informație cu mediul înconjurător, fiind considerate sisteme departe de echilibru.

Din aceste însuşiri, după P.Bran, desprindem regulile de funcționare ale unui sistem inclusiv ale sistemului valutar financiar internațional, precum şi direcțiile de acțiune pentru reglarea operativă a modului de lucru din cadrul sistemului respectiv. Potrivit lui, activitatea financiară şi monetară internațională, pe parcursul ultimelor secole, încearcă, în diferite momente, să formeze o structură organizatorică internațională, cu misiunea de a constitui ***Conexiunea inversă de autoreglare***

Conexiunea inversă (feedback) este caracteristica de bază a unui sistem viabil şi permite autoreglarea acestuia, sub impulsul stărilor proprii şi ca urmare a semnalelor primite din mediul ambiant al sistemului în cauză.

Astfel, pentru ***sistemului valutar financiar internațional***, conexiunea inversă de autoreglare cuprinde instituții, metode, mijloace şi idei (concepte teoretice), prin intermediul cărora se corectează cantitativ şi calitativ produsele sistemului, în conformitate cu cerințele beneficiarilor acestor produse şi cu posibilitățile reale ale momentului respectiv.

Instituțiile create pe plan internațional cu scop de reglare operativă şi pe termen lung a activității financiare şi monetare sunt reprezentate, în principal, de instituțiile financiar-monetare internaționale, conferințele şi reuniunile financiar monetare internaționale, structurile naționale, regionale şi internaționale cu rol de reglare a pieților monetară, financiară şi de credit.

În literatura de specialitate rusă, un aport deosebit cercetării ***sistemului valutar financiar internațional,*** în contextul teoriei sistemelor complexe, îl aduce V.Iachimchin [3]. Acest cercetător, în special studiază piețele financiare internaționale, care sunt elementele sistemului valutar financiar internațional, în contextul teoriei haosului.

Potrivit lui, auto-organizarea obiectelor este un fapt dovedit ştiințific. În prezent, când a devenit clar că piețele financiare sunt nişte sisteme neliniare, sinergia a permis utilizarea conceptului neliniar în analiza economică a pieților şi să explice mai clar natura lor, inclusiv evoluțiile lor ulterioare. Chiar dacă asupra pieței nu influențează factori exogeni, aceasta va funcționa, în continuare, şi se va dezvolta haotic, în direcții aleatorii, pe care ea însăşi va încerca să o ordoneze cu ajutorul sistemului, reieşind din haosul din trecut. În cazul în care un sistem vrea să supraviețuiască, el trebuie să evolueze. Prin urmare, în realitate, o economie sănătoasă şi piața nu tind spre echilibru, dar spre creştere şi dezvoltare.

Piețele financiare sunt în permanentă mişcare, interacțiune cu mediul extern, prelucrând informații şi realizând feedbackuri. Stadii dinamic de linişte se intercalează cu etape atât de complexe, încât apare impresia de haos total şi imprevizibil. Ordinea se naşte din dezordine în procesul de auto-organizare, dar la un moment dat, slăbit de stabilitate, sistemul dinamic recreează din nou haos. În asemenea momente, metodele tradiționale de analiză a pieților financiare sunt inadecvate şi ineficiente.

Pentru a înțelege mai bine deficiențele paradigmei liniare, cercetătorul rus încearcă să analizeze postulatele de bază ale paradigmei liniare în cercetarea sistemului valutar-financiar internațional .

În primul rând, potrivit paradigmei liniare, fără influențe externe, orice sistem, inclusiv cel valutar tinde la echilibru: cererea este egală cu oferta, totul este stabil. În realitate, nu este aşa, drept exemplu poate servi volatilitatea de pe piața valutară.

În al doilea rând, teoria liniară se bazează pe faptul că piețele nu au memorie: noutatea a fost primită, piața a reacționat imediat şi a uitat. Aceasta este o presupunere foarte greşită, pentru că fiecare actor de pe piețele componente ale sistemului valutar financiar internațional are propria sa istorie, opinie şi inerție. Condițiile inițiale şi momentele speciale, atunci când a apărut ştirea în teoria liniară, de asemenea, este ignorată – se consideră că o noutate separată nu poate schimba piață.

Cu toate acestea, teoria reflexivității elaborată de G. Soros [4] arată, în mod clar, că acesta nu este corect. Participanții de pe piață (sau, mai degrabă, modul lor de gândire) afectează situația actuală şi preferințele lor conduc la un echilibru irealizabil. Fiecare participant al piețelor financiare activează neliniar pe piață, pornind din momentul intrării pe piață de la rezultatele tranzacțiilor anterioare, de la experiențele din trecut şi de la noi informații, asimilate cu erori şi pierderi.

În al treilea rând, paradigma liniară susține că piețele sunt eficiente, adică prețul valutei ar trebui să reflecte toate informațiile disponibile. Şi mulți cred în aceasta chiar şi după ce s-a studiat foarte multe comportamentul perechilor valutare (şi parametrilor economiile lor naționale), care sunt tranzacționate la prețuri ce nu iau în considerație aceşti parametri.

În al patrulea rând, se consideră că actorii piețelor financiare sunt raționali şi se supun unor evaluări ale cursurilor valutare, şi nu de sentimente sau impulsuri. În plus, cea mai mare parte a participanților la această piață sunt inteligenți, desemnează un singur posibil preț corect şi nu-şi asumă riscuri. Cu toate acestea, cu toții ştim cât de irațional este psihicul uman. Şi fără de a-şi asuma riscuri, la momentul potrivit, nu ai ce face pe piețele financiare.

Din paradigma liniară rezultă că cursurile valutare descriu o traiectorie aleatorie, distribuția lor este normală şi are formă de clopot. Distribuirea profiturilor are o valoare medie, dar realitatea, din nou, ne demonstrează că nu este aşa.

Faptul că ipoteza liniară este inadecvată, participanții de pe FOREX scot la iveală în fiecare zi, şi de cele mai multe ori încearcă să se bazeze pe ramurile sinergice, precum teoria complexității şi analiza fractală.

În lucrările unui alt cercetător rus, Crasavina L [5], se evidențiază faptul că natura şi stabilitatea sistemului valutar financiar internațional ține de nivelul corespunderii principiilor sale structurii economiei mondiale, echilibrului de forțe şi intereselor țărilor economic dezvoltate. În cazul în care se modifică aceste condiții, apare o criză a sistemului valutar financiar internațional, care va conduce la prăbuşirea sa şi crearea unui nou sistem valutar financiar internațional. Din această definiție, putem desprinde o abordare a sistemului valutar financiar internațional din punct de vedere al teoriei haosului. Modificarea condițiilor nu este altceva, potrivit teoriei haosului, decât întreruperea stării stabile a sistemului, după care se trece la o altă stare stabilă, ce duce la apariția unui nou sistem valutar financiar internațional.

Un loc aparte în studierea sistemelor complexe îl are integritatea lui. Şi fiindcă, interconexiunea elementelor sistemului determină integritatea lui, cercetătorii acordă o atenție deosebită elementelor sistemului valutar financiar internațional, cu atât mai mult, dacă un element al sistemului îşi pierde legătura cu sistemul, atunci el se transformă într-un nou sistem.

În literatura anglo-saxonă, se menționează că principalele elemente ale sistemului monetar internațional sunt mecanismul cursului valutar şi funcția de preferință a monedei de rezervă. Dintre cele două, mecanismul cursului valutar este ceva mai important, Leckow [6]. Țările dezvoltate au folosit două tipuri generale de mecanisme ale cursurilor valutare de la sfârşitul Celui de-al Doilea Război Mondial: sisteme cu rată fixă şi sisteme cu rată flexibilă. Un mecanism de schimb cu rată fixă este unul în care diferite țări au convenit asupra ratelor, la care monedele vor fi schimbate în comerțul internațional, sau unul în care o țară stabileşte o rată fixă de schimb pentru moneda proprie. Fiecare dintre aceste situații au existat în evoluția mecanismului cursurilor valutare ale țărilor cu economie dezvoltată, înainte de introducerea mecanismul cursurilor valutare flexibile, care mai este cunoscută şi sub denumirea de curs valutar flotant, Little & Olivei, 1999 [7]. Mecanismul cursului valutar flotant permite ca fiecare țară să-şi stabilească propriul nivel de schimb, care se va modifica în dependență de situația economică.

Sintagma de „sistem valutar-financiar internațional" se referă la un set de reguli şi instituții ce au drept scop realizarea plăților internaționale. Privit dintr-un punct de vedere, mai puțin abstract, sistemul valutar-financiar internațional se referă la moneda/regimul monetar al țării, normele de intervenție în cazul în care curs valutar este fixat sau gestionat într-un anumit fel, de instituțiile abilitate, dacă există o problemă. Cu lumea împărțită într-o tabără de valute majore, care oscilează liber şi se permite libera circulație a capitalului, şi o altă tabără, cu grade diferite de control asupra cursurilor valutare şi fluxurilor transfrontaliere, sistemul valutar-financiar internațional potrivit lui Isabelle Mateos y Lago, Rupa Duttagupta, and Rishi Goyal[8] este, de fapt, un non-sistem. Noțiunea-cheie în această configurare este cea de activ de rezervă: atât timp cât o țară îşi gestionează rata de schimb valutar, are nevoie de un activ internațional lichid, relativ stabil de a interveni pe piață. De la abrogarea aurului monetar în calitatea sa de ancoră monetară, dolarul american a fost activul de rezervă principal în economia mondială.

Totodată, francezul Yves Simon [9] menționează că sistemul valutar financiar internațional nu poate fi redus doar la regimurile privind cursurilor valutare, deşi, după unii autori, el acoperă doar forma juridică a organizării plăților internaționale. Potrivit definiției lui Robert Mundell [10], sistemul valutar financiar internațional este "un ansamblu de mecanisme care guvernează interacțiunea dintre monedele şi instrumentele de credit şi modalitățile de reglementare de bunuri şi servicii". Reieşind din această definiție, sistemul valutar financiar internațional se situează mai presus decât regimurile cursurilor valutare, el înglobează atât operațiunile de decontare a tranzacțiilor comerciale, cât şi toate operațiunile financiare, nu numai pe cele legate de cele comerciale, dar şi pe cele ce se desfăşoară în manieră independentă între națiuni.

După cum, deja, s-a menționat, sistemul valutar financiar internațional implică existența unui set de reguli instituționalizate extinse într-un spațiu internațional omogen. Potrivit lui H.Bourguinat [11], sistemul valutar financiar internațional, din păcate, este cel mai adesea asociat unor practici, obiceiuri, care, de fapt, nu constituie mai mult decât o fracțiune din funcțiile acestui sistem, totodată, şi teoriile economice ce țin de fenomenul mondo-financiar, uneori, sunt greu de înțeles, reieşind din complexitatea lor şi legătura cu realitatea funcționării sistemul valutar financiar internațional.

Potrivit altei viziuni, Eichengreen, B [12], sistemul valutar financiar internațional este un ansamblu de reguli şi proceduri care exercită influențe asupra politicilor economice naționale. Aceste reguli sunt fie implicite, care nu fac parte obiectul unui acord internațional (de ex. etalonul aur), fie explicite făcând obiectul unui acord (Bretton Woods în 1994). Ordinea monetară, spusă şi regimul monetar, fixează regulile jocului între țările participante. În acest sens, supravegherea comportamentului lor, cu precizarea principiilor de bază care guvernează funcționarea sistemul valutar financiar internațional:

- regulile convertibilității monetare, schimbul unei monede în altă în tranzacțiile internaționale;
- un grad mai mare sau mai mic al mişcării fluxurilor internaționale de capital;
- lichiditatea sistemului, în special, alimentarea economiei mondiale cu lichidități internaționale;
- condițiile de ajustare a sistemului care se referă, în primul rând, la echilibrul contului exterior şi, în al doilea rând, influența acestui echilibru extern asupra echilibrului intern al economiilor naționale.

În conformitate cu economistul francez Allegret J.P. [13], putem constata că, pe parcursul evoluției sistemului valutar financiar internațional, fiecare organism monetar are o arhitectură specifică în raport cu ordinea monetară existentă.

Sistemul monetar stabileşte obiectivele urmărite de către participanți – stabilitatea monetară, creşterea economiei mondiale, ocuparea forței de muncă…-,în timp ce ordinea monetară stabileşte regulile de acțiune pentru a atinge aceste multiple obiective.

Cât priveşte evoluția sistemului valutar financiar internațional, unii cercetători, în special Brown W. şi Kindleberger C. [13], propun interpretarea lui prin intermediul unei abordări-cadru bazate pe stabilitatea hegemonică. Într-adevăr, această abordare permite de a interpreta cele trei niveluri de bază ale oricărui sistem monetar internațional: fundament, funcționare şi degenerare. Abordarea acordă un loc important existenței unei țări centrale pentru reglarea relațiilor valutar-financiare internaționale.

Poziționarea țării centrale tinde la destabilizarea relațiilor valutar-financiare internaționale. Stabilitatea hegemonică, prin urmare, pune accent pe interacțiunea dintre fenomenele reale şi monetare

pentru înțelegerea evoluției sistemului valutar financiar internațional.

Totuşi, economia mondială are o structură mult mai complexă decât cea reprezentată prin intermediul stabilității hegemonice. Într-adevăr, relațiile economice internaționale, par a fi produsul unei rețele de dominare în care economia națională exercită o influență semnificativă

Deşi sistemul financiar-monetar internațional urmăreşte scopuri economice globale, mecanismele specifice lui sunt sintetizate pe baza sistemului monetar național [5]. Această legătură se realizează prin intermediul băncilor comerciale naționale, care deservesc activitatea economică externă şi se manifestă în reglementarea valutară interstatală şi coordonarea politicilor valutare ale țărilor dezvoltate. Interdependența sistemelor valutare naționale şi a celui internațional nu înseamnă identitatea lor, deoarece sunt diferite scopurile, condițiile funcționării şi reglementării, precum şi influența asupra diferitelor țări şi a economiei mondiale.

Potrivit lui Crasavina L., afinitatea şi distincțiile sistemelor valutare naționale şi celui internațional se manifestă în elementele lor (tabelul 1).

Tabelul 1

Elementele de bază ale sistemelor valutare naționale şi sistemului valutar financiar internațional [5]

Sistemul valutar național	Sistemul valutar financiar internațional
Moneda națională	Valutele de rezervă, unitățile de cont internaționale
Condițiile de convertibilitate a monedei naționale	Condițiile reciproce de convertibilitate valutară
Paritatea monedei naționale	Regimul unificat al parităților valutare
Regimul cursului monedei naționale	Reglementarea regimurilor cursurilor valutare
Existența sau lipsa restricțiilor valutare, controlul valutar	Reglementarea interstatală a restricțiilor valutare
Reglementarea națională a lichidității valutare a țării	Reglementarea interstatală ale lichidității valutare internaționale
Reglementarea utilizării instrumentelor de credit internaționale	Unificarea regulilor de utilizare a instrumentelor de credit internaționale
Reglementarea decontărilor internaționale ale țării	Unificarea formelor de bază ale decontărilor internaționale
Regimul pieței valutare naționale şi pieței aurului	Regimul pieței valutare internaționale şi al pieței internaționale a aurului
Instituțiile naționale, ce administrează şi reglementează relațiile valutare ale țării	Organismele internaționale ce realizează reglementarea interstatală a relațiilor valutare

Sistemul financiar-monetar internațional se integrează în sistemul economiei mondiale şi trebuie să îndeplinească cantitativ şi calitativ cerințele economiei mondiale [2]. Cerințe ce pot fi identificate în produsele Sistemului financiar-monetar internațional:

- etaloane monetare cu statut internațional sau internaționalizate;
- fonduri financiare şi de credit atrase în circuitul internațional;
- mijloace,instrumente, modalități şi acorduri internaționale de plată;
- informații economice, financiare, monetare, sociale, politice la nivelul economiei mondiale;
- reglementări, recomandări necesare reglării activităților financiare şi monetare internaționale;

Pentru a realiza aceste „produse finite", sistemul valutar-financiar internațional este structurat sub forma unor ***piețe internaționale,*** piețe bine conturate în sistemul actual [2], în special – piața monetară internațională, piața financiară internațională şi piața internațională a creditului.

Mai mult decât atât, în opinia multor cercetători [14] şi piața resurselor energetice poate fi considerată un segment al sistemul valutar-financiar internațional. Punctul de plecare în această accepțiune sunt modificările ce au avut loc de la începutul acestui secol şi au adus la delimitarea frontierelor dintre piețele valutare, de capital şi de mărfuri. În prezent, aceste piețe pot fi percepute ca segmente ale sistemului valutar financiar internațional unde capitalul se deplasează fără obstacole şi, de fapt, instantaneu. Într-un astfel de segment, s-a transformat şi piața futures-urilor pe petrol.

Astfel, deoarece piața energetică în dezvoltarea sa, în esență, a încetat să mai fie una energetică şi a devenit una financiară, potrivit lui Buşuev, petrolul a devenit, într-un anumit fel, o monedă

mondială, care stabilizează procesele în economia reală. Dar, în acelaşi timp, piaţa petrolului a dobândit o mare volatilitate inerentă pieţelor monetare şi financiare. În plus, creşterea explozivă a contractelor futures deschise şi a volumului de tranzacţionare fac ca motivaţiile tranzacţiilor cu petrolul, în mare măsură, să fie tranzacţii financiare.

În concluzie, putem constata că neliniaritatea şi complexitatea ce caracterizează sistemul valutar-financiar internaţional, precum şi prezenţa unui număr mare de feedbackuri cauzează natura sinergică a fenomenului mondo-financiar şi dau naştere la numeroase efecte sinergice, care modifică aspectele calitative ale funcţionării sistemului valutar-financiar internaţional. Studiul sistemului valutar-financiar internaţional, fără o atenţie adecvată pentru astfel de efecte conduce la o înţelegere incompletă sau incorectă a legilor obiective ale dezvoltării sistemului valutar-financiar internaţional şi gestiunii ineficiente a acestuia.

Bibliografie:

1. Tamming A., Petrov K. **A Breakpoint for the Global Monetary System** January 12, 2009 [resurse electronice]. Modul de acces: http://www.financialsensearchive.com/editorials/petrov/2009/0112.html
2. Bran P., Costică I. *Economica activităţii financiare şi monetare internaţionale*. Bucureşti: Editura Economică, 2005,
3. Якимкин В.Н. *Финансовый дилинг*. Книга 1. Москва: Омега-Л, 2001, 496 с.
4. Сорос Джордж. *Алхимия финансов*. Москва: Инфра-Мб, 1997, 298 с.
5. . Красавина Л.Н (ред.) *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения,* Москва: Финансы и статистика, 2008, 605 с.
6. Leckow, Ross B. *The role of the IMF in the liberalization of capital movements*. Wisconsin Law Journal 17, n 3, 1999 [resurse electronice]. Modul de acces: http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/wisint17&div=23&id=&page=
7. Sneddon Little Jane & Olivei Giovanni P., 1999. *Rethinking the International Monetary System*: an overview Conference Series; Federal Reserve Bank of Boston, issue Jun, pages 1-31. [resurse electronice]. Modul de acces: http://www.bostonfed.org/economic/conf/conf43/index.htm
8. Mateos Isabelle y Lago, Duttagupta Rupa, and Goyal Rishi. *The Debate on the International Monetary Systeme he International*. November 11, 2009 [resurse electronice]. Modul de acces: http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0926.pdf
9. Simon Yves. *Finance internationale* 10e éd. Paris: Editor ECONOMICA. 2010, 1012 p.
10. Mundell Robert. *The International Monetary System*. in the 21st Century: Could Gold Make a Comeback? Center for Economic Policy Studies St. Vincent College, Latrobe, PA, – Booklet 11 pages [resurse electronice]. Modul de acces :http://robertmundell.net/ebooks/free-downloads
11. H.Bourguinat. *Finance internationale* (en coll. avec J. Teïletche et M. Dupuy), Coll. Hypercours, Paris: Dalloz, 2007, 644p
12. Eichengreen B.. *Hegemonic Stability Theories of the International Monetary System*. [resurse electronice]. Modul de acces : http://www.nber.org/papers/w2193.pdf
13. Allegret J.P. *Monnaies, finance et mondialisation*. Paris: Economie monetaire internationale. Paris: Editeur Vuibert , 2008, 312 p
14. Kindleberger C. P. *A Financial History of Western Europe*. 2nd Edition. Oxford & New York: Oxford University Press, 1992, 524 p.
15. Бушуев В.В.. *Взаимосвязь мировой финансовойсистемы и рынка нефти*. [resurse electronice]. Modul de acces www.energystrategy.ru/old/news/source/Bush_fin-oil1.htm

OUTSIDER'S EVALUATION OF CATASTROPHIC RISK OF THE BANK

Assoc. Prof. Larisa Romanciuc

Chronology of events in such a short period of time with a pretty powerful and extensive network of branches, and a large staff of about 600 employees must lie in the history of the banking system of the Republic of Moldova. This will be an object lesson and guide for all operating banks and banks willing to take its place in our market products and services.

Successful activity of a commercial bank as a whole is largely dependent on the chosen concept of risk management. The purpose of the banking risks management is to limit or minimize them, because it is impossible to completely avoid the risks. Risk can and should be consciously controlled, guided by the following rules:

- all kinds of risks are interrelated;
- the level of risk is constantly changing under the influence of a dynamic environment;
- risks faced by banks that are directly related to the risk of their clients;
- bankers should try to avoid risks even more than other businesses because they do not work with their own but with other people's money.

The risk management process consists of four stages:

1) risk perception, definition of its causes and risk areas;
2) estimate of risk;
3) minimization or limitation of risks by applying appropriate management practices;
4) maintainance of constant control over the level of risk with the use of a feedback mechanism.

In order to achieve success in this sphere of activity, which is characterized by increased risk-taking, banks need to create and develop a risk management system. With their help, the bank's management will be able to identify, assess, locate and control a particular risk.

The risk management system consists of the elements discussed below and the following sub-systems:

- Management of assets and liabilities;
- Implementation of monetary policy;
- Setting standards and limits;
- Pricing of products and services;
- Management accounting and financial analysis;
- Requirements for reporting and documentation;
- Information and analysis service;
- Distribution of power in decision-making;
- Monitoring;
- Audit;
- Security service.

The mechanism of decision-making must not only determine the risk, but also allow to assess what the risks and to what extent can the bank take over, as well as to determine the expected return will justify the risk. Justified or acceptable risk – a necessary component of the strategy and tactics for effective management.

To find out the existence of risk, analyze it on a qualitative level is a necessary but not a sufficient step. It is important to identify the magnitude of a risk, quantitatively evaluate it. A certain degree of risk of economic loss is to estimate solutions (losses) that can be expected in the case of its implementation, as well as the probability with which these losses can occur.

When the probability of losses is high and their size is small or vice versa - the losses are unlikely, although they are assessed as significant, the risk is low (small).

The probability of a certain event is measured by objective and subjective methods.

Objective methods for determining the likelihood of settle on the computation of the frequency with which occurred in the past dealt with the event. These are the methods of probability theory, economic statistics, game theory and other mathematical methods.

Subjective methods are based on the use of tests and estimators, formed on the basis of the assumptions of their own observations and experience manager, expert evaluations, judgments, consultants, consultancy advice, etc. Subjective methods are used when the risks are not quantifiable.

In the management of banking risks arise depending multifactorial with multiple feedback loops that couldn't be formalized. If this be neglected, the essence of the process can be so mutilated that would discredit the very idea of a formalized approach. Quantitative methods, in practice, provide an opportunity to enhance the effectiveness of risk management in banking only up to a certain limit and then there are unjustified illusions and the risk increases. One important tool in the process of risk assessment and management is the analysis of scenarios – alternative, which may develop in the future.

This analysis is based on an assessment period of time during which the bank is exposed to a particular type of risk, as well as the degree of influence of risk and the likelihood of its implementation. The presence of risk means that there are several scenarios that differ in both the probability of an event, because of the possible consequences. So scenarios should be described and formulated on the basis of expert assessments by subjective methods.

Quantitative characteristics of each of the selected scenarios are defined using objective methods (mathematical and statistical).

Quantitative determination of the level of risk - an important step in the process of management, should include assessment of the real (actual) risk, as well as the establishment of the boundaries of acceptable risk for individual banking operations, organizational units and the financial institution as a whole. It is important to assess risks and develop new markets, banking products and activities.

Under admissible is understood this risk, the implementation of which does not threaten the life of the bank, and consequential damages less than the expected profit and the amount of specific provisions that are intended to compensate potential losses.

In this case, the risk is estimated, based on the size of the lost profits.

The upper limit of acceptable risk for the bank is calculated as the sum of the established reserves and the estimated value of profits. Note, that the limits of acceptable risk, each bank sets itself according to its own considerations and chosen management strategy.

The risk that is a threat to the bank, compared with a valid, is called critical.

The critical risk is characterized by such losses, which exceed the size of reserves and the value of expected profits. The upper boundary of the critical risk is determined by the size of the bank's capital. In case of the critical risk the bank will get no profit, but also may lose its own funds, through which offset financial losses.

If the possible consequences of the risk reached a level above the critical point, then we are talking about catastrophic risk. This leads to the risk of bankruptcy of the bank, its closure and sale of assets, as happened with the healthy, in terms of outsider evaluation of the bank.
For the brightest, but also an unpleasant event that took place in the activities of the Moldovan banks in 2009, is included the decision to liquidate the bank, which has been on everyone's mind, bringing up to the table 2008 year ratings, but very clearly positioned itself in the market of banking services in the Republic of Moldova and the achieved results in 2008, he developed very rapidly.

The bank ceased to exist in the reporting 2009 year, so it would be interesting to find out the reasons for its elimination. Since our goal is to find out, not being a banker, but spending a sort of distant outsider analysis will reveal whether a variety of risks of the bank, led to its downfall.

Let's analyze the performance of successful financial and business activities of commercial bank (CB) "INVESTPRIVATBANK". Taking advantage of its annual reports in the media and available forms of financial statements.

The economic performance of the bank in 2008, and in the first half of 2009 is characterized by strong growth, reaching a high level of activity, which confirmed the reputation of a stable, secure and viable bank. The bank's assets grew by 497.1 million lei (45.2%) relative to the previous year and amounted to 1 598.0 million lei, thus, was achieved the 2nd place in the national banking system in terms of the comparative growth of assets.

Asset and liability management in 2008 year has provided uninterrupted financing, maintaining liquidity within acceptable limits. Current ratio was maintained, on average, at around 23.4% (at a rate of just 20.0%) and medium-term liquidity in 2008 year was 0.7% (at a rate of up to 1.0%).

Then in early 2008 year in the banking system of Moldova were positive trends of development. Tier I Capital, which reflects the ability of banks to maintain solvency in difficult or unexpected crisis

conditions, increased by 27.5% to the end of this period, 6665.2 million lei.

The crisis had not yet spread to the entire system of Moldovan banks, except in 2008 was the peak of consumer loans. The share of such loans in the loan portfolio of most Moldovan banks grew, the population was active in their desires to purchase and acquire, the emergence of large supermarkets, the sale of goods is not the first necessary expendable at every stop in the city, spoke of the growth and profitability of consumer sentiment in society.

It should be noted that at the end of 2008, in terms of assets, CB "INVESTPRIVATBANK" P.C. took the 10th place with a share of 4.1% of the banking market, rising by 0.6% compared with 2007. In addition the growth rate of the bank in 2008 amounted to 45.2%, that made the bank be on the 2nd place in the banking system on the dynamics of development.

During 12 months of 2008, it was the biggest increase, it was celebrated as the dynamics of 63.3% higher compared to last year, and in the structure of assets that related to the portfolio of net loans, it also increased compared with the previous year 4047 1 million lei and as of 31.12.2008 amounted to 24772.2 million lei. It should have alerted supervisors, because such a sharp dynamics of lending demanded a serious security and guarantee repayment of the principle.

Peter Rose notes that "the banking risks tend to be concentrated in the loan portfolio if the bank appears in serious financial difficulties, problems usually arise because of the loans that are impossible to recover due to erroneous decision-making, illegal manipulation of credit, credit policy of the irregular and unexpected economic downturn".

Deposits are also accounted for a significant share of bank liabilities – 69.5%. On the liability side of banks, then at the end of 2008, they amounted to 27196.6 million lei, which by 4091.9 million lei more than the level of 2007. CB "INVESTPRIVATBANK" P.C. increased its total portfolio of deposits in 2008 to 46.5%, taking the second place in the banking system on the dynamics and the fourth largest absolute value of growth – 427.1 million lei.

In 2008, there is a high rate of growth of economic indicators of the bank. As of 31.12.2008, the total revenue CB "INVESTPRIVATBANK" reached 258.8 million lei, an increase of 86.6% compared to results of 2007 year. There were already signs of very risky policy – this dynamic growth has been alerted as organs of internal audit and oversight bodies of the NBM.

During 2008, monthly income has increased over time from 13.7 million lei in January to 29.6 million lei in December. The average income was about 21.6 million lei a month (in 2007 - about 11.5 million lei a month).

- Interest income amounted to 196.0 million lei, of which:
- Interest income on loans – 184.7 million lei, an increase of 114.6% over the previous year;
- Interest income on cash bank debt – 10.6 million lei, an increase of 31.5% compared to 2007;
- Income from securities purchased for sale and loans from the "overnight" – 0,7 million lei, by 29.4% less than in 2007.
- Non-interest income totaled 62.8 million lei, of which:
- Income from shares – 11.2 million lei, a decrease of 17.2% over the previous year;
- Proceeds from the sale of foreign currency – 20.5 million lei, up 60.3% compared to 2007;
- Fee and commission income – 22.7 million lei, up 86.1% compared to the previous year;
- Other non-interest income – 8.4 million lei, by 78.3% over the previous year.

Annual costs of the bank in 2008 (including income tax) totaled 252.5 million lei, with a growth rate of 100.1% over the previous year.

- Interest expense amounted to 180.1 million lei, of which:
- Expenses as a percentage of debt to banks and cash loans – 21.5 million lei, up 61.0% over the previous year;
- The cost in the form of interest on deposits of individuals and legal entities 150.1 million lei, an increase of 139.1% over the previous year;
- Charges to write off losses on assets – 8.5 million lei, which represent a decrease of 5.3% compared with 2007.

Non-interest expenses amounted to 72.4 million lei, of which:

- Labor costs and mandatory contributions – 27,5,0 million lei, an increase of 71.8% over the
- previous year (in particular, by increasing the number of employees);
- The cost of real estate – 21, 3 million lei, or an increase of 85.3% compared to 2007;

– Other non-interest income – 23.6 million lei, by 73.7% more than in 2007.

Much of the cost of the bank in 2008 was directed to develop a network of banks, which, in fact, rated as investment costs, to ensure additional revenue over the next two-three years, and if the bank allows for such expenses by the same token it is the other by creating a stable base by investing in real estate and building new offices for the branch. And this is just for analysts and clients of the bank, would mean that all was not so bad, on the contrary, strategic management of the bank planned to further improve the bank's activities. And that is why we have conducted remote analysis of the bank following its annual financial statements at first sight is not alarming.

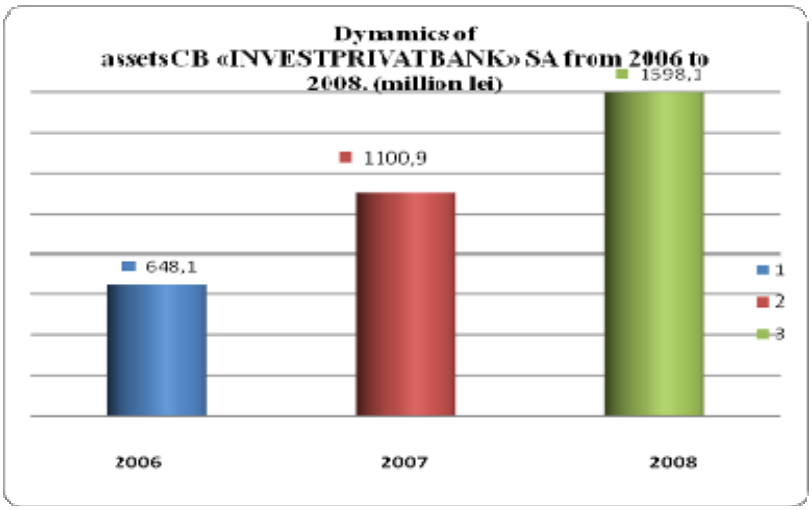


Figure 1. The dynamics of bank assets in the period 2006-2008 (million lei)

Source: *developed by the author on the basis of the balance CB IPB.*

Profit before tax in 2008 amounted 6.3 million lei, the cost of income tax – 1.3 million lei, while net profit reached 6.7 million lei, against 11.2 million lei in 2007.

Analysis of the evolution of bank assets in the period 2006-2008 shows impressive dynamics.

As can be seen from Figure 1, a more intensive growth was registered, in particular, in 2008. Thus, the 12-month net assets increased by 497.1 million lei or by 45.2% in 2007, and thus, at the end of 2008 amounted to 1598.0 million lei. Continued, also, to improve the structure of bank balance – the share of net lending amounted to 66.6%, up to 9 p. p. more compared to the previous year. Liabilities of the bank in 2008, characterized by increasing commitment to 409.1 million lei and the increase in equity capital to 88 million lei.

Thus, the financing of assets in 2008 to 87% produced by obligations (borrowed resources).

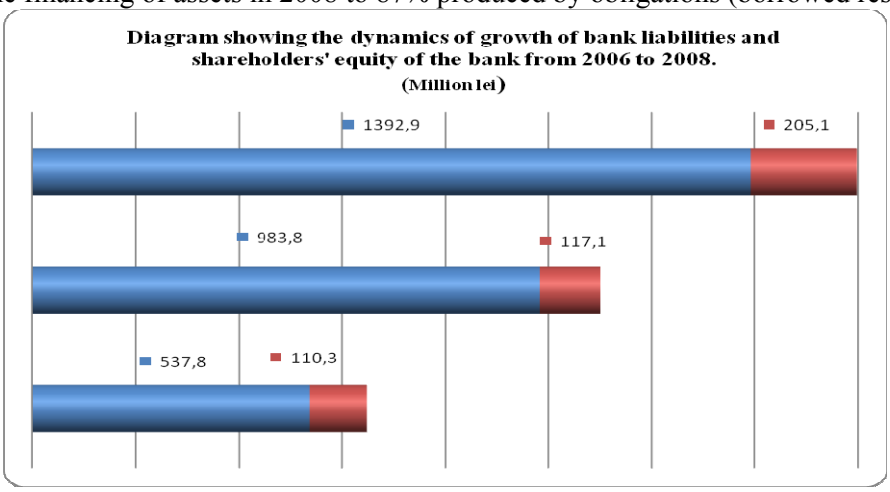


Figure 2. Diagram showing the dynamics of growth of bank liabilities and shareholders' equity of the bank from 2006 to 2008. (Million lei)

Source*: Constructed by the author according to the annual reports for 2006.2007 and 2008.*

Table 1

The dynamics of the growth rate liabilities and shareholders' equity of the bank in 2006 -2008

Indicators	2006		2007	2007 к	2008	2008 to 2006 (%)	2008 to 2007 (%)
	million lei	(%)	million lei	2006(%)			
1. Liabilities	**537,8**	**100**	**983,8**	**182,93**	**1392,9**	**â 2,59 times**	**141,58**
Growth Rate (1)%	**X**	**X**	**X**	**82,93**	**X**	**159 p.p.**	**41.53p.p.**
2. Shareholders' equity of the Bank	**110,3**	**100**	**117,1**	**106,16**	**205,1**	**185,94**	**175,14**
Growth Rate (1)%	**X**	**X**	**X**	**6,16**	**X**	**85,94**	**75,14**

Source: *Constructed by the author according to the annual reports for 2006.2007 and 2008*

Calculations performed by us suggest that a more detailed calculation and analytical analysis can be seen, that the growth rate of liabilities exceeds the growth rate of equity capital: It commitments fastened on average for the year 129.5%, while equity only 79.5%. That would have alerted supervisors in the face of an external audit of the NBM, as well as internal audit.

On the other hand, in 2008, return on assets (ROA) and return on bank capital (ROE) amounted to 0.47%, respectively, 4.63%. By rating the reliability of banks, was published a specialized magazine "Banking and Finance", where CB "INVESTPRIVATBANK" P.C. held in late 2008, 11th place out of 15. Classifier reliability of commercial banks requires the classification of banks by 14 coefficients and 6 quality indicators: liquidity, capital adequacy, asset quality and liabilities, profitability and the dynamics of the commercial banks.

So far, accounts for the 2008 activities of CB "INVESTPRIVATBANK" P.C. can be evaluated as successful, with large and progressive achievements in the highly competitive environment, the bank managed to maintain its position among the leaders rated the growth of banks in Moldova. It would seem that special occasion for concern, the dynamics of many impressive figures, each bank aims to increase the amount of deposit and loan portfolios.

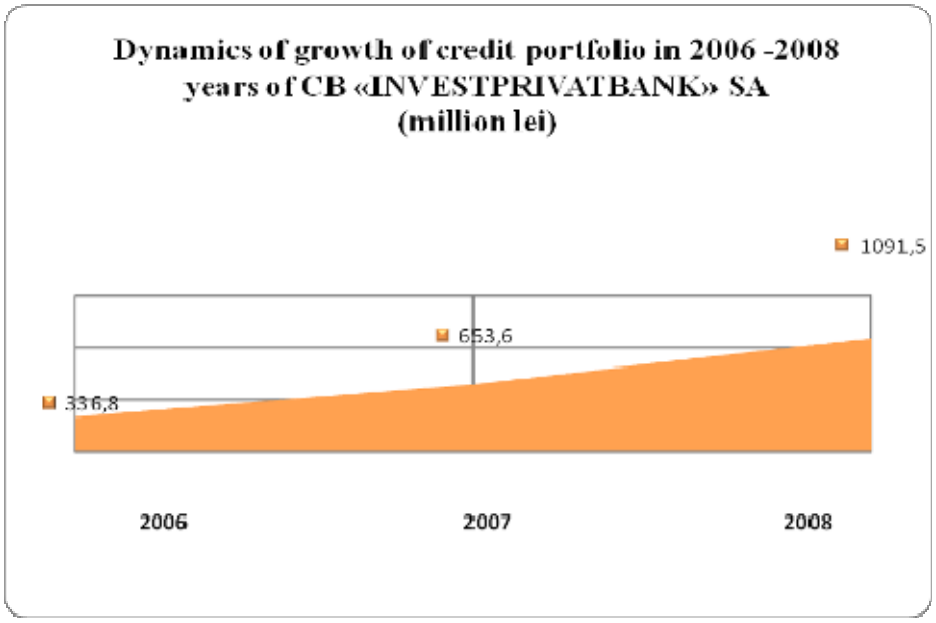


Figure 3. Dynamics of growth of credit portfolio in the period 2006-2008 year (million lei)

Source: *developed by the author on the basis of annual reports for 2008 and 2006.2007.*

In 2008 was recorded an increase in the loan portfolio by 40.1% over the previous year and 3.24 times compared with 2006, so the loan portfolio as of 31.12.2008 reached the amount of 1091.5 million lei.

In 2008 was recorded an increase in the loan portfolio by 40.1% over the previous year and 3.24 times compared with 2006, so the loan portfolio as of 31.12.2008 reached the amount of 1091.5 million lei.

Analyzed by us, not the exception, its monetary policy objectives aimed at increasing the volume of credits, to improve the quality of the portfolio to minimize risk and diversification of loan investments by sector of national economy. In the period from 2006 to 2008, the Office of Finance and Loan Bank has achieved impressive results in all segments of its operations. For three years the amount of the loan portfolio grew about 3 times. Such dynamics on the background of the growing impact of the global financial crisis and liquidity is threatened the financial stability of the bank. Indeed, lack of liquidity will have all the clients and borrowers of the bank counterparty, and it turned out to have consequences.

However, the bank's website and in commercials, on the basis of his information and the positioning of the bank itself on the market credit products indicated that the loan products have been designed in such a way that they meet customer needs and opportunities for the purposes of credit, length of funding currency and by other criteria.

The Bank's policy, as claimed by its official website, lending of economic agents, whose activity is characterized by a stable financial performance, have a sufficient level of liquidity of assets, the real development strategy, efficient management and sufficient market potential.

With regard to pricing of credit resources, the bank will analyze the full range of determinants, namely the cost of resources in the market at the time of lending, credit history of borrowers and their relationship with the bank.

Based on these considerations, CB "INVESTPRIVATBANK" P.C. preferred, in particular, corporate loans, insured personal or real guarantees.

At the end of 2008 accounted for 84% of the portfolio of loans in lei and 16% – foreign currency loans (2% in U.S. dollars and 14% – in euro). The total loan portfolio of clients – legal persons at the end of the year reached 909.7 million lei, which represents an increase of about 59% relative to 2007. "INVESTPRIVATBANK" provided its customers with competitive interest rates on deposits. The bank encouraged its depositors by providing deposit options to meet their requirements in terms of liquidity, profitability and reliability.

Analysis of the dynamics of the total portfolio of the bank deposits in the period 2006-2008 years indicates an increase in its volume – by 481.0 million lei at 31.12.2006 up to 1345.9 million lei at 31.12.2008. That is, from 2006 to 2008 deposits grew by 2.8 times, that is, the customers to their bank, apparently trusted. But, again the dynamics of growth of deposit base increased significantly slower credit, which will inevitably, sooner or later lead to rupture and GAPs.

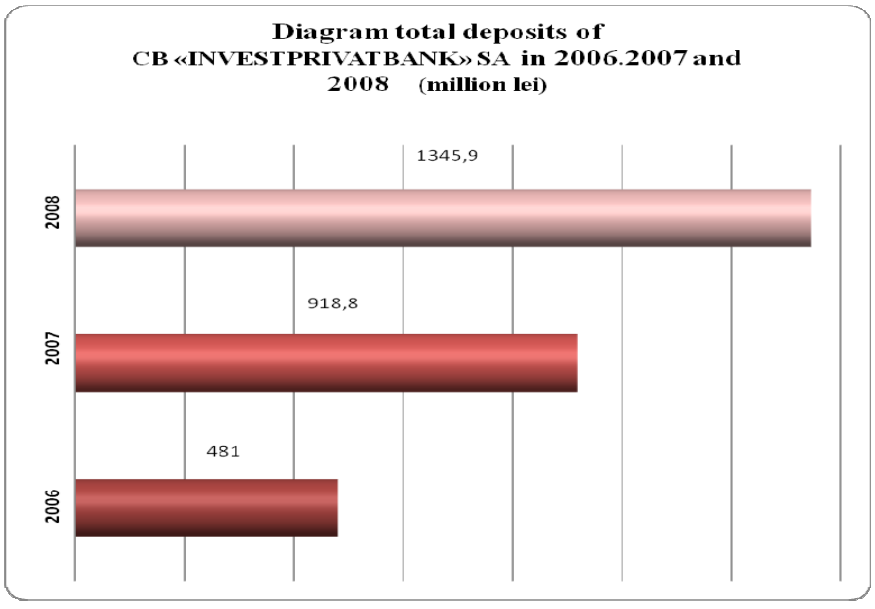


Figure 4. Changes in total deposits during the period 2006-2008 year (lei)

Source: *developed by the author on the basis of annual reports for 2008 and 2006.2007.*

In addition, CB "INVESTPRIVATBANK" actively participated in the development of the stock market in the Republic of Moldova. The bank was engaged in dealer activities (License № A MMII 016758 from 03.02.2005) on the market for government securities and brokerage services provided by the Stock Exchange of Moldova (License № A MMII 016757 from 03.02.2005).

In 2008, CB "INVESTPRIVATBANK" as a company, accredited to Moldova Stock Exchange (MSE), conducted a securities transaction, totaling 399.4 million lei. Thus, in 2008 the bank has kept a place in the rating of commercial banks with the highest volume of transactions.

The structure of the volume of transactions is as follows:

- 63.5 million lei or 15.9% of the total – the dealer deals the bank,
- 335.9 million lei, or 84.1% of the total – brokerage transactions of the bank.

This proportion, characterized by remote analysis of bank counterparty with the positive side. 2008 was a year of many accomplishments for the bank, particularly in the expanding range of products and services. Following the policy of improving the proposals, the bank issued in 2008, the following types of bank cards for individuals: Visa Electron, Visa Classic, Visa Gold, Visa Platinum, and, also, the cards for corporate clients-Visa Business.

New cards issued "INVESTPRIVATBANK", have been supplied not only the CPU, but the magnetic tape. These cards are accepted worldwide, more than 25,000 banks in 200 countries. They were a versatile tool for making payments and receiving cash from the accounts of the owners in the currency of the country in which the transaction, regardless of the card account currency.

The specialized access card with a chip "INVESTPRIVATBANK" provided through its ATM network, there are 30 units for cash, and 100 POS-terminals in the capital and beyond.

To implement the large-scale project "INVESTPRIVATBANK" preparing for more than two years. During this period, was carried out stepwise thorough and systematic work to meet all the requirements of the international system of VISA INTERNATIONAL.

The bank has successfully passed a range of tests and ADVT VSDC and certified by the International Payment System, VISA INTERNATIONAL for the maintenance and issuance of bank cards with a chip - credit cards with a microprocessor.

This fact allows the Bank to comply with all standards of international payment system VISA INTERNATIONAL, while allowing the holders of smart cards to take advantage of new and enhanced safety standards for servicing bank cards with a microprocessor in ATMs and POS terminals CB "INVESTPRIVATBANK" P.C.

Since the autumn of 2008 "INVESTPRIVATBANK" accepts ATM cards with a chip issued by all members of VISA INTERNATIONA. Its own card with microprocessor "INVESTPRIVATBANK" started producing from 25 December 2008.

In its cooperation with corporate clients, the bank adopted the principle of integrated services and individual approach to each client.

The competitiveness of the banking market requires special attention to clients, efficiency, punctuality and personal approach in service delivery.

In 2008, as shown by our analysis, CB "INVESTPRIVATBANK" cemented its reputation as a stable financial institution that was supposed to attract new partners in the future in 2009.

The priority in the activities of the bank servicing corporate clients in 2008 were marked preservation of existing customers, but also to attract new partners and services to the provision of services to the same high level of quality. The number of customers in this market segment at the end of 2008 amounted to 2641 client, and so at the end of the year the bank has attracted 546 new customers.

The total turnover on current accounts of corporate clients in 2008 totaled 12.8 million lei. At the end of 2008, deposits of legal entities reached 353.5 million lei, accounting for 26.3% of all deposits of the bank.

Strategy of the bank – to work for their clients, providing them with competitive products and services – again justified and confirmed the results achieved in 2008 in the service of individuals.

Attracting resources from individuals remained one of the dominant trends in the bank. Attracted resources from this segment of customers amounted to 844.1 million lei, or 62.7% of all funds of the bank, growth, amounting to 329.7% compared to the previous year. Interest-bearing individuals totaled 831.7 million lei, while non-interest deposits of natural persons – 12.3 million lei.

The bank guarantees security of customers 'financial resources placed in the form of contributions in accordance with the terms of the Law № 575-XV of 26.12.2003 on the safeguarding of individuals' deposits in the banking system, the bank provided a reliable cash flow and profitability of individuals, both in lei, and in the currency.

In 2008, KB "INVESTPRIVATBANK" has provided a wide range of contributions with favorable terms and interest rates.

Human resources are a special potential, which should be valued, to motivate and involve the most to the objectives of the bank thought so at the bank, which since 2010 no longer exists.

Therefore, management decisions in the field of human resources have always been taken into account with the personal qualities and characteristics of workers. The economic performance of CB "INVESTPRIVATBANK" in 2008 showed an impressive dynamics and results of operations have reached their maximum level.

Thus, the professional development of employees has become a catalyst for sales growth, the quality of services in the process of expanding range of products and services offered by the bank.

At the end of 2008 the total number of employees reached 565 people. Workforce has increased, relative to the previous 2007 year, the bank has grown geographically and create new jobs.

In the structure of bank staff most of these were professionals with the experience, at the end of the year, staff structure is as follows:

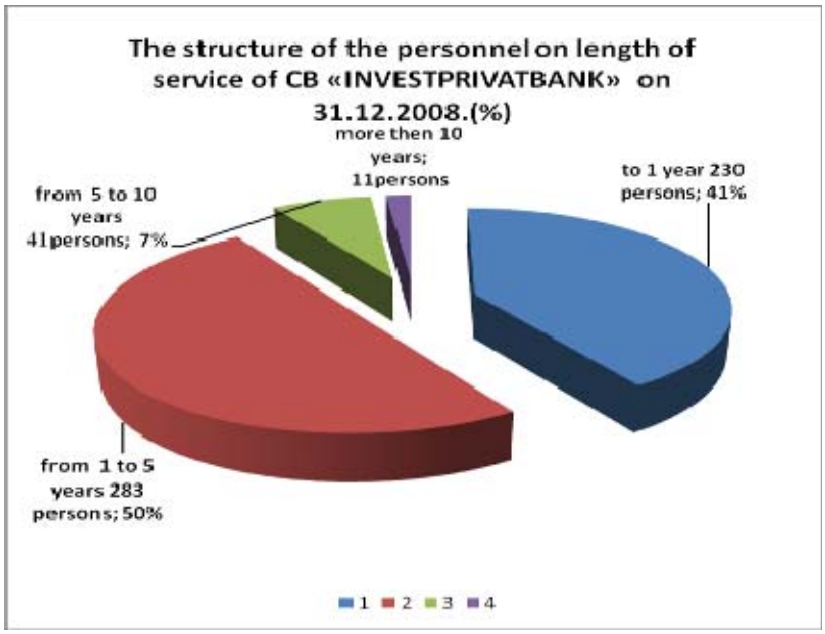


Figure 5. The structure of the personnel on length of service on 31.12.2008

Source: *developed by the author on the basis of the annual report of the bank at the end of 2008.*

The website of the bank states about its program and policies to minimize the risks, which says CB "INVESTPRIVATBANK" carried out its activities on risk management in accordance with the regulations of the Republic of Moldova, but also, in accordance with internal risk management policy, which included a three-level Risk Management:

- Level strategic decisions;
- The level of functional management;
- And the level of operational management.

Management of credit risk in CB "INVESTPRIVATBANK" was built on the basis of fundamental principles of lending activities, namely:

1. to minimize the risk of non-refoulement and non-payment of credit issued by the percent (by the whole system of credit management, including at the stage of consideration of applications customers, delivery and monitoring of credit);
2. to use of loan funds for their intended purposes, in accordance with the Credit Agreement and

the documents presented;

3. credit guarantees by all means provided by the law of the Republic of Moldova;
4. solvency of the loan – the bank made loans only to clients that can provide compensation for the loan in a timely and appropriate payment of interest and with a solvency ratio within the existing rules.

In accordance with the policy of banking risk management and the management of interest rate risk, the Committee of Assets and Liabilities Management Bureau (ALCO) «INVESTPRIVATBANK» to periodically analyze the structure of assets and liabilities of the bank, determining their dependence on fluctuations in interest rates.

The bank had an adequate system of communication that ensures the delivery of accurate, complete and timely information to the Committee on Management of Assets and Liabilities, in order to control the average interest rates on assets and liabilities and the level of interest rates applied by the bank.

In the area of interest rate risk has taken a number of measures, namely:

- Analysis of parameters of interest rate risk;
- Analysis of interest rates set by the bank;
- The use of the gap analysis to assess interest rate risk;
- Forecast of interest rates in the future based on the monitoring of factors that may affect the increase or decrease in interest rates;
- Analysis of interest rates in the interbank market, but also their tendency;
- Periodic review of interest rates on active-passive operations of the bank, depending on the result produced predictions and analyzes;
- The study and introduction of modern risk management tools in interest rates.

The Bank advocated a progressive management, aimed at increasing net interest margin by optimizing the structure of placements in parallel with the reduction of interest on borrowed liabilities, while maintaining an acceptable risk, and optimal compliance with applicable provisions of the bank's liquidity and minimum mandatory reserves.

The Bank maintained at the level of cash assets, ability to enforce regulations on the liquidity of the NBM, as well, and internal performance in terms of liquidity.

To do this, Treasury Management to track and manage bank liquidity through the following strategies:

- Maintaining a diversified portfolio of liquid assets, while striving to improve the profitability of these assets. Thus, the bank's liquid assets amounted at 31.12.2008 347.5 million lei or 15.4 more than in 2007;
- Daily and long-term (monthly, quarterly, etc.) to predict cash flows by currency (local currency, U.S. Dollars, Euro);
- Compliance with the NBM on required reserves and the maintenance of cash that can meet such requirements;
- Maintenance of cash in current accounts in foreign currency in an amount capable of ensuring normal operation of the bank currency payments and foreign exchange allocation in financial instruments with a high degree of liquidity and financial strength;

Liquidity ratios in 2008 remained at a level consistent with current legislation.

Thus, the current liquidity during the year was maintained at an average of about 23.4%, and long-term liquidity for the same period was 0.7%. To improve the solvency and reliability of the bank in 2009, the bank planned to develop and introduce new trends in planning, control, risk management, but also finding appropriate solutions for the balance of liquidity, profitability and risk. Currency risk – the probability of financial loss due to changes in exchange rates. To reduce the currency risk, the Office of International Settlements takes the following measures:

- Analysis of foreign exchange position;
- Analysis of currency risk;
- Conclusion of contracts;
- The quote currency, depending on supply and demand;
- Prediction of changes in currency rates;
- Compliance with foreign exchange position limits established by the National Bank for each currency separately and for all currencies in general.

Management of centralized online databases requires more stringent measures for information security system of the bank.

Operational risk management is carried out through:

- Division of the introduction of information into the system and on access to the transmission of information to clients of the bank;
- Use anti-virus software;
- Restrict access to information, both on technical and programmatic levels;
- Duplication of databases, the availability of a backup server;
- Study of standards, regulations, practices, procedures and information systems in order to adequately assess the operational risk.

So put the logical question – *what should happen to the bank is liquidated*? In our opinion, the system of supervision of the NBM was missing element – working with troubled banks, contractors, immediately started its liquidation.

National Bank revoked the license of joint-stock commercial bank "Investprivatbank" and began the liquidation process, according to the order of the liquidator of the bank, posted on the door of his headquarters on the street. Shchusev, 34. The order states that since June 19, 2009 National Bank revoked the license to engage in financial activities "Investprivatbank" and appointed him liquidator Jonah grumbling. According to the law on financial institutions to assume all the functions of the liquidator of the bankrupt bank's management. The liquidator is the sole legitimate representative of the bank.

As the correspondent of "MB" from the scene the morning of Friday at the head office "INVESTPRIVATBANK" gathered a few dozen indignant depositors, which require them to pay their contributions, "stuck" in this financial institution.

According to experts, the opinion which refers to "Infotag", "Investprivatbank" waged the most aggressive in the deposit market, attracting money at high interest. The lion's share of the resources he directed the construction of luxury homes, buy land and real estate. Bank began to experience problems due to a sharp drop in sales in the housing market, as well as in connection with the crisis facing the construction industry.

According to the financial-economic magazine B & F in early 2009, portfolio deposits "INVESTPRIVATBANK" exceeds 800 million lei. For five months, the bank has returned about 400 million lei, by using the National Bank of $ 85 million lei. For a complete settlement of its obligations to the bank is missing about 500 million lei.

Former President of the National Bank of Moldova (BNM) Leonid Talmaci said that violations committed by managers "Investprivatbank" turned failure of the budget of the bank, which led to his bankruptcy and, accordingly, to the withdrawal of the license.

He noted that the Governing Board and the Board of Directors approved the granting of loans in violation of the regulations of the NBM. These are: income, declared debtors, were insufficient to repay the loan and interest thereon, the cost of the collateral was not sufficient to provide loans. However, it was decided to cease profitable operations, with some partners of the bank. Moreover, in its balance sheet reflected the bank placing funds in foreign banks in large amounts without having the supporting documents of this fact, and therefore could not use these funds to perform its payment obligations to its customers. In addition, the president of National Bank said that the share of overdue loans in total loan portfolio reached 52 percent. In turn, the "inadequate management of assets and liabilities resulted in an excessive increase in the risk of insufficient liquidity".

Talmaci confirmed that the National Bank has repeatedly warned the administration of "Investprivatbank" do not open more accounts and not to provide loans and focus on correcting and stabilizing the domestic situation in the financial institution. All of these violations revealed by the additional checks have led to insolvency "Investprivatbank" and the withdrawal of license to perform any operations.

Vice-President of the National Bank of Emma Tabirta at a press conference at the office "Investprivatbank" explained to journalists that "Investprivatbank" directed lending to real estate for over 75% of loans, while the allowable rate – 30%. Another violation was that the bank has attracted investments to the market in the short term (1 month, 1-3 months and 3-6 months) and long-term loans provided.

Based on the bank's financial statements for the first quarter of 2009, analysts have tried to answer the question: is it profitable for the forced acquisition of Banca de Economii (BEM), the bankrupt "Investprivatbank" because under current legislation, banks make up the balance sheet every day, so to judge the profitability of the transaction could be the last balance sheet.

So, as of April 1, 2009 equity of "Investprivatbank" or its net assets amounted to 187.3 million lei. This figure means that if a bank at one time will pay for all liabilities, the shareholders will remain at the disposal of assets valued in the balance sheet amounting to 187.3 million lei.

Of course, provided that the bank's assets and its obligations to adequately evaluated, in other words – is not distorted. If the financial statements of the bank accurately reflects its financial condition and the purchase amount does not exceed the value of net assets, we can unequivocally say, that such a deal is beneficial to the buyer.

At the time of this material is unknown how many have paid to be exact – to pay, the buyer, but by the leaders of the National Bank of Moldova (NBM) could not hear again that capital is negative and the IPB purchase price of "Investprivatbank" may be symbolic and be, for example $ 1 or a lei. With a negative equity this is true. However, to within three months of the share capital of the bank with nearly 190 million lei was negative, but had unusual force majeure, such as war, the largest natural disaster or terrorist act. Anything like that, fortunately, did not happen. And even the expression in Moldova of the global financial crisis, which led to a massive outflow of deposits of individuals in this and all other banks, could lead to a massive loss of capital. Explaining what happened, NBM explicitly says that the bank's management deliberately distort financial statements, that is, equity capital as of April 1, 2009 was less than that indicated in the statements. It is, perhaps, the only version that can explain the negative equity of "Investprivatbank" and the resulting nominal selling price, the buyer's obligation to immediately fulfill all the obligations of a failed bank.

However, this explanation raises the question: Is it possible it was so artfully distorted statements, which until recently did not notice any checking of the NBM. none of the world's leading auditing firms K.PMG. confirmed the statements of the bank in 2008 with a positive equity of 205.1 million lei and a profit of 6.7 million lei?

From a theoretical point of view, in order to inflate the value of capital, should:

- Or decrease the value of liabilities:
- Or distort the state's loan portfolio, assuring oversight that formed the background risk is sufficient, although in reality it should be much greater than that specified by the Bank in the statement of financial activities, the president of the NBM.
- The first is almost impossible, since this will distort the balance of funds on hand, which is recalculated every day and signed by three different people (to distort the balance of funds on the correspondent account is impossible for technical reasons).
- The third – perhaps because the easiest way to inflate the value of the property, agreeing with the appraisal company. But the value of net assets at the Investprivatbank as of April 1, 2009 51.8 million lei, which is insufficient for significant distortion.
- It remains the second. At the end of the first quarter of 2009 the value of the gross loan portfolio (excluding allowances for loan losses) amounted to 1,138,082 thousand lei. In the Risk Fund was sent to 48 722 thousand lei, accounting for 4.28% of the loan portfolio. This value corresponds to a good quality loan portfolio. At the end of 2008 relative value fund risk was only 2.5%. which indicates a very high quality of issued loans! According to the statement of the bank late last year of bad loans was not at all!

The above points and today's reality clearly indicate a significant distortion of the quality of its loan portfolio. If Investprivatbank had a high-quality credit portfolio, it could support its liquidity through the sale of good credit, especially by selling them at a discount.

But this did not happen, because the high quality of its loan portfolio was only on paper.

The mechanism of the distortion was very simple. At the risk fund, created through the bank's equity capital is not sent large sums. With a loan portfolio of 1.1 billion lei, while an additional 1% contributions to the fund means less risk of the share capital by more than 11 million lei (the total value of assets is decreased by the same amount). Therefore, 200 million lei, which would be to decrease and become negative equity as a consequence of the money to fund the risk is an additional 18% of the loan portfolio. That the bank decided to use while continuing to lend, and in fact violating the regulations on the formation of fund risk loan portfolio.

But to so distort the quality of its loan portfolio, it is necessary, at least, the desire and the will of the first persons of the bank, head of credit department, internal audit, the Audit Commission. But not only. Still, this requires either a professional inspection of the NBM and the unsuitability of the external auditor of the company (which for years has been KPMG), or their desire to be deceived. We believe that it could be both.

From these considerations it follows that the real value of the share capital, and hence the profitability of the acquisition of "Investprivatbank" is mainly determined by an adequate assessment of the loan portfolio. Simply put, how much money will return from this portfolio. With the inability of borrowers to return the loans it will largely depend on the market value of the collateral today, and how that value may change in the future. Since the bulk of real estate collateral, including unfinished construction projects, we can assume that by investing in the completion today when the crisis because the price of building materials and work dropped significantly in the near future, you can actually get a return that exceeds the highest value) traditional bank operations.

And if we add a well-developed network of representative offices and branches of IPB with a ready staff, the profitability of the acquisition of "Banca de Economii" – "Investprivatbank" becomes apparent.

Again, one of the main reasons for the elimination of bad loans.

In the past two decades, state control of risk throughout the world is increasing.

Characteristically, the risk of banking activities is not determined by assessing the financial position of debtors, and by comparison with the amount of loans of their own reserves.

Secția IV. CONTABILITATE, ANALIZA ACTIVITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE

CU PRIVIRE LA EVALUAREA FONDULUI COMERCIAL

Prof. univ. dr. hab. Vasile Bucur, ASEM

Present article examines some methods of evaluation of commercial fund when purchasing some entity (some combination of enterprises). It describes advantages and disadvantages of every method and the priority of the method of additional profit determined on the basis of duration of commercial fund's usage negotiated by both parties.

Cuvinte-cheie: *fond comercial, evaluare, supraprofit, active nete, rentabilitatea activelor.*

Fondul comercial (în cazul dat – fondul comercial pozitiv) sau reputația firmei (goodwill-ul) trebuie tratat ca un drept de utilizare a unor factori neidentificabili de către dobânditor în cazul procurării unei firme care aduce la obținerea unui profit (supraprofit) ce depăşeşte mărimea medie (norma) a acestuia pe un grup omogen, de acelaşi profil de întreprinderi sau pe ramură.

În practica activității entităților există două tipuri de reputații sau fonduri comerciale:

a) generat intern de către entitate; şi
b) dobândit de către cumpărător în cazul cumpărării unei firme sau într-o combinare de întreprinderi.

Conform IAS 38 „Imobilizări corporale", fondul comercial generat intern nu se recunoaşte ca imobilizare necorporală [1, p.539]. Aceeaşi tratare este evidențiată şi de către alți economişti, cum ar fi Needles B.E., Anderson Ir. H.R., Caldwell J.C [3, p.517], Bank V.R., Covaliova O.N. [2, p.40] şi alții. Ca argumente în favoarea acestei afirmații sunt numite: fondul comercial generat intern nu este o resursă identificabilă (nu este separabil), nu poate fi evaluat credibil la cost.

Scopul prezentului articol constă în examinarea metodelor de evaluare a fondului comercial existente în sursele de literatură de specialitate cu avantajele şi dezavantajele lor pentru a încerca argumentarea celei mai reuşite din ele şi aplicarea ei în practică.

Cum se ştie, fondul comercial dobândit în procurarea unei entități, la fel, nu este separabil de întreprinderea achiziționată, factorii ce constituie substanța acestui fond (gradul înalt de calificare a cadrelor, plasarea geografică reuşită față de piață, gradul înalt al eficienței managementului etc.) nu pot fi identificați, logic, nici valoarea acestora nu poate fi credibil determinată. Însă şi IAS 38 şi IAS 36 şi sursele de literatură prevăd recunoaşterea fondului comercial în cazul achiziției unei entități sau unei combinări de întreprinderi. Nu intenționăm să argumentăm necesitatea recunoaşterii fondului comercial generat intern ca activ imobilizat necorporal, însă, în esență, această problemă este discutabilă.

Evaluarea fondului comercial, după conținutul ei, se deosebeşte de evaluarea altor active. În primul rând, evaluarea altor active poartă un caracter practic stabil. În cazul fondului comercial, această evaluare este de natură instabilă. În al doilea rând, pentru vânzătorul entității stabilirea prețului acesteia reprezintă determinarea valorii patrimoniului firmei ce se vinde. Pentru cumpărător, concomitent cu valoarea activelor procurate, operația de procurare mai exprimă şi o investire a mijloacelor băneşti în asigurarea obținerii unui supraprofit (profit ce depăşeşte mărimea medie a unui grup de entități de acelaşi profil sau ramură) pe o anumită perioadă.

Cele mai răspândite metode de evaluare a fondului comercial sunt următoarele:

a) metoda valorii generale;
b) metoda capacității de câştig (profit) suplimentar;
c) metoda capitalizării supraprofitului (depăşirii profitului efectiv peste suma medie (norma) a profitului.

Metoda valorii generale prevede evaluarea fondului comercial în mărimea diferenței dintre prețul plătit (care urmează a fi plătit) de către dobânditor pentru entitatea cumpărată (sau în cazul combinării de întreprinderi) şi valoarea activelor nete la preț de piață ca şi în cazul în care aceste active sunt achiziționate separat. Valoarea activelor nete este tratată ca valoare a activelor diminuată cu datoriile entității ce se vinde-cumpără. Conform prevederilor paragrafelor 19.14, 19.22-19.24 din IFRS pentru IMM-uri [5, p.79-80], valoarea activelor trebuie să fie diminuată nu numai cu datoriile actuale, dar şi cu datoriile contingente a entității ce se cumpără sau se dobândeşte în urma unei combinări de întreprinderi. Deoarece datoriile contingente nu sunt contabilizate în componența elementelor patrimoniale, ci se reflectă într-un cont extrabilanțier, standardul în cauză prevede ca în loc de datoria contingentă, valoarea activelor să fie diminuată şi cu provizionul constituit pentru datoria contingentă. O situație contradictorie caracterului științific al contabilității.

În paragraful 27-30 al IAS 37 „Provizioane, datorii contingente şi active contingente" [1, p.519] se specifică că o datorie contingentă nu se recunoaşte, nu se contabilizează. Dacă pentru entitate există o probabilitate cu un grad înalt de credibilitate, pentru stingerea datoriei contingente este necesară o ieşire (scurgere) de resurse care încorporează beneficiile economice, atunci entitatea trebuie să recunoască un provizion, dar în componența elementelor patrimoniale. Elementele negative în cazul dat sunt:

a) în momentul recunoaşterii datoriei contingente şi a provizionului în cazul acestei datorii pentru entitate există una şi aceeaşi probabilitate cu acelaşi grad de credibilitate aferentă scurgerii de resurse pentru stingerea datoriei; de ce, în acest caz, datoria contingentă nu se recunoaşte ca element contabil (în realitate, este corect), iar provizionul cu cheltuielile aferente se recunosc (ce este incorect). Este evidentă lipsa unității de recunoaştere a acestor elemente. Practic, constituirea provizionului reflectă atribuirea datoriei contingente la cheltuieli în momentul apariției probabilității respective în baza căreia nu se recunoaşte datoria contingentă, dar se recunoaşte provizionul;
b) în realitate, nu există argument economic pentru a recunoaşte cheltuielile condiționate de constituirea provizionului pentru datorie contingentă din punct de vedere al timpului. Doar credibilitatea egală cu 100% că entitatea va suporta o scurgere de resurse pentru a fi stinsă apare atunci când apare sau nu apare unul sau mai multe fapte economice viitoare, de exemplu, decizia organului judiciar pentru a recupera un prejudiciu.

Din punct de vedere al reflectării faptelor economice în modul cel mai obiectiv, la un grad mai înalt științific, cheltuielile aferente unei datorii contingente este rațional să fie recunoscute şi contabilizate în perioada gestionară în care aceste fapte au apărut când entitatea trebuie să suporte o scurgere de resurse ce încorporează beneficii economice.

În baza celor expuse, considerăm că valoarea activelor unei entități ce se cumpără sau se dobândeşte într-o combinare de întreprinderi nu trebuie să fie diminuată cu datoriile contingente sau provizioanele aferente.

În actele normative ale Federației Ruse valoarea activelor nete este estimată la valoarea contabilă a acestora [4, p.255]. O astfel de evaluare a activelor nete se întâlneşte şi în alte surse bibliografice. Ne exprimăm dezacordul cu această abordare aferentă evaluării activelor nete la valoarea contabilă în cazul vânzării-cumpărării unei entități din următoarele motive:

- în primul rând, în toate cazurile de vânzare-cumpărare a tuturor activelor şi serviciilor prețul de vânzare nu este valoarea contabilă sau costul acestora, ci valoarea la preț de piață; nu poate fi excepție şi în cazul vânzării-cumpărării unei entități; în caz contrar, se vor face abateri de la cerințele de bază ale promovării businessului;
- în al doilea rând, artificial se va înregistra fondul comercial chiar şi atunci când el, în realitate, nu există, sau dacă pentru entitatea ce se cumpără şi se vinde reputația ei există, atunci prețul entității este supraevaluat.

Prima variantă. ***Exemplul 1.*** *Se vinde entitatea X care face parte din componența unui grup de entități de acelaşi profil, iar profitul obținut de ea nu depăşeşte mărimea medie (norma) a acestuia pe întregul grup de entități. Valoarea activelor nete la preț de piață constituie 8 200 000 lei, valoarea contabilă a acestora – 7 400 000 lei. Dacă pentru entitatea X se plăteşte 8 200 000 lei, atunci în cazul evaluării activelor nete la preț de piață dobânditorul nu va recunoaşte fondul comercial, deoarece el nu există. Entitatea ce se cumpără nu obține nici un supraprofit. Când activele nete sunt evaluate la valoarea contabilă, cumpărătorul eronat va recunoaşte fondul comercial în mărime de 800 000 lei (8 200 000 – 7 400 000).*

A doua variantă. ***Exemplul 2.*** *Folosind datele exemplului precedent, fie că mărimea medie (norma) a profitului pe grupul de entități este de 8%, în raport cu valoarea activelor nete, iar entitatea X ce se cumpără obține profit în mărime de 12% sau 984 000 lei (8 200 000 × 0,12), suma profitului mediu constituind 656 000 lei (8 200 000 × 0,08). Diferența ce depăşeşte suma profitului mediu este de 328 000 lei (984 000 – 656 000). Prețul de vânzare-cumpărare a entității X va fi de 8 528 000 lei (8 200 000 + 328 000), din care fondul comercial este de 328 000 lei – în cazul evaluării activelor nete la preț de piață şi 1 128 000 lei (8 528 000 – 7 400 000), dacă entitatea este vândută la acelaşi preț. Dacă acesta este determinat în baza valorii contabile, valoarea fondului comercial va constitui aceeaşi sumă de 328 000 lei, iar prețul de vânzare-cumpărare – 7 728 000 lei (7 400 000 + 328 000).*

Prin urmare, activele nete ale entității care se vinde şi se cumpără trebuie să fie evaluate la preț de piață.

Exemplul 3. *Să admitem că în anul 201N un dobânditor a cumpărat entitatea Y şi conform procesului-verbal de primire-predare a activelor şi contractului de cumpărare-vânzare există următoarele date (tabelul 1).*

Tabelul 1

Activele şi pasivele entității Y la momentul cumpărării-vânzării în anul 201N

(lei)

Indicatorii	Valoarea	
	contabilă	la preț de piață
Imobilizările necorporale	200 000	480 000
Mijloacele fixe	5 400 000	7 620 000
Amortizarea mijloacelor fixe	(800 000)	(920 000)
Imobilizările corporale în curs de execuție	500 000	600 000
Activele circulante	400 000	650 000
Creanțele pe termen lung	150 000	150 000
Creanțele curente	320 000	320 000
Datoriile pe termen lung	(80 000)	(80 000)
Datoriile curente	(440 000)	(440 000)
Total	- 6 650 000	8 380 000

Dacă cumpărătorul plăteşte pentru entitatea Y 9 000 000 lei, valoarea fondului comercial va constitui 620 000 lei (9 000 000 – 8 380 000). Această metodă este destul de simplă şi poate fi aplicată în cazul în care fiecare element component de active şi datorii poate fi evaluat la preț de piață prin estimare de auditor. Totuşi, apare întrebarea cum trebuie să se determine prețul la care se vinde şi se cumpără o entitate, sau suma ce depăşeşte valoarea activelor nete evaluate la preț de piață. O să examinăm această problemă mai jos.

Dacă este complicată sau imposibilă determinarea valorii la preț de piață a fiecărui element de active, se aplică metoda a doua de evaluare a fondului comercial.

Metoda capacității de câştig suplimentar (profit suplimentar) care prevede calcularea valorii firmei ce se vinde-cumpără în baza depăşirii sumei profitului obținut de către această entitate peste mărimea medie (norma) a profitului obținut de un grup de entități omogene cu acelaşi profil de activități, sau, în medie, pe sector (ramură).

Exemplul 4. *Dezvoltând condițiile exemplului precedent să admitem că norma profitului în raport cu valoarea la preț de piață a activelor nete a unui grup de entități cu acelaşi profil de activitate este de 8%. Însă, entitatea ce se cumpără (Y) obține un profit mai mare cu 4%, constituind 12%. În cazul dat, valoarea fondului comercial şi prețul firmei ce se cumpără se va calcula astfel (tabelul 2).*

Valoarea fondului comercial în cazul dat conform practicii internaționale se determină după relația

$$Sp \times n, \qquad (1)$$

unde:

Sp – suma supraprofitului (depăşirii) efectiv obținut de către entitatea ce se cumpără, lei;

N – multiplu negociat între vânzător şi cumpărător.

Tabelul 2

Calculul depăşirii profitului afectiv a entității Y peste mărimea medie (norma) a acestuia a unui grup de entități

Indicatori	La entitatea Y (ce se cumpără)	Pe grupul de entități cu activitate de acelaşi profil
Valoarea de piață a activelor nete (lei)	8 380 000	8 380 000
Norma profitului (%)	8	8
Suma medie a profitului, lei	640 700	670 400
Suma profitului efectiv obținut (lei)	1 005 600	670 400
Depăşirea profitului efectiv peste mărimea medie (norma) acestuia (lei)	364 900	-

Multiplul menționat exprimă numărul de ani pe parcursul cărora se asigură dobânditorului depăşirea profitului peste mărimea medie (norma) a acestuia a unui grup de întreprinderi după achiziție. Dacă acest multiplu în exemplul dat este negociat în mărime de 4, atunci valoarea fondului comercial fără a lua în considerare discontul acestuia constituie 1 459 600 lei (364 900 × 4). În acest caz, prețul entității Y ce urmează a fi plătit de către dobânditor constituie 9 839 600 lei (8 380 000 + 1 459 600).

Metoda capitalizării supraprofitului (depăşirii profitului efectiv peste suma medie (norma) a acestuia) prevede raportarea depăşirii profitului efectiv obținut de către entitatea ce se vinde-cumpără către norma profitului obținut de un grup de entități cu activitate de acelaşi profil.

Conform datelor din exemplele 3 şi 4, valoarea fondului comercial pentru dobânditor va constitui 4 561 250 lei (364 900 : 0,08). Astfel, prețul entității Y care trebuie să-l plătească dobânditorul va constitui 12 941 250 lei (8 380 000 + 4 561 250). Această metodă se consideră în lumea specialiştilor cea mai reuşită, deoarece ea exprimă ce sumă de numerar suplimentar trebuie investită pentru a obține un profit mai mare decât mărimea medie în exemplele date – 640 700 lei pe ramură, sector sau grup de entități cu activitate de acelaşi profil. Suma în cauză constituie 4 561 250 lei – valoarea reputației entității Y.

În opinia noastră, toate aceste trei metode au la baza lor suma depăşirii profitului obținut de entitatea ce se vinde-cumpără peste norma profitului unui grup de entități omogene. Diferența dintre ele constă în perioada pe parcursul căreia poate fi asigurat dobânditorul că va obține acest supraprofit (depăşire).

În prima metodă, deşi în literatura de specialitate nu se concretizează, investigația denotă că suma supraprofitului se ia în calculul valorii fondului comercial şi al prețului entității ce se vinde-cumpără determinată pe un an.

A doua metodă presupune că supraprofitul care urmează a fi obținut de către dobânditor în urma utilizării factorilor neidentificabili de care dispune entitatea procurată este asigurat pe o perioadă de 4-5 ani, termen negociat de ambele părți.

În metoda a treia dobânditorul este asigurat cu obținerea supraprofitului pe o perioadă determinată de mărimea normei profitului calculată pe un grup de entități, sector, ramură. Cu cât norma profitului este mai mică, cu atât perioada pe parcursul căreia este asigurat cumpărătorul cu obținerea supraprofitului este mai mare. De exemplu, dacă norma profitului în exemplele examinate va constitui 5%, valoarea fondului comercial (supraprofitul) va fi de 7 280 000 lei (364 900 : 0,05). Dacă cumpărătorul entității Y anual va obține acelaşi supraprofit, atunci perioada pentru care este asigurat acest profit constituie 20 ani (7 280 000 : 364 900). Considerăm că este o durată de viață exagerată pentru fondul comercial procurat, deoarece este dificil de menținut supraprofitul pe parcursul a 20 de ani.

Nu este clar de ce numai a treia metodă de evaluare a fondului comercial este cea mai corectă? Considerația că ea exprimă ce sumă suplimentară de numerar este necesară pentru a investi în scopul obținerii unui profit mai mare de norma acestuia nu este convingătoare. De ce nu se judecă, în mod similar, în cazul primei sau a doua metodă? Doar şi aceste metode sunt bazate pe acelaşi supraprofit, sau suma depăşirii profitului peste mărimea medie a acestuia pe un grup de entități, sector sau ramură.

Sintetizând cele expuse, este evident că metoda de determinare a valorii fondului comercial trebuie să includă suma supraprofitului. Problema în cauză poate fi formulată astfel:

- supraprofitul (suma depăşirii profitului peste mărimea medie) de înmulţit la un număr negociat de ambele părţi şi dacă da, atunci care multiplu (număr) poate fi considerat că este argumentat, sau
- supraprofitul trebuie să fie capitalizat la norma profitului.

Dezavantajele capitalizării supraprofitului sunt menţionate mai sus. Suplimentar la acestea, la determinarea valorii fondului comercial nu se ia în considerare durata pe parcursul căreia dobânditorul în urma utilizării factorilor neidentificabili va fi în stare să obţină supraprofitul. Din acest motiv, valoarea fondului comercial în cazul capitalizării supraprofitului poate fi supraevaluată ce nu corespunde cerinţelor principiului prudenţei.

Considerăm că preferinţa aparţine metodei a doua (profitului suplimentar). Însă ea trebuie să fie aplicată, luând în considerare durata de garanţie pe parcursul căreia dobânditorul va obţine mărimea supraprofitului prognozată. Multiplul (numărul de ani) cu care trebuie de înmulţit suma depăşirii profitului peste mărimea (norma) medie este raţional să nu depăşească 10 ani, aşa cum prevede IFRS IMM-uri [5, p.80] în cazul stabilirii duratei de utilizare a fondului comercial. Astfel, şi cerinţele principiului prudenţei de a nu supraevalua activele, în cazul dat – fondul comercial, vor fi realizate.

Stabilirea duratei de garanţie pe parcursul căreia cumpărătorul va fi în stare să obţină suma supraprofitului prognozat şi negociată de ambele părţi, practic rezolvă problema duratei de utilizare a fondului comercial. Astfel, pentru dobânditorul care procură o entitate sau a avut loc o combinare de întreprinderi, iar pentru fondul comercial s-a stabilit o durată certă de utilizare, această durată anticipat este determinată în momentul procurării unei entităţi (combinări de întreprinderi) la recunoaşterea iniţială a activelor, pasivelor şi a fondului comercial. Cumpărătorul va aplica această durată la calcularea amortizării fondului comercial. Când dobânditorul recunoaşte fondul comercial cu durata incertă, durata în baza căreia a fost determinată valoarea acestui fond nu va fi utilizată în scopul calculării amortizării acestuia. Doar fondul comercial va fi recunoscut neamortizabil[1]. Ulterior se prevede ca acest fond să fie testat la depreciere. La depreciere poate fi testat fondul comercial şi în cazul când el este recunoscut de către dobânditor ca activ cu durata certă (determinată credibil).

Însă metoda evaluării valorii fondului comercial necesită şi soluţionarea altor probleme. Una din ele este modul de calcul al profitului mediu anual al entităţii ce se vinde-cumpără. În acest scop, este raţională aplicarea metodei extrapolării perspective. Ea prevede aplicarea indicatorilor respectivi din perioadele trecute pentru a fi calculaţi aceiaşi indicatori în dinamica perioadelor viitoare. Astfel, în baza datelor din Situaţia de profit şi pierdere se va calcula profitul mediu pe un an prin raportul profitului însumat pe 3-5 ani trecuţi către numărul de ani din această perioadă (3-5ani), sau relaţia:

$$Pm = \frac{\sum_{i=1}^{n} P}{n}, \text{ unde:} \qquad \textbf{(2)}$$

Pm – suma anuală a profitului mediu, lei;

P – suma profitului pe perioada stabilită (3-5 ani), lei;

n – numărul de ani ai perioadei trecute.

Acest indicator poate fi aplicat pentru calcularea profitului pe durata negociată de vânzător şi cumpărător. Ulterior se determină rentabilitatea medie ($P_{tm)}$ pe grupul respectiv de entităţi din care face parte entitatea care se vinde-cumpără, pe un sector de entităţi, sau ramură prin raportul profitului către valoarea activelor entităţilor grupului, sectorului, ramurii, sau relaţia:

$$P_{tm} = \frac{P_{mc}}{V_{ma}}, \text{ unde:} \qquad (3)$$

P_{mc} – suma profitului mediu pe entitate din grupul de entităţi, sector, ramură, lei;

V_a – valoarea activelor medie pe entitate din grupul de entităţi, sector, ramură, lei.

Această relaţie necesită următoarele concretizări:

[1] Actualmente, conform prevederilor IAS 38 „Imobilizări necorporale”, fondul comercial dobândit într-o combinare de întreprinderi se consideră cu durata incertă şi nu se amortizează, ci se testează la depreciere. Prevederile IFRS pentru IMM-uri specifică că fondul comercial este cu durata certă, până la 10 ani şi se amortizează. În cazul dat, propunem de a nu limita dobânditorul în soluţionarea problemei date: cumpărătorul de sine stătător trebuie să recunoască fondul comercial cu durata certă sau incertă (amortizabil sau neamortizabil) în funcţie de gradul respectiv al managementului activităţii entităţii, inclusiv şi a celei cumpărate (dobândite).

a) care valoare trebuie aplicată în calcul: contabilă sau de intrare;

b) cum trebuie calculată valoarea aplicată: valoarea medie sau cea de la finele perioadei de gestiune.

Unii autori propun în acest calcul valoarea contabilă a activelor entității date [2, p.41]. Însă utilizarea valorii contabile a activelor în calculul rentabilității nu are argumentare economică. Doar volumul de produse fabricate, lucrări executate şi servicii prestate în cadrul unei entități nu se determină de gradul de utilitate a activelor amortizabile (uzurabile). Nu există o interconexiune liniară între aceşti indicatori. Ca rezultat, rentabilitatea calculată în baza valorii contabile a activelor va fi exagerată. Cu cât mai mult va creşte gradul de uzură al mijloacelor fixe, cu atât va creşte şi rentabilitatea calculată în baza valorii contabile a acestora.

Să apelăm la următorul ***exemplu***. *Un utilaj cu costul (valoarea de intrare) de 120 000 lei a fabricat, respectiv s-a vândut în anii 201N şi 201N+1 câte 50 000 piese şi la un preț de 10 lei o piesă, costul efectiv unitar constituie 8 lei. Suma amortizării cumulate a utilajului în anul 201N constituie 40 000 lei, în anul 201N+1 – 60 000 lei. Conform acestor date calculăm următorii indicatori (tabelul 3).*

Tabelul 3

Calculul rentabilității utilajului

Indicatorii	201N	201N+1
Volumul pieselor fabricate şi vândute, lei	500 000	500 000
Costul pieselor vândute, lei	400 000	400 000
Suma profitului, lei	100 000	100 000
Valoarea contabilă, lei	80 000	60 000
Profitul către valoarea utilajului (lei): a) de intrare b) contabilă	 0,83 1,25	 0,83 1,67

Din tabelul 3 rezultă că profitul calculat la 1 leu a valorii contabile în anul 201N+1 a crescut cu 0,417 lei (1,676 – 1,25) sau cu 33,3 p.p., față de anul 201N, deşi nici volumul vânzărilor, nici costul vânzărilor, nici mărimea profitului nu s-a majorat. Această creştere integrală (100%) este cauzată de diminuarea valorii contabile, care, respectiv, este determinată de majorarea amortizării cumulate. Prin urmare, în ce măsură s-a micşorat valoarea contabilă în anul 201N+1 la aceeaşi mărime a crescut profitul la 1 leu al acestei valori. În cazul dat, este de ajuns ca profitul obținut de entitate sau alți indicatori în dinamică să rămână la acelaşi nivel sau relativ să se micşoreze, că raportul acestora către valoarea contabilă a activelor va asigura o creştere artificială (deformată). De aceea, numai profitul calculat la 1 leu al valorii de intrare corectată sau reevaluată reflectă realitatea. Acest indicator nu s-a modificat în anul 201N+1, față de anul precedent, deoarece nu s-a modificat nici un indicator de bază (venitul, costul vânzărilor, mărimea absolută a profitului).

Investigațiile efectuate denotă că în calculul profitului la 1 leu al valorii activelor este rațional de aplicat valoarea medie anuală a acestora şi nu valoarea determinată la finele anului de gestiune. În caz contrar, nu vom avea rezultate veridice, fidele.

Următorul calcul constă în determinarea profitului planificat (prognozat) care poate fi obținut de entitatea ce se cumpără. Acest indicator poate fi calculat prin produsul rentabilității medii (profitului la 1 leu valoare medie a activelor grupului de entități, sector, ramură) şi a valorii medii a activelor entității ce se cumpără prin relația:

$$\mathbf{P_p = P_{tm} \times V_{ma}}, \qquad (4)$$

unde:

P_p – profitul planificat pentru entitatea ce se cumpără, lei.

După acest calcul este uşor de a determina supraprofitul (depăşirea profitului care se planifică a fi obținut de către entitatea ce se cumpără peste profitul prognozat în baza mărimii medii) ca diferența dintre suma profitului mediu anual (relația a doua) calculat în baza datelor efective şi a profitului planificat mediu prin relația:

$$\mathbf{S_p = P_m – P_p} \qquad (5)$$

Ultimul pas din calculele examinate constă în stabilirea supraprofitului (sumei depăşirii din relația 5) pentru o perioadă (număr de ani) negociată de către ambele părți (vânzător şi cumpărător) pe

parcursul căreia dobânditorul va fi asigurat în obținerea acestui supraprofit. Acest indicator se determină în baza relației (1).

Dacă în cazul evaluării fondului comercial (relația 1) vom aplica abordarea calculării valorii de utilizare a unui activ individual sau a unei unități generatoare de numerar pe o perioadă prognozată, ce depăşeşte un an (prevederile IAS 36 „Deprecierea activelor"), atunci apare necesitatea de a determina supraprofitul discontat. Prin urmare, supraprofitul anual calculat în tabelul 2 de 364 900 lei discontat pe 4 ani cu rata discontului de 5% va constitui:

$$\frac{364900}{(1+0{,}05)}+\frac{364900}{(1+0{,}05)^2}+\frac{36490}{(1+0{,}05)^3}+\frac{364900}{(1+0{,}05)^4}=347524+330975+315221+300206=1293926\ lei$$

Prin urmare, preţul acestei entităţi cu discontarea supraprofitului prognozat pe 4 ani va fi de 9673926 lei (8380000 + 1293926).

Diferența dintre depăşirea profitului prognozat peste mărimea medie a acestuia nediscontată şi cea discontată (supraprofitul nediscontat şi discontat) pentru entitatea Y ce se cumpără pe 4 ani este de 165 674 lei (1 459 600 – 1 293 926). Această diferenţă poate să fie şi mai mare dacă există un grad înalt de risc în obținerea supraprofitului din utilizarea factorilor neidentificabili ale entității ce se cumpără sau se dobândeşte într-o combinare de întreprinderi şi nu prezintă element al valorii fondului comercial.

Concluzii

1. Nerecunoaşterea fondului comercial generat intern este o problemă discutabilă, deoarece şi în cazul procurării unei entități sau combinări de întreprinderi factorii ce provoacă existența reputației firmei, la fel, sunt neidentificabili. Unicul factor ce influențează problema – imposibilitatea determinării costului fondului comercial generat intern.
2. În scopul determinării fondului comercial pozitiv şi prețului firmei este rațională aplicarea metodei capacității de câştig (profit) suplimentar. Ea exprimă calculul supraprofitului (depăşirii profitului) peste mărimea medie (norma) a acestuia prognozat de a fi obținut de către dobânditor pe o perioadă stabilită de vânzător şi cumpărător.
3. La determinarea valorii activelor nete nu este raţional de a lua în considerare şi datoriile contingente. Datoriile contingente pot să nu necesite o ieşire (scurgere) de resurse la stingerea lor, deoarece faptele economice viitoare, care pot condiționa această scurgere, pot să nu apară nici odată.
4. Este inexplicabil faptul în care entitatea nu trebuie să recunoască şi să contabilizeze o datorie contingentă, iar cheltuielile şi provizionul aferent acestei datorii trebuie să fie recunoscute şi contabilizate în acelaşi moment. Se observă o discordanță în timp dintre momentul faptelor economice viitoare care vor provoca cheltuielile aferente stingerii datoriei contingente şi momentul înregistrării acestor cheltuieli cu provizioanele aferente. Mai raţional ar fi de a nu constitui provizionul aferent şi de recunoscut cheltuielile aferente datoriei contingente în momentul apariției faptelor economice viitoare.
5. Durata pe parcursul căreia părțile garantează obținerea supraprofitului de către dobânditor trebuie să servească durata de viață a fondului comercial procurat. Această durată este raţional să servească drept bază de calcul al amortizării fondului comercial, dacă el este recunoscut drept imobilizare necorporală cu durata certă (determinată).
6. În calculul profitului mediu prognozat pentru entitatea care se cumpără este necesară aplicarea valorii activelor conform metodei stabilite de entități după recunoaşterea lor inițială şi nu cea contabilă. Valoarea în cauză trebuie aplicată în mărimea medie anuală.

Bibliografie:

1. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), 2007, Tipografia Centrală, Chişinău, 2008.
2. Банк В.Р., Ковалева О.Н. *Оценка и учет деловой репутации организации*. Бухгалтерский учет, №4, 2004, Москва.
3. Needles Belverd E., Anderson Ir. Henri R., Caldwell James C. *Principiile de bază ale contabilității*. Ediția a cincea, Editura ARC, 2000.
4. Тумасян Р.З. *Комментарии к законодательству по бухгалтерскому учету Российской Федерации и практика его применения.* М., Эксмо, 2010.
5. IFRS pentru IMM-uri. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) pentru Întreprinderile Mici şi Mijlocii (IMM-uri). IASCB, 2009.

PROBLEMELE ANALITICE PRIVIND ESTIMAREA CALITĂȚII PRODUSELOR, MĂRFURILOR ŞI SERVICIILOR

Conf. univ. dr. Valentina Paladi, ASEM
vsplaladi@mail.ru
Conf. univ. dr. Natalia Prodan, ASEM
prodan.n@ase.md

Due to the fact that quality is a complex category, which can't be estimated by a single index, in the economic practice there have been determined different modalities, techniques and instruments concerning the measure of the quality level of products, goods and services. In this article there are examined different methods of estimating the quality level of products, goods and services with the evidence of all sources of information, their advantages and disadvantages, as well as their practical application.

Cuvinte-cheie: *calitatea produselor (mărfurilor, serviciilor), estimarea rebutului admis, rata medie a gradului de calitate, metoda comparării parametrilor, metoda scoring.*

Asigurarea competitivității, obținerea celor mai avantajoase contracte, asigurarea ritmurilor de creştere stabile a vânzărilor sunt posibile doar la entitățile la care nivelul calității corespunde cerințelor consumatorilor. În contextul dat, calitatea se conturează ca o categorie complexă, care nu poate fi determinată printr-un singur indicator.

Astfel, în practica economică s-au evidențiat diferite modalități de apreciere a calității produselor, mărfurilor şi serviciilor, fiecare dintre ele deosebindu-se prin avantajele şi dezavantajele sale caracteristice, examinate pe parcursul articolului dat.

Baza legislativă aferentă aprecierii calității produselor, mărfurilor şi serviciilor în Republica Moldova este asigurată prin prisma următoarelor legi: „Privind protecția consumatorilor", „Cu privire la standardizare", „Metrologiei", „Privind calitatea în construcție" şi alte acte normative. În Republica Moldova, de rând cu un şir de alte state, nivelul calității se apreciază în corespundere cu documentele tehnico-normate aprobate de comisia internațională privind standardizarea, cunoscute ca standardele ISO.

Pentru obținerea caracteristicii integrale a calității produselor (serviciilor) entitățile pot utiliza un şir de indicatori generalizatori prezentați în tabelul 1.

Tabelul 1

Indicatorii generalizatori ai calității produselor (serviciilor)

Nr. crt.	Denumirea indicatorilor	Modalitatea de calcul	Sursele de informații
1.	Cota produselor certificate	Valoarea produselor (serviciilor) certificate / Valoarea producției vândute	Declarațiile de conformitate; Cercetarea statistică anuală a produselor industriale PRODMOLD-A rd. 200 col. (6+8); Anexa la Raportul de profit şi pierdere rd. 1020 sau rd. 1040
2.	Cota produselor exportate	Producția exportată / Valoarea producției vândute	Cercetarea statistică anuală a produselor industriale PRODMOLD-A rd. 200 col. 8 şi col. (6+8)
3.	Cota produselor ce corespund standardelor internaționale	Valoarea producției fabricate, ce corespunde standardelor internaționale / Valoarea producției fabricate	Cercetările speciale ale entității privind corespunderea produselor sale cu standardele internaționale; Cercetarea statistică anuală a produselor industriale PRODMOLD-A rd. 200 col. 2 sau col. (6+8); Registrul la contul 216 „Produse"

Analiza indicatorilor generalizatori ai calității se efectuează în dinamică şi/sau în comparație cu datele prevăzute în planul de afaceri. Exemplificarea aprecierii generale a calității producției entității „XXX" cu ajutorul indicatorilor generalizatori este demonstrată în tabelul 2.

În baza datelor din tabelul 2 rezultă că nivelul de calitate al producției în perioada analizată are o tendință pozitivă de creştere. În particular, entitatea a planificat majorarea cotei producției certificate, față de anul precedent, cu 1,15% (57,92 – 56,77), însă, cota produselor fabricate, calitatea cărora corespunde cerințelor standardelor şi este confirmată prin certificat s-a mărit în anul curent, față de anul precedent, cu 4,08%. De asemenea, a crescut şi cota producției exportate cu 2,31%, față de anul precedent şi cu 0,46%, față de nivelul prevăzut în planul de afaceri.

Tabelul 2

Indicatorii generalizatori ai calității producției entității „XXX”

Nr. crt.	Indicatorii	Unitatea de măsură	Anul precedent	Anul curent		Abaterea față de	
				plan	efectiv	anul precedent	plan
1.	Valoarea producției vândute	mii lei	25654	26500	27154	+1500	+654
2.	inclusiv: producția certificată	mii lei	14565	15350	16523	+1958	+1173
3.	Cota producției certificate	%	56,77	57,92	60,85	+4,08	+2,92
4.	Producția exportată	mii lei	13562	14500	14983	+1421	+483
5.	Cota producției exportate	%	52,87	54,72	55,18	+2,31	+0,46

Această modalitate de analiză are un şir de ***avantaje*****,** cum ar fi accesibilitatea informației, simplitatea relativă a calculelor, posibilitatea obținerii unei caracteristici generalizatoare a calității. ***Neajunsul*** acestei metode de analiză constă în faptul că indicatorii utilizați caracterizează calitatea produselor, mărfurilor şi serviciilor, indiferent de destinația proprietăților de consum a acestora.

În practica economică indicatorii generalizatori ai calității se utilizează în următoarele ***situații de aplicare***:

- la efectuarea campaniilor de marketing privind crearea imaginii produselor fabricate şi realizate (mărfurilor şi serviciilor) de entitatea analizată, în vederea creşterii cererii la acestea;
- la pregătirea documentelor pentru participarea entității la licitații, în vederea obținerii contractelor pentru furnizarea produselor (mărfurilor, serviciilor);
- la elaborarea unor măsuri, în vederea atingerii de către entitate a unui nivel al calității produselor (mărfurilor, serviciilor) în corespundere cu standardele internaționale.

Nivelul tehnic înalt al producerii, tehnologia stabilă, controlul de calitate al operațiilor de producție asigură nivelul ridicat al calității producției şi reducerea rebutului. De aceea, în cadrul analizei calității este important de a examina oricare abatere de la normele de fabricare a produselor (mărfurilor, serviciilor). Drept sursă de informație pentru efectuarea acestei analize servesc datele despre rebutul intern şi reclamațiile externe primite de la cumpărători. În acest context, pentru analiza calității produselor cu caracter industrial se utilizează un şir de indicatori, modalitatea de calcul şi sursele de informații fiind descrise în tabelul 3.

Tabelul 3

Indicatorii rebutului admis şi reclamațiilor primite

Nr. crt.	Indicatorii	Modalitatea de calcul	Sursele de informații
1.	Cota rebutului comis	Mărimea absolută a rebutului / Costul producției fabricate	Sursele de informații pentru calculul mărimii absolute a rebutului sunt prezentate în tabelul 4. Pentru obținerea datelor despre costul efectiv al producției fabricate se folosesc datele din registrele la conturile 811 „Activități de bază” , 216 „Produse”
2.	Nivelul pierderilor din rebut la 1 leu vânzări	Mărimea absolută a pierderilor din rebut / Costul produselor vândute	Sursa de informații pentru calculul mărimii absolute a pierderilor din rebut sunt prezentate în tabelul 4; Anexa la raportul de profit şi pierdere rd. 1160
3.	Cota reclamațiilor primite în suma totală a vânzărilor	Cantitatea (valoarea) producției reclamate / Cantitatea (valoarea) producției vândute	Datele reclamațiilor primite; Cercetarea statistică anuală a produselor industriale PRODMOLD-A rd. 200 col. (5+7) pentru fiecare tip de produse; Anexa la raportul de profit şi pierderi rd.1020

Notă:

- *Mărimea absolută a rebutului reprezintă suma costurilor aferente produselor rebutate definitiv şi a costurilor pentru înlăturarea rebutului.*
- *Mărimea absolută a pierderilor din rebut se obține, prin scăderea din mărimea absolută a rebutului, valorii rebutului la prețuri de utilizare a acestuia, sumei reținerilor de la persoana vinovată şi sumei sancțiunilor primite de la furnizori pentru achiziționarea materialelor necalitative.*

Calculul pierderilor din rebut la entitatea „XXX” este ilustrat în tabelul 4.

Tabelul 4

Calculul pierderilor din rebut în anul curent

Nr. crt.	Indicatorii	*Sursele de informații Modalitatea calculelor*	*Suma, mii lei*
1.	Costul produselor şi semifabricatelor rebutate definitiv	Actele privind rebutul; Registrele la conturile 811 „Activități bază”, 812 „Activități auxiliare”	255
2.	Cheltuielile (costurile) aferente înlăturării rebutului	Registrele la conturile 811 „Activități bază”, 812 „Activități auxiliare”, 714 „Alte cheltuieli operaționale”	26
3.	Mărimea absolută a rebutului	(rd. 1 + rd. 2)	281
4.	Valoarea rebutului la prețuri de utilizare	Registrul la contul 612 „Alte venituri operaționale”	124
5.	Suma reținerii de la persoana vinovată	Ordinul conducătorului entității, Hotărârea instanțelor judecătoreşti, Registrele la conturile 227 „Creanțe pe termen scurt ale personalului”, 531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”	13
6.	Sumele sancțiunilor primite de la furnizori pentru achiziționarea materialelor necalitative	Actele despre furnizarea materialelor necalitative, hotărârea instanțelor judecătoreşti, Registrul la contul 229 „Alte creanțe pe termen scurt”	15
7.	Pierderile din rebut (mărimea absolută a pierderilor din rebut)	(rd. 3 – rd. 4 – rd. 5 – rd. 6)	129

Calculele arată că la entitatea analizată pierderile din rebut în anul curent au constituit 129 mii lei. Exemplificarea practică a aplicării indicatorilor rebutului admis este prezentată în tabelul 5.

Tabelul 5

Evoluția indicatorilor rebutului admis

Nr. crt.	Indicatorii	Unitatea de măsură	Anul precedent	Anul curent	Abaterea absolută	Ritmul de creştere, %
1.	Mărimea absolută a rebutului	mii lei	335	281	-54	83,88
2.	Pierderile din rebut (mărimea absolută a pierderilor din rebut)	mii lei	157	129	-28	82,17
3.	Costul producției fabricate	mii lei	16564	17983	+1419	108,57
4.	Costul producției vândute	mii lei	15892	17028	+1136	107,15
5.	Cota rebutului admis	%	2,02	1,56	-0,46	77,23
6.	Nivelul pierderilor din rebut la 1 leu din vânzări	bani	0,99	0,76	-0,23	76,77
7.	Costul producției reclamate	mii lei	83	95	+12	114,46
8.	inclusiv de la partenerii internaționali	mii lei	62	73	+11	117,74
9.	Valoarea producției vândute	mii lei	25654	27154	+1500	105,85
10.	Cota producției reclamate în suma totală a vânzărilor	%	0,52	0,56	+0,04	107,69

Datele din tabelul 5 semnifică reducerea nivelului pierderilor din rebut în total pe entitate de la 0,99 bani la un leu din vânzări în anul precedent până la 0,76 bani în anul curent sau cu 23,23% (76,77 – 100). Totodată, creşterea cotei producției reclamate în costul vânzărilor față de anul precedent reflectă tendința negativă de diminuare a calității producției la entitatea analizată.

Pentru o analiză mai detaliată a producției reclamate, în vederea evidențierii cauzelor rebutului admis şi a elaborării măsurilor în scopul eliminării acestora, este necesar de a sistematiza datele aferente producției reclamate cu indicarea cauzelor rebutului admis. Informația generalizatoare privind producția reclamată este dezvăluită în tabelul 6.

Tabelul 6

Datele privind reclamațiile primite pe tipuri de produse

Nr. crt.	Tipurile de produse	Cantitatea producției livrate	Cantitatea reclamațiilor primite	Cota reclamațiilor primite, %	Cauzele rebutului admis (defectele reclamate)
1.	Masa „Luceafărul”	1523	52	3,41	Urme de prelucrări mecanice
2.	Scaunul „Rada”	3058	75	2,45	Dezlipirea de textile
3.	Divanul „Miracol”	1256	42	3,34	Deformarea furniturii
4.	Patul „Floare”	1984	21	1,06	Montarea incorectă a casetei pentru pat
…	…	…	…	…..	…

În baza datelor din tabelul 6 observăm că cel mai înalt nivel de reclamații primite este înregistrat la masa „Luceafărul” (3,41% din suma totală a cantității livrate), iar cel mai jos – la patul „Floare” (1,06% din totalul cantității livrate a acestora). În calitate de persoane vinovate de comiterea defectelor menționate au fost numiți maeștrii subdiviziunilor de producere şi persoanele responsabile de livrarea produselor de la depozitul entității. Analiza defectelor evidențiate permite de a determina cauzele rebutului admis şi de a elabora măsuri concrete pentru lichidarea acestora.

Uneori, la calcularea indicatorilor relativi ai rebutului admis se utilizează nu costul producției fabricate (vândute), ci volumul producției fabricate sau vândute în prețurile curente, ce reprezintă ***greşeala analitică tipică.*** În acest caz, se încalcă principiul concordanței numărătorului şi numitorului. Dacă în numărător se reflectă mărimea absolută a rebutului după costul acestuia, rezultă că şi în numitor tot trebuie să fie folosit indicatorul în aceeaşi estimare, adică costul producției fabricate sau vândute.

Avantajul acestui mod de analiză a calității producției constă în accesibilitatea informației aferente rebutului, deoarece conducătorii entității în baza datelor contabilității întotdeauna au acces la ea. În acelaşi timp, această modalitate de analiză are un şir de ***neajunsuri*:**

- nu ține cont de modificarea caracteristicilor calitative (proprietăților de consum) ale diferitelor produse concrete;
- indicatorii rebutului admis, de obicei, se analizează în dinamică, din cauza lipsei datelor planificate aferente rebutului. Trebuie menționat faptul că conducătorii multor entități nu planifică rebutul, deoarece consideră că la fabricarea produselor n-ar trebui să fie careva devieri de la documentația tehnico-normată. Totodată, rebutul poate apărea din diferite motive obiective, de aceea, entităților li se recomandă să prognozeze nivelul rebutului atât pe entitate, cât şi pe subdiviziunile acesteia. Mai mult decât atât, în unele ramuri, cum ar fi industria de ceramică, de sticlă, nivelul de rebut este prevăzut în reglementările tehnice.

Argumentul în favoarea necesității prognozării pierderilor din rebut este faptul că, conform legislației fiscale, Standardelor Naționale de Contabilitate şi Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, pierderile planificate (normate) din rebut aferente procesului normal de producere sunt recunoscute în costul produselor concrete, iar cele supraplan (nenormate) se includ în componența cheltuielilor perioadei, ceea ce conduce la reducerea profitului entității. O astfel de abordare permite atât controlul pierderilor din rebutul nenormat, cât şi evidențierea cauzelor apariției acestora şi elaborarea măsurilor, în vederea lichidării totale sau minimizării lor.

Importanță practică a analizei rebutului admis constă în furnizarea informațiilor conducătorilor entității despre neajunsurile în activitatea acesteia, ceea ce permite utilizarea rezultatelor analizei în următoarele cazuri:

- estimarea influenței pierderilor din rebut asupra principalelor indicatori valorici ai activității operaționale;
- elaborarea măsurilor privind minimalizarea pierderilor din rebutul intern şi extern. Luarea în cont a acestui factor permite entității să economisească resursele şi să le investească suplimentar în dezvoltarea ulterioară a acesteia;
- elaborarea măsurilor privind reducerea pierderilor din rebut.

Mai jos vom ilustra prima situație de aplicare a analizei rebutului admis. Pentru a determina influența pierderilor din rebut asupra principalelor indicatori ai activității operaționale a entității, este necesar de a ține cont că pierderile reprezintă valoarea produselor finite care aveau să fie fabricate şi

vândute dacă n-ar fi fost rebutate. Calculul este bazat pe presupunerea că pierderile din rebut constituie acelaşi procent din producția finită, ca şi costul rebutului definitiv față de costul producției fabricate şi poate fi prezentat astfel:

$$\text{Valoarea producției nefabricate ca urmare a rebutului admis} = \text{Valoarea producției fabricate} \times \text{Cota rebutului admis} /100;$$

$$\text{Valoarea producției nerealizate ca urmare a rebutului admis} = \text{Valoarea producției nefabricate ca urmare a rebutului admis} \times \text{Corelația dintre venitul din vânzarea produselor şi volumul producției fabricate}$$

Vom demonstra calculul valorii producției nefabricate şi nerealizate în urma rebutului admis la entitatea „XXX" în anul curent. În baza datelor din tabelul 4, mărimea absolută a rebutului în anul curent a constituit 281 mii lei sau 1,56% din costul producției fabricate (281/17983 x 100). Ținând cont că valoarea producției fabricate şi livrate în anul curent în prețuri curente a constituit respectiv 28 321 mii lei şi 27 154 mii lei, calculăm:

$$\text{Valoarea producţiei nerealizate ca urmare a rebutului admis} = 28321 \times 1{,}56 / 100 = 441{,}8 \text{ mii lei;}$$

$$\text{Valoarea producţiei nefabricate ca urmare a rebutului admis} = 441{,}8 \times \frac{27154}{28321} = 423{,}6 \text{ mii lei.}$$

Calculele arată că în urma rebutului admis în anul curent entitatea „XXX" n-a fabricat producție în sumă de 414,8 mii lei şi n-a generat venit din vânzări în sumă de 423,6 mii lei.

În unele ramuri ale industriei, cum ar fi cea uşoară, alimentară, de tutun şi altele, prețul produselor (mărfurilor şi serviciilor) depinde de nivelul calității acestora. Pornind de la această apreciere, la astfel de entități estimarea calității produselor (serviciilor) se bazează pe calcularea cotei produselor după gradul de calitate în totalul lor, ratei medii a gradului de calitate şi prețului mediu ponderat al produsului concret. Rata medie a gradului de calitate al produsului concret (K_c) se determină ca raportul dintre valoarea produsului de diferite grade de calitate la valoarea acestuia, calculată la prețul cel mai înalt în funcție de gradul de calitate, după următoarea formulă:

$$K_c = \frac{\sum_{i=1}^{S} C_i q_i}{C_H \sum_{i=1}^{S} q_i},$$

unde S – numărul gradelor de calitate a produselor; C_i – prețul produsului concret de calitatea i; q_i – volumul produsului fabricat de gradul i de calitate; $C_н$ – prețul produsului la cel mai înalt grad de calitate.

Ilustrarea practică a analizei calității este demonstrată în tabelul 7.

Tabelul 7

Aprecierea calității scaunelor „Rada" după gradul lor de calitate

Calitatea (nivelul de calitate)	Prețul unitar, lei	Fabricarea produselor					Valoarea producției fabricate, mii lei			
		după plan		realizat		abate-rea, %	după plan	realizat	la prețul celui mai înalt grad de calitate	
		buc.	în % la total	buc.	în % la total				după plan	realizat
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8= 2 x 3/1000*	*9= 2 x 5/1000*	*10= 3 x526/1000*	*11=5 x 526/1000*
Calitatea I (gradul I de calitate)	526	1550	51,67	1624	51,49	-0,18	815	854	815	854
Calitatea II (gradul II de calitate)	495	985	32,83	578	18,33	-14,51	488	286	518	304
Calitatea III (gradul III de calitate)	423	465	15,50	952	30,18	+14,68	197	403	245	501
Total	x	3000	100,00	3154	100,00	x	1500	1543	1578	1659

Notă:
- *Datele cercetării statistice anuale a produselor industriale PRODMOLD-A;*
- *Borderoul la contul analitic 611 „Venituri din vânzări";*
- *Fişa de evidență analitică a produselor finite.*

Datele prezentate în tabelul 7 arată că rata medie a gradului de calitate după plan a fost stabilită în mărime de 0,9506 (1500/1578), iar mărimea efectivă a constituit 0,9301 (1543/1659). Astfel, nivelul îndeplinirii planului după calitate a constituit 97,84% (0,9301/0,9506 x 100), ce semnifică despre reducerea calității față de nivelul planificat cu 2,16%.

Aprecierea calității producției cu ajutorul metodei prețului mediu ponderat se bazează pe aceleaşi calcule, obținându-se aceleaşi rezultate. Astfel, dacă prețul mediu ponderat planificat al produsului „scaun Rada" a constituit 500 lei (1500/3000x1000), iar cel efectiv – 489,22 lei (1543/3154x1000), atunci nivelul îndeplinirii planului privind respectarea gradului de calitate a acestui produs coincide cu cel calculat în baza ratei medii a gradului de calitate, şi anume – 97,84% (489,22/500x100). Astfel, reducerea calității produsului „scaun Rada" (diminuarea cotei produsului de calitatea I şi II şi respectiv creşterea gradului III de calitate) se manifestă prin reducerea prețului mediu de realizare a acestuia cu 10,78 lei [526 x (- 0,18) + 495 x (-14,51) + 423 x (+14,68)] sau cu 2,16% (-10,78/500 x 100).

Avantajul metodei ratei medii a gradului de calitate constă în posibilitatea măsurării cantitative a corelației dintre prețul produsului (serviciului) cercetat şi calitatea acestuia, ce permite de a determina suma beneficiilor sau pierderilor, cauzate de modificarea calității. ***Neajunsul*** metodei costă în faptul că:

- utilizarea ei este posibilă doar pentru acelea tipuri de produse (mărfuri şi servicii), a căror fabricare, după gradul de calitate, este prevăzută în documentația tehnică;
- metoda dată ia în calcul doar un singur parametru al produsului – prețul şi nu ține cont de aşa caracteristici sau proprietăți calitative ale produsului cum ar fi proprietățile chimice, durabilitatea, siguranța şi altele.

Trebuie menționat faptul că la luarea deciziilor manageriale estimările pe baza ratei medii a gradului de calitate se folosesc în următoarele ***situații de aplicare***:

- Pentru planificarea volumului vânzărilor şi profitului, ținând cont de modificarea prețurilor la produse şi a tarifelor la servicii, ca urmare a creşterii cotei produselor (serviciilor) vândute de o calitate mai înaltă;
- Pentru elaborarea măsurilor privind promovarea pe piața de desfacere a produselor (serviciilor) de o calitate mai înaltă.
- Pentru determinarea mărimii influenței nivelului de calitate a produselor concrete asupra producției fabricate şi vândute, şi respectiv asupra profitului brut.

Modalitatea de utilizare a ultimii situații de aplicare poate fi realizată prin următoarele formule:

$$\begin{matrix}\textbf{Valoarea producției}\\ \textbf{nefabricate ca urmare}\\ \textbf{a modificării calității produselor}\end{matrix} = \left(\begin{matrix}\textbf{Prețul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{efectiv}\end{matrix} - \begin{matrix}\textbf{Prețul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{planificat}\end{matrix}\right) \times \begin{matrix}\textbf{Cantitatea}\\ \textbf{efectivă a producției;}\\ \textbf{fabricate}\end{matrix}$$

$$\text{sau} = \left(\begin{matrix}\textbf{Rata efectivă}\\ \textbf{a gradului mediu}\\ \textbf{de calitate}\end{matrix} - \begin{matrix}\textbf{Rata planificată}\\ \textbf{a gradului mediu}\\ \textbf{de calitate}\end{matrix}\right) \times \begin{matrix}\textbf{Valoarea producției fabricate}\\ \textbf{în prețurile la cel mai înalt grad;}\\ \textbf{de calitate}\end{matrix}$$

$$\begin{matrix}\textbf{Valoarea producției}\\ \textbf{nerealizate ca urmare}\\ \textbf{a modificării calității produselor}\end{matrix} = \left(\begin{matrix}\textbf{Prețul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{efectiv}\end{matrix} - \begin{matrix}\textbf{Prețul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{planificat}\end{matrix}\right) \times \begin{matrix}\textbf{Cantitatea}\\ \textbf{efectivă a producției;}\\ \textbf{realizate}\end{matrix}$$

$$\text{sau} = \left(\begin{matrix}\textbf{Rata efectivă}\\ \textbf{a gradului mediu}\\ \textbf{de calitate}\end{matrix} - \begin{matrix}\textbf{Rata planificată}\\ \textbf{a gradului mediu}\\ \textbf{de calitate}\end{matrix}\right) \times \begin{matrix}\textbf{Valoarea producției vândute}\\ \textbf{în prețurile la cel mai înalt grad;}\\ \textbf{de calitate}\end{matrix}$$

$$\begin{matrix}\textbf{Valoarea profitului brut}\\ \textbf{neobținut ca urmare}\\ \textbf{a modificării}\\ \textbf{calității produselor}\end{matrix} = \left[\left(\begin{matrix}\textbf{Prețul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{efectiv}\end{matrix} - \begin{matrix}\textbf{Costul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{efectiv}\end{matrix}\right) - \left(\begin{matrix}\textbf{Prețul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{planificat}\end{matrix} - \begin{matrix}\textbf{Costul}\\ \textbf{mediu}\\ \textbf{planificat}\end{matrix}\right)\right] \times \begin{matrix}\textbf{Cantitatea}\\ \textbf{efectivă}\\ \textbf{a producției}\\ \textbf{realizate}\end{matrix}$$

Pentru ilustrarea practică a formulelor de mai sus sunt folosite sursele de informații din tabelul 7 şi datele suplimentare despre volumul realizării şi costul produsului dat. Fie că conform datelor din cercetarea statistică anuală a produselor industriale PRODMOLD-A cantitatea efectiv vândută a produsului „scaun Rada" în anul curent a constituit 3026 unități, iar costul mediu al acestui produs conform datelor calculației planificate şi efective a constituit 320 lei şi 334 lei respectiv.

$$\begin{matrix}\textbf{Valoarea producției nefabricate}\\ \textbf{ca urmare a modificării calității produselor}\end{matrix} = (489{,}22 - 500) \times 3154 = -34\,000 \text{ lei;}$$

$$\text{sau} = (0{,}9301 - 0{,}9506) \times 1659\,000 = -34\,000 \quad \text{lei;}$$

$$\begin{matrix}\textbf{Valoarea producției nerealizate}\\ \textbf{ca urmare a modificării calității produselor}\end{matrix} = (489{,}22 - 500) \times 3026 = -32\,620 \text{ lei;}$$

$$\text{sau} = (0{,}9301 - 0{,}9506) \times 1\,591\,676^{*} = -32\,620 \quad \text{lei.}$$

Notă:

** Valoarea efectivă a producției vândute la prețul celui mai înalt grad de calitate se determină ca produsul între cantitatea efectivă a producției respective şi prețul ei. În exemplul prezentat va fi egală cu 1 591 676 lei (3026 x 526)*

„

$$\text{Valoarea profitului brut neobținut ca urmare a modificării calității produselor} = [(489{,}22 - 376) - (500 - 380)] \times 3026 = -20516 \text{ lei}.$$

Calculele arată că în urma reducerii calității produsului „scaun Rada”, entitatea „XXX” n-a fabricat producție în sumă de 34 mii lei, n-a realizat producție în valoare de 32,6 mii lei şi n-a obținut profit brut în sumă de 20,5 mii lei.

În cadrul analizei calității produselor (serviciilor) cu o nomenclatură de parametri calitativi se utilizează metoda de scoring (punctaje). La aplicarea acestei metode pentru fiecare parametru de consum, în baza evaluărilor experților, se alocă un anumit punctaj, sumarea cărora, ținând cont de importanța lor (care, de asemenea, este determinată de experți) dă o apreciere integrală a indicatorului calității. Acest indicator integral al calității se calculează astfel: $\boldsymbol{CI = \sum P_i \, x \, d_i}$, unde *CI* – indicatorul integral al calității, care reflectă punctele medii ale calității produsului examinat; P_i – punctele de evaluare pe fiecare parametru al calității; d_i – importanța fiecărui parametru al calității. Vom examina utilizarea acestei metode în tabelul 8.

Fie că trebuie apreciată calitatea produsului „scaun Rada” după mai multe caracteristici (parametri), valoarea cărora este exprimată în puncte. Fiecărui parametru îi poate fi atribuit un singur punct din 5: 4 – excelent; 3 – foarte bine; 2 – bine; 1 – satisfăcător; 0 – nesatisfăcător.

Tabelul 8

Caracteristice cantitative ale parametrilor calitativi ai produsului „scaun Rada”

Nr. crt.	Parametrii (proprietățile)	Evaluarea expertă , puncte			Punctele medii pentru parametru	Rata de importanță
		Expertul 1	Expertul 2	Expertul 3		
1.	Comoditatea	2	1	0	1,5	0,4
2.	Durabilitatea	4	4	4	4,0	0,2
3.	Siguranța	4	3	3	3,3	0,2
4.	Textura de lemn şi textile	3	2	4	3,0	0,1
5.	Originalitatea şi corespunderea tendințelor modei	0	1	2	1,5	0,1

Notă:

– *Datele cercetării speciale a calității produsului de experții independenți.*

Punctele medii ale tuturor parametrilor calitativi ai produsului a constituit 2,51 (1,5x0,4 + 4,0x0,2 + 3,3x0,2 + 3,0x0,1 + 1,5x0,1). Compararea punctelor medii pentru câteva perioade de raportare permite de a aprecia evoluția calității produsului analizat la entitate. În cazul în care entitatea dispune de datele altor entități aferente calității produselor fabricate asemănătoare, este posibil de a evalua locul entității analizate în ramură după calitatea produselor fabricate.

Printre ***avantajele*** metodei de scoring se pot menționa scoaterea în evidență a tuturor caracteristicelor calitative ale produselor şi mărfurilor; posibilitatea estimării unei caracteristici integrale a produsului examinat. ***Neajunsul*** acestei metode constă în caracterul subiectiv, exprimat în raționamentul profesional al experților şi argumentările acestora.

O altă modalitate de apreciere a calității produsului concret, care, într-o măsură oarecare, nivelează neajunsul metodei de scoring reprezintă **metoda comparării unor parametri** ai calității produselor cu cele mai înalte etaloane sau cu produsele omogene ale concurenților. O astfel de analiză este efectuată de tehnologi, ingineri, constructori, iar concluziile lor sunt generalizate la nivel de entitate. Esența acestor lucrări este prezentată în figura 1.

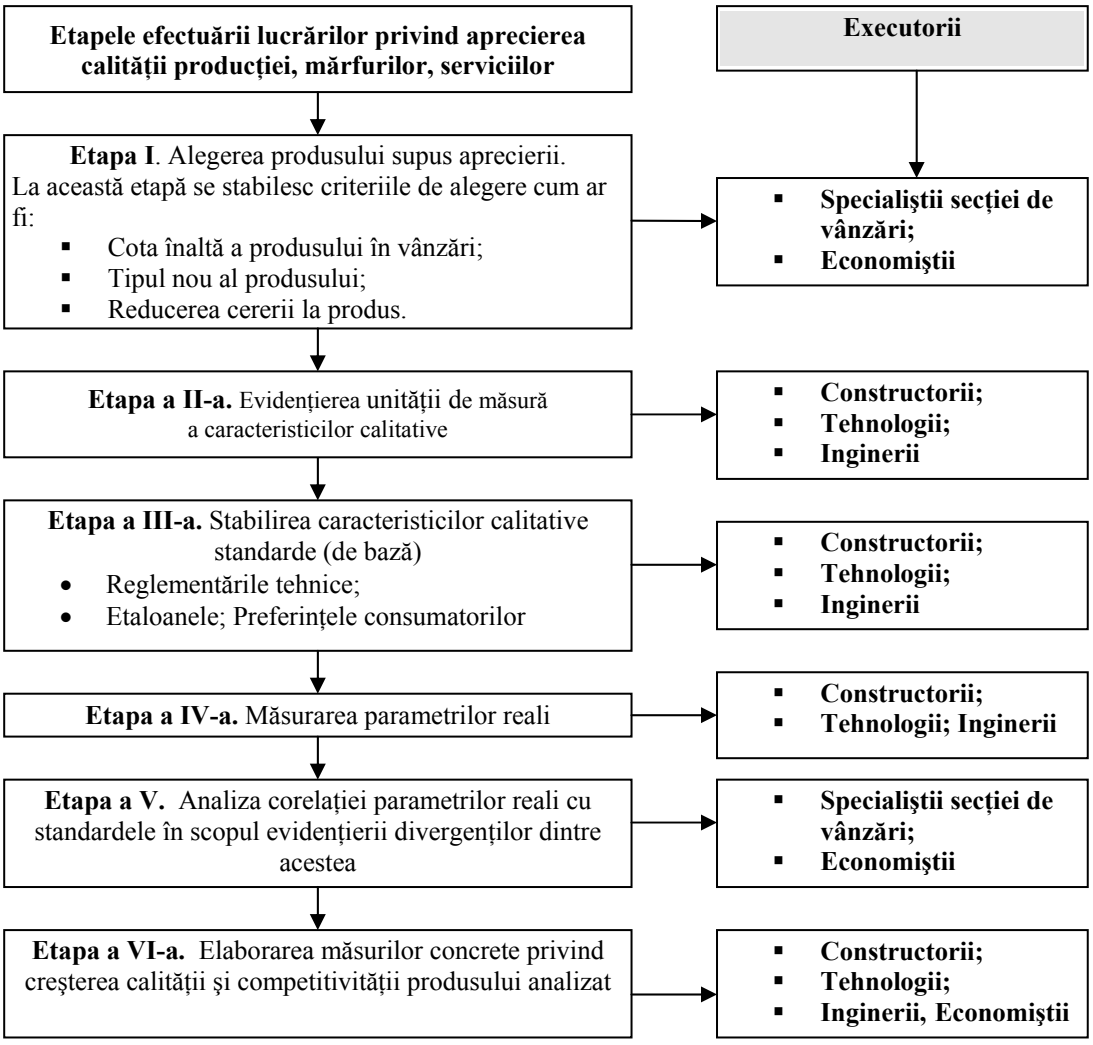


Figura 1. Schema organizării lucrului în cazul metodei de comparare a unor parametri al calității produsului

Această abordare poate fi utilizată în diferite ramuri, unde parametrii calitativi sunt reglementați de documentele tehnologice. Ilustrarea tehnicii de calcul în cadrul utilizării metodei date este prezentată în tabelele 9 şi 10.

Tabelul 9

Caracteristicile calitative ale produsului „gem de caise"

Nr. crt.	Gemul de caise	Indicatorii fizico-chimici				
		Cota substanțelor uscate, %	Cota zahărului, %	Cota acidului sorbic, мg/кg	Cota dioxidului de sulf, мg/кg	Impuritățile minerale, %
1.	Conform reglementărilor tehnice	65	50	500	20	0,03
2.	Producătorul 1	60	55	515	30	0,04
3.	Producătorul 2	70	48	485	28	0,02
4.	Producătorul 3	65	52	525	32	0,02
5.	Entitatea analizată	60	55	505	30	0,03

Notă:

- *Reglementarea tehnică „Gemuri, jeleuri, dulcețuri şi alte produse similare", aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 216 din 27.02.2008;*
- *Datele cercetărilor speciale aferente parametrilor calitativi ai producției fabricate şi realizate de concurenți.*

Tabelul 10

Calculul coeficienților de comparare a parametrilor produsului „gem de caise”

Nr. crt.	Gemul de caise	Coeficienții individuali ai comparării parametrilor					Coeficientul generalizator al comparării parametrilor
		Cota substanțelor uscate, %	Cota zahărului, %	Cota acidului sorbic, мg/кg	Cota dioxidului de sulf, мg/кg	Impuritățile minerale, %	
1.	Conform reglementărilor tehnice	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	5,00
2.	Producătorul 1	0,92	1,10	1,03	1,50	1,33	5,89
3.	Producătorul 2	1,08	0,96	0,97	1,40	0,67	5,07
4.	Producătorul 3	1,00	1,04	1,05	1,60	0,67	5,36
5.	Entitatea analizată	0,92	1,10	1,01	1,50	1,00	5,53

Notă:

– *Coeficientul individual al comparării parametrilor se determină ca raportul dintre parametrul efectiv față de nivelul de bază al acestuia. În acest caz, în calitate de nivel de bază al parametrilor a fost luată cerința conform reglementării tehnice.*

Datele prezentate în tabelul 10 semnifică nerespectarea de către producătorii ce au participat în cercetarea dată a cerințelor reglementării tehnice privind fabricarea produsului „gem de caise”. În același timp, coeficientul generalizator de comparare a parametrilor, conform reglementărilor tehnice, trebuie să fie mai mic de 5,00. Însă, la toate entitățile analizate acesta depășește nivelul dat. Numai producătorul 2 este cel mai aproape de nivelul cerut al produsului analizat. Gemul fabricat la entitatea analizată, de asemenea, nu corespunde cerințelor calității şi coeficientul generalizator de comparare a parametrilor a constituit 5,53. Ținând cont de aceasta, conducerea entității trebuie să examineze cauzele reducerii calității şi să elaboreze măsuri privind respectarea cerințelor tehnologice privind fabricarea produsului „gem de caise”.

Metoda scoring-ului şi metoda comparării parametrilor în condițiile concurenței de piață se aplică în următoarele ***situații***:

- Pentru totalizarea estimărilor valorilor parametrilor calității, adică pentru evaluarea utilității produselor concrete de către consumatori;
- La elaborarea politicii de prețuri a entității;
- Pentru luarea deciziilor privind formarea prețului la fiecare produs concret ținând cont de caracteristicile calitative ale acestora.

În articolul dat a fost cercetată şi totodată demonstrată aplicarea practică a unor abordări şi tehnici privind analiza calității produselor şi serviciilor industriale. O abordare analogică de evaluare a calității poate fi utilizată şi în alte ramuri cum ar fi: construcția, comerțul, turismul etc.

Bibliografie:

1. Analiza rapoartelor financiare, coordonator N. Țiriulnicova. Chişinău: ACAP, 2011.
2. Pavaloia, W., Pavaloia, D. *Analiza economico-financiară.* Bucureşti: Tehnopress, 2009.
3. Petcu, M. *Analiza economico-financiară. Probleme, abordări, metode, aplicații*. Ediția a II-a. Bucureşti: Economica, 2009.
4. Vîlceanu, Gh. *Analiza economico-financiară*. Ediția a II-a. Bucureşti: Economica, 2010.
5. Niculescu, M. *Diagnostic financiar* – vol. 2. Bucureşti: Economica, 2005.
6. Balanuță, V. *Analiza gestionară. Lucrare didactică şi practico-aplicativă în domeniul diagnosticului activității întreprinderii de producție*. Chişinău: ASEM, 2003.

ASPECTE PRIVIND CONTABILITATEA CESIONĂRII CREANȚELOR

Conf. univ. dr. Mihail Manoli, ASEM
mmanoli2002@yahoo.com

This article aims to understand and discuss, first, everything about the emergence of a new type of debt collection services, namely, the coverage of accounting issues. For article is given for the reflection of economic transactions in the accounts receivable transferor.

Cuvinte-cheie: *creanțe, cesiune, contabilitate, restabilirea creanței.*

Orice entitate tinde spre maximalizarea volumului de vânzări, prin aplicarea diferitelor 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 şi cultura joasă a plăților şi a activității economice sunt principalii factori care contribuie la apariția şi creşterea mărimii creanțelor, inclusiv a celor dubioase.

Creanțele dubioase reprezintă o pierdere de venit, care implică, prin intrările contabile corespunzătoare în conturi, reducerea conturilor de creanțe (active) şi o scădere, concomitentă, a profitului. Pierderea de venituri şi diminuarea profitului sunt recunoscute prin contabilizarea creanțelor dubioase. Principala problemă în contabilitatea creanțelor dubioase este determinarea modalității, ***precum*** şi momentului ***când*** ar trebui să fie înregistrate pierderile.

Exemplu: În anul 2010 entitatea X deținea o creanță comercială a entității Y, în sumă de 156.000 lei, inclusiv TVA – 26.000 lei. Cu ocazia inventarierii creanțelor, în luna noiembrie 2010, această creanță, ca rezultat al constatării insolvabilității entității Y, a fost recunoscută atât în contabilitatea financiară, cât şi cea fiscală, ca creanță dubioasă şi casată.

Conform politicii de contabilitate, pentru casarea creanțelor dubioase, entitatea X formează rezerva creanțelor dubioase. La formarea rezervei creanțelor dubioase entitatea X aplică metoda clasificării şi evidenței creanțelor după termenul de achitare.

În luna martie 2011 entitatea Z, o companie de colectare a datoriilor, a semnat cu entitatea X un contract de cesiune a datoriei entității Y. În conformitate cu contractul semnat, entitatea Z plăteşte entității X pentru creanța de 156.000 lei, inclusiv TVA – 26.000 lei, 117.000 lei (*rezolvarea în tabelul 2*).

Pentru formularea răspunsurilor corecte la operațiunile economice, generate de cesiunea creanței, este necesar să apelăm la Codul civil, Codul fiscal, actele normative contabile.

Aspectele juridice

O creanță transmisibilă şi 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 şi să-i pună la dispoziție informația necesară realizării ei.

Art. 558 al Codului civil stabileşte prin alin. (1) că drepturile de creanță se transmit cesionarului aşa cum există în momentul transmiterii, iar prin alin. (2) că o dată cu cesiunea creanței, asupra cesionarului trec garanțiile şi 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 şi art. 269 al Codului civil.

Cesiunea creanței sau predarea datoriei nu afectează cursul prescripției extinctive (art. 276 al Codului civil).

Codul fiscal

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 succesor de drepturi;
- persoana juridică sau fizică care desfăşoară activitate de întreprinzător, declarată insolvabilă, nu are bunuri;
- persoana fizică care nu desfăşoară activitatea de întreprinzător şi 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 şi nu mai există persoane obligate prin lege să onoreze obligațiile acesteia;
- persoana fizică, inclusiv membrii gospodăriei țărăneşti (de fermier) sau întreprinzătorul individual, care

şi-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 judecătoreşti (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 desfăşurării 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 şi 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 şi 48 al Codului fiscal, în final, influențează mărimea profitului şi impozitului pe profit al entității.

Articolul 116 al Codului fiscal stipulează trecerea în cont a TVA în cazul datoriilor compromise.

Aşa alin.(1) stabileşte că dacă, după includerea în declarația privind TVA a sumei TVA 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 TVA achitate pentru orice perioadă fiscală privind TVA. Suma TVA care urmează a fi trecută în cont este egală cu suma TVA 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).

Actele normative contabile

Politica de contabilitate adoptată de entitate trebuie să asigure respectarea următoarelor principii:

- prudența;
- prioritatea conținutului asupra formei;
- importanța relativă (esențialitatea) (paragraful 7, SNC 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 (punctul 8, Comentariile la SNC 1 „Politica de contabilitate").

Pentru asigurarea concordanței veniturilor şi 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, pentru returnarea şi reducerea prețurilor la mărfurile vândute, reparații cu termen de garanție şi deservirea mărfurilor vândute etc. (punctul 25, Comentariile la SNC 18 „Venitul").

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 (sector) concretă a contabilității constă în asigurarea unei variante din câteva, admise de actele legislative şi normative, în justificarea metodei alese, pornind de la particularitățile activității întreprinderii şi acceptarea acesteia în calitate de bază pentru ținerea contabilității şi întocmirea rapoartelor financiare (punctul 12, Comentariile la SNC 1 „Politica de contabilitate").

Concluzionând, din cele menționate, entitatea, la formarea politicii de contabilitate va selecta una din posibilele metode de contabilizare şi casare a creanțelor dubioase. Informația aferentă existenței, formării, achitării şi casării creanțelor cu o durată de până la un an este acumulată în grupa de conturi 22 „Creanțe pe termen scurt". Soldul conturilor, din grupa dată de conturi, reprezintă debitorii entității (Planul de conturi contabile al activității economico-financiare a întreprinderilor, nr.174 din 25.12.97, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.93-96 din 30 decembrie 1997).

Componența, modul de formare şi casare a creanțelor pe termen scurt sunt reglementate de prevederile SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare", SNC 11 „Contractele de construcții", SNC 17 „Contabilitatea arendei", SNC 18 „Venitul". Ca obiect de studiu al articolului dat este contabilitatea creanțelor comerciale pe termen scurt.

În contabilitatea financiară creanțele sunt considerate dubioase în cazurile când:

- debitorul este insolvabil, indiferent de termenul de achitare, creanța nu este asigurată cu o garanție;

- sunt înaintate reclamații, cereri de achitare, există decizia instanței de judecată sau există informații oficiale, publicate privind falimentul şi lichidarea entității (debitorului);
- termenul de prescripție stabilit de legislație a expirat.

Creanța dubioasă urmează a fi decontată atât în contabilitatea financiară, cât şi în evidența fiscală. Contabilitatea creanțelor presupune aplicarea a două metode de casare:

- metoda casării directe;
- metoda de formare a rezervei.

Metoda casării directe presupune trecerea la pierderi a creanțelor dubioase la momentul constatării lor prin formula contabilă:

Debit 712 „Cheltuieli comerciale"

Credit 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale" – la suma creanțelor dubioase constate.

În cazul aplicării metodei de formare a rezervei Planul de conturi contabile al activității economico-financiare a întreprinderilor, nr.174 din 25.12.97 prevede aplicarea **contului 222 „Corecții la datorii dubioase"**. Acest cont este un cont de pasiv, cont contr-activ, în raport cu contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale". Rezerva creată în **contul 222 „Corecții la datorii dubioase"** este destinată numai pentru casarea creanțelor dubioase apărute în urma tranzacțiilor comerciale ale entității.

Metoda de formare a rezervei este aplicată în practică în două variante:

- **calculul procentual de la suma:**
  vânzărilor totale nete;
  vânzărilor nete în rate;
  creanțelor comerciale neachitate la sfârşitul perioadei de gestiune (o altă denumire a metodei – metoda bilanțului).
- **clasificarea şi evidența creanțelor după termenul de achitare** (o altă denumire a metodei – metoda de clasificare).

Metoda bilanțului nu ia în considerare soldul la **contul 222 „Corecții la datorii dubioase"** şi scadența diferită a creanțelor.

Metoda de formare a rezervei în baza clasificării şi evidenței creanțelor, după termenul de achitare, este considerată mai sensibilă la starea conturilor de creanțe. Pentru diferite termene de plată (întârziere) sunt aplicate diferite cote procentuale de defalcare în rezervă. Metoda de clasificare a creanțelor este mai des folosită în practică. Informația din clasificarea creanțelor conform termenului de plată indică la conturile care necesită o atenție sporită, deosebită, prezentând datele privind „maturitatea" creanțelor. Esența metodei de clasificare este simplu de a fi înțeleasă dacă analizăm conținutul tabelului de clasificare şi evidență a creanțelor după termenul de plată.

Tabelul 1

Clasificarea creanțelor conform termenului de plată

Entitatea _____
Tabelul creanțelor conform termenului de plată

Cumpărătorul	**Sold 31.12…**	**Până la 60 zile**	**61-90 zile**	**91-120 zile**	**peste 120 zile**
1.					
2…					
n					
Total	_____	_____	_____	_____	_____

REZUMAT

„Maturitatea" creanței	**Suma (lei)**	**Procentul preconizat al creanțelor dubioase**	**Soldul necesar în rezervă**
Până la 60 zile			
61-90 zile			
91-120 zile			
Peste 120 zile			
Soldul rezervei creanțelor dubioase la sfârşitul anului de gestiune			_____

Procentul preconizat al creanțelor dubioase este parte a politicii de contabilitate a entității.

Studiul petrecut de către Departamentul de Comerț al SUA a demonstrat că, de regulă, există o legătură dintre „maturitatea” creanței şi procentul preconizat al creanțelor dubioase:

30 zile şi mai puțin	4% creanțe dubioase
31 – 60 zile	10% creanțe dubioase
61 – 90 zile	17% creanțe dubioase
91 – 120 zile	26% creanțe dubioase

Mai mult de 120 zile procentul preconizat al creanțelor dubioase creşte aproximativ cu 3-4% pentru fiecare 30 zile întârziere, în decursul termenului rămas până la finele primului an.

Exprimarea contabilă şi fiscală a operațiilor economice generate de cesiunea creanței se prezintă astfel (tabelul 2).

Tabelul 2

Jurnalul de înregistrare a operațiilor economice a entității X

Nr. crt.	Conținutul operațiilor economice	Corespondența conturilor		Suma, lei	Justificarea documentară
		Debit	Credit		
1.	**Noiembrie 2010** Reflectarea casării creanței dubioase, cu ocazia inventarierii, la constatarea insolvabilității debitorului (entității Y): ➪ se anulează creanța dubioasă pe seama rezervei privind datoriile dubioase (fără TVA)	222	221	130000	Lista de inventariere, Proces-verbal al Comisiei de inventariere, note informative, decizia instanței de judecată, Ordinul conducerii entității. Nota de contabilitate, Registrul de evidență a livrărilor, Registrul contului 534
2.	Stornarea TVA calculată anterior de la suma creanțelor compromise (art.116, alin.(1) al Codului fiscal)	221	534	26000	
3.	Reflectarea în evidența extrabilanțieră a sumei creanțelor dubioase decontate	941		156000	Nota de contabilitate
4.	**Martie 2011** Restabilirea creanțelor dubioase, anterior casate de către entitatea X (Politica de contabilitate): ➪ la suma creanței restabilite ➪ la suma rezervei restabilite ➪ reflectarea sumei TVA aferente sumei creanțelor restabilite, decontate anterior ca creanțe dubioase (art. 116, alin. (2) al Codului fiscal)	221	 222 535	 117000 97500 19500	Nota de contabilitate, contractul de cesiune a creanței
5.	Reflectarea încasării mijloacelor băneşti, de la entitatea Z, conform contractului de cesiune a creanței, anterior casată ca creanță dubioasă	242	221	117 000	Dispozițiile de încasare, extrase de cont
6.	Reflectarea sumei TVA aferente creanțelor cesionate (vândute), anterior decontate ca creanțe compromise (art.116, alin (2) al Codului fiscal)	535	534	19500	Nota de contabilitate
7.	Decontarea sumei creanțelor dubioase în evidența extrabilanțieră la restabilirea creanțelor anterior decontate, ca rezultat al cesionării creanței		941	156000	Nota de contabilitate

Este de menționat faptul că modul de contabilizare a cesiunii creanțelor nu este reglementat de actele normative speciale. În jurnalul de înregistrare a operațiilor economice a entității X sunt prezentate doar unele formule contabile principale, întocmite, ținând cont de principiile şi convențiile fundamentale ale contabilității, Codul civil, Codul fiscal. În practică pot fi aplicate şi alte variante de contabilizare a operațiunilor de cesiune şi decontare a creanțelor.

Bibliografie

1. Codul fiscal, legea nr.408-XV din 26.07.2001, cu modificările şi completările ulterioare operate prin legea nr. 267 din 23.12.2011//, Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.13-14, art.32.

2. Codul civil nr.1107-XV din 6 iunie 2002//, Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 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

CONTABILITATEA REDUCERILOR COMERCIALE ŞI FINANCIARE: ASPECTE NAȚIONALE ŞI INTERNAȚIONALE

Conf. univ. dr. Natalia Zlatina, ASEM
nzlatina@yahoo.com

A fundamental accounting issue is how to account for purchase or trading transactions when discounts are offered. The trade and financial discounts are offered to the clients by the suppliers, under the form of a percentage on the selling price, being described in detail in the contracts concluded between the parties. A business should set up its accounting system to timely process and take advantage of all reasonable discounts. In a small business setting, this might entail using a hanging-file system where invoices are filed for payment to match the discount dates. A larger company will usually have an automated payment system where checks are scheduled to process concurrent with invoice discount dates.

Cuvinte-cheie: *reduceri de preț, reduceri comerciale şi financiare, contabilitatea reducerilor de preț.*

Derularea tranzacțiilor de vânzare-cumpărare presupune relații cu furnizorii şi clienții pe piața concurențială, ceea ce duce la operarea cu reduceri de preț, destinate să plătească fidelitatea unui client, respectarea întocmai a unor clauze contractuale, achitarea înainte de termen a unei datorii şi nu, în ultimul rând, să incite clientul spre cumpărare, ducând, în final, la creşterea veniturilor din vânzări. Prin scopul său reducerile au ca finalitate creşterea volumului bunurilor vândute, respectiv, a vânzărilor pe termen scurt, epuizarea bunurilor stocate pe un termen îndelungat, precum şi răsplătirea clienților fideli sau încurajarea canalului de distribuție.

Reducerile de preț sunt instrumente comerciale şi financiare de promovare a propriilor produse, lucrări şi servicii, precum şi de extindere a cotei de piață şi se divizează în două categorii, după cum se prezintă în figura 1.

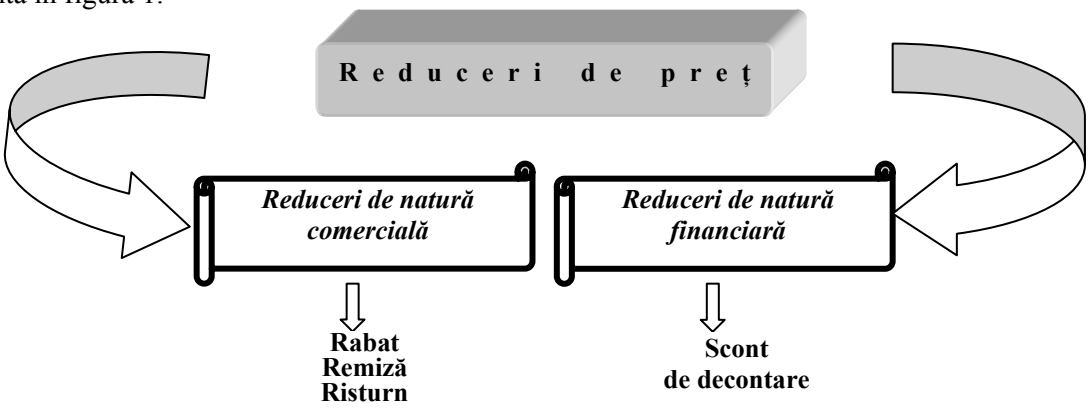


Figura 1. Componența reducerilor de preț

Reducerile de natură comercială au o influență directă asupră mărimii nete a unei facturi şi sunt acordate în strânsă legătură cu o marfă facturată într-un anumit interval de timp, şi are ca scop stimularea vânzării bunurilor respective în acea perioadă. În calitate de reducere comercială ***rabatul*** reprezintă reducerea practicată asupra prețului convenit anterior între furnizor şi client, ținându-se cont de unele defecte de calitate sau de neconformitate a bunurilor comercializate, față de clauzele prevăzute în contract. De asemenea, rabatul poate să se acorde pentru vânzările aniversare, promoționale, sau pentru grăbirea reducerii stocurilor vechi.

Remiza este reducerea practicată asupra prețului curent de vânzare, ținându-se cont de volumul vânzărilor sau de importanța cumpărătorului, în clientela vânzătorului. Remiza corespunde unui procent aplicat asupra prețului brut, procent prevăzut în oferta de prețuri a vânzătorului sau care rezultă din negociere între cei doi parteneri de afaceri.

Reducerea de preț practicată asupra ansamblului operațiilor efectuate cu același cumpărător pe o perioadă determinată este denumită ***risturn*** și are ca scop recompensarea fidelității clientului.

Sub aspectul metodologiei de calcul și contabilizare a reducerilor, precum și a recunoașterii fiscale trebuie respectate următoarele reguli:

- ***reducerile de preț trebuie înscrise în factura prin care are loc livrarea bunurilor;***
- ***reducerile de preț ulterioare livrării bunurilor sunt înscrise în facturi separat care au ca obiect numai facturarea reducerilor;***
- ***reducerile comerciale premerg reducerile financiare;***
- ***reducerile sunt determinate în cascadă, ceea ce înseamnă că procentele sau sumele absolute ale fiecărei categorii de reducere se aplică asupra „netului" anterior;***
- ***în cadrul reducerilor comerciale mai întâi se calculează rabaturile și apoi remizele și risturnurile;***
- ***scontul de decontare se aplică după ultima reducere de natură comercială, adică la netul comercial;***
- ***aspectele legate de taxa pe valoarea adăugată trebuie corelate cu prevederile legale în vigoare (art.98 din Codul fiscal); taxa pe valoarea adăugată se calculează la ultimul „net" determinat și se adună cu acesta pentru a obține „totalul facturii";***
- ***reducerile comerciale, acordate inițial, adică la momentul facturării, deși înscrise în factură, nu se contabilizează nici la furnizor, nici la client;***
- ***reducerile comerciale acordate ulterior se contabilizează ca o reducere a venitului din vânzări prin reducerea prețului de vânzare pentru bunurile pentru care s-a acordat reducerea.***

De regulă, în practica afacerilor reducerile comerciale se acordă sub forma unui procent din prețul brut, dar se poate acorda și în sumă fixă. Reducerile comerciale acordate de furnizori pot îmbrăca în practică diverse forme, precum ar fi:

- *reducerile directe acordate în cadrul unor promoții;*
- *plata unor bunuri sau servicii primite prin discounturi periodice acordate;*
- *reducerile acordate pe baza unor cupoane colectate din diverse publicații;*
- *reducerile acordate în baza altor sisteme.*

Reducerile acordate direct pe factură în cadrul unor promoții sau în baza unor acorduri între partenerii de afaceri sunt cel mai des întâlnite și nu conduc la înregistrarea în contabilitate a reducerii propriu-zise. Este de menționat faptul că în conformitate cu cerințele standardului național de contabilitate 2 „Stocuri de mărfuri și materiale" și standardului internațional de contabilitate 2 „Stocuri" reducerile comerciale, rabaturile și alte elemente similare acordate direct pe factură la livrare/achiziție nu fac parte din costul de achiziție în cazul cumpărătorului, și nici din venitul din vânzări, în cazul furnizorilor.

Exemplul 1. *Entitatea Viitorul SRL a negociat cu furnizorul său de zahar Nord SRL o reducere de 5%, ori de cate ori achiziționează o cantitate mai mare de 15 tone la o singură comandă. Prețul de vânzare pentru 1 tonă de zahăr este de 7 950 lei/tonă. Entitatea Viitorul SRL a contractat 20 de tone. Costul efectiv al unei tone de zahăr constituie 6 200 lei.*

Calculul sumelor de contabilizat:

Prețul de bază = 20 tone x 7 950 lei/tonă = 159 000 lei

Reducerea acordata de 5% = 159 000 x 1% = 7 950 lei

Valoarea netă a mărfurilor = 151 050 lei

Taxa pe valoarea adăugată = 151 050 x 8% = 12 084 lei (1, art.96, lit.b))

Total de plată = 163 134 lei

Exprimarea contabilă a tranzacției la entitatea ***Viitorul SRL*** *se prezintă astfel:*

Debit	***217 „Mărfuri"***	***151 050 lei***
Debit	***534 „Datorii privind decontările cu bugetul"***	***12 084 lei***
Credit	***521 „Datorii pe termen scurt aferente facturilor comerciale"***	***163 134 lei***
	Procurări de la furnizor cu plata ulterioară	

Debit	***521 „Datorii pe termen scurt aferente facturilor comerciale”***	***163 134 lei***
Credit	***242 „Conturi curente în valută națională”***	***163 134 lei***
	Plata datoriei la data scadenței	

Exprimarea contabilă a tranzacției la entitatea ***Nord SRL*** *se prezintă astfel:*

Debit	***221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”***	***163 134 lei***
Credit	***611 „Venituri din vânzări”***	***151 050 lei***
Credit	***534 „Datorii privind decontările cu bugetul”***	***12 084 lei***
	Vânzări către clienți cu plata ulterioară	

Debit	***711 „Costul vânzărilor”***	***124 000 lei***
Credit	***216 „Produse”***	***124 000 lei***
	Costul efectiv al produselor livrate	
Debit	***242 „Conturi curente în valută națională”***	***163 134 lei***
Credit	***221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”***	***163 134 lei***
	Creanța încasată	

Trebuie menționat că în lipsa reglementărilor normative care să conțină un tratament explicit privind reflectarea în contabilitate a reducerilor de preț atât comerciale, cât şi financiare practica contabilă autohtonă reflectă în contabilitate şi reducerile de preț oferite inițial.

În practica comercială se întâlnesc situații când, conform clauzelor contractuale, reducerile de preț sunt acordate ulterior facturării inițiale, deci după derularea tranzacției de vânzare-cumpărare. Aceste reduceri comerciale şi/sau financiare fac obiectul unor facturi de reducere şi se includ într-o factură ulterioară corectată (în roşu), care se contabilizează şi la vânzător şi la cumpărător prin formule contabile de stornare. Deci, la vânzător reducerile acordate corectează veniturile din vânzări şi taxa pe valoarea adăugată aferentă. În contabilitatea cumpărătorului reducerile primite vor genera corectarea valorii stocurilor, atunci când acestea se regăsesc în gestiune sau cheltuielile perioadei când aceste au fost scăzute din gestiune. De asemenea, urmează şi corectarea sumei taxei pe valoarea adăugată trecută în cont la momentul procurării.

Reducerile financiare poartă denumirea de ***sconturi de decontare*** şi sunt acordate procentual asupra unor creanțe decontate înainte de scadența normală.

Exemplul 2. *La 03.04.N entitatea Prosperitate SRL a livrat produse entității Unimarket SA, unitate de comerț, convenindu-se la următoarele condiții de plată: 2/5 – n/15, şi anume dacă cumpărătorul se achită în termen de 5 zile, el va beneficia de un scont în mărime de 2%, termenul final de plată fiind 15 zile de la data livrării.*

Factura fiscală emisă la data livrării cuprinde:

- *valoarea mărfurilor, preț 190 000 lei*
- *TVA 20% 38 000 lei*

Total de plată 228 000 lei

Potrivit informațiilor şi calculelor contabile, costul efectiv al mărfurilor vândute constituie 151 200 lei. Cumpărătorul a achitat contravaloarea bunurilor procurate peste 2 zile de la data efectuării livrării, la 05.04.N.

În conformitate cu **normele autohtone** de contabilitate, exprimarea contabilă a tranzacției din exemplul 2, **în contabilitatea entității *Prosperitate SRL,*** se va prezenta astfel:

03.04.N	***221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”***	***228 000***	
	611 „Venituri din vânzări”		***190 000***
	534 „Datorii privind decontările cu bugetul”		***38 000***
	Vânzări către clienți cu plata ulterioară, termenul de plată 2/5 – n/15		

03.04.N	***711 „Costul vânzărilor”***	***151 200***	
	216 „Produse”		***151 200***
	Costul efectiv al produselor livrate		

05.04.N	***242 „Conturi curente în valută națională”***	***223 440***	
	221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”		***223 440***
	Creanțe de primit colectate în perioada de reducere, 2% reducere acordată		

05.04.N	***221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”***	***(4 560)***	
	611 „Venituri din vânzări”		***(3 800)***
	534 „Datorii privind decontările cu bugetul”		***(760)***
	Stornarea creanței, datoriei privind TVA veniturilor, ca rezultat al reducerilor acordare şi folosite de client		

Necesitatea înregistrărilor efectuate la data de 05.04.N se explică prin faptul că, de obicei, în momentul vânzării furnizorul nu poate cunoaşte dacă clientul va profita de reducerea oferită şi va achita factura în termenul stabilit, reducerea acordată se înregistrează doar în momentul în care clientul efectuează plata. Această situație şi generează întocmirea repetată a formulelor contabile privind vânzările cu stornarea sumelor aferente reducerilor folosite de client, inclusiv şi a taxei pe valoarea adăugată.

În ***practica internațională*** scontul de decontare este o cheltuială financiară pentru furnizor, care este beneficiarul plății în cazul, în care clientul efectuează o plată înainte de scadență. În aceste condiții, exprimarea contabilă a tranzacției în contabilitatea vânzătorului (*entitatea Prosperitate SRL)* se prezintă astfel:

03.04.N	***Conturi de încasat (Clienți)***	***228 000****	
	Vânzări		***228 000***
	Vânzări cu plata ulterioară, termenul de plată 2/5 – n/15		

Notă: *La prezentarea înregistrărilor contabile, conform practicii internaționale, se omit incidențele fiscale privind taxa pe valoarea adăugată, deoarece prevederile şi taxele sunt diferite.

03.04.N	***Costul bunurilor vândute***	***151 200***	
	Bunuri vândute		***151 200***
	Costul efectiv al produselor livrate		

05.04.N	***Numerar***	***223 440***	
	Cheltuieli cu scontul (Discounturi aferente vânzărilor)	***4 560***	
	Conturi de încasat (Clienți)		***228 000***
	Creanțe de primit colectate în perioada de reducere, 2% reducere acordată		

Deci, pentru colectarea reducerilor de preț oferite clienților, care au profitat de acestea pe parcursul perioadei de gestiune, contabilitatea furnizorului foloseşte un cont rectificativ ***Discounturi aferente vânzărilor***, cont care va reduce veniturile din vânzări [2, 185].

Procurările de bunuri sunt efectuate, de obicei, pe credit şi în mod obişnuit implică reduceri aferente cumpărărilor, care se acordă pentru achitarea rapidă a contravalorii bunurilor. În conformitate cu **normele autohtone** de contabilitate, exprimarea contabilă a tranzacției din exemplul 2 în contabilitatea cumpărătorului, entitatea Unimarket SA, se va prezenta astfel:

03.04.N	***217 „Mărfuri”***	***190 000***	
	534 „Datorii privind decontările cu bugetul”	***38 000***	
	521 „Datorii pe termen scurt aferente facturilor comerciale”		***228 000***
	Procurări de la furnizor cu plata ulterioară, termenul de plată 2/5 – n/15		

Cumpărătorul a respectat condițiile contractuale şi a profitat de reducerea financiară acordată de către furnizor achitând suma datorată, diminuată cu 2%.

05.04.N	***521 „Datorii pe termen scurt aferente facturilor comerciale”***	***223 400***	
	242 „Conturi curente în valută națională”		***223 400***
	Plata contravalorii mărfurilor procurate cu condiția folosirii scontului de 2%		

05.04.N	***217 „Mărfuri”***	***(3 800)***	
	534 „Datorii privind decontările cu bugetul”		***(760)***
	521 „Datorii pe termen scurt aferente facturilor comerciale”		***(4 560)***
	Stornarea valorii mărfurilor, datoriei şi a TVA trecută în cont, ca rezultat al reducerilor acordare şi folosite de client		

Ca şi în cazul furnizorului necesitatea înregistrărilor efectuate la data de 05.04.N se explică prin faptul că, de obicei, în momentul procurării cumpărătorul nu cunoaşte dacă va profita de reducerea oferită şi va avea posibilitatea să achite factura în termenul stabilit, reducerea acordată se înregistrează doar în momentul în care cumpărătorul îşi efectuează plata. Această situație şi generează întocmirea repetată a formulelor contabile privind valoarea stocurilor şi a datoriei cu stornarea sumelor aferente reducerilor oferite de furnizor. De asemenea, se diminuează şi suma taxei pe valoarea adăugată trecută în cont la momentul procurării.

În ***practica internațională*** scontul de decontare este un venit financiar pentru cumpărător, care efectuează o plată înainte de scadență. Exprimarea contabilă a tranzacției în contabilitatea cumpărătorului, entitatea Unimarket SA:

03.04.N	**Procurări**	***228 000****	
	Conturi de plătit (furnizori)		***228 000***
	Procurări cu plata ulterioară, termenul de plată 2/5 – n/15		

Notă: *La prezentarea înregistrărilor contabile, conform practicii internaționale, se emit incidențele fiscale privind taxa pe valoarea adăugată, deoarece prevederile şi taxele sunt diferite.

05.04.N	***Furnizori (Conturi de plătit)***	***223 440***	
	Venituri cu scontul (Discounturi aferente cumpărărilor)	***4 560***	
	Numerar	***228 000***	
	Plata datoriei colectate în perioada de reducere, 2% reducere acordată		

Din punct de vedere fiscal, deductibilitatea cheltuielilor rezultate din aplicarea reducerilor, indiferent dacă sunt comerciale sau financiare, se acordă în următoarele condiții:

- *orice reducere de preț trebuie să fie compatibilă cu prevederile Legii cu privire la protecția concurentei nr. 1103-XIV din 20.06.2000;*
- *să fie efective şi în sume exacte în beneficiul clientului;*
- *să nu constituie, în fapt, remunerarea unui serviciu sau o contrapartidă pentru o prestație oarecare;*
- *să fie reflectate în facturi sau în alte documente legale;*
- *reducerile să se acorde în baza unei hotărâri a adunării acționarilor sau asociațiilor, după caz.*

Managementul eficient al disponibilităților băneşti urmăreşte încasarea cât mai rapidă a plăților de către vânzător şi amânarea pe cât e posibil a plății de către cumpărător. Pentru realizarea sarcinilor în cauză se merită ca entitățile să ofere, pe de o parte, şi să profite, pe de altă parte, de reducerile de preț atât comerciale, cât şi financiare. Totodată, în contabilitatea reducerilor trebuie să se facă distincție clară între reducerile comerciale şi reducerile financiare şi să se țină cont de implicațiile fiscale.

Bibliografie:

1. Codul fiscal al Republicii Moldova nr. 1163-XIII din 24 aprilie 1997// Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.62/1522 din 18.09.1997, Contabilitate şi audit nr.1, 2012.
2. Needles, B., Anderson, H., Caldwell, J. *Principiile de bază ale contabilității*. Trad. din engl. Chişinău: Editura ARC, 2000. – 1240 p.

INFLUENȚA PROCESELOR DE ARMONIZARE CONTABILĂ ASUPRA COMUNICĂRII ECONOMICO-FINANCIARE

Conf. univ. dr. Liliana Lazari, ASEM
lililaz@nisem.net

Dans le contexte du phenomene d'harmonisation comptable internationale, la qualite de l'information financiere-comptable s'est echange considerablement durant les dernieres annees. Le developpement d'ensemble de la societe, la modernisation et la restructuration de l'economie favorisent l'amplification et la diversification de la demande d'information provenant du domaine financier-comptable.

Trăim într-o societate în care comunicarea reprezintă principalul mijloc de rezolvare a problemelor cu care ne confruntăm, în orice domeniu ne-am afla. Unul din aceste domenii îl reprezintă întreprinderea şi relaţiile acesteia cu mediul său. Relaţiile întreprinderii cu mediul dau naştere la o serie de nevoi informaţionale. Satisfacerea acestora necesită producerea de informaţii relevante şi obiective. Aşa cum creatorii de produse noi sunt din ce în ce mai atenţi la nevoile consumatorilor, contabilii trebuie să urmărească producerea acelor informaţii care răspund cererii diferiţilor utilizatori. În caz contrar, scade încrederea în metodele utilizate şi chiar faţă de competenţa profesiei contabile.

În contextul fenomenului de armonizare contabilă internaţională, calitatea informaţiei financiar-contabile se ameliorează. Abundenţa de informaţii permite agenţilor economici să-şi sporească parametrii de competitivitate, din punct de vedere informaţional, în raport cu concurenţii de pe piaţa internă şi internaţională. Informaţia reprezintă unica resursă inepuizabilă, un factor de putere care influenţează gradul de prosperitate al unei naţiuni. În plină revoluţie informaţională, cea mai profundă schimbare este legată de culegerea, prelucrarea, producerea şi prezentarea informaţiei. O parte însemnată a informaţiilor din mediul economic o reprezintă informaţia contabilă, fapt pentru care Oscar Morgestern afirma că „contabilitatea reprezintă cea mai importantă sursă de informare a unei naţiuni”[1].

Dezvoltarea societăţii în ansamblu, modernizarea şi restructurarea economiei, conduc la diversificarea cererii de informaţie din sfera financiar-contabilă. În acest context, misiunea contabilităţii capătă o importanţă deosebită. O conducere performantă, o gestionare a actualei situaţii, cu multiple fenomene de criză, presupun fundamentarea deciziilor pe baza unui sistem de informaţii reale, relevante, furnizate în timp util.

Dinamismul şi creativitatea profesiei contabile sunt susţinute de avalanşa de noi provocări pe care dezvoltarea producţiei şi a comerţului, sectorului serviciilor, încurajarea iniţiativei private, sporirea numărului de entităţi economice de toate tipurile şi intensificarea activităţii bursiere, a tranzacţiilor financiare, apariţia operaţiilor de fuziune şi a fenomenelor de faliment, dezvoltarea instituţiilor de credit, influenţele de natură inflaţionistă, ameliorarea constantă a calităţii standardelor şi a reglementărilor naţionale şi internaţionale de contabilitate, raportare financiară şi audit etc. Toate aceste variabile macro- şi microeconomice provoacă modificări continue în mărimea şi structura patrimoniului unei entităţi economice, în evoluţia acestuia. Se remarcă că profesia contabilă beneficiază, în permanenţă, de o atenţie sporită din partea specialiştilor.

Riscurile la care este supusă o întreprindere în condiţiile economiei de piaţă face deosebit de oportună şi utilă obţinerea şi valorificarea informaţiei contabile şi financiare în timp real. Informaţia financiar-contabilă, fidelă realităţii, trebuie să fie bine folosită, în direcţia fixării de obiective în funcţie de resursele disponibile sau posibil de procurat, de aspiraţiile individuale ale persoanelor implicate şi de mediul în care evoluează o întreprindere producătoare de bunuri ori prestatoare de servicii.

În general, un sistem contabil prelucrează datele care descriu toate activităţile, pentru care se dispune de informaţii, atestate de documente justificative şi exprimate în etalon monetar, care trebuie să servească planificării, controlului şi prezentării situaţiei patrimoniale a unei entităţi economice. Multitudinea nevoilor informaţionale ale diverşilor utilizatori de informaţie contabilă determină constituirea a două reprezentări ale aceleiaşi realităţi: o reprezentare „internă” şi alta „externă”. În plan formal, această reprezentare duală îşi găseşte concretizare în existenţa a două componente în sistemul informaţional contabil al întreprinderii: contabilitatea financiară (numită şi contabilitatea generală) şi

[1] Emil Horomnea. Bazele contabilităţii. Concepte şi aplicaţii. Iaşi, 2004.

contabilitatea de gestiune (numită şi contabilitatea managerială). Contabilitatea financiară are rolul de a înregistra tranzacţiile unei entităţi economice cu mediul extern, pentru determinarea periodică şi sistematică a situaţiei patrimoniale şi financiare, şi a rezultatelor operaţiilor efectuate; informaţiile contabilităţii financiare au caracter retrospectiv şi sunt publice, conform prevederilor legislaţiei în vigoare. Contabilitatea de gestiune produce majoritatea informaţiilor destinate proceselor decizionale. Necesitatea unui sistem de informare internă, care să creeze premisele unei diagnosticări corecte a entităţii economice, la sprijinirea decidenţilor în alegerea unor variante optimale de soluţii diverselor probleme de gestiune, la detectarea anomaliilor şi pericolelor care planează asupra întreprinderii, s-a concretizat în sistemul său de contabilitate managerială. Ea nu serveşte unei comunicări cu exteriorul întreprinderii, prin urmare, nu este normalizată, fiind un „instrument de modelare a întreprinderilor" la îndemâna managerilor acestora.

Mecanismul şi metodologia de realizare a corespondenţelor, a comunicării interne, a schimburilor de informaţii între aceste două circuite sunt foarte importante pentru organizarea şi conducerea contabilităţii oricărei entităţi economice.

Eficientizarea gestiunii financiar-contabile vizează, în contextul actual, dublarea sistemului contabil cu un sistem eficient de comunicare a informaţiilor, asigurarea flexibilităţii structurilor contabile, colaborarea şi coordonarea cu celelalte compartimente în atingerea obiectivelor globale ale entităţii economice.

„Comunicarea este un act complex, ce asigură reprezentarea unei realităţi, pornind de la date structurate şi selecţionate care sunt prelucrate în informaţii inteligibile cu ajutorul unui limbaj"[1]. Între entităţile economice se manifestă acelaşi proces al comunicării, precum între oameni. Deosebirea constând în faptul că pentru entităţile economice mesajul are, de cele mai multe ori, forma informaţiei economice, contabile, financiare.

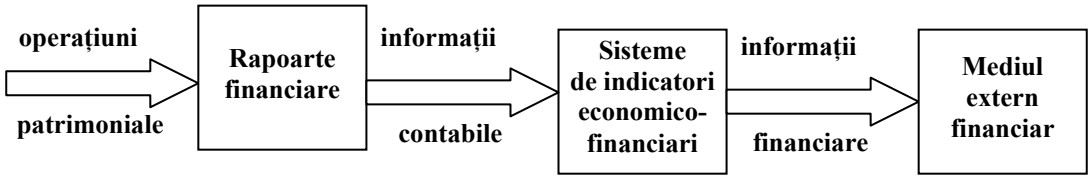
Strategia de prezentare a rezultatelor financiar-contabile face obiectul unei atenţii deosebite, constituind un *element central al comunicării financiar-contabile a unei entităţi economice*.

În general, există două tipuri de comunicare: *informarea contabilă legală* şi *oferta voluntară de informaţii*. În primul caz, se are în vedere, cel al informaţiei transmise reglementate de lege şi de norme contabile, forma de prezentare nefiind întotdeauna „prietenoasă", fiind mai dificil de interpretat de către nespecialişti. Cel de-al doilea tip este, în totalitate, la dispoziţia conducerii unei întreprinderi şi ilustrează, cu titlu voluntar, eventuale mărimi previzionale ori de altă natură, de regulă, în momentul când se produc sau există posibilitatea să aibă loc transformări importante, extinderi sau restrângeri ale activităţii unei întreprinderi.

Fenomenul de comunicare financiar-contabilă este definit ca posibilitatea de a furniza informaţii contabile şi financiare cu ajutorul rapoartelor financiare şi analizei financiare astfel, încât mediul extern al întreprinderii să fie satisfăcut. Din acest mod de definire al comunicării financiar-contabile se realizează următoarele trăsături:

- ✓ comunicarea financiar-contabilă furnizează informaţii contabile şi financiare – doi produşi diferiţi atât ca sursă de furnizare, cât şi ca finalitate;
- ✓ sursele de furnizare a informaţiilor le constituie rapoartele financiare pentru informaţiile contabile şi sistemele de indicatori economico-financiari pentru informaţiile financiare;
- ✓ destinaţia informaţiilor o reprezintă mediul extern al întreprinderii format, pe de o parte, din proprietarii de întreprinderi, salariaţi, stat etc., iar pe de altă parte, din întreprinderile care „furnizează" capitalul acestora.

Informaţia financiară este rezultatul unor transformări succesive ale operaţiunilor patrimoniale reflectate în rapoartele financiare, după cum urmează din figura de mai jos:



Calitatea informaţiei financiare este determinată de calitatea informaţiei contabile, între cele două categorii de informaţii existând o serie de caracteristici prin care se diferenţiază (tabelul 1).

[1] Minu M. Contabilitatea ca instrument de putere. Editura Economică, Bucureşti, 2002.

Tabelul 1

Analiza comparativă între informația contabilă şi financiară

Criteriul de comparare	Informația contabilă	Informația financiară
Modul de obținere al informației	Prelucrarea operațiilor patrimoniale cu ajutorul conturilor contabile	Prelucrarea informațiilor contabile utilizând indicatorii economico-financiari
Sursa de furnizare a informației	Rapoartele financiare	Rapoartele financiare prelucrate, prin prezentarea indicatorilor economico-financiari
Producătorii informației	Contabilii	Analiștii financiari
Utilizatorii informației	Utilizatorii interni şi externi: proprietarii, salariații, statul, întreprinderea însăşi etc.	Mediul financiar extern: proprietarii, instituțiile financiare, piața de capital, noii investitori etc.

Se poate afirma că în cazul întreprinderilor comunicarea financiar-contabilă ocupă un loc central în universul economic, constituind aparatul respirator pentru schimb de oxigen cu mediul economic.

Pentru îmbunătățirea comunicării financiar-contabile, asigurarea transparenței şi pentru crearea unui mediu de afaceri sănătos şi credibil, se fac eforturi la nivel global privind folosirea unui singur limbaj în derularea afacerilor prin găsirea unui punct de convergență între contabilitatea europeană şi cea americană.

Pentru entitățile economice din Republica Moldova, trecerea la standardele internaționale de raportare financiară constituie o adevărată provocare. Această armonizare contabilă nu este un proces uşor, afirmație atestată de experiența unor țări dezvoltate din Uniunea Europeană. Se resimte o nevoie acută pentru materialele vizate, pentru formarea de specialişti în aplicarea standardelor şi pentru diseminarea ulterioară a cunoştințelor acestora, activități care generează costuri serioase şi consumă timp, însă procedurile, în acest sens, au fost demarate şi continuă. În fond, aceste eforturi servesc pentru atingerea unui anumit grad de transparență în comunicarea financiar-contabilă şi pentru interpretarea cu uşurință a informațiilor financiar-contabile puse la dispoziție de către întreprinderi din întreaga lume, proces de pe urma căruia vor avea de câştigat entitățile economice şi specialiştii din Republica Moldova.

Achiziționarea unui fond de cunoştințe şi experiență privind aplicarea IFRS trebuie să fie dublată de soluționarea problemelor legate de condițiile tehnice de trecere la aceste standarde de raportare financiară şi de acoperire a costurilor suplimentare de evaluare, generate în scopul determinării valorii juste a activelor din bilanțurile contabile. Costurile legate de evaluare depind de structura activelor întreprinderii şi de tipul acesteia. Cele mai mici costuri vor fi generate la entitățile economice străine, unde practicile de audit, de evaluare şi de expertiză sunt o cerință mai veche. În întreprinderile autohtone, se pare că evaluările vor cauza costuri importante, în special la cele cu un volum mare al activelor materiale pe termen lung.

Armonizarea contabilității la nivel mondial a apărut ca o necesitate practică având în vedere că studiile comparative au reliefat o prezentare diferită a situației patrimoniale, financiare şi a rezultatelor aceleiaşi întreprinderi, în urma folosirii de metode specifice diferitelor țări. Nevoia de armonizare şi uniformitate în contabilitate impune normalizarea sa.

Importanța informației financiar-contabile contribuie la examinarea continuă a cerințelor şi caracteristicilor acesteia atât la nivel național, cât şi mondial. În general, lucrările de armonizare contabilă stimulează şi îmbunătățesc practica, gândirea contabilă, contribuie la perfecționarea contabilității.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.90-93 din 29.06.2007.
2. Colasse, Bernard. *Fundamentele contabilității*. Traducere de Neculai Tabără. Iaşi, 2009.
3. Horomnea, E. *Bazele contabilității, concepte şi aplicații*. Editura Sedcom libris, Iaşi, 2004.
4. Minu, M. *Contabilitatea ca instrument de putere*. Editura Economică, Bucureşti, 2002.
5. Ristea, M., Dumitru, C. *Contabilitate aprofundată*. Editura Universitară, Bucureşti, 2004.

PARTICULARITĂȚILE EVIDENȚEI MIJLOACELOR CU DESTINAȚIE SPECIALĂ ÎN ORGANIZAȚIILE NECOMERCIALE

Conf. univ. dr. Lidia Cauş, ASEM
lidiacaus@yahoo.com

In this articole are exposed some proposals related to the improvement of the accoutancy in non-for-profit organizations, which will lead to the providing of some true and objective information to information users.

Organizațiile necomerciale dețin un rol important în societatea civilă din orice țară, inclusiv şi din Republica Moldova. Aceste organizații sunt persoane juridice scopul cărora este altul decât obținerea profitului, iar venitul obținut se utilizează doar în scopuri statutare concrete, pentru realizarea obiectivelor organizatorice şi nu poate fi distribuit fondatorilor, membrilor sau angajaților organizației.

Contabilitatea în organizațiile necomerciale este reglementată de Legea contabilității, Bazele Conceptuale ale pregătirii şi prezentării rapoartelor financiare, Planul de conturi contabile ale activității economico-financiare, Standardele Naționale de Contabilitate, Comentariile la SNC, Regulamentul privind inventarierea ş.a. Începând cu 01.01.2011 au intrat în vigoare Indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.158 din 06.12.2010. Obiectivul regulamentului constă în descrierea particularităților evidenței şi raportării în organizațiile necomerciale, fiind obligatorii pentru toate organizațiile de acest gen, înregistrate în conformitate cu Legislația Republicii Moldova, precum şi filialele, reprezentanțele şi alte subdiviziuni structurale ale lor, cu sediul pe teritoriul țării şi peste hotarele ei. În comparație cu practica contabilă precedentă a organizațiilor necomerciale Indicațiile metodice conțin noi prevederi privind contabilizarea mijloacelor cu destinație specială, mijloacelor nepredestinate, contribuțiilor fondatorilor şi membrilor organizației, fondurilor, veniturilor şi cheltuielilor aferente activităților economice statutare, imobilizărilor necorporale şi corporale, activelor curente, conținutul informației rapoartelor financiare.

Organizația necomercială se defineşte în p.4 al Indicațiilor metodice ca persoană juridică al cărui scop principal este altul decât obținerea de profit şi care este înregistrată sub formă de *asociație* (asociație obştească, asociație religioasă, partid, organizație social-politică, sindicat, uniune de persoane juridice şi de patronat, alte forme în conformitate cu legislația), *fundație*, *instituție*.

În conformitate cu art.2 din Legea contabilității, organizațiile necomerciale sunt obligate să țină evidența contabilă, parcurgând toate etapele ciclului contabil: întocmirea documentelor primare şi centralizatoare, evaluarea şi recunoaşterea elementelor contabile, reflectarea informațiilor în conturile contabile, perfectarea registrelor contabile, balanței de verificare şi Cărții mari, întocmirea rapoartelor financiare.

Principala sursă de finanțare în cadrul organizațiilor necomerciale o constituie mijloacele cu destinație specială şi mijloacele nepredestinate. Structura surselor de finanțare este indicată obligator în Politica de contabilitate proprie a organizației necomerciale în conformitate cu cerințele p.11 al Indicațiilor metodice pentru ținerea contabilității în organizațiile necomerciale.

Donatorii impun restricții privind utilizarea mijloacelor acordate, care sunt înscrise în planurile bugetare. Astfel, organizațiile necomerciale trebuie să-şi desfăşoare activitatea în conformitate cu bugetele, obligativitatea întocmirii cărora este stipulată în Indicațiile metodice. *Bugetul* sau *planul bugetar* reprezintă un document de planificare financiară a organizației necomerciale pentru o serie de evenimente şi activități statutare aferente unei perioade de gestiune, care conține date previzionate despre sursele de finanțare estimate şi nivelul limită al cheltuielilor corespunzătoare. Acest plan constituie un element important al contabilității de gestiune şi al sistemului de control intern al organizației necomerciale.

Mijloacele cu destinație specială reprezintă active şi servicii primite, sau care urmează să fie primite de către organizația necomercială sub formă de subvenții, granturi, donații, alocații, asistență financiară sau tehnică, contribuții ale fondatorilor şi membrilor, alte finanțări şi încasări, sau mijloace şi fonduri proprii a căror utilizare este condiționată de realizarea unor misiuni speciale (procurarea sau crearea anumitor active sau finanțarea unor programe şi proiecte concrete etc.). În componența mijloacelor cu destinație specială se includ contribuțiile fondatorilor şi membrilor organizației,

mijloacele nepredestinate, mijloacele rezultate din activitatea economică prevăzută de statut etc. Respectivele mijloace pot fi primite sub formă de: imobilizări necorporale şi corporale, stocuri, titluri de valoare, servicii, mijloace băneşti destinate procurării şi creării acestor active, pentru acoperirea consumurilor şi cheltuielilor curente.

Mijloacele cu destinaţie specială pot fi clasificate după diferite criterii, fapt care influenţează documentarea şi organizarea contabilităţii în organizaţiile necomerciale. În funcţie de valuta în care sunt primite, deosebim mijloace în valută naţională şi străină. În funcţie de perioada planificată de utilizare, distingem mijloace cu destinaţie specială pe termen scurt (până la un an) şi pe termen lung (mai mult de un an). În funcţie de forma în care au fost acordate mijloacele cu destinaţie specială, acestea se clasifică în finanţări în formă bănească (mijloace băneşti) şi finanţări în formă nebănească (active pe termen lung şi scurt). În funcţie de sursa de finanţare există mijloace cu destinaţie specială interne (efectuate de finanţatori autohtoni) şi externe (obţinute de la finanţatori din afara Republicii).

Contabilitatea trebuie să asigure delimitarea şi înregistrarea separată a mijloacelor cu destinaţie specială intrate şi utilizate, ceea ce se determină de condiţiile şi restricţiile impuse de către donatori privind utilizarea mijloacelor acordate. Evidenţa mijloacelor se organizează în funcţie de tipul finanţărilor şi perioada de utilizare a acestora. Existenţa şi mişcarea mijloacelor cu destinaţie specială pe termen lung sunt contabilizate în contul de pasiv ***423 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială”***. Pentru evidenţa mijloacelor cu destinaţie specială pe termen scurt este recomandat contul sintetic ***539 „Alte datorii pe termen scurt”***.

În conformitate cu Anexa nr.1 la Indicaţiile metodice privind particularităţile contabilităţii în organizaţiile necomerciale la contul 423 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială” pot fi deschise următoarele subconturi: 4231 „Finanţări cu destinaţie specială din buget”, 4232 „Granturi”, 4233 „Asistenţă financiară şi tehnică”, 4234 „Donaţii”, 4235 „Contribuţii ale fondatorilor şi membrilor organizaţiei”, 4236 „Alte finanţări şi încasări cu destinaţie specială”. La contul 539 „Alte datorii pe termen scurt” pot fi deschise aceleaşi tipuri de subconturi: 5391 „Finanţări cu destinaţie specială din buget”, 5392 „Granturi”, 5393 „Asistenţă financiară şi tehnică”, 5394 „Donaţii”, 5395 „Contribuţii ale fondatorilor şi membrilor organizaţiei”, 5396 „Alte finanţări şi încasări cu destinaţie specială”. În conformitate cu cap.I „Dispoziţii generale” al Planului de conturi contabile entităţile pot să introducă conturi suplimentare de gardul II în funcţie de necesităţile acestora, fără dublarea şi denaturarea planului de conturi. Deci, organizaţiile necomerciale sunt în drept să elaboreze nomenclatorul subconturilor şi conturilor analitice pentru fiecare cont sintetic, ce permite evidenţa mijloacelor cu destinaţie specială pe surse de finanţare, categorii de finanţări, direcţii de utilizare şi articole concrete de cheltuieli aferente proiectelor sau altor scopuri speciale ale organizaţiilor.

Deşi Indicaţiile metodice privind particularităţile contabilităţii în organizaţiile necomerciale prevăd contabilizarea finanţărilor pe termen scurt la contul 539 „Alte datorii pe termen scurt”, acest cont nu se foloseşte după destinaţie, deoarece se confundă finanţările cu decontările şi se încalcă prevederile Planului de conturi contabile. Dacă pătrundem în esenţa operaţiunilor economice contul 539 „Alte datorii pe termen scurt” este destinat pentru înregistrarea decontărilor, adică a datoriilor faţă de creditori în conformitate cu cerinţele Planului de conturi contabile ale activităţii economico-financiare şi a Normelor metodologice de utilizare a conturilor contabile. Întrucât finanţările sunt mijloace gratuite oferite de finanţatori, apare necesitatea de a folosi un cont de constituire şi utilizare a surselor de finanţare. Luând în considerare aceste condiţii, pentru înregistrarea mijloacelor cu destinaţie specială pe termen scurt propunem utilizarea contului 516 „Alte datorii financiare pe termen scurt” cu modificarea denumirii acestuia în 516 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială curente”. Astfel, înregistrările contabile vor fi prezentate cu utilizarea contului propus 516 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială curente”.

Conform p.15 din Indicaţiile metodice, *recunoaşterea iniţială* a mijloacelor cu destinaţie specială se efectuează în baza contabilităţii de angajamente sau contabilităţii de casă în conformitate cu politica de contabilitate a organizaţiei necomerciale. Mijloacele cu destinaţie specială se *evaluează iniţial* la valoarea nominală pentru mijloacele primite sub formă monetară şi la valoarea de intrare pentru mijloacele primite sub formă nemonetară în conformitate cu standardele de contabilitate.

La aplicarea contabilităţii de angajamente mijloacele cu destinaţie specială se recunosc în cazul existenţei unei certitudini întemeiate că: mijloacele vor fi primite de către organizaţia necomercială, condiţiile aferente utilizării acestor finanţări vor fi îndeplinite, precum şi valoarea mijloacelor poate fi determinată în mod credibil.

Mijloacele cu destinație specială care urmează să fie primite se înregistrează:

Dt 134 „Creanțe pe termen lung" sau 229 „Alte creanțe pe termen scurt"

Ct 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente".

Înregistrarea la intrări a mijloacelor cu destinație specială se reflectă:

Dt 111 „Active nemateriale", 123 „Mijloace fixe", 211 „Materiale", 242 „Conturi curente în valută națională", 243 „Conturi curente în valută străină" etc.

Ct 134 „Creanțe pe termen lung" sau 229 „Alte creanțe pe termen scurt".

În cazul aplicării contabilității de casă mijloacele cu destinație specială se recunosc în momentul încasării lor pentru finanțările în formă monetară şi în momentul primirii lor pentru mijloacele în formă nemonetară prin înregistrarea contabilă:

Dt 111 „Active nemateriale", 123 „Mijloace fixe", 211 „Materiale", 242 „Conturi curente în valută națională", 243 „Conturi curente în valută străină" etc.

Ct 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente".

Mijloacele cu destinație specială pot fi utilizate pentru acoperirea sau compensarea cheltuielilor curente, achiziționarea sau fabricarea activelor curente, acordarea avansurilor, procurarea sau crearea imobilizărilor necorporale şi corporale. Înregistrările contabile se întocmesc în dependență de calea de utilizare a respectivelor mijloace:

1) compensarea cheltuielilor curente:
   - la suma cheltuielilor curente suportate de entitate:
     Dt 714 „Alte cheltuieli operaționale"
     Ct 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale",
   - la suma veniturilor înregistrate din contul mijloacelor cu destinație specială:
     Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente"
     Ct 612 „Alte venituri operaționale";
2) achiziționarea sau fabricarea stocurilor şi altor active curente, precum şi acordarea avansurilor:
   - la valoarea stocurilor utilizate:
     Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente"
     Ct 612 „Alte venituri operaționale",
   - la valoarea stocurilor neutilizate şi avansurilor acordate:
     Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente"
     Ct 515 „Venituri anticipate curente";
3) procurarea sau crearea imobilizărilor necorporale şi corporale:
   Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente"
   Ct 342 „Subvenții", subcontul 3421 „Fondul de imobilizări".

După părerea noastră, reflectarea în componența capitalului propriu a unui fond de imobilizări creat de entitate impune niște obligații față de membrii organizației, ceea ce nu caracterizează particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale, în vederea lipsei capitalului propriu şi a obligațiilor față de proprietari şi fondatori. Reflectarea fondului de imobilizări la un subcont distinct deschis în cadrul contului 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială", la fel, nu reflectă în bilanțul contabil şi nici în evidența sintetică situația clară despre soldul finanțărilor disponibile la o dată anumită şi a celor utilizate pentru procurarea imobilizărilor.

Este mai rațional, în opinia noastră, ca în scopul reflectării mijloacelor cu destinație specială folosite pentru procurarea imobilizărilor de aplicat contul 426 „Alte datorii pe termen lung calculate", la un subcont deschis numit 4261 „Fondul de imobilizări". Argumentarea aplicării acestui cont constă în respectarea gradului de exigibilitate a datoriilor pus la baza construirii bilanțului contabil. Acest cont dă posibilitatea reflectării finanțărilor în imobilizări necorporale şi corporale, care sunt obiecte cu o durată de funcționare mai mare de un an, iar la contul 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" vor fi reflectate mijloacele cu destinație specială neutilizate la un moment anumit. La contul

426 „Alte datorii pe termen lung calculate”, subcontul 4261 „Fondul de imobilizări” pe credit vor fi reflectate sumele finanțărilor utilizate pentru procurarea imobilizărilor, iar pe debitul contului – decontarea acestor finanțări în mărimea sumei amortizării lunare calculate a imobilizărilor, soldul reflectând finanțările utilizate pentru procurarea activelor pe termen lung nedecontate.

Mijloacele cu destinație specială neutilizate apar în cazul folosirii incomplete a finanțărilor încasate, din motivul sistării proiectelor sau după finalizarea acestora, când suma surselor primite depăşeşte suma celor utilizate. Cu acordul finanțatorului mijloacele neutilizate pot fi rambursate, redirecționate la cofinanțarea altor proiecte sau decontate la veniturile curente. Acestea trebuie să fie contabilizate în funcție de destinația lor prin înregistrările contabile:

- mijloacele cu destinație specială neutilizate rambursate:
  Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială” sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente”
  Ct 242 „Conturi curente în valută națională” sau 243 „Conturi curente în valută străină”;
- mijloacele neutilizate redirecționate la cofinanțarea altor proiecte şi programe:
  Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială” Ct 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială” sau
  Dt 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente” Ct 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente”;
- mijloacele cu destinație specială neutilizate decontate la venituri curente:
  Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială” sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente”
  Ct 612 „Alte venituri operaționale”.

Specific la primirea şi utilizarea mijloacelor cu destinație specială în valută străină este recunoaşterea diferențelor de curs valutar ca majorare sau diminuare a finanțărilor la data efectuării tranzacției şi întocmirii raportului financiar. Aceste diferențe se referă la soldurile mijloacelor valutare în casierie, conturile bancare, la depozite, la creanțe şi datorii.

Diferențele de curs valutar aferente mijloacelor speciale în valută străină se reflectă:

- diferențele de curs valutar favorabile:
  Dt 134 „Creanțe pe termen lung”, 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, 241 „Casa”, 243 „Conturi curente în valută străină”, 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”
  Ct 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială” sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente”;
- diferențele de curs valutar nefavorabile:
  Dt 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială” sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente”
  Ct 134 „Creanțe pe termen lung”, 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, 241 „Casa”, 243 „Conturi curente în valută străină”, 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”.

O particularitate în evidența organizațiilor necomerciale constă în faptul că dobânzile calculate de bancă pentru soldurile mijloacelor cu destinație specială la conturile curente şi de depozit în valută națională şi străină se contabilizează ca majorare sau diminuare a acestor mijloace prin formulele:

Dt 242 „Conturi curente în valută națională”, 243 „Conturi curente în valută străină”

Ct 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială” sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente”.

Odată cu aprobarea Indicațiilor metodice, este definită o noțiune nouă cum ar fi mijloacele nepredestinate. Aceste mijloace reprezintă active şi servicii primite, sau care urmează să fie primite de către organizația necomercială, a căror utilizare nu este condiționată inițial de realizarea unor misiuni speciale. Mijloacele nepredestinate se contabilizează în funcție de forma în care au fost primite.

Mijloacele nepredestinate primite sub formă de imobilizări se înregistrează:

Dt 111 „Active nemateriale”, 121 „Active nemateriale în curs de execuție”, 123 „Mijloace fixe”

Ct 342 „Subvenții”, subcontul 3421 „Fondul de imobilizări”.

Mijloacele nepredestinate primite ca active curente şi mijloace băneşti se reflectă:

Dt 211 „Materiale”, 213 „Obiecte de mică valoare şi scurtă durată”, 241 „Casa”, 242 „Conturi curente în valută națională”, 243 „Conturi curente în valută străină”

Ct 612 „Alte venituri operaționale”.

Mijloacele nepredestinate inițial decontate la venituri curente şi utilizate ulterior pentru procurarea sau crearea imobilizărilor necorporale şi corporale se contabilizează:

- primirea mijloacelor băneşti:
  Dt 241 „Casa", 242 „Conturi curente în valută națională", 243 „Conturi curente în valută străină"
  Ct 612 „Alte venituri operaționale";
- intrarea imobilizărilor necorporale şi corporale:
  Dt 111 „Active nemateriale", 121 „Active nemateriale în curs de execuție", 123 „Mijloace fixe"
  Ct 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale" sau 812 „Activități auxiliare";
- majorarea fondului de imobilizări din contul cheltuielilor curente:
  Dt 714 „Alte cheltuieli operaționale"
  Ct 342 „Subvenții", subcontul 3421 „Fondul de imobilizări".

La fel ca o sursă de finanțare a misiunilor speciale ale organizației necomerciale poate fi utilizat fondul de autofinanțare, care se constituie din rezultatul activităților statutare şi celor economice. Utilizarea fondului de autofinanțare pentru cofinanțarea misiunilor speciale se înregistrează:

Dt 342 „Subvenții", subcontul 3422 „Fondul de autofinanțare"

Ct 423 „Finanțări şi încasări cu destinație specială" sau 516 „Finanțări şi încasări cu destinație specială curente".

Deosebit pentru organizațiile necomerciale este *Raportul privind fluxul mijloacelor cu destinație specială,* care caracterizează activitatea organizației prin reflectarea soldurilor şi mişcării mijloacelor cu destinație specială. În afară de normele prevăzute de legislația în vigoare, organizațiile necomerciale întocmesc şi prezintă rapoarte speciale după cerințele impuse de către donatori.

Informațiile privind mijloacele cu destinație specială trebuie desfăşurate în Nota explicativă la rapoartele financiare ale organizației necomerciale. Prin urmare, în această notă se dezvăluie datele despre: imobilizările şi activele curente intrate din contul mijloacelor cu destinație specială; creanțele beneficiarilor mijloacelor cu destinație specială; fluxul finanțărilor şi încasărilor cu destinație specială pe termen lung şi scurt; datoriile față de beneficiarii mijloacelor cu destinație specială; soldul şi cauza neutilizării finanțărilor şi încasărilor cu destinație specială; altă informație necesară utilizatorilor rapoartelor financiare.

Mijloacele cu destinație specială sunt principalele surse din care se formează patrimoniul organizației necomerciale, iar contabilitatea finanțărilor este specifică şi implică multe particularități. În final, conchidem că propunerile aduse întru soluționarea problemelor menționate conduc la perfecționarea modului de evidență a mijloacelor cu destinație specială, ceea ce inevitabil duce la furnizarea unor informații obiective şi veridice utilizatorilor de informație, necesare luării deciziilor în cadrul activității entității, precum şi finanțatorilor actuali şi potențiali.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr.113-XVI din 27.04.2007//Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.90-93 din 29.06.2007.
2. Planul de conturi contabile al activității economico-financiare a întreprinderilor", aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.174 din 25.12.1997//Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91 din 30.12.1997.
3. Indicații metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.158 din 06.12.2010//Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.254-256/981 din 24.12.2010.

ESENȚA MODELULUI DINAMIC DE STABILITATE ŞI UTILIZAREA ACESTUIA ÎN PROCESUL ANALIZEI ŞI EVALUĂRII RISCULUI ECONOMIC

Conf. univ. dr. Neli Muntean, ASEM
slabonel@yahoo.com

In this article is described and proposed an applicative model of analysis and evaluation of economic risks for the enterprises from the Republic of Moldova in order to increase the efficiency of the entire process of risks management. This model will contribute to the growth of information accuracy and effectiveness regarding economic risks.

Cuvinte-cheie: *riscul economic, evaluarea riscurilor, metoda de evaluare a riscurilor, modelul dinamic de stabilitate (MDS), regimul de activitate, ordinea etalon a indicatorilor.*

Actualitatea temei investigate.

Lipsa în practica națională a metodelor aplicative care permit a efectua o analiză şi evaluare complexă a riscului economic al întreprinderii cu activitate de producție, este una din problemele primordiale care se configurează în procesul organizării sistemului de gestiune a riscurilor întreprinderilor autohtone.

Necesitatea studierii ştiințifice a problemei specificate a devenit esențială în alegerea temei de investigare şi a direcțiilor de bază ale articolului de față.

În prezenta lucrare, este elaborat, aprobat şi propus spre utilizare *un model nou de analiză şi evaluare a riscului economic al întreprinderii cu activitate de producție*, generat de intenția de a majora eficacitatea întregului proces în acest domeniu. Prezența acestor aspecte ale investigației ştiințifice atribuie articolului *originalitate* şi *actualitate*.

Scopul şi obiectivele articolului. Scopul cercetării este elaborarea şi aprobarea unui model nou de analiză şi evaluare a riscului economic al întreprinderii cu activitate de producție.

Scopul urmărit a fost concretizat în următoarele *sarcini* ale cercetării:

- elaborarea unui model nou de analiză şi evaluare complexă a riscului economic al întreprinderii cu activitate de producție;
- utilizarea modelului dinamic de stabilitate (MDS) în baza mediului EXCEL, evidențiind compartimentele riscante şi, totodată, determinând nivelul şi gradul de evaluare a riscului economic aferente unei întreprinderi concrete.

Suportul metodologic şi teoretico-ştiințific. În procesul cercetării s-a aplicat metoda universală a dialecticii şi procedeele acesteia: inducția şi deducția, analiza şi sinteza, abstracția ştiințifică, analogia, corelarea, precum şi metodele economico-matematice, economico-statistice şi cele ale analizei economice de prelucrare a informației: compararea, gruparea, metoda coeficienților financiari etc. Drept bază teoretică şi metodologică de cercetare au servit lucrările fundamentale ale savanților din Republica Moldova, România, SUA, statele CSI şi din alte țări, actele normative şi legislative ale Republicii Moldova (Legea contabilității, SNC, Codul civil etc.), Standardele Internaționale de Raportare Financiară (SIRF) etc. Drept bază informațională au servit datele rapoartelor financiare, rapoartelor statistice ale întreprinderilor cu activitate de producție, datele privind executarea obligațiilor contractuale, utilizarea timpului de muncă şi timpului de funcționare a utilajului etc.

Importanța teoretică şi valoarea aplicativă a lucrării constau în:

- elaborarea unui model dinamic de stabilitate destinat analizei şi evaluării complexe a riscului economic la întreprinderile cu activitate de producție;
- asigurarea exactității şi operativității informației despre riscul economic al întreprinderii, care contribuie la luarea deciziilor manageriale privind problemele de control, eliminare sau reducere a acestora pe cât este posibil.

Aplicarea în practică a recomandărilor menționate va spori eficacitatea procesului de analiză şi evaluare a riscului economic şi va contribui atât la evidențierea mai amplă a rezervelor de reducere a riscurilor la întreprinderile autohtone, cât şi la determinarea mai corectă a mărimii provizioanelor pentru riscuri. Rezultatele obținute în baza cercetărilor vor îmbunătăți calitatea şi eficiența deciziilor manageriale luate de către agenții economici în condițiile dezvoltării relațiilor de piață şi, prin urmare, vor spori stabilitatea lor în mediul de concurență.

Problema evaluării şi gestiunii riscului economic are o importanţă semnificativă în domeniul teoriei şi practicii de gestiune, planificării şi controlului intern al întreprinderii. Alegerea unei corelaţii optime, din punct de vedere analitic, dintre nivelul riscului şi rezultatele activităţilor desfăşurate devine o parte componentă a esenţei procesului de luare şi realizare a deciziilor manageriale.

Procesul de luare a deciziilor este legat de risc, şi anume: de factorii de incertitudine, situaţiile neprevăzute din timp care pot influenţa activitatea oricărui subiect economic. Însă acest fapt presupune nu doar o evaluare a mediului de luare a deciziilor, ci şi a corelaţiei dintre fenomene, deoarece anume acesta este scopul cunoaşterii şi al ştiinţei.

Este important ca în procesul analizei riscurilor persoanele, care iau decizia şi cele cointeresate în luarea acesteia să fie capabile să înţeleagă esenţa activităţilor desfăşurate de întreprindere, să sesizeze cele mai nesesizabile legături şi corelaţii logistice dintre fluxul material, financiar şi informaţional [6].

Fluxul material reprezintă producţia, stocurile de mărfuri şi materiale în totalitate cu diferite operaţiuni (de transport, descărcare–încărcare, păstrare etc.).

Fluxul financiar. Dacă fluxul material presupune existenţa reală a serviciilor şi produselor, fluxul financiar reprezintă valoarea de schimb a acestora, precum şi creanţele şi datoriile, drept mijloc de schimb.

Fluxul informaţional reprezintă un circuit de mesaje în interiorul sistemelor logistice, între acestea şi mediul extern, caracterizat printr-o anumită periodicitate, anumit volum de informaţii, viteză de transmitere, control şi coordonare corespunzătoare a situaţiei în domeniul respectiv.

După părerea noastră, o abordare corespunzătore în cazul dat este cea *logistică*, care presupune o analiză complexă a corelaţiilor dintre părţile componente ale fluxurilor materiale, financiare şi informaţionale etc. ale resurselor economice în scopul asigurării unei abordări justificate a sistemului general şi complex de funcţionare a întreprinderii.

Abordarea logistică permite a adera la metodologia şi instrumentarul examinării de sistem şi al analizei complexe în studiul riscului economic al întreprinderii. Drept model conceptual de bază pentru studiul respectiv se propune a folosi schema matricială de analiză a riscurilor întreprinderii, bazată pe modelul logistic „compromise interfuncţionale” [7].

Analiza complexă a riscului economic presupune analiza atât a riscurilor legate de direcţiile funcţionale de bază ale activităţii examinate, cât şi a riscurilor aferente direcţiilor strategice de dezvoltare a acestei activităţi.

Pentru analiza şi evaluarea complexă a riscului economic al întreprinderii considerăm că este rezonabil a utiliza **modelul dinamic de stabilitate** (***MDS***), bazat pe modelarea regimului existent de activitate şi de dezvoltare a sistemului economic examinat. Fiind o metodă de estimare, ***MDS*** permite a uni varietatea şi condiţiile de adoptare a deciziilor, caracteristicile *incertitudinii* proprii *activităţii* sistemului economic cu varietatea rezultatelor finale, cu caracteristicile de funcţionare a sistemului economic examinat şi cu caracterul *incert al acestor rezultate*.

Ideea elaborării modelelor dinamice pentru formarea unui regim eficient de realizare a funcţiilor sistemului economic pentru prima dată a fost exprimată în lucrările profesorului I. M. Sîroejin şi a fost dezvoltată în lucrările de teorie şi estimare economico-organizatorice [4; 8; 9].

Multitudinea de relaţii realizate la trecerea sistemului dintr-o stare în alta se caracterizează prin noţiunea „**regim de activitate**”. În orice moment obiectul economic se poate afla în una din două stări: *regim de funcţionare stabil* şi *regim de dezvoltare instabil*.

Regimul de activitate al sistemului economic poate fi prezentat printr-un anumit ansamblu de indicatori. Cu fiecare regim concret pot fi comparate anumite valori ale indicatorilor sau, dacă vom lua în considerare cerinţele comparabilităţii şi necesităţii includerii elementelor dinamicii, ritmurile de creştere (modificare) a acestor indicatori.

Examinând repartizarea indicatorilor selectaţi în funcţie de ritmurile de creştere a acestora, se poate evidenţia o anumită gradare, care ar fi în stare să exprime cerinţele faţă de cel mai stabil regim de activitate, inclusiv la nivel de etalon. O asemenea ordine poartă denumirea de **ordine etalon a indicatorilor**. Deoarece acest ansamblu de indicatori este aranjat în funcţie de ritmurile de creştere, menţinerea ordinii respective la un interval îndelungat de timp va asigura cel mai stabil regim de activitate al sistemului economic. Astfel, ordinea etalon a indicatorilor este modelul de *regim etalon* de activitate al sistemului economic. Orice ordine deja existentă a indicatorilor poate fi comparată cu acest *regim etalon*.

Tendința generală de a îmbunătăți managementul întreprinderii, eficiența stabilității economico-financiare a ei etc. poate fi descrisă prin formularea unor anumite obiective. Concomitent, întreprinderea trebuie să fie examinată, ca fiind un sistem dinamic, ceea ce duce la necesitatea de a formula nu „scopurile-stări", ci „scopurile-orientări", cum ar fi, de exemplu, reducerea sau majorarea activelor curente ale întreprinderii etc. În legătură cu aceasta, formularea scopurilor politicii economice a întreprinderii nu necesită stabilirea (cel puțin la prima etapă a adoptării deciziei) nivelurilor absolute ale indicatorilor. Mai mult decât atât, nu este necesară nici stabilirea nivelului ritmurilor de creştere a acestora. Obiectivele pot fi exprimate prin introducerea unei ordini între doi sau mai mulți indicatori ai situației şi ai rezultatelor activității întreprinderii, iar scopul constă în menținerea acestei ordini. Controlând şi construind conştient dinamica indicatorilor, se poate determina nu numai direcția de dezvoltare a întreprinderii, ci şi gestiona această activitate pentru atingerea scopurilor propuse.

Este evident faptul că criteriile pentru alegerea cerințelor aferente celui mai stabil regim de activitate pot fi diverse. În particular, în calitate de asemenea criteriu poate servi *menținerea (creşterea) stabilității întreprinderii*. În acest caz, la întreprindere se vor crea condiții, care vor asigura *minimizarea riscurilor* în condiții de incertitudine ale activității (de adoptare a deciziilor privind realizarea regimurilor de activitate şi de dezvoltare a obiectului economic) şi ale rezultatelor (atât cu efecte pozitive, cât şi cu efecte negative) pentru întregul complex de asigurare financiară, materială, informațională a proceselor de activitate şi de dezvoltare a întreprinderii.

Evaluarea riscului în baza modelului dinamic de stabilitate (MDS)

Principiul comparabilității necesită elaborarea şi utilizarea unui asemenea model cantitativ, care ar permite compararea diferitelor regimuri de activitate a întreprinderii. Propunem de a compara regimurile în baza calculării următoarei evaluări integrale:

$$E = 1 - \frac{A}{n},$$

unde **E** reprezintă evaluarea regimului de activitate a sistemului economic;

n – numărul de corelații existente între indicatorii incluşi în MDS;

A – numărul riscurilor evidențiate în MDS.

De regulă, evaluarea **E** trebuie să varieze în cadrul intervalului **0 -1**. Coinciderea ordinii real create la întreprindere cu cea de etalon al indicatorilor demonstrează un nivel maxim în realizarea politicii economice a întreprinderii, orientată spre asigurarea stabilității ei, în cazul când toate corelațiile efective ale ritmurilor de creştere a indicatorilor corespund cu cele aferente celui mai stabil regim de activitate. Deci, *E = 1*. Dacă ordinea efectivă a indicatorilor este opusă în totalitate ordinii etalon, persistă evaluarea *E = 0*. Cu cât evaluarea este mai aproape de unitate, cu atât o pondere tot mai mare a corelațiilor corespunzătoare celui mai stabil regim de activitate dintre indicatorii examinați este efectiv realizată în activitatea economică a întreprinderii.

Evaluarea regimului de activitate a sistemului economic (**E)** la nivel general caracterizează gradul de apropiere de etalon. Aceasta, în felul său, poate fi caracterizată ca evaluare strategică, deoarece ea indică nivelul de atingere a scopurilor strategice ale dezvoltării economice, evidențiate de modelul dinamic cu privire la regimul etalon de activitate a sistemului economic.

Cota condițiilor ce nu corespund MDS în evaluarea prezentată, exprimată prin mărimea

$$\mathrm{R} = \frac{\mathrm{A}}{\mathrm{n}},$$

caracterizează nivelul riscului întreprinderii, deoarece indică devierea posibilă de la regimul etalon. Astfel, reiese că la cel mai favorabil regim de activitate a sistemului evaluarea stabilității este egală cu **1**, iar nivelul riscului respectiv este egal cu **0**.

Totuşi, trebuie remarcat faptul că intervalele de variație sunt stabilite într-un mod formal (subiectiv) şi nu caracterizează destul de obiectiv nivelul riscului şi valoarea integrală a acestuia. Fiecare întreprindere, în funcție de caracterul activității şi particularitățile ciclului ei vital, poate de sine stătător să-şi determine intervalele de oscilare a indicatorilor respectivi. Acest fapt poate fi efectuat cu ajutorul experților în domeniu şi/sau în baza unei analize de durată.

Elaborarea modelului dinamic de stabilitate

În general, se pot evidenția următoarele etape de elaborare a unui sistem etalon al indicatorilor:

- determinarea rolului MDS în cercetarea sistemului;

- evidențierea funcțiilor şi scopurilor sistemului economic;
- alegerea indicatorilor, care reflectă nivelul de realizare a funcțiilor şi a obiectivelor sistemului economic;
- construirea ordinii etalon a indicatorilor, pornind de la prioritatea creşterii lor la realizarea funcțiilor şi scopurilor sistemului economic.

În calculele practice, MDS cel mai des este expus în formă de matrice a corelațiilor etalon ale ritmurilor de creştere a indicatorilor, adică $\boldsymbol{\varepsilon\ N\ x\ N}$, elementele căreia se determină cu următoarea relație:

$$e_{ij} = \begin{cases} +1 \leftrightarrow I_i > I_j & I_i, I_j - \text{ritmurile de creştere a indicatorilor } i \text{ şi } j \\ -1 \leftrightarrow I_i < I_j, & \text{unde: } I_i > I_j - \text{ordinea etalon a ritmurilor de creştere} \\ 0 \leftrightarrow I_i ? I_j & I_i ? I_j - \text{legătura nu este stabilă} \end{cases}$$

Remarca 1. Este evident că elementele diagonalei principale ale acestei matrice sunt zerouri. În afară de aceasta, elementele simetrice diagonalei principale fiind însumate constituie valoarea zero.

Remarca 2. Introducerea în matricea MDS a unităților cu semnul minus nu exercită influență asupra rezultatului final, ci majorează doar volumul operațiunilor de calcul. Dar, din punct de vedere al caracterului concret, prezența lor este justificată.

Remarca 3. Fiecărui element al matricei MDS îi corespunde un coeficient calculat ca raportul dintre valorile primului şi celui de-al doilea indicator. În acest mod, elementele MDS pot fi tratate drept constatări ale coeficienților corespunzători: depăşirea $I_i > I_j$ - **(+1)**, reducerea $I_i < I_j$ – **(-1)** sau indiferența $I_i ? I_j$ - **(0)**.

Remarca 4. Formal, MDS este raportul binar al mulțimii de indicatori.

Raportul dat poate:

- să satisfacă condiția tranzitivității (A>B ∪B>C →A>C);
- să nu contrazică condiția tranzitivității(A>B ∪B>C când A nu este comparabil cu C);
- să contrazică condiția tranzitivității (A>B ∪B>C dar C>A).

Principiile de bază ale elaborării MDS pentru analiza şi evaluarea riscurilor întreprinderii se rezumă la următoarele:

1. În conformitate cu abordarea logistică a formării modelului informațional, este rațional a construi modele dinamice de trei tipuri: MDS a activității de producție şi de comercializare destinat analizei şi evaluării complexe a riscului economic; MDS a activității economico-financiare a întreprinderii, destinat analizei şi evaluării riscului financiar; MDS al proceselor informaționale destinat determinării riscului informațional al întreprinderii.

2. În calitate de criteriu de elaborare a modelelor dinamice pentru evaluarea riscului economic se pronunță stabilitatea maximală a întreprinderii, adică imposibilitatea obținerii unor devieri negative de la scopul propus.

3. Aranjarea ordonată a indicatorilor se efectuează în funcție de semnificația lor din punct de vedere al criteriului examinat – al stabilității maxime (riscului minim), adică se determină ordinea etalon a indicatorilor.

4. În corespundere cu abordarea logistică şi ideea „compromiselor interfuncționale", în regimul etalon trebuie să fie concretizate riscurile legate atât de direcțiile funcționale ale activității întreprinderii, cât şi de direcțiile strategice de dezvoltare a acestei activități.

5. În MDS trebuie să-şi găsească întruchipare indicatorii de bază, deoarece varietatea riscurilor este extrem de mare. Este cunoscut faptul că numărul prea mare de indicatori în MDS îl face puțin informațional. La includerea unor sau altor indicatori în modelele dinamice trebuie să se prefere indicatorii, care permit examinarea factorilor controlabili. Acest fapt asigură posibilitatea de a urmări dinamica riscurilor întreprinderii şi strategia de gestiune a acestora.

6. Utilizarea modelelor dinamice pentru analiza şi evaluarea complexă a riscului economic necesită o bază informațională suficient de dezvoltată. Sursele principale de informație sunt rapoartele financiare anuale:

1. Bilanțul contabil;
2. Raportul de profit şi pierderi;
3. Anexa la bilanțul contabil;
4. Anexa la Raportul de profit şi pierderi.

Concomitent, trebuie să fie utilizate şi alte surse de informaţie, inclusiv rapoartele statistice, datele privind executarea obligaţiilor contractuale, utilizarea timpului de muncă şi timpului de funcţionare a utilajului etc.

7. Utilizarea MDS de către întreprindere poate fi efectuată periodic, în funcţie de cerinţele formulate de conducerea întreprinderii şi de particularităţile ţinerii contabilităţii şi întocmirii rapoartelor financiare. Totuşi, luând în considerare prevederile articolului 29 din Legea Contabilităţii [1] referitor la prezentarea anuală a raportului conducerii, suplimentar la rapoartele financiare, în care nemijlocit este inclusă descrierea principalelor riscuri şi incertitudini cu care se confruntă entitatea, utilizarea MDS devine esenţială cel puţin la sfârşitul perioadei de gestiune.

8. MDS conţine următoarele restricţii:

- nu se ia în considerare gradul de importanţă (pericol) al riscurilor;
- nu se apreciază nivelul de disconcordanţă dintre indicatorii corelaţi;
- nu sunt stabilite concret diapazoanele de variaţie a nivelului riscului şi a evaluării acestuia, ci doar intervalul maxim de variaţie a lor.

Conform concepţiei dezvăluite anterior, în continuare vom argumenta utilizarea MDS în procesul analizei şi evaluării riscului economic al întreprinderii.

În primul rând, vom evidenţia cele mai importante compartimente incluse în conţinutul riscului economic al întreprinderii.

Compartimentele de bază incluse în conţinutul riscului economic al întreprinderii:

- ✓ riscul de restrângere a activităţii întreprinderii;
- ✓ riscul de majorare a soldului producţiei finite aflate în stocuri la depozitele întreprinderii;
- ✓ riscul de apariţie a pierderilor cauzate de disciplina joasă a întreprinderii privind respectarea condiţiilor contractuale sau riscul de pierdere a clientelei-cheie (consumatorilor de bază);
- ✓ riscul legat de necomercializarea produselor finite drept consecinţă a unei cereri reduse;
- ✓ riscul de apariţie a pierderilor cauzate de incapacitatea de plată a consumatorilor de bază;
- ✓ riscul legat de reducerea vânzărilor în urma eforturilor insuficiente de stimulare a procesului de desfacere şi comercializare etc;
- ✓ riscul aferent repartizării neeficiente a fondului de remunerare a muncii, stimulării insuficiente a muncii personalului din activitatea de bază;
- ✓ riscul de majorare a consumurilor directe şi a cheltuielilor privind retribuirea muncii cauzat de creşterea nejustificată a fondului de remunerare;
- ✓ riscul aferent reducerii gradului de calificare a personalului;
- ✓ riscul de reducere a volumului producţiei fabricate şi vândute, ca rezultat al pierderilor nejustificate ale timpului de muncă;
- ✓ riscul legat de diminuarea volumului producţiei fabricate şi vândute cauzat de micşorarea productivităţii muncii;
- ✓ riscul de apariţie a pierderilor cauzate de existenţa unei structuri neeficiente a mijloacelor fixe ale întreprinderii;
- ✓ riscul de reducere a volumului producţiei fabricate şi vândute drept consecinţă a staţionărilor tehnologice nejustificate şi a unei utilizări neeficiente a mijloacelor fixe;
- ✓ riscul de reducere a volumului producţiei fabricate şi vândute în urma diminuării randamentului mijloacelor fixe, inclusiv a randamentului părţii active;
- ✓ riscul de majorare nejustificată a consumurilor şi cheltuielilor perioadei sau riscul de reducere a profitului.

Etapa următoare presupune reflectarea informaţională a riscurilor evidenţiate prin intermediul unor indicatori concreţi şi al raporturilor acestora în dinamică.

Cum a fost, deja, menţionat, în MDS îşi găsesc reflectare cerinţele aferente celui mai stabil regim de activitate, care previn (reduc) apariţia riscului respectiv. Vom menţiona faptul că în MDS se includ cele mai esenţiale corelaţii (adică compartimentele cele mai esenţiale ale riscului economic), anume cele ce aparţin controlului şi gestiunii. MDS nu trebuie să fie supraîncărcat cu un număr excesiv de indicatori, deoarece, în acest caz, el îşi pierde operaţionalitatea.

În tabelul 1 sunt prezentate cerinţele, care asigură prevenirea şi reducerea riscului economic, precum şi corelaţiile etalon ale indicatorilor în dinamică aferente acestor cerinţe.

În acest context, pot fi prezentate următoarele corelaţii etalon de bază ale MDS (tabelul 1). Comentariile privitor la acest tabel sunt expuse ulterior.

Deoarece majorarea gradului de diversificare asigură existența întreprinderii pe seama veniturilor provenite din alte tipuri de activități, în cazul apariției dificultăților în genul principal de activitate, este necesar să ținem cont de respectarea stringentă a următoarei relații:

$$\mathbf{I_{VV} > I_{VPV}}, \qquad \mathbf{(1)}$$

unde **I** reprezintă ritmul (indicele) de creştere (modificare) a indicatorilor corespunzători.

O asemenea corelație în dinamică a indicatorilor nominalizați asigură o structură mai variată a veniturilor din vânzări şi, respectiv, reducerea riscului de restrângere a activității întreprinderii. Deci, r*iscul de restrângere a activității întreprinderii* poate fi reflectat în regimul etalon prin îndeplinirea în dinamică a relației 1.

Deoarece volumul producției vândute caracterizează producția finită destinată vânzării, este evident că indicele ei trebuie să crească mai rapid decât indicele volumului producției fabricate. În acest caz, se presupune reducerea soldului producției finite aflate în stocuri la depozitele întreprinderii. În caz contrar, apare riscul de apariție a pierderilor cauzate de încetinirea vitezei de rotație a activelor curente *(riscul de majorare a soldului producției finite aflate în stocuri la depozitele întreprinderii*). Prin urmare, în regimul etalon este evidentă îndeplinirea următoarei relații în dinamică:

$$\mathbf{I_{VPV} > I_{VPF}}\ . \qquad \mathbf{(2)}$$

Reducerea *riscului de apariție a pierderilor cauzate de o disciplină joasă a întreprinderii cu privire la respectarea condițiilor contractuale* sau a *riscului de pierdere a clientelei-cheie* pot fi incluse în model sub formă de corelație etalon dintre ritmurile de creştere a volumului producției finite vândute conform contractelor de bază ($I_{VPVcont\ b}$) şi volumul total al producției finite vândute. Dacă volumul producției finite vândute conform contractelor de bază creşte cu un ritm mai lent decât volumul total al producției finite vândute, atunci acest fapt mărturiseşte despre apariția sau intensificarea grupei respective de riscuri (pct.3 din tabelul 1).

Pentru a controla dinamica *riscului legat de reducerea cererii la produsele întreprinderii*, se utilizează corelația etalon dintre volumul producției comandate (I_{VPC}) şi volumul total al producției vândute, inclusă în MDS. Volumul producției comandate în creştere mărturiseşte despre creşterea cererii la produse şi reducerea riscului respectiv şi, viceversa. Corelația dată este caracteristică întreprinderilor care îşi planifică din timp comenzile la producția fabricată (pct.4 din tabelul 1).

Pentru a depista prezența *riscului de apariție a pierderilor cauzate de incapacitatea de plată a consumatorilor de bază*, în MDS este rațional să se includă corelația dintre ritmurile de creştere a vânzărilor aferente consumatorilor de bază ($I_{VPVcons\ b}$) şi vânzările totale. Reducerea vânzărilor aferente consumatorilor de bază, față de tendința vânzărilor totale, caracterizează o situație destul de favorabilă din punct de vedere al compartimentului dat de riscuri (pct.5 din tabelul 1).

În afară de aceasta, în model este inclusă cerința de micşorare a *riscului legat de reducerea vânzărilor* în urma eforturilor insuficiente de stimulare a procesului de desfacere şi de comercializare, ceea ce este un fenomen frecvent întâlnit. Acestei cerințe îi corespunde corelația etalon de creştere a veniturilor din vânzări, față de creşterea cheltuielilor de marketing şi reclamă (pct.6 din tabelul 1).

O atenție deosebită se acordă următorilor indicatori legați de administrarea personalului întreprinderii: fondul de remunerare a personalului, fondul de remunerare a muncitorilor, numărul mediu scriptic de muncitori, numărul mediu scriptic de salariați.

Din punct de vedere al asigurării procesului de producție, componenta cea mai importantă a consumurilor generale sunt consumurile directe privind retribuirea muncii care sunt prezente prin FRm. Indicatorii fondului de remunerare a personalului reprezintă cel mai important factor de stimulare a procesului de producție. Din punct de vedere al executării lucrărilor, care asigură schimbări în procesul de producție, pe primul plan sunt muncitorii. De aici reiese următoarele reglementări ale ritmurilor de creştere a indicatorilor nominalizați:

$$\mathbf{I_{FRm} > I_{FRp}}, \qquad \mathbf{(3)}$$

$$\mathbf{I_{Nm} > I_{Ns}}. \qquad \mathbf{(4)}$$

În caz contrar, apare *riscul aferent repartizării neeficiente a fondului de remunerare a muncii, stimulării insuficiente a muncii personalului din activitatea de bază*.

Prezența în model a raporturilor tranzitive asigură realizarea celor mai importante cerințe economice cum sunt, de exemplu, creşterea productivității muncii ($I_W > I_{Ns}$) şi respectiv *reducerea riscului legat de scăderea productivității muncii*.

Riscul de majorare a consumurilor directe şi a cheltuielilor privind retribuirea muncii cauzat de o creştere mai pronunțată a fondului de remunerare vizavi de volumul producției fabricate, reflectat în

regimul etalon, prin îndeplinirea următoarei relații în dinamică:

$$\mathbf{I_{VPF} > I_{FRp.}} \qquad \mathbf{(5)}$$

În MDS este reflectat un asemenea tip important de riscuri, cum ar fi *riscul apariției pierderilor, cauzat de reducerea gradului de calificare a personalului*. Pentru „a-l înfrunta" trebuie respectată cerința etalon de creştere a salariului mediu, care reflectă atragerea unui personal mai calificat (pct.9 din tabelul 1).

Tabelul 1

Modelul dinamic de stabilitate destinat analizei şi evaluării riscului economic al întreprinderii

Nr. crt.	Cerința etalon a MDS	Corelația etalon în dinamică a indicatorilor MDS
1.	Prevenirea apariției riscului de restrângere a activității întreprinderii	Venituri din vânzări → Volumul producției vândute **[$I_{VV} > I_{VPV}$]**
2.	Prevenirea apariției riscului de majorare a soldului producției finite aflate în stocuri la depozitele întreprinderii	Volumul producției vândute → Volumul producției fabricate **[$I_{VPV} > I_{VPF}$]**
3.	Prevenirea riscului de apariție a pierderilor, cauzate de o disciplină joasă de îndeplinire a condițiilor contractuale sau a riscului de pierdere a clientelei-cheie	Volumul producției vândute conform contractelor de bază →Volumul producției vândute **[$I_{VPVcont\ b} > I_{VPV}$]**
4.	Prevenirea apariției riscului legat de reducerea cererii la produsele întreprinderii	Volumul producției comandate →Volumul producției vândute **[$I_{VPC} > I_{VPV}$]**
5.	Prevenirea apariției riscului cauzat de incapacitatea de plată a consumatorilor de bază	Venituri din vânzări → Volumul producției vândute consumatorilor de bază **[$I_{VV} > I_{VPVcons\ b}$]**
6.	Prevenirea riscului de reducere a vânzărilor în urma eforturilor insuficiente de stimulare a procesului de desfacere şi de comercializare	Venituri din vânzări → Cheltuieli de marketing şi reclamă **[$I_{VV} > I_{Chmk}$]**
7.	Reducerea riscului aferent repartizării neeficiente a fondului de remunerare a muncii, stimulării insuficiente a muncii personalului din activitatea de bază	Fondul de remunerare a muncitorilor→ Fondul de remunerare a personalului **[$I_{FRm} > I_{FRp}$]** Numărul mediu scriptic de muncitori→ Numărul mediu scriptic de salariați **[$I_{Nm} > I_{Ns}$]**
8.	Prevenirea riscului de majorare a consumurilor directe și a cheltuielilor privind retribuirea muncii	Volumul producției fabricate şi/sau vândute → Fondul de remunerare a personalului **[$I_{VPF} > I_{FRp}$]**
9.	Prevenirea pierderilor, cauzate de reducerea gradului de calificare a personalului	Fondul de salarizare → Numărul mediu scriptic de salariați **[$I_{FRp} > I_{Ns}$]**
10.	Prevenirea riscului de reducere a volumului producției fabricate şi/sau vândute în urma pierderilor timpului de muncă	Volumul producției fabricate şi/sau vândute → Fondul de timp lucrat de toți muncitorii în mii om-ore **[$I_{VPF} > I_{Fth}$]**
11.	Prevenirea riscului de reducere a volumului producției fabricate şi/sau vândute, din cauza diminuării productivității muncii	Volumul producției fabricate şi/sau vândute → Numărul mediu scriptic de muncitori **[$I_{VPF} > I_{Nm}$]**
12.	Prevenirea riscului de apariție a pierderilor cauzate de prezența unei structuri neeficiente a mijloacelor fixe	Valoarea părții active a MF → Valoarea MF **[$I_{MFa} > I_{MF}$]**
13.	Prevenirea riscului de reducere a volumului producției fabricate şi/sau vândute în urma staționărilor	Volumul producției fabricate şi/sau vândute → Fondul de timp efectiv lucrat în utilaj-ore **[$I_{VPF} > I_{Ftu}$]**
14.	Prevenirea riscului de reducere a volumului producției fabricate şi/sau vândute în urma diminuării randamentului mijloacelor fixe, inclusiv a părții active	Volumul producției fabricate→Valoarea mijloacelor fixe active → Valoarea mijloacelor fixe **[$I_{VPF} > I_{MFa} > I_{MF}$]**
15.	Prevenirea riscului de majorare nejustificată a cheltuielilor perioadei sau a riscului de reducere a profitului	Volumul producției vândute → Costul producției vândute→ Cheltuielile perioadei **[$I_{VPV} > I_{CPV} > I_{Chp}$]**

Sursa: *Elaborat de autor.*

Riscul de reducere a volumului producției fabricate şi, respectiv, vândute poate fi condiționat de diferiți factori, şi anume: de reducerea productivității muncii şi a randamentului mijloacelor fixe, inclusiv a părții active, de utilizarea neeficientă a mijloacelor fixe active, precum şi de pierderile nejustificate a timpului de muncă. Prevenirea acestui tip de risc este reflectată în MDS, prin compararea în dinamică a ritmului (indicelui) de creştere a producției fabricate sau/şi vândute cu următorii indicatori: numărului mediu scriptic de muncitori, valoarea mijloacelor fixe active, fondul de timp efectiv lucrat de toți muncitorii în mii om-ore, fondul de timp efectiv lucrat în utilaj-ore (pct.10, 11, 13, 14 din tabelul 1).

Dinamica indicatorilor, mijloace fixe, inclusiv partea lor activă, caracterizează înzestrarea tehnică a întreprinderii. De regulă, creşterea mai rapidă a părții active față de creşterea generală a valorii mijloacelor fixe este mai preferabilă. De asemenea, este evident că creşterea valorii mijloacelor fixe neproductive nu trebuie să depăşească creşterea valorii mijloacelor cu destinație de producție, chiar dacă dezvoltarea obiectelor infrastructurii sociale este un factor pozitiv, deoarece aceasta poate provoca *riscul legat de structura neeficientă a mijloacelor fixe ale întreprinderii de producție.* De aceea, în MDS este inclusă corelația de creştere mai rapidă a părții active, față de creşterea generală a mijloacelor fixe, ceea ce contribuie la formarea unei structuri mai eficiente a mijloacelor fixe (pct.12 din tabelul 1).

În MDS, de asemenea, este inclusă şi cerința etalon de micşorare a *riscului de creştere a cheltuielilor perioadei,* precum cheltuielile comerciale, cheltuielile generale şi administrative, şi alte cheltuieli operaționale, prezența cărora este caracteristică pentru întreprinderile autohtone (pct.15 din tabelul 1).

Riscul de supraconsum sau riscul de reducere a profitului influențează asupra indicatorilor de rentabilitate ai activității întreprinderii. Cerința etalon a MDS care corespunde reducerii riscului respectiv îşi găseşte expresie în depăşirea de către indicele volumului producției fabricate a indicelui costului producției finite şi, corespunzător, a indicelui volumului producției finite vândute asupra indicelui costului producției finite vândute (pct.15 din tabelul 1).

În aşa mod, în MDS sunt incluse circa 16 corelații etalon inițiale. În afară de aceasta, un şir de corelații ale modelului reiese din proprietățile tranzitivității. Includerea unor sau altor corelații în model depinde de mai mulți factori, inclusiv şi de caracterul activității întreprinderii, de particularitățile ciclului ei vital, scopurile, pentru care modelul este predestinat (de exemplu, pentru analiza şi evaluarea strategică sau operativă) etc. Modelul prezentat poartă, într-o măsură oarecare, un caracter destul de „standard", invariat vizavi de aceşti factori, şi poate servi drept bază pentru analiza şi evaluarea complexă a riscului economic în condițiile dezvoltării relațiilor de piață.

În conformitate cu conținutul metodologic de elaborare a MDS, este rațional a prezenta corelațiile etalon sub formă de matrice pătrată în felul următor (tabelele 2 şi 3).

Tabelul 2

Ordinea etalon a indicatorilor matricei pătrate

Nr. crt.	Denumirea indicatorilor	Semne convenționale
1.	Volumul producției comandate, lei	VPC
2.	Volumul producției vândute conform contractelor de bază, lei	VPV contb
3.	Volumul producției vândute consumatorilor de bază, lei	VPV consb
4.	Veniturile din vânzări, lei	VV
5.	Volumul producției finite vândute , lei	VPV
6.	Volumul producției fabricate, lei	VPF
7.	Costul producției finite vândute, lei	CPV
8.	Mijloacele fixe active, lei	MFa
9.	Mijloacele fixe, lei	MF
10.	Cheltuielile de marketing şi reclamă, lei	Chmk
11.	Cheltuielile perioadei, lei	Chp
12.	Fondul de timp efectiv lucrat în utilaj-ore	Ftu
13.	Fondul de timp lucrat de toți muncitorii în mii om-ore	Fth
14.	Fondul de remunerare a muncitorilor, lei	FRm
15.	Fondul de remunerare a personalului, lei	FRp
16.	Numărul mediu scriptic de muncitori, persoane	Nm
17.	Numărul mediu scriptic de salariați, persoane	Ns

Sursa: *Elaborat de autor.*

Sistemul dinamic prezentat modelează hotarele generale ale stabilității economice pe toate direcțiile de activitate evidențiate corespunzător anumitor compartimente de riscuri. Îndeplinirea cerințelor fixate în MDS (corelațiilor etalon) asigură întreprinderii o activitate economică maxim stabilă (fără riscuri). Dimpotrivă, neîndeplinirea cerințelor menționate va corespunde unei situații maxim riscante. Formal nivelul riscului şi evaluarea integrală a lui se calculează conform formulelor prezentate mai sus şi se schimbă în intervalul 0 - 1.

Tabelul 3

Corelațiile ritmurilor de creştere a indicatorilor de bază în procesul analizei şi evaluării riscului economic al întreprinderii în dinamică

Nr. crt.	Semne conv.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	I_{VPC}	■		1	1	1	1											
2.	$I_{VPV\ contb}$		■		1	1	1											
3.	$I_{VPV\ consb}$	-1		■	-1	1	1											
4.	I_{VV}	-1	-1	1	■	1	1	1		1	1	1				1		1
5.	I_{VPV}	-1	-1	-1	-1	■	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6.	I_{VPF}	-1	-1	-1	-1	-1	■	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
7.	I_{CPV}				-1	-1	-1	■				1						
8.	I_{MFa}					-1	-1		■	1							1	
9.	I_{MF}				-1	-1	-1		-1	■								1
10.	I_{Chmk}				-1	-1	-1				■	1						
11.	I_{Chp}				-1	-1	-1	-1			-1	■						
12.	I_{Ftu}					-1	-1						■				1	
13.	I_{Fth}					-1	-1							■				1
14.	I_{FRm}					-1	-1								■		1	
15.	I_{FRp}				-1	-1	-1									■		1
16.	I_{Nm}					-1	-1		-1				-1		-1		■	1
17.	I_{Ns}				-1	-1	-1			-1				-1		-1	-1	■

Sursa: *Elaborat de autor.*

În continuare (tabelele 4 şi 5) vom examina implementarea în practică, într-un mod formalizat prin folosirea mediului EXCEL, a MDS destinat analizei şi evaluării riscului economic elaborat, nemijlocit, pentru datele unei întreprinderi ce desfăşoară o activitate de producție.

Tabelul 4

Ritmul de creştere a indicatorilor de bază incluşi în MDS destinat analizei şi evaluării complexe a riscului economic al întreprinderii în dinamică

Indicatorii	Semnele conv.	Anul precedent	Anul de gestiune	Rata creşterii (coef.), puncte
A	B	1	2	3
Volumul producției comandate, lei	VPC	1920000	2640000	1.3750
Volumul producției vândute conform contractelor de bază, lei	VPVcontb	52827966	61722528	1.1684
Volumul producției vândute consumatorilor de bază, lei	VPVconsb	67698390	75486076	1.1150
Venituri din vânzări, lei	VV	75068514	79724491	1.0620
Volumul producției finite vândute, lei	VPV	74550284	79299794	1.0637
Volumul producției fabricate, lei	VPF	71064000	78174000	1.1001
Costul producției finite vândute, lei	CPV	59418541	62840110	1.0576
Mijloacele fixe active, lei	MFa	61378904	67484754	1.0995
Mijloacele fixe, lei	MF	156802552	165482950	1.0554
Cheltuielile de marketing şi reclamă, lei	Chmk	479286	1248326	2.6046
Cheltuielile perioadei, lei	Chp	12973634	13458782	1.0374
Fondul de timp efectiv lucrat în utilaj-ore	Ftu	108460	115296	1.0630
Fondul de timp lucrat de toți muncitorii în mii om-ore	Fth	1359	1364.5	1.0040
Fondul de remunerare a muncitorilor, lei	FRm	9514000	12788000	1.3441

Indicatorii	Semnele conv.	Anul precedent	Anul de gestiune	Rata creşterii (coef.), puncte
A	B	1	2	3
Fondul de remunerare a personalului, lei	FRp	17514300	20811500	1.1883
Numărul mediu scriptic de muncitori, persoane	Nm	632	633	1.0016
Numărul mediu scriptic de salariaţi, persoane	Ns	741	742	1.0013

Sursa: *Elaborată de autori în baza datelor Bilanţului contabil, Raportului de profit şi pierdere, anexelor la aceste rapoarte, rapoartelor statistice (Raportul statistic 5-C "Consumurile şi cheltuielile întreprinderii", Raportul statistic 1-P „Producţie", Raportul statistic 1-M „Numărul şi remunerarea salariaţilor"), a datelor privind îndeplinirea obligaţiilor contractuale, utilizarea timpului de muncă (balanţa timpului de muncă) şi timpului de funcţionare a utilajului.*

După ce s-a determinat ritmul de creştere a indicatorilor nominalizaţi în tabelul 4, se va proceda la evidenţierea propriu-zisă a compartimentelor riscante, din punct de vedere economic, pentru întreprinderea analizată în dinamică (tabelul 5).

Tabelul 5

Corelaţiile ritmurilor de creştere a indicatorilor de bază în procesul analizei şi evaluării riscului economic al întreprinderii în dinamică

Nr. crt.	Semne conv.	Valorile	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	Valorile		1.3750	1.1684	1.1150	1.0620	1.0637	1.1001	1.0576	1.0995	1.0554	2.6046	1.0374	1.0630	1.0040	1.3441	1.1883	1.0016	1.0013
1	I_{NCom}	1.3750			1	1	1	1											
2	$I_{VPV\ contb}$	1.1684				1	1	1											
3	$I_{VPV\ consb}$	1.1150	-1			R	1	1											
4	I_{VV}	1.0620	-1	-1	R		R	R	1		1	R	1				R		1
5	I_{VPV}	1.0637	-1	-1	-1	R		R	1	R	1	R	1	1	1	R	R	1	1
6	I_{VPF}	1.1001	-1	-1	-1	R	R		1	1	1	R	1	1	1	R	R	1	1
7	I_{CPV}	1.0576				-1	-1	-1					1						
8	I_{MFa}	1.0995					R	-1			1							1	
9	I_{MF}	1.0554				-1	-1	-1		-1									1
10	I_{Chmk}	2.6046				R	R	R					1						
11	I_{Chp}	1.0374				-1	-1	-1	-1			-1							
12	I_{Ftu}	1.0630					-1	-1										1	
13	IFth	1.0040					-1	-1											1
14	I_{FRm}	1.3441					R	R										1	
15	I_{FRp}	1.1883				R	R	R											1
16	I_{Nm}	1.0016					-1	-1		-1				-1		-1			1
17	I_{Ns}	1.0013				-1	-1	-1			-1				-1		-1	-1	

Notă: *Abaterile de la regimul etalon sunt notate cu litera "R", evidenţiind compartimentele riscante ale acestei întreprinderi aferente riscului economic.*

Conform informaţiei reflectate în tabelul 5, putem concluziona că întreprinderea analizată este preponderent posesoarea următoarelor compartimente riscante aferente riscului economic:

1) riscul de restrângere a activităţii întreprinderii determinat de o reducere a veniturilor provenite din alte tipuri de activităţi;
2) riscul de majorare a soldului producţiei finite aflate în stocuri la depozitele întreprinderii, ca urmare a depăşirii ritmului de creştere a volumului producţiei fabricate, comparativ cu cel al volumului producţiei finite vândute;
3) riscul de apariţie a pierderilor cauzate de incapacitatea de plată a consumatorilor de bază, ca urmare a depăşirii ritmului de creştere a vânzărilor aferente consumatorilor de bază, comparativ cu cel al veniturilor din vânzări;
4) riscul legat de reducerea vânzărilor în urma eforturilor insuficiente de stimulare a procesului de desfacere şi de comercializare cauzat de o creştere prea mare a cheltuielilor de marketing şi reclamă, comparativ cu veniturile din vânzări;
5) riscul de majorare a consumurilor directe şi a cheltuielilor privind retribuirea muncii, cauzat de creşterea fondului de remunerare atât a numărului total al personalului întreprinderii, cât şi al muncitorilor.

Dacă vom apela la astfel de indicatori, precum sunt nivelul riscului şi evaluarea integrală sau strategică a lui, la întreprinderea nominalizată vom obține următoarele rezultate în dinamică:

$$R = \frac{A}{n} = \frac{26}{102} = 0{,}2549 \text{ puncte; } E = 1 - \frac{A}{n} = 1 - \frac{26}{102} = 0{,}7451 \text{ puncte.}$$

Prin urmare, nivelul riscului economic la întreprinderea respectivă constituie de 0,2549 puncte, iar evaluarea acestuia – 0,7451 puncte, ceea ce denotă o situaţie economică suficient de stabilă, din motivul că nivelul riscului este mult mai aproape de zero, iar evaluarea – de unitate. Astfel, o pondere destul de mare a raporturilor etalon dintre indicatorii de bază este efectiv realizată în activitatea de producţie şi de comercializare a întreprinderii analizate. Acest fapt indică un nivel relativ înalt de atingere a scopurilor strategice de dezvoltare a întreprinderii date, propuse de MDS cu privire la regimul etalon de activitate, din punct de vedere economic.

În astfel de condiţii, întreprinderea analizată pentru optimizarea riscului economic ar putea alege metoda diversificării, bazată pe diversificarea activităţii sale, ceea ce ar permite utilizarea unor posibilităţi alternative de obţinere a veniturilor şi ar ridica, în întregime, flexibilitatea generală a businessului ei. Concomitent, ar fi binevenită metoda diversificării, bazată pe diversificarea furnizorilor de materii prime şi materiale, ceea ce ar asigura o gamă mai largă de parteneri comerciali, precum şi cea bazată pe diversificarea sortimentului şi nomenclatorului articolelor fabricate în conformitate cu cerinţele consumatorilor. De asemenea, considerăm rezonabilă utilizarea metodei de transmitere a riscului, şi anume a celei de încheiere a contractului de credit, în vederea majorării vânzărilor. Aceste metode şi tehnici de optimizare a riscului ar asigura o mai mare stabilitate şi ar minimaliza influenţa factorilor negativi asupra rezultatelor întreprinderii.

Exemplul de mai sus arată cum se poate modela o oarecare situaţie a riscurilor întreprinderii, precum şi antipodul ei – regimul cel mai stabil de activitate a întreprinderii, cu ajutorul sistemului de indicatori, aranjaţi într-un anumit mod de concordanţă unul faţă de altul.

Modelele dinamice de stabilitate trebuie să servească drept punct de referinţă în evaluarea situaţiei reale de funcţionare a întreprinderii şi punct de orientare în adoptarea deciziilor financiare şi de gestiune în plan strategic.

Bibliografie:

1. Legea contabilităţii nr.113 din 27.04.2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.90-93 din 29.06.2007.
2. Balanuţă Vladimir, *Analiza gestionară: (lucrare didactică şi practico-aplicativă în domeniul diagnosticului activităţii întreprinderii de producţie)*.// ASEM.-Ch.:S.n., 2003 (Combinatul Poligr.) – 120 p.
3. Ţiriulnicova N., *Analiza rapoartelor financiare*: [manual]/ Natalia Ţiriulnicova, Valentina Paladi, Ludmila Gavriliuc etc.// Ch.:F.E.-P. „Tipogr. Centrală", 2004. – 384 p.
4. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., *Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельностью.* // Нальчик: Изд-во «Эльвурс», 1997.
5. Савицкая Г.В., *Анализ хозяйственной деятельности предприятия*: учеб.// М.: Инфра-М, 2004 – 425 с.
6. Савинская Н.А., Багиева М.Н., *Риски и устойчивость предприятия*.// СПБ.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 104 p.
7. Логистика: учебное пособие/ Под ред. Б.А. Аникина.// М.: Инфра-М, 1997.
8. Сыроежин И.М., *Планомерность. Планирование. План: теоретические очерки*.// М.: Экономика, 1986.
9. Сыроежин И.М., *Совершенствование системы показателей эффективности и качества*// М.: Экономика,1980.

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРИ ОКАЗАНИИ СВЯЗАННЫХ С АВТОПЕРЕВОЗКАМИ ЭКСПОРТНЫХ УСЛУГ

Ст. преп. Михаил ГЕРАСИМОВ, МЭА

In the given statement is analyzed the importance of accounting of income and expenditures on export transportation

Экспорт услуг представляет собой оказание услуг юридическими и/или физическими лицами – резидентами Республики Молдова, юридическим и/или физическим лицом – нерезидентом Республики Молдова, местом поставки которых не является Республика Молдова.

К экспортным услугам относятся пассажирские, грузовые перевозки и экспедиционные перевозки; обеспечение получения и доставки, разгрузки и погрузки грузов; организация транспорта; складские операции; информирование клиентов о прибытии грузов на место назначения; их сопровождение и др.

Если перевозка грузов согласно договорным обязательствам оформляется двумя документами (например, до границы Республики Молдова – один документ, а от границы до получателя, находящегося в другой стране, – другой документ), то перевозка, оформленная первым документом, не считается экспортом. Перевозка, оформленная на расстояние от границы страны до места назначения (место нахождения получателя – другая страна), не квалифицируется как экспортная перевозка.

Независимо от вида транспорта, посредством которого осуществляется перевозка грузов или пассажиров, а также от того, кто является получателем в международном режиме, услуги по перевозке на все расстояния, включая расстояние, пройденное по территории Республики Молдова, считается экспортной перевозкой, если оформляется одним междугородным документом. Согласно **ст.104 Налогового кодекса** международные грузовые и пассажирские перевозки (экспорт услуг) считаются поставками, облагаемыми НДС по нулевой ставке.

Документами, подтверждающими экспорт услуг по перевозке грузов, являются:

- международная транспортная накладная CMR для автомобильного транспорта, в которой указывается количество мест, прошедших соответствующую таможню, масса и название товара, место назначения;
- путевой лист для грузовых автомобилей (для некоторых малых автотранспортных предприятий выдается организационный IAVOS trans). На основании данного документа автотранспортное предприятие выдает другой путевой лист. Крупные автотранспортные предприятия выдают путевой лист грузового автомобиля самостоятельно;
- приказ о командировании, командировка и авансовый отчет (в случае, когда оказание услуг требует несколько дней). К этому отчету прилагаются документы, подтверждающие осуществленные расходы: единый платежный, содержащий виды оплаты, – таможенный сбор (пошлина), НДС, акцизы, плата за таможенные процедуры, плата за таможню (сверхнормативное загрязнение, тестирование автомобиля, плата за санитарно-эпидемиологические услуги, плата за автотранспорт, ветеринарные и фитосанитарные услуги и др.). К этому чеку прилагаются квитанции об оплате каждого вида услуги и сбора;
- налоговая накладная таможенной службы за оказание услуг автотранспортного предприятия и др.;
- счета (квитанции) по выплатам, осуществленным на территории других стан в иностранной валюте иностранными таможнями и др.

При международных пассажирских перевозках документами, подтверждающими поставку по экспорту услуг, являются:

- путевой лист автобуса;
- ведомости учета билетов, находящиеся у водителя;
- контрольные ведомости по перевозке пассажиров автомобильным транспортом;

- единый платежный чек, содержащий некоторые выплаты, осуществленные при перевозке грузов и др.

Экспорт других услуг (экспедиционных) оформляется договором по оказанию соответствующих услуг, расчетным документом или расчетом услуг, и/или письменным подтверждением об их оказании с переводом на государственный язык.

Бухгалтерские записи экспорта услуг по автоперевозкам, оформленные единым международным документом, осуществляются аналогично экспорту услуг, не сопровожденному грузами (материальными ценностями).

Рассмотрим пример.

ПРИМЕР 1. Автотранспортное предприятие «Valbor-Ttrans» оказало услуги по перевозке товарно-материальных ценностей иностранному клиенту стоимостью 3000 долларов США по курсу 12,6474 лея за 1 доллар США или эквивалент на сумму 37942,20 лея (3000 × 12,6474). При переходе границы, на таможне Республики Молдова произведены выплаты за таможенные процедуры, технологическое тестирование автомобиля, сверхнормативное загрязнение окружающей среды, санитарно-эпидемиологические услуги и др. на сумму 400 леев (без НДС), сумма НДС – 20%. Оплата услуг по перевозке была осуществлена по курсу 12,7065 лея за 1 доллар США. Таможенные выплаты на территории иностранного государства были оплачены водителем, которому ранее был выдан аванс в размере 600 долларов США по курсу 12,6350 за 1 доллар и в национальной валюте – 600 леев. После оказания услуг по перевозке грузов иностранному заказчику водитель (подотчетное лицо) представил авансовый отчет, подтверждающий:

- *выплаты на иностранной таможне – 95 долларов по курсу 12,6373 лея за 1 доллар США;*
- *расходы на проживание и суточные – 440 долларов по курсу 12,7285 лея за 1 доллар США;*
- *оставшаяся часть иностранной валюты (65 долларов) была возвращена в кассу по курсу 12,7585 лея за 1 доллар США.*

Плановая себестоимость услуг автотранспорта составляет 19000 леев. В конце месяца был произведен расчет себестоимости экспортированных услуг автотранспорта в размере 18600 леев.

Согласно приведенному условию будут составлены следующие бухгалтерские записи:

1. **Выдача аванса водителю в иностранной валюте – 7581 лей (600 × 12,6350) и в национальной валюте – 600 леев:**

   Дебет 227 «Краткосрочная дебиторская задолженность персонала» – 8181 лей;
   Кредит 241 «Касса» – 8181 лей.

2. **Оплата услуг по таможенным процедурам и другим услугам на территории Республики Молдова:**

   Дебет 712 «Коммерческие расходы» – на стоимость услуг без НДС – 400 леев;
   Дебет 534 «Обязательства по расчетам с бюджетом», субсчет 5342 «Обязательства по налогу на добавленную стоимость» – на сумму НДС – 80 леев,
   Кредит 227 «Краткосрочная дебиторская задолженность персонала» – на общую сумму стоимость таможенных услуг, включая НДС, – 480 леев.

3. **Обоснование осуществленных расходов: всего – 6606,10 лея, в том числе услуги иностранной таможни – 1200,54 лея (95 × 12,6373); суточные и проживание – 5600,54 лея (440 × 12,7285):**

   Дебет 712 «Коммерческие расходы» – 1200,54 лея;
   Дебет 811 «Основная деятельность» – 5600,54 лея,
   Кредит 227 «Краткосрочная дебиторская задолженность персонала» – 6801,08 лея.

4. **Начисление иностранному заказчику за оказанные автотранспортные услуги:**

   Дебет 221 «Краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам» – 37942,20 лея,
   Кредит 611 «Доходы от продаж», субсчет 6113 «Доходы от оказания услуг» – 37942,20 лея.

5. **Возврат использованного аванса в кассу в размере 120 леев в национальной валюте и 65 долларов эквивалентом 829,30 лея (65 × 12,7585), всего – 949,30 лея (120 + 829,30):**

Дебет 241 «Касса» – 949,30 лея;

Кредит 227 «Краткосрочная дебиторская задолженность персонала» – 949,30 лея.

6. Отражение курсовой разницы по авансу подотчетного лица в размере 41,10 лея (6801,08 + 949,30 – 7581):

Дебет 227 «Краткосрочная дебиторская задолженность персонала» – 169,38 лея;

Кредит 622 «Доходы от финансовой деятельности» – 169,38 лея.

7. Поступление иностранной валюты в погашение дебиторской задолженности заказчика услуг в размере 38119,50 лея (3000 × 12,7065):

Дебет 243 «Текущие счета в иностранной валюте» – 38119,50 лея;

Кредит 221 «Краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам» – 38119,50 лея.

8. Отражение положительной курсовой разницы, возникшей при расчетах с заказчиком автотранспортных услуг 177,30 лея (38119,50 – 37942,20):

Дебет 221 «Краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам» – 177,30 лея;

Кредит 622 «Доходы от финансовой деятельности» – 177,30 лея.

9. Списание плановой себестоимости оказанных услуг (на момент признания дохода):

Дебет 711 «Себестоимость продаж», субсчет 7113 «Себестоимость оказанных услуг» – 19000 леев,

Кредит 811 «Основная деятельность» – 19000 леев.

10. Списание отклонений фактической себестоимости автотранспортных услуг от плановой (400 леев) (18600 – 19000) на конец отчетного периода:

Дебет 711 «Себестоимость продаж», субсчет 7113 «Себестоимость оказанных услуг» – (400) леев;

Кредит 811 «Основная деятельность» – (400) леев.

Таким образом, чистый финансовый результат этой операции составляет [(37942,20 – 19000 – (400)] = 19342,20 лея – прибыль. Очевидно, что отражение дохода от экспорта автотранспортных услуг сопровождается признанием доходов от финансовой деятельности как положительные курсовые разницы.

На наш взгляд, доходы от финансовой деятельности при оказании экспортных услуг должны отражаться в составе доходов операционной деятельности предприятия, так как они связаны с его основной деятельностью.

Библиография:

1. Кодекс автомобильного транспорта № 116-XIV от 29.07.1998, Monitorul Oficial, № 90-91/581 от 01.10.1998.
2. Налоговый кодекс, Contabilitate şi audit, 2012, nr.1.
3. Национальные Стандарты Бухгалтерского Учета. № 174 от 25.12.1997. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 30.12.1997, nr. 88-91.

EFECTELE INTERGENERAȚIONALE ALE ÎNDATORĂRII PUBLICE – O ABORDARE PROACTIVĂ

Dr. Florin Oprea, Universitatea „Al. I. Cuza", Iaşi, România, foprea@uaic.ro
Drd. Irina Bilan, Universitatea „Al. I. Cuza", Iaşi, România, irina.bilan@uaic.ro

Assuming that public authorities' borrowing decisions should lay on careful and complete analysis of the financial and nonfinancial effects that could occur, both in terms of the present effort and effects and, especially, of the future ones, this paper aims to provide thorough judgements on the intergenerational effects of public indebtedness, as support for rational debt policy making. In organizing this paper, we first briefly overview the main theories underlying this issue, formulated over time in the literature. Subsequently, seeking to identify the potential shortcomings of these theories, we aim to achieve more detailed judgements on the real content of the burden passed on to future generations, taking into account not only the duty to repay the debt contracted in the

past but also the phenomena that conducted to public indebtedness (debt financed public expenditures),by whose positive effects, depending on the effective destination of borrowed resources, may benefit not only the present generation but also future ones.

Key words: public expenditures, public debt, future generations, debt burden, term structure of public debt

1. Introducere

În mod firesc, decizia autorităților publice de a contracta împrumuturi pentru a finanța o parte a diferitelor categorii de cheltuieli publice, pentru care nu există resursele financiare curente acoperitoare, nu ar trebui adoptată decât pe baze raționale, având ca fundament o analiză atentă şi completă a efectelor financiare şi nonfinanciare care se vor produce atât prin prisma efortului şi a efectelor curente, cât şi, mai ales, a celor viitoare. În acest cadru, „sensibilitatea" unei asemenea analize derivă din particularitatea îndatorării publice de a produce efecte (pozitive sau negative) răsfrânte în timp atât asupra generațiilor prezente, beneficiare ale diferitelor bunuri şi servicii publice oferite pe seama îndatorării statului, cât şi asupra generațiilor viitoare, cărora le revine, cu prioritate, obligația de a onora serviciul datoriei publice (pe termen mediu sau lung) formate sau acumulate în prezent.

Dintr-o asemenea perspectivă, devine de un real interes cercetarea ştiințifică a manierei şi a măsurii în care îndatorarea publică afectează prin împovărare generațiile viitoare, precum şi a naturii reale a acestei sarcini. Pe bună dreptate, aceste repere au generat o problematică ştiințifică de larg interes, intens dezbătută în literatura de specialitate de-a lungul mai multor decenii, fără a se ajunge, însă, la opinii unitare sau unanim acceptate. În plus, contextul actual, marcat de creşterea masivă şi apreciată ca nesustenabilă, în unele cazuri, a datoriilor publice ale multor state, mai ales din categoria celor dezvoltate, pe fundalul promovării de către autoritățile publice ale acestora a unor măsuri de relansare a economiilor naționale în recesiune sau de sprijinire a instituțiilor financiar-bancare în impas, a creat acestei problematici teren prielnic de revigorare, dezbatere şi aprofundare, devenind una de reală actualitate. În plan mai larg, este facil de remarcat că preocupările curente ale decidenților publici în materia politicii guvernamentale (financiare), mai ales în context unional european, includ, în mod constant, problematica îndatorării publice a statelor, din păcate, cu prea multă preocupare centrată asupra situației actuale sau pe termen scurt ori mediu şi, mai puțin decât ar fi indicat, asupra situației pe termen lung şi a raporturilor intergeneraționale.

În mod paradoxal, însă, problema transferului de sarcini asupra generațiilor viitoare apare, adeseori, invocată în discursurile publice, fără o argumentație de natură sau baze ştiințifice corespunzătoare, ca dimensiune critică prin care se justifică oprobiul față de facilitatea cu care unele guverne recurg la resurse de împrumut. Se induce astfel, cel puțin publicului larg, vizat de efectele recurgerii la împrumuturi, ideea asocierii unor implicații profund negative cu îndatorarea publică, prezentată ca o „povară asupra generațiilor viitoare", un „furt asupra copiilor şi nepoților noştri", „o amenințare pentru prosperitatea generațiilor viitoare" ori un mijloc prin care „s-a permis generațiilor trecute şi actuale să trăiască din credit, în detrimentul generațiilor viitoare", pornind de la considerentul că rambursarea sumelor împrumutate, în prezent, se va efectua din impozite şi taxe prelevate în viitor, pe seama unor generații active în momentul ajungerii la scadență a datoriilor contractate. Pe cale de consecință, se militează pentru reducerea imediată a datoriei publice, ca mijloc de îmbunătățire a situației generațiilor viitoare, permițându-li-se astfel acestora să beneficieze, nestânjenite, de rezultatele activităților pe care acestea le vor desfăşura la timpul lor.

Pornind de la prezumția că efectuarea unor asemenea aprecieri, în lipsa unor argumente convingătoare, ar putea semnifica simple reacții emoționale ale celor care încearcă, pe diverse căi şi din rațiuni particulare, să justifice caracterul nociv al politicii sau al îndatorării statului, respectiv că ele nu pot fi, în mod firesc, validate aprioric, lucrarea de față propune o abordare conceptuală, constând într-o judecată mai de profunzime a efectelor îndatorării publice, prin prisma efectelor produse asupra generațiilor viitoare (efectelelor intergeneraționale). În organizarea lucrării, vom apela mai întâi la o succintă trecere în revistă a principalelor teorii formulate de-a lungul timpului în literatura de specialitate cu privire la problematica asumată, ca bază teoretico-ştiințifică primară. Urmărind identificarea potențialelor deficiențe ale acestor teorii, lucrarea îşi propune realizarea unor reflecții mai de detaliu cu privire la conținutul real al sarcinii transmise asupra generațiilor viitoare, luând în considerare nu doar obligația de rambursare a datoriei publice contractate în trecut, ci,

deopotrivă, şi fenomenele care dau naştere îndatorării publice şi ale căror efecte pozitive, dependente de destinația concretă dată resurselor împrumutate, s-ar putea răsfrânge nu numai asupra generațiilor prezente, ci şi a celor viitoare, a căror „povară netă" s-ar diminua sau transforma chiar într-un „beneficiu net". În acest din urmă caz, considerăm că îndatorarea prezentă a autorităților publice s-ar putea dovedi chiar benefică generațiilor viitoare, contrar părerilor opuse exprimate, de regulă, pe această direcție, iar lipsa de acțiune a autorităților publice ar putea fi, dimpotrivă, condamnată şi cu efecte nefaste asupra generațiilor care vor urma.

2. Evoluții şi contradicții doctrinare privind efectele îndatorării publice pentru generațiile viitoare

Conturarea efectelor pe care generațiile viitoare le pot resimți pe seama îndatorării autorităților publice nu este, nici pe departe, o preocupare exclusivă a economiştilor din prezent. Dimpotrivă, o tratare amplă a problematicii poate fi regăsită atât în cuprinsul lucrărilor unor economişti clasici, cât şi moderni, adesea, de pe poziții fundamental diferite şi invocând argumente contrare. O succintă trecere în revistă a unora dintre cele mai importante poziții asumate şi a argumentelor invocate de către susținătorii acestora, argumente care se regăsesc adesea, de altfel, şi în lucrările economiştilor sau discursurile clasei politice actuale, devine astfel utilă în conturarea unei viziuni globale asupra măsurii în care îndatorarea publică implică, sau nu, o împovărare a generațiilor viitoare.

De-a lungul timpului, două viziuni majore s-au conturat cu privire la efectele îndatorării publice asupra generațiilor viitoare. Potrivit reprezentanților doctrinei clasice (J. B. Say, D. Ricardo), împrumuturile contractate de către stat pentru acoperirea diferenței dintre cheltuielile bugetare şi veniturile ordinare erau considerate impozite anticipate, urmând a fi suportate de către generațiile viitoare**,** astfel, încât recurgerea la angajarea lor nu reprezintă decât întârzierea momentului transpunerii asupra contribuabililor a sarcinii de acoperire a deficitului bugetar. Rezultă, prin urmare, că generația prezentă obține beneficii pe seama sumelor cheltuite de către stat şi procurate prin îndatorare, în timp ce *generația viitoare va suporta costurile, fiind obligată să plătească impozite mai mari pentru a rambursa sumele împrumutate în prezent şi a plăti dobânzile aferente***.** Se vorbeşte, în acest sens, de „împrumuturi ca impozite translatate asupra generațiilor viitoare, ca o sarcină suplimentară asupra generațiilor viitoare"[1]. Pe cale de consecință, se respinge ideea recurgerii la resurse de împrumut, situându-se împrumuturile în opoziție cu impozitele, considerate drept singurele prelevări care nu influențează mersul economiei. Sugestiv cu privire la cele expuse, referindu-se la îndatorarea publică, D. Ricardo o considera drept „unul dintre cele mai cumplite flageluri care a fost inventat vreodată pentru a îndurera o națiune" sau „un sistem care tinde să ne facă mai puțin cumpătați, să ne ascundă situația noastră reală"[2].

Față de poziția şi argumentele anterioare, o a doua viziune, formulată de unii reprezentanți ai doctrinei moderne (M. Duverger, P. Samuelson), vine să contureze un punct de vedere diametral opus, contestând sarcina fiscală suplimentară amânată şi arătând că, dimpotrivă, *generațiile prezente, şi nu cele viitoare, suportă sarcina îndatorării publice.* Construindu-şi argumentele pe problematica îndatorării publice în plan intern, aceştia arată că asupra generațiilor viitoare nu se transmite nicio povară, ele moştenind atât titlurile împrumuturilor de stat (purtătoare de dobânzi), cât şi obligația de a rambursa sumele împrumutate şi a plăti dobânzile aferente, fiind atât debitori, cât şi creditori, ceea ce, în fapt, se traduce prin lipsa vreunei sarcini reale. Potrivit lui Samuelson, „dacă fiecare cetățean ar avea câte 10000 de $ în obligațiuni de stat şi ar trebui să plătească impozite pentru a restitui datoria publică respectivă, ar fi ilogic să credem că aceasta este o povară pentru cetățeni. *Pur şi simplu oamenii sunt îndatorați față de ei înşişi*"[3].

Dimpotrivă, îndatorarea publică ar impune o povară asupra generației prezente, în momentul contractării acesteia. Raportându-se la experiența perioadelor de război, P. Samuelson scria că „pentru a purta un război, în prezent, trebuie să aruncăm muniție spre inamici; nu dolari şi nici bunuri şi servicii viitoare"[4], în acest caz, utilizarea alternativă a resurselor în sectorul privat constituind povara datoriei publice, suportată, firesc, de generația care a purtat războiul. Totodată, se consideră că, dacă autoritățile publice nu s-ar împrumuta, ar trebui să recurgă la impozite suplimentare sau mai mari, ceea ce nu reprezintă decât un transfer de sarcini între contribuabili şi creditorii statului, deci, diminuarea consumului populației prezente se realizează indiferent de modalitatea adoptată.

Potrivit lui M. Duverger, unicul efect pe care îndatorarea statului îl prezintă asupra generațiilor viitoare este acela de limitare a dreptului de dispoziție a statului asupra veniturilor sale, în sensul că, îndatorându-se, se obligă să respecte drepturile acumulate de subscriitori şi de urmaşii acestora, statul

fiind liber să aleagă doar modalitatea de procurare a resurselor acoperitoare. Astfel, generația viitoare „nu ar suporta o sarcină economică, ci o „servitute juridică", care vine să limiteze puterile guvernanților"[5].

Concluziile opuse la care se ajunge, în cele două viziuni, decurg, în principal, din perspectiva diferită la care susținătorii acestora se raportează. Astfel, spre deosebire de abordarea clasică, situată la nivel individual, al unui contribuabil, cea modernă se situează la nivelul întregii societăți. Poziționându-ne din perspectiva unui contribuabil individual, sarcina fiscală suplimentară din viitor apare evidentă, prelevându-se din puterea de cumpărare a acestuia pentru a onora datoriile statului. La scara întregii societăți, însă, contribuabilii şi creditorii statului îşi pierd identitatea. Pentru generațiile viitoare, considerate ca ansamblu, nu există astfel nicio sarcină propriu-zisă, nicio prelevare a puterii de cumpărare, ci contribuabilii impozitelor sunt privați de o parte din puterea lor de cumpărare în favoarea creditorilor, puterea de cumpărare totală rămânând aceeaşi. Deşi o sarcină suplimentară asupra generațiilor viitoare nu există, se produce, totuşi, o redistribuire de putere de cumpărare între diferite categorii de persoane având calitatea de contribuabil sau subscriitor, prin intermediul statului.

Conținutul argumentelor invocate pentru a justifica, în accepțiunea modernă, lipsa transferului de sarcini asupra generațiilor viitoare indică valabilitatea acestora, cu prioritate, în cazul îndatorării de pe piața internă. O sarcină reală s-ar transmite, astfel, asupra generațiilor viitoare în cazul îndatorării pe plan extern, onorarea obligațiilor decurgând din datoria publică moştenită, antrenând un transfer definitiv de resurse către creditorii externi şi, pe această cale, diminuarea netă a resurselor aflate la dispoziția cetățenilor statului respectiv. În acest context, trebuie să menționăm şi că, mai ales în țările în curs de dezvoltare (cum este şi România), pe fundalul unor piețe interne de capital insuficient dezvoltate, îndatorarea statului pe plan extern ocupă încă un loc important în procurarea de resurse împrumutate.

Față de teoriile anterior invocate, o poziție diferită este formulată de J. Buchanan care susține că povara unei datorii publice interne este, totuşi, transferată asupra generațiilor viitoare şi nu suportată de către generațiile care au contractat datoria, invocând, în acest sens, caracterul voluntar sau obligatoriu al transferului. El consideră că subscriitorii la titluri de stat iau, în mod voluntar, decizia de a renunța la utilizarea resurselor în prezent pentru a obține un venit viitor mai ridicat (date fiind dobânzile pe care le primesc) şi, prin urmare, nicio sarcină nu este impusă asupra generației prezente. Totuşi, generațiile viitoare de contribuabili vor trebui să cedeze resurse către deținătorii de titluri de stat pentru a onora serviciul datoriei publice, decizie care nu este voluntară, astfel încât aceştia vor suporta sarcina fiscală a datoriei contractate în prezent.

În raport cu teoriile anterioare, polarizate spre a susține fie că generația prezentă, fie cele viitoare suportă aşa-numita „povară" a îndatorării publice, adepții teoriei echivalenței ricardiene[6] (avându-l ca principal reprezentant pe R.J. Barro) susțin, dimpotrivă, *neutralitatea datoriei publice.* Argumentând că menajele, perfect raționale şi altruiste, anticipând că îndatorarea autorităților publice va presupune, în viitor, impozite mai mari, economisesc în prezent o sumă suplimentară, corespunzătoare creşterii viitoare a impozitelor, aceştia susțin existența unei echivalențe între finanțarea cheltuielilor publice suplimentare prin impozite şi prin împrumuturi publice. Pe această cale, nu se produce un transfer real de sarcini asupra generațiilor viitoare, acestea „moştenind" atât obligațiile, decurgând din îndatorarea prezentă a statului, cât şi sumele economisite pentru onorarea acestora.

În ansamblu, remarcăm, însă, că se impune a fi adusă în discuție şi optica adoptată cu privire la sarcinile publice finanțate din îndatorare. Devine astfel de interes să urmărim ce se întâmplă cu efectele îndatorării publice, atunci când resursele împrumutate devin surse de finanțare pentru activități neproductive, respectiv, pentru investiții, realizabile pe termen lung şi „active" în timpul generațiilor viitoare.

3. Efectele intergeneraționale ale îndatorării publice sub impactul destinațiilor de cheltuieli publice finanțate

Deşi anumite raționamente invocate în teoriile anterior expuse nu pot fi contestate, dovedindu-se utile chiar în realizarea de aprecieri cu privire la existența unui transfer real de sarcini asupra generațiilor viitoare, considerăm că aceste teorii rămân, totuşi, deficitare sub unele aspecte, surprinzând doar parțial dimensiunile reale ale problemei, prin luarea în considerare cu prioritate a sarcinii fiscale antrenate de îndatorarea statului (de rambursare a împrumuturilor contractate şi plată a dobânzilor aferente). Prin urmare, considerăm necesară aprofundarea acestei problematici prin

includerea *efectelor pe care îndatorarea autorităților publice le poate genera, în raport cu destinațiile concrete acordate resurselor împrumutate*, *asupra generațiilor viitoare,* efecte care se resimt din perspectiva unor intervale de timp diferite şi pe multiple planuri. Natura cheltuielilor publice finanțate prin împrumut, precum şi eficiența asigurată prin modul de utilizare a resurselor împrumutate reprezintă, prin urmare, repere prioritare de judecată.

În primul rând, *sarcina fiscală a generațiilor viitoare ar putea fi tratată nuanțat pornind de la asigurarea, prin destinațiile acordate resurselor împrumutate, a unor premise favorabile pentru sporirea veniturilor bugetare viitoare,*ceea ce ar permite acoperirea cheltuielilor legate de împrumuturi (rambursare şi dobânzi) fără a fi necesară majorarea impozitelor ori introducerea de noi impozite în viitor.

În raport cu acest criteriu, utilizarea resurselor împrumutate pentru a acoperi cheltuieli neproductive, necreatoare de valoare nouă şi de produs intern brut, ori cheltuieli cu productivitate scăzută poate exprima, într-adevăr, un transfer de sarcini către generațiile viitoare, care vor trebui să suporte impozite mai mari pentru a rambursa împrumuturile anterior contractate şi a plăti dobânzile aferente acestora. Împrumuturile de stat utilizate în scopuri neproductive ar reprezenta, astfel, „impozite amânate", ele având doar rolul de a întârzia momentul transferării lor asupra contribuabililor, iar datoria publică astfel rezultată, o ipotecă asupra viitorului. Devine astfel mai uşor de înțeles viziunea liberalilor clasici, deplin valabilă în raport cu optica lor asupra menirii statului şi cu momentul la care s-a afirmat, dacă ținem cont de faptul că statului-jandarm îi erau atribuite activități neproductive şi, ca urmare, el apărea doar un consumator de resurse financiare în avans, pe care le deturna de la funcția lor de capital spre cea de consum.

Dimpotrivă, apreciem că folosirea resurselor împrumutate pentru scopuri productive, contribuind astfel la creşterea producției şi implicit a PIB, conduce nu doar la creşterea datoriilor pe care generațiile viitoare vor trebui să le onoreze, ci şi a resurselor atrase la buget, provenind din încasările suplimentare din impozite şi taxe generate de sporirea bazei fiscale, astfel încât generațiile viitoare nu vor trebui să suporte o reală sarcină fiscală. Admițând efectul de multiplicare a produsului național înregistrat pe seama sporirii cheltuielilor publice peste veniturile ordinare şi finanțării prin împrumuturi a deficitului rezultat, putem accepta şi că, în astfel de situații, sarcina fiscală asupra generațiilor viitoare nu este neapărat mai mare, chiar dacă se finanțează cheltuieli fără un impact productiv direct, precum cele militare sau pentru menținerea ordinii interne. În acest caz, creşterea veniturilor înregistrată pe seama manifestării efectului multiplicator al cheltuielilor publice ar semnifica şi o creştere a bazei de impozitare, creându-se premise pentru a acoperi costurile împrumutului fără a modifica regimul impozitelor.

Putem admite şi că, pe fundalul finanțării unor cheltuieli publice extrem de productive, încasările fiscale suplimentare generate ar putea depăşi chiar cheltuielile legate de împrumuturile contractate pentru finanțarea acestora, ceea ce, în fapt, s-ar traduce printr-o „sarcină fiscală negativă" asupra generațiilor viitoare. O corelație mai directă între cele două apare în situația finanțării unor cheltuieli, precum cele privind infrastructura de transport, unde costurile împrumuturilor contractate ar putea fi acoperite de taxele viitoare încasate pe seama exploatării obiectivului respectiv (ex., taxe stabilite la intrarea pe autostrăzi).

Abordări nuanțate în interpretarea transferului de sarcini asupra generațiilor viitoare se impun a fi realizate şi în raport cu diversele beneficii pe care activitățile publice finanțate prin împrumuturi le generează asupra diferitelor categorii de persoane, chiar din perspectiva unor orizonturi temporale diferite. Admitem, din acest punct de vedere, că, în raport cu natura cheltuielilor publice finanțate, beneficiile pot îmbrăca forme diverse, inclusiv imateriale (spirituale, culturale etc.) şi pot fi resimțite nu doar imediat, ci şi asupra unor generații viitoare succesive, caz în care potențiala sarcină fiscală viitoare poate fi compensată, parțial sau în totalitate, de mărimea beneficiilor suplimentare obținute, care nu s-ar fi produs în absența îndatorării din prezent a statului.

Finanțarea unor cheltuieli publice reprezentând consumul final de resurse, aşa cum este cazul unor transferuri sociale sau majorării salariilor angajaților din sectorul bugetar, generează, cel mai adesea, beneficii exclusiv asupra generației prezente, în timp ce asupra generațiilor viitoare se transmite doar sarcina de a rambursa împrumuturile anterior contractate şi a plăti dobânzile aferente acestora. În acest caz, îndatorarea publică ar putea fi considerată o povară asupra generațiilor viitoare, care suportă doar costurile acesteia fără a resimți şi beneficii reale, situație pe care o considerăm extrem de relevantă chiar în raport cu realitățile din România în perioada anterioară anului 2008.

Dimpotrivă, utilizarea resurselor împrumutate pentru a finanța cheltuieli de investiții publice, conducând la sporirea şi modernizarea patrimoniului public, ar putea genera şi efecte pozitive asupra generațiilor viitoare, care nu doar suportă costurile îndatorării, ci şi beneficiază de pe seama utilizării infrastructurii de transport, energetice, spitalelor, şcolilor etc., realizate cu sumele astfel obținute.

În raport cu principiile de echitate intergenerațională, potrivit cărora generațiile beneficiare trebuie să suporte, proporțional, şi costurile aferente obținerii acestor beneficii, utilizarea resurselor împrumutate ar reprezenta chiar, în cazul cheltuielilor de investiții, o alternativă mai favorabilă în raport cu finanțarea din impozite[7]. Totuşi, eşalonarea în timp a rambursării împrumuturilor ar trebui să fie direct corelată cu eşalonarea diverselor beneficii obținute, ceea ce, în practică, este dificil de realizat.

Putem asimila unor astfel de investiții şi cheltuielile publice pentru învățământ care, deşi nu conduc la acumularea de capital fizic, au impact pozitiv în planul acumulării de capital uman. Finanțarea prin împrumuturi a unor astfel de cheltuieli publice privind, cu prioritate, populația inactivă de vârstă tânără, nu ar echivala cu un transfer al sarcinii fiscale asupra generațiilor viitoare atât ca urmare a unei probabilități ridicate, pentru ca tocmai beneficiarii direcți ai serviciilor de învățământ public să aibă calitatea de contribuabili în momentul ajungerii la scadență a împrumuturilor contractate, cât şi ca urmare a sporului de venit obținut de aceştia pe seama unei calificări superioare. Dimpotrivă, efecte benefice ar putea fi înregistrate şi de către populația activă în prezent, dar pasivă în viitor, beneficiind de un volum mai important de resurse transferate (ex., pensii, indemnizații, ajutoare sociale mai consistente etc.).

O abordare mai extinsă a problematicii vizate, pe fundalul finanțării unor cheltuieli publice de investiții, ar trebui să ia în considerare şi eventualele *efecte produse, prin îndatorarea statului, în planul formării capitalului privat,* pornindu-se de la constatarea că, în anumite situații, creşterea posibilităților de finanțare în sectorul public poate fi însoțită de o reducere a resurselor disponibile în sectorul privat al economiei[8]. Din acest punct de vedere, efectele pot fi transmise fie în planul reducerii consumului privat, fie a investițiilor şi astfel capitalului privat. În cel dintâi caz, bunăstarea generației prezente este afectată, consumul acesteia reducându-se, în timp ce generațiile viitoare beneficiază de pe sema unui stoc suplimentar de capital public. În cel de al doilea caz, cheltuielile de consum ale generației prezente sunt neafectate, în timp ce generațiile viitoare vor moşteni un stoc mai redus de capital privat şi ar putea înregistra, astfel, venituri mai reduse. Din perspectiva finanțării prin îndatorare a cheltuielilor publice efectuate, acest efect apare mai probabil, împrumuturile având, principial, drept suport economisirea şi afectând, prin urmare, cu prioritate, investițiile private. Rezultatul final va depinde de raporturile de substituire dintre cele două categorii de capital şi de eficiența comparativă a utilizării resurselor în cele două sfere, admițând şi că sporirea stocului de capital public ar putea avea, în anumite situații, chiar un efect stimulativ asupra formării capitalului privat.

Nu în ultimul rând, beneficiile obținute de către generațiile viitoare pe seama finanțării (prin împrumuturi publice) a unor cheltuieli publice suplimentare, în prezent, pot fi extinse pe multiple planuri, inclusiv social, cultural sau politic etc., determinarea unei „sarcini nete" impunând identificarea şi dimensionarea acestora. Nu ar putea fi invocată, în acest sens, împovărarea generațiilor viitoare pentru a justifica iraționalitatea participării unor state la conflicte armate (şi a îndatorării, pe acest fundal), acțiuni având drept finalitate eliminarea tiraniei sau a dominației unei puteri străine.

Un aspect relevant în aprecierea existenței unui transfer de sarcini asupra generațiilor viitoare îl reprezintă şi termenul în perspectiva căruia sunt procurate resursele împrumutate. Admitem că îndatorarea statului pe un interval mai mare de timp ar putea crea premise pentru ca un astfel de transfer să se producă, viitorii contribuabili putând fi diferiți în raport cu potențialii contribuabili din prezent. Dimpotrivă, excluzând posibilitatea ca statul să îşi refinanțeze datoriile scadente, amânând astfel, în timp, momentul onorării acestora, îndatorarea în perspectiva unui interval scurt sau chiar mediu de timp are şanse reduse să permită un transfer real de sarcini, potențialii contribuabili din prezent identificându-se, în cea mai mare parte, cu cei din momentul atingerii scadenței împrumuturilor contractate.

Raportându-ne la termenul pentru care resursele sunt cedate de către subscriitori statului rezultă şi că, în cazul în care beneficiile obținute pe sema cheltuielilor publice astfel finanțate se resimt din perspectiva unui interval foarte mare de timp, generații viitoare s-ar putea regăsi exclusiv în ipostaza de beneficiare, fără a suporta şi costurile aferente. Putem invoca, în acest sens, efecte pozitive obținute

pe seama implicării în conflicte armate pentru dobândirea independenței de stat, în condițiile finanțării acțiunilor specifice prin îndatorare, care ar putea fi, practic, resimțite nelimitat în timp, dincolo de rambursarea datoriilor astfel generate.

4. Concluzii

Concluziile generale desprinse pe seama celor prezentate indică faptul că îndatorarea autorităților publice nu poate şi nu trebuie considerată, a priori, drept o modalitate de împovărare a generațiilor viitoare. De la caz la caz, pentru fiecare stat ori etapă istorică sau de dezvoltare, decizia de finanțare parțială a cheltuielilor publice prin îndatorare impune efectuarea de judecăți de valoare particularizate în raport cu contextul, scopurile şi eficiența utilizării resurselor împrumutate. Nu excludem că îndatorarea publică poate genera, în unele cazuri şi în anumite condiții, o povară reală asupra generațiilor viitoare, dar aceasta este o situație pe care o considerăm inadmisibilă în condițiile asigurării raționalității politicilor guvernamentale. Ea nu poate apărea decât cu totul excepțional, fiind posibilă, dimpotrivă, pe fundalul unor decizii raționale de îndatorare, nu doar rambursarea împrumuturilor şi plata dobânzilor aferente fără a modifica regimul impozitării, ci chiar obținerea de beneficii suplimentare de către generațiile viitoare pe seama cheltuielilor publice efectuate în prezent.

În raport cu aceste constatări, ar rezulta şi că, uneori, nu acțiunea, ci chiar lipsa de acțiune a autorităților publice ar putea fi considerată drept adevărata povară asupra generațiilor viitoare. Potrivit unor aprecieri, „dacă este irațional să credem că lăsăm generației viitoare o datorie de rambursat, este, în schimb, perfect posibil să îi lăsăm probleme foarte grave”[9].

Aplicând aceste constatări pe situația crizei economice actuale, rezultă că îndatorarea autorităților publice pentru a salva băncile în impas sau pentru a finanța deficitele bugetare importante, rezultate din aplicarea unor măsuri de sporire a cheltuielilor publice sau reducere a impozitelor în scopul relansării activității economice, nu poate fi blamată ca fiind împovărătoare pentru generațiile viitoare. Pe fundal de criză, îndatorarea autorităților publice s-a dovedit esențială pentru a evita o recesiune economică la fel de severă precum cea din perioada 1929-1933, în absența acesteia reducerea încrederii asupra sistemului bancar şi scăderea drastică a producției putând avea rezultate dezastruoase. Permiterea reluării unei situații precum cea din timpul marii recesiuni economice mondiale din prima jumătate a secolului trecut ar fi antrenat, în acest caz, costuri enorme pentru generațiile viitoare. Îndatorarea a permis, cel puțin într-o primă etapă, unor economii afectate de recesiune să se revigoreze, tendință care, dacă ar fi putut fi susținută, ar fi existat suportul real pentru a asigura încasări fiscale suplimentare şi a rambursa, astfel, datoriile contractate. Blamată poate fi, dimpotrivă, atitudinea guvernelor multor state în perioada premergătoare crizei, când s-au îndatorat chiar pe fundalul unor condiții economice favorabile, pentru a acoperi cheltuieli publice de consum final, transferând povara asupra unor generații viitoare.

Note:

1. Zugravu, B., *Concepții asupra împrumuturilor de stat şi caracteristici ale acestora*, în volumul „Mecanismele financiar monetare în procesul tranziției la economia de piață” (coord. Gh. Voinea), Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999, p. 62;
2. Citat din Balassone, F., Franco, D., Zotteri, S., *Public debt: a survey of policy issues*, lucrare prezentată la Public Finance Workshoop „Public debt”, Banca d’Italia, aprilie 2004, p. 27;
3. Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D., *Economie politică*, Editura Teora, Bucureşti, 2000, p. 755;
4. Citat din Labonte M., Makinen, G.E., *The national debt: who bears its burden?*, Congressional Research Service, The Library of Congress, 2005, p. 14;
5. Zugravu, B., *Concepții asupra împrumuturilor de stat şi caracteristici ale acestora*, în volumul „Mecanismele financiar monetare în procesul tranziției la economia de piață” (coord. Gh. Voinea), Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999, p. 63;
6. Aceasta mai este numită şi teorema echivalenței Barro-Ricardo, fiind dezvoltată de R. Barro pe seama ipotezei anticipațiilor raționale, formulate de D. Ricardo în 1917;
7. O contribuție esențială la dezvoltarea acestei problematici au avut-o autorii americani R.A. Musgrave şi P.B. Musgrave care, în lucrarea „Public finance in theory and practice”, Mcgraw-Hill Book Company, New York, 1989, p. 691, afirmau că „Procedând pe baza principiului că serviciile publice ar trebui finanțate în raport cu beneficiile, fiecare generație

ar trebui să plătească pentru partea de beneficii obținute. Aplicând acest principiu pentru cheltuielile publice de capital, ale căror beneficii se vor extinde în viitor, rezultă că transferul poverii fiscale este chiar necesar, fiind o problemă de echitate intergenerațională";

8. Musgrave, R.A., Musgrave, P.B., „*Public finance in theory and practice*", Mcgraw-Hill Book Company, New York, 1989, p. 691-692;
9. Guerrien, B., Vergara, F., *La dette publique: Fardeau des generations futures?",* apărut în Alternatives Economiques, noiembrie 1997, p. 4.

Referințe bibliografice:

1. Balassone, F., Franco, D., Zotteri, S., *Public debt: a survey of policy issues*, lucrare prezentată la Public Finance Workshoop „Public debt", Banca d'Italia, aprilie 2004, http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/publ_debt/title_contents/027-068_balassone_franco_and_zotteri.pdf;
2. Călin, M., *Datoria publică,* Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 2006;
3. Ecalle, F., *Maîtriser les finances publiques: Pourquoi, comment?,*Editura Economică, Paris, 2005;
4. Ferguson, J.M., *Public debt and future generations,* University of North Carolina Press, 1964;
5. Filip, Gh., *Finanțe publice*, Editura Junimea, Iaşi, 2010;
6. Guerrien, B., Vergara, F., *La dette publique: Fardeau des generations futures?,* în Alternatives Economiques, noiembrie 1997;
7. Labonte M., Makinen, G.E., *The national debt: who bears its burden?*, Congressional Research Service, The Library of Congress, 2005;
8. Musgrave, R.A., Musgrave, P.B., *Public finance in theory and practic*e, Mcgraw-Hill Book Company, New York, 1989;
9. Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D., *Economie politică*, Editura Teora, Bucureşti, 2000;
10. Văcărel, I., *Politici fiscale şi bugetare în România: 1990-2000*, Editura Expert, Bucureşti, 2001;
11. Văcărel, I., Anghelache, G., Bercea, F., Bistriceanu, Gh. D., Bodnar, M., Georgescu, F., Moşteanu, T., *Finanțe publice*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 2006;
12. Zugravu, B., *Concepţii asupra împrumuturilor de stat şi caracteristici ale acestora*, în volumul „Mecanismele financiar monetare în procesul tranziției la economia de piață" (coord. Gh. Voinea), Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999.

Secția V. CIBERNETICĂ ŞI INFORMATICĂ ECONOMICĂ

DOMENIUL DE DEFINIȚIE AL DISPRPORȚIONALITĂȚII SOLUȚIEI OPTIME ÎN SISTEME RP

Prof. univ. dr. hab. Ion Bolun, ASEM
bolun@ase.md

Electoral systems with proportional representation, when using each of 12 indices of disproportionality/proportionality, including Rae, Loosemore-Handby, Grofman, Lijphart, Gallagher, Sainte-Laguë, d'Hondt and Mean relative deviation ones, are investigated. The definition domains for the optimal solution's disproportionality, when using each of the 12 indices, are determined and comparatively analyzed.

Key words: *electoral systems, voting rules, indice of proportional reprezentation, optimal solution, disproportionality.*

1. Introducere

Caracterul în întregi al numărului de decidenți şi, de asemenea, al numărului de opțiuni în sistemele de luare a deciziilor multiopționale prin votare cu reprezentare proporțională (RP) conduce, deseori, la disproporționalitatea reprezentării voinței decidenților în decizie [1-3]. Disproporționalitatea în cauză depinde şi de regula „voturi-decizie" (VD) aplicată. Există mai multe asemenea reguli, folosite în diverse situații sau chiar în situații similare. De exemplu, în alegeri parlamentare se folosesc aşa reguli VD ca [4]: metoda d'Hondt (Belgia, Israel, Olanda, Peru, Polonia, Portugalia, România, Spania), metoda Sainte-Laguë (Danemarca, Norvegia, Noua Zelandă, Suedia), metoda Hamilton – celui mai mare rest cu cota Hare (Costa Rica, Islanda, Republica Korea, Lituania, Rusia, Slovenia, Taiwan, Ucraina), metoda Huntington-Hill (SUA). Deci alegerea regulii VD oportune în sisteme RP nu este o problemă trivială.

De rând cu alți factori, care ar putea influența alegerea regulii VD pentru un caz concret de luarea deciziilor prin votare RP, este şi cel privind domeniul de definiție al disprporționalității soluției optime. Acest domeniu depinde de indicele de apreciere a disproporționalității şi, de asmenea, de regula VD folosită. Fiecare regulă VD minimizează disproporționalitatea în cauză în sensul unui anumit criteriu de optimizare [5]. Nu s-a ajuns încă la un indice de apreciere a disproporționalității universal acceptat.

În lucrare se determină şi se cercetează comparativ domeniul de definiție al disprporționalității soluției optime pentru 12 indici de apreciere a disproporționalității: Rae, Loosemore-Handby, Rose, Grofman, Lijphart, Gallagher, Abaterii pătratice, Sainte-Laguë, d'Hondt, Abaterii standard relative, Abaterii relative medii şi cel Divizor general.

2. Indici de apreciere a disproporționalității/proporționalității în sisteme RP

Cele mai cunoscute practici privind folosirea sistemelor de votare sunt, probabil, cele ce țin de scrutinele electorale. De aceea, în continuare, aspectele abordate privind asemenea sisteme se vor cerceta, fără a diminua din universalitate, prin prisma scrutinelor electorale cu reprezentare proporțională de liste de partid (coaliții, blocuri). Fie:

M – numărul total de mandate în organul electiv;

n – numărul de partide care au atins sau depăşit pragul electoral;

V – numărul total de voturi exprimate valabil pentru cele n partide;

V_i – numărul de voturi exprimate în favoarea partidului i, $V_1 + V_2 + \ldots + V_n = V$;

x_i – numărul de mandate ce se alocă partidului i, $x_1 + x_2 + \ldots + x_n = M$; $x_i \geq 1,\ i = \overline{1,n}$.

Reprezentarea proporțională presupune reprezentarea egală a drepturilor alegătorilor în organul electiv şi are loc (de exemplu, [1]), dacă au loc egalitățile

$$m_i = v_i,\ i = \overline{1,n}, \tag{1}$$

unde $v_i = 100 \cdot V_i/V$ este procentul voturilor acumulate de partidul i, iar $m_i = 100 \cdot x_i/M$ – procentul mandatelor distribuite partidului i. Dar din cauza caracterului în întregi al mărimilor V_i şi x_i, respectarea egalităților (1), la distribuirea celor M mandate între n partide, de obicei, nu se reuşeşte. Astfel, în sisteme reale, distribuirea mandatelor între partide poate fi cu abateri de la reprezentarea proporțională. Ca indici de apreciere a abaterii în cauză se folosesc aşa indici de disproporționalitate/proporționalitate ca [1-3, 5]: Rae (I_{Rae}), Loosemore-Handby ($I_{L\text{-}H}$), Rose (I_R), Grofman (I_{Gr}), Lijphart (I_L), Gallagher (I_{Ga}), Abaterii pătratice (I_{SD}), Sainte-Laguë ($I_{S\text{-}L}$), d'Hondt (I_H), Abaterii relative medii (I_d), Abaterii standard relative (I_σ) ş.a. După cum este observat în [5], între aceşti indici au loc relațiile:

$$I_{L\text{-}H} = I_{Rae} \cdot n/2 = I_{Gr} \cdot N/2 = 100 - I_R = I_d/2, \text{ unde } N = 10^4 \Big/ \sum_{i=1}^{n} v_i^2, \tag{2}$$

$$I_{Ga} = I_{SD}/\sqrt{2}, \tag{3}$$

$$I_\sigma = 10\sqrt{I_{S-L}}. \tag{4}$$

Relațiile (2)-(4) facilitează considerabil cercetarea particularităților folosirii celor unsprezece indici nominalizați. Cunoscând numărul n de partide, numărul V_i, $i = \overline{1,n}$ de voturi şi unul din indicii $I_{L\text{-}H}$, I_{Rae}, I_{Gr}, I_R şi I_d, se pot calcula, conform relațiilor (2), ceilalți patru indici. În mod similar, cunoscând unul din indicii I_{Ga} şi I_{SD}, se poate calcula celălalt din egalitatea (3) şi cunoscând unul din indicii $I_{S\text{-}L}$ şi I_σ, se poate calcula celălalt din relația (4). Astfel, pentru a determina domeniul de definiție al soluției optime la aplicarea acestor 11 indici este suficient de cercetat cinci din ei – pentru ceilalți, domeniul în cauză poate fi determinat în baza relațiilor (2)-(4). Din cei enumerați se vor cerceta indicii: I_L, I_{Ga}, $I_{S\text{-}L}$, I_H şi I_d. Se va cerceta, de asemenea, şi indicele I_c al Regulii cu divizor general, propuse în [8]. Esența acestor indici este următoarea.

Indicele Lijphart [2] constituie devierea absolută maximă dintre m_i şi v_i

$$I_L = \max_{i=\overline{1,n}} |v_i - m_i|. \tag{5}$$

Indicele Gallagher [3] se determină ca

$$I_{Ga} = \sqrt{\frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}(v_i - m_i)^2}. \tag{6}$$

Indicele Sainte-Laguë [3] se determină ca

$$I_{S-L} = \sum_{i=1}^{n}\frac{1}{v_i}(v_i - m_i)^2 = \sum_{i=1}^{n} v_i\left(1 - \frac{m_i}{v_i}\right)^2. \tag{7}$$

Indicele D'Hondt [3, 5] reprezintă raportul minim dintre v_i şi m_i

$$I_H = 100 \min_{i=\overline{1,n}} \frac{v_i}{m_i}, \tag{8}$$

dar care pentru a fi reprezentat în procente este înmulțit, în acest caz, cu 100%.

Indicele abaterii relative [6] este egal cu abaterea relativă medie a reprezentării în organul electiv a drepturilor $d_i = x_i/V_i$, $i = \overline{1,n}$ ale alegătorilor de la valoarea medie $d = M/V$ şi se determină ca

$$I_d = \frac{\Delta d}{d}100 = \sum_{i=1}^{n}\left|v_i - m_i\right|, \text{ unde } \Delta d = \frac{1}{V}\sum_{i=1}^{n} V_i\left|d_i - d\right|. \tag{9}$$

Aici $\Delta d_i = |d_i - d|$ reprezintă abaterea (eroarea) absolută a reprezentării în cele x_i mandate a valorii d a drepturilor fiecărui alegător ce a votat pentru partidul i. Abaterea relativă $100 \cdot \Delta d/d$, măsurată în procente a Δd față de d, este echivalentă, după cum se poate observa din (9), cu procentul mandatelor prin care distribuirea $\{x_1, x_2, \ldots, x_n\}$ diferă de distribuirea care ar asigura reprezentarea egală în organul electiv a drepturilor, de valoare d, ale alegătorilor. Între mărimea d şi cota standard $Q = V/M$, denumită şi cotă Hare, are loc relația $d = 1/Q$.

Regula VD cu **Divizor general**, propusă în [8], constă în

$$i \succ k, \text{ dacă } \frac{V_i}{cu_i + 1} > \frac{V_k}{cu_k + 1}, \tag{10}$$

unde $i \succ k$ semnifică preferința partidului i față de cel k privind alocarea următorului mandat, $u_j \geq 0$ este numărul de mandate deja alocate partidului j, iar $c > 0$ este o constantă, fie şi fracționară. După analogie cu indicele d'Hondt, se poate uşor constata că această regulă foloseşte în calitate de indice de proporționalitate indicele

$$I_c = 100d \min_{i=\overline{1,n}} \frac{V_i}{cy_i + 1}, \%, \tag{11}$$

unde, deoarece $u_j \geq 0$, are loc $y_i = \max\{x_i - 1; 0\}$.

Caz particular al indicelui Divizor general (11) la $c = 1$ este cel d'Hondt (8). De menționat că la $c = 2$ indicele (11) se transformă în indicele

$$I_{pS-L} = 100d \min_{i=\overline{1,n}} \frac{V_i}{2y_i + 1}, \%, \tag{12}$$

care poate fi folosit ca indice de proporționalitate la aplicarea metodei Sainte-Laguë.

De menționat că cei 12 indici nominalizați pot fi grupați în două categorii: 1) indici de disproporționalitate, care caracterizează disproporționalitatea distribuirii mandatelor – valoarea acestora creşte odată cu creşterea disproporționalității (Rae, Loosemore-Handby, Grofman, Lijphart, Gallagher, Abaterii pătratice, Sainte-Laguë, Abaterii standard relative şi Abaterii relative medii); 2) indici de proporționalitate, care caracterizează proporționalitatea distribuirii mandatelor – valoarea acestora creşte odată cu micşorarea disproporționalității (Rose, d'Hondt şi cel al Regulii cu divizor general, inclusiv I_{pS-L}).

3. Domeniul de definiție al valorilor indicilor

Valoarea minimală pentru toți cei 9 indici de disproporționalitate enumerați în p.2 este zero, se obține dacă au loc egalitățile (1) şi corespunde reprezentării proporționale. Din contra, valoarea celor trei indici de proporționalitate enumerați în p.2 este, în aceste condiții, maximală şi este egală cu 100 %, iar cea minimală este 0 şi corespunde proporționalității minime (disproporționalității de 100%). Pentru indicele Divizor general, de exemplu, valoarea de 100% se obține, ținând cont că $x_i \geq 1$ ($i = \overline{1,n}$), la $V_i = Qa_i$, $i = \overline{1,n}$ şi $\max\{I_c\} = \max\left\{100d \min_{i=\overline{1,n}} \frac{V_i}{c(a_i - 1) + 1}\right\} = 100d \frac{V_k}{c(a_k - 1) + 1}$, $a_k = 1$.

Se poate uşor constata, de asemenea, că valoarea maximală, dacă pragul de reprezentare pentru fiecare partid este 0, constituie pentru indicii: Rae – 200/n (%), Loosemore-Handby – 100 %, Grofman – 200 %, Lijphart – 100 %, Gallagher – 100 %, Abaterii pătratice – $100\sqrt{2}$, Sainte-Laguë – ∞, Abaterii standard relative – ∞ şi Abaterii relative medii – 200%. De exemplu, conform (7), limita de sus pentru indicele I_{S-L}, egală cu ∞, se obține la $m_i \neq 0$ şi $v_i = 0$.

4. Soluții optime şi domeniul de definiție al acestora

Cel mai favorabil, din punctul de vedere al minimizării disproporționalității, este cazul distribuirii proporționale a mandatelor, adică atunci când au loc egalitățile (1). Pentru acest caz, cei şase indici cercetați obțin valorile:

$$\hat{I}_H^* = \hat{I}_c^* = 100\%; \quad \check{I}_L^* = \check{I}_{Ga}^* = \check{I}_{S-L}^* = \check{I}_d^* = 0\%, \tag{13}$$

care coincid cu valorile respective pentru aceşti indici, date în p. 3; aici $\check{I}^*$ este valoarea limită de jos, iar $\hat{I}^*$ – valoarea limită de sus a indicelui I^* pentru soluțiile optime respective.

De menționat, totodată, că limita de sus mai mare de 100%, pentru cinci din indicii de disproporționalitate (Grofman – 200%, Abaterii pătratice – $100\sqrt{2}$, Sainte-Laguë – ∞, Abaterii standard relative – ∞ şi Abaterii relative medii – 200%), specificată în p.3, în cazul folosirii acestora în probleme de minimizare a disproporționalității, este puțin informativă. De exemplu, nu poate fi considerat real scrutinul, în care se vor distribui mandate vreunui partid care nu a acumulat nici un vot. De aceea, limita de sus reală pentru indicii Sainte-Laguë şi Abaterii standard relative, de exemplu, este mai mică decât ∞. Prezintă interes limita reală a indicilor cercetați (cea de sus – pentru indicii de disproporționalitate şi cea de jos – pentru indicii de proporționalitate) la folosirea metodelor respective de minimizare a disproporționalității distribuirii mandatelor, adică pentru soluțiile optime.

Limita de sus $\widehat{I}_d^*$ a disproporționalității pentru soluția optimă I_d^*, în sensul **Abaterii relative medii** (9), se determină ca [6]

$$\widehat{I}_d^* = \max I_d^* = \frac{50}{M}\begin{cases} n, \text{ la } n \text{ par} \\ n - \dfrac{1}{n}, \text{la } n \text{ impar} \end{cases}, \% \text{ mandate.} \tag{14}$$

Deoarece $M \geq n \geq 2$ şi ținând cont de (14), are loc relația

$$\widehat{I}_d^* = 50 \text{ \% mandate.} \tag{15}$$

Luând în considerare relațiile (2), limita de sus a disproporționalității pentru soluția optimă, în sensul fiecăruia din **indicii Loosemore-Handby, Rae** şi **Abaterii relative medii** şi cea de jos – pentru indicele **Rose**, se obține conform (15) şi relației respective din următoarele

$$\widehat{I}_{L-H}^* = \widehat{I}_{Rae}^* \cdot n/2 = 100 - \breve{I}_R^* = \widehat{I}_d^*/2, \tag{16}$$

adică, ținând cont că $\breve{n} = 2$,

$$\widehat{I}_{L-H}^* = 25\%; \widehat{I}_{Rae}^* = 25\%; \breve{I}_R^* = 75\% \text{ mandate.} \tag{17}$$

În ceea ce privește **indicele Grofman**, limita în cauză nu poate fi obținută în baza relațiilor (2) şi (15), deoarece numărul de partide efective N folosit în (2) depinde de mărimile $v_i = V_i/V$, $i = \overline{1,n}$. După cum se poate uşor demonstra, valoarea minimă a lui N este 1 şi se obține la $V_j = V$ şi $V_i = 0$, $i = \overline{1,n} \setminus j$, iar valoarea maximă a lui N este n şi se obține la $V_j = \text{const} = V/n$, $i = \overline{1,n}$, care asigură şi valoarea maximă a expresiei $\sum_{i=1}^{n} |v_i - m_i|$ din (9). Astfel, în aceste cazuri marginale, din punctul de vedere al varierii mărimilor V_i, $i = \overline{1,n}$, indicele Grofman coincide: la lipsa varierii acestor mărimi ($V_j = \text{const} = V/n$, $i = \overline{1,n}$) – cu indicele Rae şi la varierea maximă a lor ($V_j = V$ şi $V_i = 0$, $i = \overline{1,n} \setminus j$) – cu indicele Abaterii relative medii (9). Deci, $\widehat{I}_{Gr}^* = \widehat{I}_d^* = 50\%$ mandate.

Valoarea maximă $\widehat{I}_{Ga}^*$ a **indicelui Gallagher** I_{Ga}^* pentru soluția optimă se determină ca [7]

$$\widehat{I}_{Ga}^*(M,n) = \frac{25\sqrt{2}}{M\sqrt{n}}\begin{cases} n, \text{ la } n \text{ par} \\ \sqrt{n^2 - 1}, \text{la } n \text{ impar} \end{cases} \tag{18}$$

şi, deoarece fiecare din cele n partide este reprezentat în organul electiv, adică $x_i \geq 1$, $i = \overline{1,n}$, are loc relația $2 \leq n \leq M$; deci $\widehat{I}_{Ga}^* = 25\%$. Atunci pentru valoarea maximă $\widehat{I}_{SD}^*$ a **Abaterii pătratice** I_{SD}^* în cazul soluției optime, ținând cont de relația (3), obținem $\widehat{I}_{SD}^* = 25\sqrt{2}\% \approx 35{,}4\%$.

Valoarea minimă $\breve{I}_H^*$ a **indicelui d'Hondt** I_H^* pentru soluția optimă se determină ca [7]

$$\breve{I}_H^* = 100 \min \frac{n}{2n-1} > 50\%, \text{ iar } \lim_{n\to\infty} \frac{100n}{2n-1} = 50\% \tag{19}$$

şi $I_H^* \in (50;100]\%$.

Valoarea maximă $\widehat{I}_L^*$ a **indicelui Lijphart** I_L^* pentru soluția optimă se determină ca [7]

$$\widehat{I}_L^*(M) = \max\left\{\frac{100}{M}\left(1 - \frac{1}{M}\right)\right\}, \tag{20}$$

funcția $\widehat{I}_L^*(M)$ fiind descrescătoare față de M. Deci, ținând cont că $M \geq 2$, avem $\widehat{I}_L^* = 25\%$.

Valoarea I_{S-L}^* a indicelui I_{S-L} pentru soluția optimă în sensul minimizării **indicelui Sainte-Laguë** (7) se obține conform expresiei [5]:

$$I_{S-L}^* = \frac{100}{V}\left[\sum_{j=1}^{E} \frac{(\Delta x_j Q - R_j)^2}{U_j} + \sum_{j=E+1}^{n} \frac{R_j^2}{U_j}\right], \tag{21}$$

unde mărimile $(\Delta x_j Q - R_j)^2 / U_j, j = \overline{1,E}$ corespund celor mai mari ΔM raporturi $V_i/[2(a_i + \Delta x_i) - 1]$

la $\Delta x_i \geq 1,\ i = \overline{1,n}$. Să determinăm limita de sus $\hat{I}^*_{S-L}$ pentru I^*_{S-L}. Ținând cont că expresia (18) a fost obținută conform regulii

$$i \succ k \text{, dacă } \frac{V_i}{2(a_i + \Delta x_i) - 1} > \frac{V_k}{2a_k + 1}, \tag{22}$$

se poate uşor conchide că expresia din paranteze pătrate în formula (21) are valoarea cea mai mare în cazul în care au loc egalitățile (în caz de egalitate în (22), preferințele privind cele două partide, *i* şi *k*, sunt egale) [5]:

$$\frac{2(a_j + \Delta x_j) - 1}{U_j} = \frac{2x_j - 1}{U_j} = \frac{2a_k + 1}{U_k} = \text{const} = p,\ j = \overline{1,E}, k = \overline{E+1,n}. \tag{23}$$

Din (21) se poate observa că al doilea factor din parantezele pătrate, pentru aceleaşi valori ale mărimilor R_j, $j = \overline{E+1,n}$, este cu atât mai mare cu cât sunt mai mici valorile mărimilor U_j, $j = \overline{E+1,n}$. Deci valoarea maximă a I^*_{S-L}, ținând cont de condiția $a_j \geq 1,\ j = \overline{E+1,n}$, se obține la $a_j = 1 = a_0,\ j = \overline{E+1,n}$. De aici, luând în considerare (20), avem şi $U_j = U_0, j = \overline{E+1,n}$.

Vom considera, inițial (situația A), că nu doar $a_j = 1 = a_0,\ j = \overline{E+1,n}$, dar şi $a_i \geq 1,\ i = \overline{1,E}$, adică $a_i \geq 1,\ i = \overline{1,n}$. Ulterior, se va cerceta şi situația B, în care $a_i = 0,\ i = \overline{1,E}$.

***Situația* A**. Fie $a_i \geq 1,\ i = \overline{1,n}$. Să comparăm două cazuri, pentru care sunt comune mărimile: *M*; *n*; *V*; ΔM; $a_j \geq 1, j = \overline{1,E}$; $a_j = a_0 = 1, j = \overline{E+1,n}$; $\Delta x_j \geq 1,\ j = \overline{1,E} \setminus l$; $\Delta x_j = 0, j = \overline{E+2,n}$ şi suplimentar:

1) pentru cazul 1: $U_j,\ j = \overline{1,n}$; $\Delta x_l \geq 2$; $\Delta x_{E+1} = 0$;

$$(2x_j - 1)/U_j = (2a_0 + 1)/U_0 = p,\ j = \overline{1,E},\ k = \overline{E+1,n}; \tag{24}$$

2) pentru cazul 2: $U''_j,\ j = \overline{1,n}$; $\Delta x''_l = \Delta x_l - 1$; $\Delta x''_{E+1} = 1$;

$$(2x''_j - 1)/U''_j = (2a_0 + 1)/U''_0 = p'',\ j = \overline{1,E+1},\ k = \overline{E+2,n}. \tag{25}$$

Din (24) avem

$$U_j = \frac{1}{p}\begin{cases} 2x_j - 1, j = \overline{1,E} \\ 2a_0 + 1, j = \overline{E+1,n} \end{cases} \tag{26}$$

şi, ținând cont că $R_j = U_j - Qa_j,\ j = \overline{1,n}$,

$$R_j = -Qa_j + \frac{1}{p}\begin{cases} 2x_j - 1, j = \overline{1,E} \\ 2a_0 + 1, j = \overline{E+1,n} \end{cases}. \tag{27}$$

În mod similar pentru cazul doi, din (25) avem

$$U''_j = \frac{1}{p''}\begin{cases} 2x''_j - 1, j = \overline{1,E+1} \\ 2a_0 + 1, j = \overline{E+2,n} \end{cases} = \frac{1}{p''}\begin{cases} 2x_j - 1, j = \overline{1,E} \setminus l \\ 2x_j - 3, j = l \\ 2a_0 + 1, j = \overline{E+1,n} \end{cases}. \tag{28}$$

$$R''_j = -Qa''_j + \frac{1}{p''}\begin{cases} 2x''_j - 1, j = \overline{1,E+1} \\ 2x_j + 1, j = \overline{E+2,n} \end{cases} = -Qa''_j + \frac{1}{p''}\begin{cases} 2x_j - 1, j = \overline{1,E} \setminus l \\ 2x_j - 3, j = l \\ 2a_0 + 1, j = \overline{E+1,n} \end{cases}. \tag{29}$$

Deoarece suma resturilor $R_j, j = \overline{1,n}$ este egală cu ΔMQ, ținând cont de (24), avem $\Delta MQ = -Q(a_1 + a_2 + \ldots + a_n) + p^{-1}[2(x_1 + x_2 + \ldots + x_E) - E] + ([2(x_{E+1} + x_{E+2} + \ldots + x_n) + n - E]\}$, de unde, ca rezultat al unor transformări simple, obținem

$$p = \frac{n + 2(M - E)}{V}. \tag{30}$$

În mod similar cu (30), pentru cazul doi are loc $p^{"} = n + 2(M - E^{"})/V$, de unde, luând în considerare că $E^{"} = E + 1$, avem

$$p^{"} = \frac{n + 2(M - E - 1)}{V}. \tag{31}$$

Să determinăm diferența ΔI^{*}_{S-L} dintre valorile criteriului I^{*}_{S-L} pentru aceste două cazuri

$$\Delta I^{*}_{S-L}(A) = I^{*}_{S-L}(A, E^{"}) - I^{*}_{S-L}(A, E) = \frac{100}{V}\left[\sum_{j=1}^{E+1}\frac{(\Delta x_j^{"} Q - R_j^{"})^2}{U_j^{"}} + \sum_{j=E+2}^{n}\frac{(R_j^{"})^2}{U_j^{"}} - \sum_{j=1}^{E}\frac{(\Delta x_j Q - R_j)^2}{U_j} - \sum_{j=E+1}^{n}\frac{R_j^2}{U_j}\right],$$

de unde, ca rezultat al unor transformări ordinare, obținem

$$\Delta I^{*}_{S-L}(A) = \frac{100}{V}\left\{Q^2\left[\sum_{j=1}^{E}\left(\frac{1}{U_j^{"}} - \frac{1}{U_j}\right)x_j^2 + a_0^2(n-E)\left(\frac{1}{U_0^{"}} - \frac{1}{U_0}\right) - \frac{2x_j - 1}{U_j^{"}} + \frac{2a_0 + 1}{U_0^{"}}\right] + \sum_{j=1}^{E}(U_j^{"} - U_j) + (n-E)(U_0^{"} - U_0)\right\}. \tag{32}$$

Din (26) şi (28), obținem

$$U_j^{"} - U_j = \begin{cases} \dfrac{2x_j - 1}{p^{"}} - \dfrac{2x_j - 1}{p}, j = \overline{1, E} \setminus l \\ \dfrac{2(x_j - 1) - 1}{p^{"}} - \dfrac{2x_j - 1}{p}, j = l \end{cases} = (2x_j - 1)\left(\frac{1}{p^{"}} - \frac{1}{p}\right) - \begin{cases} 0, j = \overline{1, E} \setminus l \\ \dfrac{2}{p^{"}}, j = l \end{cases}, \tag{33}$$

$$U_0^{"} - U_0 = (2a_0 + 1)\left(\frac{1}{p^{"}} - \frac{1}{p}\right), \tag{34}$$

$$\frac{1}{U_j^{"}} - \frac{1}{U_j} = \begin{cases} \dfrac{p^{"}}{2x_j - 1} - \dfrac{p}{2x_j - 1}, j = \overline{1, E} \setminus l \\ \dfrac{p^{"}}{2(x_j - 1) - 1} - \dfrac{p}{2x_j - 1}, j = l \end{cases} = \frac{-2}{V(2x_j - 1)} + \begin{cases} 0, j = \overline{1, E} \setminus l \\ \dfrac{2p^{"}}{(2x_j - 1)(2x_j - 3)}, j = l \end{cases} \tag{35}$$

$$\frac{1}{U_0^{"}} - \frac{1}{U_0} = \frac{-2}{V(2a_0 + 1)}, \tag{36}$$

iar din (27) şi (28) avem

$$p^{"} - p = -\frac{2}{V} \tag{37}$$

şi

$$\frac{1}{p^{"}} - \frac{1}{p} = \frac{V}{n + 2(M - E - 1)} - \frac{V}{n + 2(M - E)} = \frac{2V}{[n + 2(M - E)][n + 2(M - E - 1)]}. \tag{38}$$

Folosind relațiile (33)-(38), expresia (32) poate fi transformată în

$$\Delta I^{*}_{S-L}(A) = 200\left\{\frac{1}{n + 2(M - E - 1)} + \frac{1}{M^2}\left[\frac{[n + 2(M - E - 1)](x_l - 1)^2}{(2x_l - 1)(2x_l - 3)} - \sum_{j=1}^{E}\frac{x_j^2}{2x_j - 1} - \frac{a_0^2(n-E)}{2a_0 + 1}\right]\right\}, \tag{39}$$

care la $a_0 = 1$ ia forma

$$\Delta I^{*}_{S-L}(A) = 200\left\{\frac{1}{n + 2(M - E - 1)} + \frac{1}{M^2}\left[\frac{[n + 2(M - E - 1)](x_l - 1)^2}{(2x_l - 1)(2x_l - 3)} - \sum_{j=1}^{E}\frac{x_j^2}{2x_j - 1} - \frac{n - E}{3}\right]\right\} =$$

$$= 200\left\{\frac{1}{n + 2(M - E - 1)} + \frac{1}{M^2}\left[\frac{2[x_l(3M - 2n - E)(x_l - 2) + 3(M - E)]}{3(2x_l - 1)(2x_l - 3)} - \sum_{j=1}^{E}\frac{x_j^2}{2x_j - 1}\right]\right\}. \tag{40}$$

Să determinăm domeniul de definiție reciprocă al mărimilor *M*, *n* şi *E*. Deoarece $\Delta x_j \geq 1$, $j = \overline{1, E} \setminus l$ şi $\Delta x_l \geq 2$, are loc $n \geq E + 2$. Totodată, au loc relațiile: $E^{"} \leq \Delta M$, adică $E + 1 \leq \Delta M$ şi,

deoarece $a_j \geq 1$, $j = \overline{1,n}$, are loc $\Delta M \leq M - n$. Deci $E + 1 \leq \Delta M \leq M - n$, de unde

$$M \geq n + E + 1 \geq 2E + 3. \tag{41}$$

În baza relației (41) şi ținând cont că $x_l \geq 3$, primul factor din paranteze pătrate al expresiei (40) este pozitiv. Să cercetăm semnul expresiei $F = \frac{1}{n+2(M-E-1)} - \frac{1}{M^2}\sum_{j=1}^{E}\frac{x_j^2}{2x_j-1}$, formate din ceilalți doi factori din paranteze-acoladă. Luând în considerare relația (38), primul factor al acestei expresii este, de asemenea, pozitiv. Pentru ca valoarea F să fie nenegativă, este suficient ca $F \geq 0$ pentru cea mai mare valoare a expresiei $\sum_{j=1}^{E}\frac{x_j^2}{2x_j-1}$ la $\sum_{j=1}^{E}x_j = \text{const} = M - (n - E) = M - n + E$, ținând cont că $x_j = a_j + \Delta x_j \geq 2$, $j = \overline{1, E} \setminus l$ şi $x_l \geq 3$. Considerând, temporar, că mărimile x_j, $j = \overline{1, E}$ sunt continue şi aplicând metoda multiplicatorilor Lagrange, se poate uşor demonstra că $\min\sum_{j=1}^{E}\frac{x_j^2}{2x_j-1}$ (funcția Lagrange respectivă este una unimodală cu derivatele parțiale de gradul doi pozitive), în condițiile specificate, se obține la $x_j = (M - n + E)/E$, $j = \overline{1, E}$. Astfel, $\max\sum_{j=1}^{E}\frac{x_j^2}{2x_j-1}$ se asigură la $x_j = 2$, $j = \overline{1, E} \setminus l$, $x_l = M - n + E - 2(E - 1) = M - n - E + 2$. Înlocuind aceste mărimi ale x_j, $j = \overline{1, E}$ în expresia pentru F, obținem

$$F = \frac{1}{n+2(M-E-1)} - \frac{1}{M^2}\left[\frac{4}{3}(E+1) + \frac{x_l^2}{2x_l-1}\right] = \frac{1}{n+2(M-E-1)} - \frac{1}{M^2}\left[\frac{4}{3}E + \frac{x_l}{2} - \frac{13}{12} + \frac{1}{4(2x_l-1)}\right] =$$

$$= \frac{1}{6M^2}\left\{\frac{M(3n-4E+6)+n(3n-11E-6)+10E(E+1)}{n+2(M-E-1)} + \frac{1}{2}\left[1 - \frac{3}{2x_l-1}\right]\right\}. \tag{42}$$

Deoarece $x_l \geq 3$, al doilea termen din paranteze-acoladă al expresiei (42) este pozitiv. Să determinăm semnul numărătorului $B = M(3n - 4E + 6) + n(3n - 11E - 6) + 10E(E + 1)$ al primului factor din paranteze-acoladă al expresiei (42). Ținând cont de relația (41), avem

$B \geq (n + E + 1)(3n - 4E + 6) + n(3n - 11E - 6) + 10E(E + 1) = 3[n(2n - 4E + 1) + 2(E + 1)^2]$

şi, deoarece $n \geq E + 2$, are loc relația

$$B \geq 3\{(E + 2)[2(E + 2) - 4E + 1] + 2(E + 1)^2\} = 3(E + 8) > 0.$$

Astfel, $F > 0$ şi, conform (40), $\Delta I^*_{S-L}(A) > 0$. Deci, pentru situația A, cazul 2 se caracterizează printr-o valoare mai mare a criteriului I^*_{S-L}, decât cazul 1, iar cea mai mare valoare a $\hat{I}^*_{S-L}(\Delta M)$ este în cazul: M; n; V; ΔM; $U_j = V/n$, $j = \overline{1,n}$; $a_j = 1$, $j = \overline{1,n}$; $\Delta x_j = 1$, $j = \overline{1, \Delta M}$; $\Delta x_j = 0$, $j = \overline{\Delta M + 1, n}$, pentru care $M = n + \Delta M$, $E = \Delta M$. Atunci expresia (21) ia forma

$$\hat{I}^*_{S-L}(A, M, \Delta M) = \frac{100}{V}\left[\sum_{j=1}^{\Delta M}\frac{[Q - (U_j - Q)]^2}{U_j} + \sum_{j=\Delta M+1}^{n}\frac{(U_j - Q)^2}{U_j}\right],$$

de unde, ca rezultat al unor transformări simple, obținem

$$\hat{I}^*_{S-L}(A, M, \Delta M) = \frac{100\Delta M}{M}\left(1 - \frac{2\Delta M}{M}\right) = \hat{I}^*_{S-L}\left(A, \frac{\Delta M}{M}\right) = \hat{I}^*_{S-L}(A, \mu), \tag{43}$$

unde $\mu = \Delta M/M$. Valoarea μ, care asigură valoarea maximă $\hat{I}^*_{S-L}(A)$ a $\hat{I}^*_{S-L}(A, \mu)$, se poate afla din condiția $\frac{\partial \hat{I}^*_{S-L}(A, \mu)}{\partial \mu} = 100(1 - 4\mu) = 0$. Astfel, $\mu = 4$, adică $\Delta M = M/4$, unde raportul $M/4$ este un număr întreg, şi $\hat{I}^*_{S-L}(A) = \frac{100}{4}\left(1 - \frac{2}{4}\right) = 12{,}5\ \%$.

***Situația* B**. Fie: M; n; V; ΔM; $a_j = 0$, $\Delta x_j = 1$, $j = \overline{1, \Delta M}$; $a_j = 1$, $\Delta x_j = 0$, $j = \overline{\Delta M + 1, n}$. Deci, x_j

= 1, $j=\overline{1,n}$ şi din relaţiile (20) la $E = \Delta M$ obţinem $\frac{1}{U_j}=\frac{3}{U_k}=\frac{1}{U_0}$, $j=\overline{1,\Delta M}$, $k=\overline{\Delta M+1,n}$ sau U_k $= 3U_j = 3U_0$, $j=\overline{1,\Delta M}$, $k=\overline{\Delta M+1,n}$.

Valoarea criteriului I^*_{S-L} (18) în situaţia B $I^*_{S-L}(B)$ pentru soluţia optimă se determină ca

$$I^*_{S-L}(B,M,\Delta M)=\frac{100}{V}\left[\sum_{j=1}^{\Delta M}\frac{(Q-U_j)^2}{U_j}+\sum_{j=\Delta M+1}^{n}\frac{(U_j-Q)^2}{U_j}\right]=$$

$$\frac{100}{V}\left[\Delta M\frac{(Q-U_0)^2}{U_0}+(n-\Delta M)\frac{(3U_0-Q)^2}{U_0}\right]=$$

$$=\frac{400\Delta M}{3M}\left(1-\frac{\Delta M}{M}\right)=\frac{400}{3}\mu(1-\mu)=I^*_{S-L}(B,\mu). \qquad (44)$$

Valoarea μ, care asigură valoarea maximă $\hat{I}^*_{S-L}(B)$ a $I^*_{S-L}(B,\mu)$, se poate afla din condiţia $\frac{\partial \hat{I}^*_{S-L}(B,\mu)}{\partial\mu}=\frac{400}{3}(1-2\mu)=0$. Aşadar, μ =1/2, adică $\Delta M = M/2$, unde raportul $M/2$ rezultă cu un număr întreg, şi $\hat{I}^*_{S-L}(B)=\frac{400}{3}\cdot\frac{1}{2}\left(1-\frac{1}{2}\right)=\frac{100}{3}\approx 33{,}3\ \%$.

Îmbinând rezultatele obţinute pentru situaţiile A şi B, avem

$$\hat{I}^*_{S-L}=\max\left\{\hat{I}^*_{S-L}(A),\hat{I}^*_{S-L}(B)\right\}=\hat{I}^*_{S-L}(B)=100/3\approx 33{,}3\ \%. \qquad (45)$$

Deci, disproporţionalitatea soluţiei optime, în sensul minimizării indicelui Sainte-Laguë (2), nu depăşeşte 100/3% ≈ 33,3%. Respectiv, ţinând cont de relaţia (4), valoarea maximă $\hat{I}^*_{\sigma}$ a **Abaterii standard relative** I^*_{σ} pentru soluţia optimă se determină ca $\hat{I}^*_{\sigma}= 10\sqrt{100/3}=100/\sqrt{3}$ ≈ 57,7%.

Valoarea optimă I^*_c a indicelui **Divizor general** I_c (11) se obţine prin maximizarea I_c

$$I^*_c=100\begin{cases}1, \text{ dacr } a_1+a_2+\ldots+a_n=M\\ d\max\left[\min\limits_{i=\overline{1,n}}\frac{V_i}{cy_i+1}\right], \text{ oncaz contrar}\end{cases}=100\begin{cases}1, \text{ dacr } a_1+a_2+\ldots+a_n=M\\ \frac{a_h+dR_h}{c(a_h+\Delta x_h-1)+1}, \text{ oncaz contrar,}\end{cases} \qquad (46)$$

unde $U_h = Q(a_h + dR_h)$ este numărul de voturi acumulate de partidul cu cel mai mic dintre cele $\Delta M \le n$ –1 cele mai mari raporturi $V_i/[c(a_i + \Delta x_i - 1) + 1]$, iar R_h – restul de la împărţirea U_h la Q. Astfel,

$$\max_{k\in K}\left\{\frac{Qa_k+R_k}{ca_k+1}\right\}\le\frac{Qa_h+R_h}{c(a_h+\Delta x_h-1)+1}=\min_{j\in J}\left\{\frac{Qa_j+R_j}{c(a_j+\Delta x_j-1)+1}\right\}, \qquad (47)$$

unde J este mulţimea partidelor pentru care $x^*_j > a_j$, iar K – mulţimea partidelor pentru care $x^*_k = a_k$, $|J| + |K| = n$ şi $\Delta x_1 + \Delta x_2 + \ldots + \Delta x_n = \Delta M$.

Dacă distribuirea optimă a mandatelor nu este proporţională, adică $\Delta M > 0$, atunci $1 \le \Delta M \le n$ – 1 şi cel puţin pentru un partid, inclusiv cel h, are loc $x^*_i > a_i$; deci, $\Delta x_h \ge 1$. Să determinăm limita de jos $\breve{I}^*_c$ a I^*_c. Din (46) se poate observa că

$$\text{sign}\{\partial I^*_c/\partial a_h\} = \text{sign}\{c(\Delta x_h - dR_h - 1) +1\}. \qquad (48)$$

În baza (48), să cercetăm două cazuri reciproc complementare la $\Delta x_h \ge 1$: $\Delta x_h = 1$ şi $\Delta x_h \ge 2$.

Fie $\Delta x_h \ge 2$. Atunci egalitatea (48) ia forma $\text{sign}\{\partial I^*_c/\partial a_h\} = \text{sign}\{c(1 - dR_h) +1\}$ şi deoarece $dR_h < 1$, $c > 0$, are loc $\partial I^*_c/\partial a_h > 0$, adică funcţia $I^*_c(a_h)$ este crescătoare. Deci, pentru minimizarea I^*_c este necesară o valoare cât mai mică posibil a mărimii a_h şi, de asemenea, (conform (46)), a celei R_h. Dar, odată cu micşorarea a_h, se micşorează şi Δx_h. Astfel, a_h trebuie să ia cea mai mică valoare, la care încă are loc $\Delta x_h = 2$. De asemenea, deoarece voturile ΔU, pe care în urma

distribuirii optime le pierd partidele mulțimii K, sunt egale cu voturile în exces ΔR ale partidelor mulțimii J, pentru ca valoarea R_h să fie cât mai mică, trebuie să aibă loc relațiile $|J| = 1$, $|K| = n - 1$, $\Delta M = 2$, $R_k = R_o$, $U_k = U_o$, $a_k = 1$, $\Delta x_k = 0$, $k \in K$ şi $2Q - R_h = |K| R_0 = (n-1)R_0$, de unde

$$R_o = (2Q - R_h)/(n - 1). \tag{49}$$

Din aceleaşi considerente, în baza (47), obținem $\frac{Qa_h + R_h}{c(a_h + 1) + 1} = \frac{Q + R_0}{c + 1}$, înlocuind în care R_h cu expresia obținută din (49), avem $\frac{Qa_h + 2Q - R_0(n-1)}{Q + R_0} = \frac{c(a_h + 1) + 1}{c + 1}$, de unde

$$\frac{Q(a_h + 1) - nR_0}{Q + R_0} = \frac{ca_h}{c + 1} \tag{50}$$

sau, din contra, înlocuind în (50) R_0 cu expresia (49), ca rezultat al unor transformări simple, obținem

$$R_h = Q\left[2 - \frac{(n-1)(c + a_h + 1)}{c(a_h + n) + n}\right]. \tag{51}$$

În baza (51) şi (46), avem

$$\begin{aligned} \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, a_h, c, n) &= \min\left\{\frac{100(a_h + dR_h)}{c(a_h + \Delta x_h - 1) + 1}\right\} = \\ &= \min\left\{\frac{100(a_h + n + 1)[c(a_h + 1) + 1]}{[c(a_h + \Delta x_h - 1) + 1][c(a_h + n) + n]}\right\} = 100 \cdot \min\left\{\frac{a_h + n + 1}{c(a_h + n) + n}\right\}. \end{aligned} \tag{52}$$

Din (52) obținem

$$sign\left\{\partial \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, a_h, c, n)/\partial a_h\right\} = sign\{n - c\}. \tag{53}$$

Deci semnul $\partial \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, a_h, c, n)/\partial a_h$ depinde de raportul dintre c şi n. Din (52) se observă uşor că funcția $\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, a_h, c, n)$ este descrescătoare față de c. De aceea, valoarea c ar trebui să fie pe cât posibil mai mare. Dar, după cum rezultă din (50), această valoare este limitată de sus.

Să determinăm limita de sus pentru c. Valoarea c creşte odată cu creşterea părții stângi a egalității (50), care, la rândul său, este descrescătoare față de R_o. Din (49) se poate observa că valoarea R_o scade odată cu creşterea R_h. Cea mai mare posibilă valoare a R_h este $Q - 1$. Atunci expresia (49) ia forma $R_o = [2Q - (Q - 1)]/(n - 1) = (Q + 1)/(n - 1)$ şi din (50), ținând cont de condiția $c > 0$, obținem

$$0 < c(\Delta x_h = 2) \le \frac{a_h Q(n-1) - Q - n}{a_h(Q + 1) + Q + n} < n - 1. \tag{54}$$

În baza (53) şi (54), are loc $\partial \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, a_h, c, n)/\partial a_h > 0$. Deci funcția $\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, a_h, c, n)$ este crescătoare față de a_h şi se confirmă cerința conform căreia valoarea a_h trebuie să fie pe cât posibil mai mică. Totodată, ținând cont de satisfacerea de către metoda cu divizor general a cerinței de monotonie [9], la $x_h = a_h + \Delta x_h = a_h + 2 > x_k = a_k = 1$, $k \in K$, trebuie să fie $U_h > U_o$, deci şi $a_h \ge a_k = 1$. Din (54), de asemenea, rezultă că nu poate să fie $a_h = 0$, deoarece, în acest caz, se cere ca $c \le -1$, ceea ce contrazice condiției (54). Dar poate fi $a_h = 1$. În acest caz, din (53) şi (54) obținem

$$\begin{aligned} &\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, c, n) = \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, a_h = 1, c, n) = 100 \cdot \min\left\{\frac{n + 2}{c(n + 1) + n}\right\}, \\ &0 < c(\Delta x_h = 2, a_h = 1) \le \frac{n(Q+1)}{2Q + n + 1}. \end{aligned} \tag{55}$$

Fie $\Delta x_h = 1$. Atunci (48) ia forma $\text{sign}\{\partial I_c^*/\partial a_h\} = \text{sign}\{1 - cdR_h\}$. Deci au loc trei cazuri:

A) $\partial I_c^*/\partial a_h > 0$, dacă $cdR_h < 1$, inclusiv la $0 < c \le 1$, deoarece $dR_h < 1$;

B) $\partial I_c^*/\partial a_h = 0$, dacă $cdR_h = 1$. În acest caz are loc $c > 1$;

C) $\partial I_c^* / \partial a_h < 0$, dacă $cdR_h > 1$. În acest caz, de asemenea, $c > 1$;

***În cazul* A**, $cdR_h < 1$, funcția $I_c^*(a_h)$ este crescătoare. Ținând cont că $a_h \geq 0$, pentru varianta minimă a I_c^* are loc $a_h = 0$. Astfel, luând în considerare (46), obținem

$$\breve{I}_c^*(\mathrm{A}) = \min I_c^*(\mathrm{A}) = 100 \cdot \min\left\{\frac{a_h + dR_h}{c(a_h + \Delta x_h - 1) + 1}\right\} = 100d \min\{R_h\}. \qquad (56)$$

Să determinăm valoarea R_h pentru care se asigură $\min I_c^*(A)$. Din (56) rezultă că aceasta trebuie să fie pe cât posibil mai mică. Dar, la $a_h = 0$, $\Delta x_h = 1$, conform regulii VD (10) trebuie să aibă loc inegalitatea

$$R_h = U_h = U_h/[c(a_h + \Delta x_h - 1) + 1] \geq U_k/[c(a_k + \Delta x_h - 1) + 1] = U_k/(ca_k + 1) = z_k,\ k \in K, \qquad (57)$$

unde K este mulțimea partidelor pentru care $x_k^* = a_k$. Deci, mărimile $z_k,\ k \in K$ trebuie să fie pe cât posibil mai mici. Totodată, deoarece voturile ΔU, pe care în urma distribuirii optime le pierd partidele mulțimii K, sunt egale cu voturile în exces ΔR ale partidelor mulțimii J pentru care $x_j^* > a_j$, trebuie să fie și $R_k = R_o$, $U_k = U_o$, $a_k = a_o$, $k \in K$. Astfel, are loc $R_h = U_o/(ca_o + 1) = (Q + R_o)/(ca_o + 1),\ k \in K$, de unde $R_o = R_h(ca_o + 1) - Q$.

De asemenea, la $\Delta U = \Delta R = \text{const}$, micșorarea R_h este posibilă doar din contul creșterii R_j la $\Delta x_j = 1,\ j \in J \setminus h$. Însă, ținând cont că $\Delta x_j = 1, j \in J$, această creștere este limitată de sus de condiția $\max\{U_j/[c(a_j + 1) + 1],\ j \in J\} = U_h/(ca_h + 1) = R_h$, care, în scopul micșorării R_h, se transformă în $R_h = W/[c(a + 1) + 1] = (aQ + \Delta W)/[c(a + 1) + 1]$, unde $W = U_j$, $a = a_j,\ j \in J$, iar ΔW este restul de la împărțirea W la Q. Deci $\Delta W = R_h[c(a + 1) + 1] - aQ$.

Deoarece suma tuturor celor n resturi $R_i,\ i = \overline{1,n}$ este egală cu ΔMQ, avem $\Delta MQ = (\Delta M - 1)\Delta W + R_h + (n - \Delta M)R_o = (\Delta M - 1)\{R_h[c(a + 1) + 1] - aQ\} + R_h + (n - \Delta M)[R_h(ca_o + 1) - Q]$, de unde

$$R_h = \frac{Q[a(\Delta M - 1) + n]}{c[(a + 1)(\Delta M - 1) + a_0(n - \Delta M)] + n}. \qquad (58)$$

Să concretizăm valoarea mărimilor ΔM, a și a_o din expresia (58) care ar minimiza valoarea R_h. Din (57) obținem $\text{sign}\{\partial z_k / \partial a_k\} = \text{sign}\{1 - cdR_k\}$. Deci pot fi două cazuri:

A.1) $\partial z_k / \partial a_k \geq 0$, dacă $cdR_k \leq 1$, inclusiv la $0 < c \leq 1$, deoarece $dR_k < 1$;

A.2) $\partial z_k / \partial a_k < 0$, dacă $cdR_k > 1$. În acest caz are loc $c > 1$.

***În cazul* A.1**, $cdR_k \leq 1$, funcția $z_k(a_k)$ este crescătoare și, deoarece $\Delta x_k = 0$, $x_k \geq 1,\ k \in K$, trebuie (la $cdR_k < 1$) și poate (la $cdR_k = 1$) să fie $a_k = a_o = 1,\ k \in K$. Atunci expresia (58) ia forma

$$R_h(a_0 = 1) = \frac{Q[a(\Delta M - 1) + n]}{c[a(\Delta M - 1) + n - 1] + n}. \qquad (59)$$

Din (59) obținem $\text{sign}\{\partial R_h(a_o{=}1)/\partial \Delta M\} = \text{sign}\{n - c\}$. Deci, la $c \leq n$ are loc $\partial R_h(a_o{=}1)/\partial \Delta M \geq 0$. Ținând cont că $\Delta M \geq 1$, celei mai mici valori a R_h îi corespunde $\Delta M = 1$. Înlocuind $\Delta M = 1$ în (59), obținem $R_h(a_o{=}1, c{\leq}n) = nQ/[c(n - 1) + n]$.

La $c > n$, are loc $\partial R_h/\partial \Delta M < 0$. Ținând cont că $\Delta M \leq n - 1$, celei mai mici valori a R_h îi corespunde $\Delta M = n - 1$. Înlocuind $\Delta M = n - 1$ în (59), obținem $R_h(a_o{=}1, c{>}n) = Q[a(n - 2) + n]/\{c[a(n - 2) + n] + n - c\} = Q/\{c - (c - n)/[a(n - 2) + n]\}$ și $R_h(a_o{=}1, c{>}n{=}2) = nQ/[c(n - 1) + n] = R_h(a_o{=}1, c{\leq}n)$. Deci, la $c > n > 2$, cu cât este mai mare a, cu atât este mai mic $R_h(a_o{=}1, c{>}n{>}2)$. Luând în considerare că $\Delta M = n - 1$, $a_h = 0$, $a_k = a_o = 1,\ k \in K$, din condiția $a_1 + a_2 + \ldots + a_n = M - \Delta M$, avem

$$a(\Delta M - 1) + a_h + (n - \Delta M)a_o = M - \Delta M, \qquad (60)$$

de unde $a = (M - n)/(n - 2)$. Astfel, $R_h(a_o{=}1, c{>}n{>}2) = MQ/[c(M - 1) + n]$ și, deoarece $n \leq M$, avem $\text{sign}\{R_h(a_o{=}1, c{>}n{>}2) - R_h(a_o{=}1, c{>}n{=}2)\} = \text{sign}\{(M - n)(n - c\} < 0$. Deci $R_h(a_o{=}1, c{>}n) = \min\{R_h(a_o{=}1, c{>}n{=}2); R_h(a_o{=}1, c{>}n{>}2)\} = R_h(a_o{=}1, c{>}n{>}2) = QM/[c(M - 1) + n]$.

Așadar, $R_h(\mathrm{A}.1) = \min\{R_h(a_o{=}1, c{\leq}n); R_h(a_o{=}1, c{>}n)\} = \min\{R_h(a_o{=}1, c{>}n{=}2); R_h(a_o{=}1, c{>}n)\} =$

$R_h(a_o=1, c>n)$, adică

$$R_h(\text{A.1}) = \begin{cases} \dfrac{nQ}{c(n-1)+n}, \text{la } 0 < c \le n \in \text{i } c > n = 2 \\ \dfrac{MQ}{c(M-1)+n}, \text{la } c > n > 2 \end{cases}. \quad (61)$$

Totodată, la $n < M$ are loc $R_h(\text{A.1},0<c\le n,c>n>2) < R_h(\text{A.1},0<c\le n,c>n=2)$.

***În cazul* A.2**, $cdR_k > 1$, $c > 1$, funcția $z_k(a_k)$ este descrescătoare şi mărimile $a_k = a_o$, $k \in K$ trebuie să fie pe cât posibil mai mari. Din (60) la $a_h = 0$ avem $a_o = [(M - \Delta M) + a(\Delta M - 1)]/(n - \Delta M)$. Deci, pentru a maximiza a_o, trebuie de minimizat a. Deoarece $a \ge 0$, trebuie de folosit $a = 0$ şi atunci $a_o = (M - \Delta M)/(n - \Delta M)$. Înlocuind expresiile pentru a şi a_o în (58), avem

$$R_h(a=0) = \frac{nQ}{\Delta M(c-1)+M+n}. \quad (62)$$

Din (62) obținem $\text{sign}\{\partial R_h(a=0)/\partial \Delta M\} = \text{sign}\{1 - c\}$. Deci, la $c > 1$, care corespunde cazului A.2, are loc $\partial R_h(a=0)/\partial \Delta M < 0$. Ținând cont că $\Delta M \le n - 1$, celei mai mici valori a R_h îi corespunde $\Delta M = n - 1$. Înlocuind $\Delta M = n - 1$ în (62), obținem.

$$R_h(\text{A.2}) = R_h(a=0, \Delta M = n-1) = \frac{nQ}{c(n-1)+M+1}, c > 1. \quad (63)$$

Îmbinând (61) şi (63), avem. La $1 < c \le n$ şi $c > n = 2$, are loc $\text{sign}\{R_h(\text{A.1}) - R_h(\text{A.2})\} = \text{sign}\{M - n + 1\} > 0$, deci $R_h(\text{A.2},1<c\le n,c>n=2) < R_h(\text{A.1},1<c\le n,c>n=2)$, iar la $c > n > 2$ are loc $\text{sign}\{R_h(\text{A.1}) - R_h(\text{A.2})\} = \text{sign}\{M(M - c + 1) + n(c - n)\} > 0$, deci $R_h(\text{A.2}, c>n>2) < R_h(\text{A.1}, c>n>2)$. Astfel, înlocuind în (56), obținem

$$\breve{I}_c^*(\text{A},c,M,n) = \min\begin{cases} \dfrac{100n}{c(n-1)+n}, \text{la } 0 < c \le 1 \\ \dfrac{100n}{c(n-1)+M+1}, \text{la } c > 1 \end{cases}. \quad (64)$$

Totodată, are loc inegalitatea $\breve{I}_c^*(\text{A},c>1,M,n) < \breve{I}_c^*(\text{A},0<c\le 1,M,n)$.

***În cazul* B**, $cdR_h = 1$, $c > 1$, funcția $I_c^*(a_h)$ este invariantă față de a_h. Luând în considerare rezultatele deja obținute pentru cazul A şi că $a_h \ge 0$, pentru varianta minimă a $I_c^*(B)$ este oportun de folosit $a_h = 0$ ca şi în cazul A. Respectiv, luând în considerare (46), avem

$$\breve{I}_c^*(\text{B}) = \min I_c^*(\text{B}) = 100d \min R_h, \quad (65)$$

care coincide cu expresia (49) pentru $\breve{I}_c^*(A)$. Se poate uşor observa că şi condițiile deducerii expresiei (64) pentru $\breve{I}_c^*(A)$ coincid cu cele în care este necesar de dedus expresia pentru $\breve{I}_c^*(B)$, de aceea

$$\breve{I}_c^*(\text{B}) = \breve{I}_c^*(\text{B},c>1,M,n) = \breve{I}_c^*(\text{A},c>1,M,n) = \min\left\{\frac{100n}{c(n-1)+M+1}\right\}. \quad (66)$$

***În cazul* C**, $cdR_h > 1$, $c > 1$, funcția $I_c^*(a_h)$ este descrescătoare. Ținând cont că $a_h \ge 0$, valoarea minimă a I_c^* se asigură de valoarea maxim posibilă a a_h. Deoarece $M = x_1 + x_2 + \ldots + x_n$, $x_h = a_h + \Delta x_h = a_h + 1$ şi $x_i \ge 1$, $i = \overline{1,n} \setminus h$, valoarea maxim posibilă a a_h se obține la $x_i = 1$, $i = \overline{1,n} \setminus h$. Deci, $a_h = M - n$ şi

$$\breve{I}_c^*(\text{C}) = \min\left\{100\frac{M-n+dR_h}{c(M-n)+1}\right\}. \quad (67)$$

Funcția $I_c^*(\text{C}, R_h)$ în (67) este descrescătoare față de R_h. Să determinăm valoarea minimă posibilă a R_h în (67) sau, ceea ce este acelaşi lucru, valoarea maximă posibilă a $\Delta R_h = Q - R_h$. Deoarece $\Delta U = \Delta R$, avem $\max\{\Delta R_h\} = \max\{\Delta R\}$, deci $\Delta M = 1$. Totodată, valoarea R_h este limitată de jos de condiția (10), care, în acest caz, ia forma

$$\frac{a_h Q + R_h}{ca_h + 1} = \frac{U_h}{ca_h + 1} = \frac{U_k}{ca_k + 1} = \frac{Q + R_k}{c + 1} = \frac{Q + R_0}{c + 1}, \quad k \in \mathrm{K}, \tag{68}$$

unde $R_o = R_k$, $k \in \mathrm{K}$ se poate determina din condiția

$$Q = \Delta MQ = \sum_1^n R_i = R_h + \sum_{k \in K} R_k = R_h + (n-1)R_0,$$

şi anume

$$R_0 = \frac{Q - R_h}{n - 1}. \tag{69}$$

Înlocuind în (68) R_o prin expresia (69) şi ținând cont că $a_h = M - n$, ca rezultat al unor transformări simple obținem

$$R_h = Q\frac{M - (M-n)(n-c)}{c(M-1) + n}. \tag{70}$$

Astfel, luând în considerare (70), relația (67) se transformă în

$$\breve{I}_c^*(\mathrm{C}, c, M, n) = \min\left\{\frac{100M}{c(M-1)+n}\right\}, c > 1. \tag{71}$$

***Comasarea cazurilor* A, B *şi* C.** În scopul obținerii expresiei pentru $\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 1, c, M, n)$, să comasăm rezultatele respective privind cazurile A, B şi C. Din (64) şi (71) avem $\mathrm{sign}\left\{\breve{I}_c^*(\mathrm{A}, c > 1, M, n) - \breve{I}_c^*(\mathrm{C}, c, M, n)\right\} = = \mathrm{sign}\left\{-M(M+1-c) - n(c-n)\right\}$. Astfel,

$$\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 1, c, M, n) = 100 \cdot \min\begin{cases} \dfrac{n}{c(n-1)+n}, \text{ la } 0 < c \le n \\ \dfrac{n}{c(n-1)+M+1}, \text{ la } M = n < c \text{ sau } M \ne n < c \le M + n - \dfrac{M}{M-n} \\ \dfrac{M}{c(M-1)+n}, \text{ la } M \ne n \text{ şi } c > M + n - \dfrac{M}{M-n} \end{cases}. \tag{72}$$

Comasarea cazurilor $\Delta x_h = 1$ şi $\Delta x_h \ge 2$. Comparând expresiile (55) şi (72) (cazul $0 < c \le n$), obținem $\mathrm{sign}\left\{\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, c, n) - \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 1, 0 < c \le n, n)\right\} = \mathrm{sign}\{n\text{-}c\}$. Deci, la $0 < c \le n$ are loc inegalitatea $\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 1, c, n) < \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 2, c, n)$ şi, ținând cont de (49c), avem

$$\breve{I}_c^*(c, M, n) = \breve{I}_c^*(\Delta x_h = 1, c, M, n), \tag{73}$$

unde $\breve{I}_c^*(\Delta x_h = 1, c, M, n)$ se determină conform (72).

Ținând cont că $n \ge 2$, expresia (73) la $c = 1$ se transformă în

$$\breve{I}_c^*(c = 1, M, n) = \min\left\{\frac{100n}{2n-1}\right\} > 50\%, \tag{74}$$

care coincide cu (19), iar la $c = 2$ ia forma

$$\breve{I}_c^*(c = 2, M, n) = \breve{I}_{pS-L}^* = \min\left\{\frac{100n}{3n-2}\right\} > \frac{100}{3}\% > 33{,}3\%. \tag{75}$$

În general, în baza (73) se poate uşor constata că funcția $\breve{I}_c^*(c, M, n)$ este descrescătoare față de c. În ceea ce priveşte mărimile M şi n, din (73) avem

$$\mathrm{sign}\left\{\partial \breve{I}_c^*(c, M, n) / \partial M\right\} = \begin{cases} 0, \text{ la } 0 < c \le n \\ < 0, \text{ la } M = n < c \text{ sau } M \ne n < c \le M + n - M/(M-n) \\ \mathrm{sign}\{n - c\} < 0, \text{ la } M \ne n \text{ şi } c > M + n - M/(M-n) \end{cases}. \tag{76}$$

$$\operatorname{sign}\left\{\partial \breve{I}_c^*(c,M,n)/\partial n\right\}=\begin{cases}\operatorname{sign}\{-c\}<0, \text{ la } 0<c\le n\\ \operatorname{sign}\{M+1-c\}, \text{ la } M=n<c \text{ sau } M\ne n<c\le M+n-M/(M-n)\cdot\\ <0, \text{ la } M\ne n \text{ și } c>M+n-M/(M-n)\end{cases} \quad (77)$$

Astfel, funcția $\breve{I}_c^*(c,M,n)$:

1) la $0 < c \le n$ este descrescătoare față de n. Deoarece $n \le M$, avem $\breve{I}_c^*(0<c\le n) = \breve{I}_c^*(c=n=M) = \min\left\{\frac{100}{n}\right\} > 0\%$. Valoarea apropiată de 0% se obține la $c = n = M \to \infty$;

2) la $M = n < c$ sau $M \ne n < c \le M + n - M/(M - n)$, este descrescătoare față de M, iar, față de n, este crescătoare dacă suplimentar $c < M + 1$ (deci, deoarece $n \ge 2$, avem $\breve{I}_c^*(n=2<c=M+1) = \min\left\{\frac{100}{M+1}\right\} > 0\%$. Valoarea apropiată de 0% se obține la $M \to \infty$) și este descrescătoare dacă $c > M + 1$ (deci, deoarece $n \le M$, avem $\breve{I}_c^*(M+1=n+1<c) = \min\left\{\frac{100M}{c(M-1)+M+1}\right\} > 0\%$. Valoarea apropiată de 0% se obține la $c \to \infty$);

3) la $M \ne n$ și $c > M + n - M/(M - n)$, este descrescătoare atât față de M, cât și față de n. Deoarece $M \ge n \ge 2$, avem $\breve{I}_c^*(M\ne n, c>M+n-M/(M-n)) = \breve{I}_c^*(M=3,n=2<c) = .$ $= \min\left\{\frac{150}{c+1}\right\} > 0\%$ Valoarea apropiată de 0% se obține la $c \to \infty$.

Astfel, în toate cele trei cazuri $\lim\limits_{c\to\infty} \breve{I}_c^*(c) = 0\,\%$.

Metoda cu divizor trunchiat ($0 \le \Delta x_i \le 1$, $i=\overline{1,n}$) urmărește reducerea valorii indicelui I_d la respectarea cerinței de monotonie [9]. Totodată, deoarece limita de jos $\breve{I}_c^*$ a indicelui Divizor general I_c^* se obține la $0 \le \Delta x_i \le 1$, $i=\overline{1,n}$ (vezi (72) și (73)), se poate aplica în acest scop și indicele $I_{c1}^* = I_c^*(c,M,n,0\le\Delta x_i\le 1, i=\overline{1,n})$, pentru care este valabil același domeniu de definiție ca și la metoda cu divizor general.

Să determinăm domeniul de definiție al indicelui I_d aplicat la metoda cu divizor trunchiat – I_{dc1}. În acest caz, este vorba despre folosirea unei metode de optimizare și de aceea nu este aplicabil cazul general, deși limita de jos a I_{dc1}, atât în cazul general, cât și pentru soluțiile optime, se obține dacă au loc egalitățile (1), este egală cu 0 și corespunde reprezentării proporționale. Limita de sus $\widehat{I}_{dc1}^*$ a I_{dc1} pentru soluțiile optime, luând în considerare (9), se determină ca

$$\widehat{I}_{dc1}^* = \max I_{dc1}^* = \max\left\{\min\sum_{i=1}^{n}|v_i-m_i|\right\} = \max\left\{\min_{J,K}\frac{100}{V}\left[\sum_{j\in J}(Q-\Delta V_j)+\sum_{k\in K}\Delta V_k\right]\right\}, \quad (78)$$

unde J este mulțimea partidelor pentru care $x_j^* > a_j$, iar K – mulțimea partidelor pentru care $x_k^* = a_k$. Din (78) se poate observa că $\max I_{dc1}^*$ se obține la $\min V$, deci au loc relațiile: $M = n$; $a_j = 0$, $\Delta x_j = 1$, $j \in J$, $|J| = \Delta M$; $a_k = 1$, $\Delta x_k = 0$, $k \in K$, $|K| = M - \Delta M$ și

$$\frac{V_j}{ca_j+1} = \frac{V_k}{ca_k+1}, j\in J, k\in K, \quad (79)$$

de unde $V_j = W_o$. $j \in J$ și $V_k = V_o$. $k \in K$. Astfel, din (79) obținem $V_o = W_o\,(c + 1)$ și din condiția $V_1 + V_2 + \ldots + V_n = V$ avem $\Delta M W_o + (M - \Delta M)V_o = V$, de unde $W_o = V/[c(M - \Delta M) + M]$. Înlocuind în (78), ca rezultat al unor transformări simple obținem

$$\widehat{I}_{dc1}^* = \max\left\{\frac{200\Delta Mc(M-\Delta M)}{M[c(M-\Delta M)+M]}\right\} = \max\left\{\frac{200\Delta M}{M\{1+M/[c(M-\Delta M)]\}}\right\}. \quad (80)$$

Din (80) avem $\operatorname{sign}\left\{\partial\widehat{I}_{dc1}^*/\partial\Delta M\right\} = \operatorname{sign}\left\{M(M-\Delta M)+c(M-\Delta M)^2\right\}$, de unde rezultă că

valoarea maximă a I^*_{dc1} se asigură la $\Delta M = M(c + 1 - \sqrt{c+1})/c$. Funcția $\Delta M(c)$ este crescătoare şi, după cum se poate observa din (80), este crescătoare şi funcția $\widehat{I}^*_{dc1}(c)$. Astfel, pentru ΔM trebuie folosită valoarea maximă posibilă, care, ținând cont că $\Delta M \le n - 1 = M - 1$, este $M - 1$. Deci, expresia (80) se reduce la

$$\widehat{I}^*_{dc1} = \max\left\{\frac{200(M-1)}{M(1+M/c)}\right\} < 200\ \%. \qquad (81)$$

Valoarea limită de 200% în (81) se obține la $M \to \infty$, $M/c \to 0$. Dacă $c = n/\Delta M = M/\Delta M$ (conform [8]), atunci (81) ia forma

$$\widehat{I}^*_{dc1n} = \widehat{I}^*_{dc1}(c = n/\Delta M) = \widehat{I}^*_{dc1}(c = M/(M-1) = \max\left\{\frac{200(M-1)}{M^2}\right\} = 50\%, \qquad (82)$$

în care valoarea scontată a $\widehat{I}^*_{dc1n}$ se obține la $M = 2$. Dacă $c = 2$, atunci (82) se reduce la

$$\widehat{I}^*_{dc12} = \widehat{I}^*_{dc1}(c = 2) = \max\left\{\frac{200(M-1)}{M(1+M/2]}\right\} = \frac{160}{3} = 53,(3)\%, \qquad (83)$$

în care valoarea scontată a $\widehat{I}^*_{dc12}$ se obține la $M = 3$, căreia îi corespunde $\Delta M = 2$.

Puțin probabile sunt scrutinele, în care se distribuie mandate partidelor care nu au acumulat un număr de voturi mai mare decât cota simplă Q. Deseori, în acest scop, se stabileşte şi un prag electoral. De aceea, prezintă interes cazul în care $a_i \ge 1, i = \overline{1,n}$. Atunci din (78) se poate observa că $\max I^*_{dc1}$ se obține la $\min V$ şi au loc relațiile: $\Delta x_j = 1$, $j \in J$; $|J| = \Delta M = 1$; $M = n + 1$; $a_i = 1$, $i = \overline{1,n}$; $\Delta x_k = 0$, $k \in K$, $|K| = M - 2$, iar condiția (79) se reduce la

$$\frac{V_j}{ca_j + 1} = \frac{V_k}{ca_k + 1} = \frac{V_0}{c+1}, j \in J, k \in K, \qquad (84)$$

de unde $V_i = V_o$. $i = \overline{1,n}$. Din condiția că voturile ΔU, pe care în urma distribuirii optime le pierd partidele mulțimii K, sunt egale cu voturile în exces ΔR ale partidelor mulțimii J, are loc egalitatea $\Delta R = Q - (V_o - Q) = (M-2)(V_o - Q)$, de unde obținem $V_o = QM/(M-1)$. Înlocuind în (79), avem

$$\widehat{I}^*_{dc1}(a_i \ge 1, i = \overline{1,n}) = \max\left\{\frac{100}{V}\left[Q - (V_0 - Q) + (M-2)(V_0 - Q)\right]\right\} = \max\left\{\frac{200(M-2)}{M(M-1)}\right\} = \frac{100}{3}\%. \qquad (85)$$

În (85) valoarea minimă posibilă pentru M este 3, deoarece $n \ge 2$, iar $M = n + 1$.

5. Compararea domeniilor de definiție

În tabelul 1 sunt prezentate date comparative privind domeniul de definiție, general (p. 3) şi cel al soluției optime (p. 4), în sensul fiecăruia din cei 12 indici cercetați.

Tabelul 1

Domeniul de definiție al celor 12 indici cercetați

Indici	Domeniul de definiție al valorilor indicilor (%)			
	în caz general		pentru soluția optimă	
	min	max	min	max
Indici de disproporționalitate				
Rae (I_{Rae})	0	100	0	25
Loosemore-Handby ($I_{L\text{-}H}$)	0	100	0	25
Grofman (I_{Gr})	0	200	0	50
Lijphart (I_L)	0	100	0	25
Gallagher (I_{Ga})	0	100	0	25
Abaterii pătratice (I_{SD})	0	$100\sqrt{2}$	0	$25\sqrt{2}$
Sainte-Laguë ($I_{S\text{-}L}$)	0	∞	0	100/3

Indici	Domeniul de definiție al valorilor indicilor (%)			
	în caz general		pentru soluția optimă	
	min	max	min	max
Abaterii standard relative (I_σ)	0	∞	0	$100/\sqrt{3}$
Abaterii relative medii (I_d), inclusiv aplicat la:	0	200	0	50
metoda cu divizor trunchiat c (I_{dc1})	0	-	0	$< 200^*$
metoda cu divizor trunchiat $c = n/\Delta M$ (I_{dc1n})	0	-	0	50
metoda cu divizor trunchiat $c = 2$ (I_{dc12})	0	-	0	160/3
Indici de proporționalitate				
Rose (I_R)	0	100	75	100
d'Hondt (I_H)	0	100	50	100
Divizor general (I_c), inclusiv:	0	100	0	100
la $c = 2$ ($I_{pS\text{-}L}$)	0	100	100/3	100
trunchiat (I_{c1})	0	100	0	100

*În cazurile $a_i \geq 1, i = \overline{1,n}$, are loc $\widehat{I}^*_{dc1}(a_i \geq 1, i = \overline{1,n}) = 100/3\%$.

Din tabelul 1 se poate observa că în cazul general (fără optimizare) domeniul de definiție al 7 din cei 12 indici cercetați (Rae, Loosemore-Handby, Lijphart, Gallagher, Rose, d'Hondt şi Divizor general) este [0; 100]%, iar pentru ceilalți cinci (Grofman, Abaterii pătratice, Sainte-Laguë, Abaterii standard relative şi Abaterii relative medii) limita de sus a acestuia depăşeşte 100%. În ceea ce priveşte domeniul de definiție al soluției optime, acesta se încadrează în limitele [0; 100]% pentru toți cei 12 indici. Mai mult decât atât, pentru primii 11 indici, excepție fiind doar indicele Divizor general, domeniul de definiție al soluției optime este de cel puțin două ori mai îngust decât cel general: este finit pentru indicii Abaterii standard relative ($100/\sqrt{3}$) şi Sainte-Laguë (100/3); de patru ori mai mic – pentru indicii Rae, Loosemore-Handby, Lijphart, Grofman, Gallagher, Abaterii pătratice, Abaterii relative medii şi Rose şi de două ori mai mic – pentru indicele d'Hondt. Pentru toți indicii de disproporționalitate, limita de jos a soluției optime este 0, iar cea de sus (cu excepția Abaterii standard relative, pentru care limita de sus este de ≈ 57,7%) nu depăşeşte 50%. Pentru primii doi indici de proporționalitate (Rose şi d'Hondt), limita de sus este 100%, iar cea de jos este de cel puțin 50%.

Pentru unicul din cei 12 indici – cel Divizor general, domeniul de definiție este [0; 100]% atât în cazul general, cât şi pentru soluțiile optime. De asemenea, domeniul de definiție al Abaterii relative medii, aplicate la metoda cu divizor trunchiat (I_{dc1}), este [0; 200]% şi coincide cu cel al Abaterii relative medii în caz general. În ambele cazuri, acest fapt se lămureşte prin posibilitatea creşterii la infinit a mărimii c. Totodată, dacă $a_i \geq 1, i = \overline{1,n}$, atunci $\widehat{I}^*_{dc1}(a_i \geq 1, i = \overline{1,n}) = 100/3\%$.

Mai mult decât atât, folosirea pentru c a unor valori mai mari decât n ar putea favoriza, de regulă, doar partidele mici [8]. De exemplu, la $c > \max\limits_{(i,k)=\overline{1,n}, i\neq k} \{2Q/(\Delta V_i + \Delta V_k)\}$ pot fi favorizate, conform [8], doar partidele mici, ceea ce nu se practică. De aceea, de obicei, $c \leq \max\limits_{(i,k)=\overline{1,n}, i\neq k} \{2Q/(\Delta V_i + \Delta V_k)\}$; ținând cont că $\min\limits_{i=\overline{1,n}} \{\Delta V_i > 0\} = 1$, obținem $c \leq Q$. Dar, în general, urmând [8], mai frecvente ar putea fi cazurile $1 \leq c \leq n$.

De asemenea, indicele Divizor general, cu excepția cazului $c = 1$ (d'Hondt), nu are o interpretare clară a proporționalității. La $c = 2$, acesta ar putea fi folosit pentru metoda Sainte-Laguë, având un domeniu de definiție mai acceptabil în cazul general ([0; 100]%), decât indicele Sainte-Laguë ([0; ∞]%). Însă, la valori mari ale c, valoarea acestui indice poate fi, chiar şi pentru soluțiile optime, apropiată puternic de 0. De aceea, în asemenea cazuri, acesta ar putea fi util doar în cercetări speciale, cum ar fi favorizarea de partide [8], monotonia metodelor cu divizor [9] etc.

De menționat, totodată, că metoda cu divizor general la $n = 2$ şi $c = 2Q/(\Delta V_1 + \Delta V_2) = 2$ (coincide cu metoda Sainte-Laguë) asigură aceeaşi soluție ca şi cea Hamilton [8]. Deoarece metoda cu divizor general (şi cea Sainte-Laguë) este monotonă, este monotonă, la $n = 2$, şi metoda Hamilton.

6. Concluzii

Pentru sisteme de votare cu reprezentare proporțională, este cercetat comparativ domeniul de definiție general (fără optimizare) şi cel al soluțiilor optime a 12 indici de apreciere a

disproporționalității voinței decidenților în decizie: Rae, Loosemore-Handby, D'Hondt, Sainte-Laguë, Rose, Grofman, Lijphart, Gallagher, Abaterii pătratice, Abaterii standard relative, Abaterii relative medii şi Divizor general. Pentru trei din aceşti indici, Grofman (200%), Abaterii relative medii (200%) şi Abaterii pătratice ($100\sqrt{2}$ %), disproporționalitatea maximă posibilă depăşeşte considerabil 100%, iar pentru doi din ei, Sainte-Laguë şi Abaterii standard relative, este chiar ∞. Aceasta conduce, la prima vedere, la o interpretare dificilă a rezultatelor estimării disproporționalității în cazuri concrete.

Diminuează, într-o oarecare măsură, din incertitudinea interpretării în cauză luarea în considerare a domeniului de definiție al indicilor cercetați pentru soluțiile optime respective. În acest scop, preliminar, sunt determinate şi domeniile de definiție ale soluțiilor optime la aplicarea indicilor Sainte-Laguë, Abaterii standard relative şi Divizor general. Rezultatele obținute în cazul soluțiilor optime arată că pentru cei nouă indici de disproporționalitate limita de sus nu depăşeşte $100/\sqrt{3} \approx$ 57,7% (cea de jos fiind 0%), iar pentru indicii de proporționalitate Rose şi d'Hondt limita de jos este de cel puțin 50% (cea de sus fiind 100%).

Domeniile de definiție pentru soluțiile optime pot fi utile la selectarea indicelui de apreciere a disproporționalității pentru sisteme cu reprezentare proporțională concrete, în funcție de situație.

Referințe:

1. Gallagher, M., Mitchell, P. *The Politics of Electoral Systems*. – London: Oxford University Press, 2008. 672 p.
2. Lijphart, A. *Electoral Systems and Party Systems*. – Oxford: Oxford University Press, 1994.
3. Gallagher, M. *Proportionality, Disproportionality and Electoral Systems. In: Electoral Studies*. 1991, 10:1, p. 33-51.
4. Norris, P. *Electoral Engineering: Voting Rules and Political Behavior*. – Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
5. Bolun, I. *Algorithmization of optimal allocation of seats in PR systems. In: Economica*. 2011, vol. 77, nr.3, p. 137-152. – Chişinău: Editura ASEM.
6. Bolun, I. *Seats allocation in party-list elections*. *In*: *Economica*. 2011, vol. 76, nr.2, p. 138-151.
7. Bolun, I. *Disproporționalitatea soluției optime în unele sisteme RP. În: Conferința ştiințifică a colaboratorilor, doctoranzilor şi studenților UTM*, Chişinău, 16-17 dec. 2011. – Chişinău: UTM, 2012.
8. Bolun, I. *Disproporționalitatea unor reguli „voturi-decizie" în sisteme RP. În: 20 de ani de reforme economice, confer. şt. intern.*, 23-24 sept. 2011. Vol. I. – Chişinău: Editura ASEM, 2011. – p. 425-430.
9. Bolun, I. *„Votes-decision" monotone method in PR systems. In: Economica*, nr.4(78)/2011. - Chişinău: Editura ASEM. – p. 108-117.

ROLUL STRATEGIC AL CONCEPTULUI DE MANAGEMENT AL CUNOŞTINȚELOR ÎN DEZVOLTAREA SISTEMELOR INFORMATICE MANAGERIALE

Prof. univ. dr. hab. Ilie Costaş, ASEM
e-mail: costas.ilie@yahoo.com

The article focuses on the necessity of a systemic approach to the design of management information systems from the perspectives of knowledge management (KM). The main objective is to emphasize the fact that in the actual conditions researchers and practitioners should take into consideration that management information systems (MIS) should become a fundamental infrastructure for KM and, at the same time, KM should be integrated as a strategy in the MIS development. The conclusions are based on the results of analyses of mutual interrelations among the information management (MIS, in particular), knowledge management and quality management.

Cuvinte-cheie: *sistem informatic managerial, managementul cunoştințelor, managementul informațional, managementul calității TI şi serviciilor informaționale, principii de proiectare a sistemului informatic managerial.*

1. Introducere

În condițiile dezvoltării societății informaționale şi a cunoaşterii în teoria şi practica informatizării, pe lângă noțiunile de tehnologii informaționale (TI), sisteme informatice (SI) şi sisteme informatice manageriale (SIM) au apărut un şir de direcții noi de dezvoltare, precum ar fi managementul informațional (MI), managementul cunoaşterii (MC), managementul calității (MQ) în domeniul TI etc. Deşi MI, MC şi MQ încă nu s-au cristalizat definitiv ca ştiințe, ceea ce reiese din lipsa unor definiții stabile ale noțiunilor respective de bază, totuşi ele au fost recunoscute ca direcții conceptuale de cercetări, importante ca condiții necesare pentru asigurarea competitivității unei întreprinderi.

În numărul crescând de publicații ştiințifice pe domeniile în cauză, susținute de numeroase reviste ştiințifice specializate, nu se mai pune la îndoială necesitatea MI, MC şi MQ, discuțiile fiind orientate prioritar la modul de realizare a lor. În acest context, tot mai multă atenție este acordată aspectelor ce țin de interdependența dintre tipurile de management în cauză [1, 2, 3]. Cauza acestui interes constă în aceea că aceste tipuri de management sunt reciproc complementare în cadrul managementului afacerilor (MA) şi nu există nişte hotare stricte între funcțiile lor. În special, tot mai frecvent sunt cercetate aspectele de dependență reciprocă dintre managementul cunoaşterii şi diferite aspecte sau componente ale MI, cum ar fi: integrarea managementului cunoştințelor în strategia dezvoltării sistemelor informatice [4], rolul integrării sistemelor în MC [5], rolul tehnologiilor informaționale în dezvoltarea memoriei organizaționale şi a diseminării cunoştințelor (învățării) [6] etc.

Într-adevăr, nu pot fi hotare stricte între MC şi SIM ca parte componentă a MI, cu atât mai mult că pentru colectarea, organizarea şi procesarea cunoştințelor explicite (existente în formă de documente şi înregistrări textuale, descrieri de tehnologii de producere, patente, descrierea celor mai bune practici, lucrări ştiințifice etc., adică o parte semnificativă de cunoştințe cu care operează MC) sunt folosite tehnologii informaționale similare celor utilizate în SIM. Având în vedere definiția noțiunii de cunoştințe (ca ***informație**, care corespunde tuturor cerințelor utilizatorului, fiind absorbită şi înțeleasă de persoane concrete în conformitate cu necesitățile informaționale reale, în contextul experienței personale…*) şi că MC poate fi realizat mai eficient anume în condiții de integrare a spațiului informațional şi al cunoştințelor, putem conclude că SIM prezintă un teren tehnologic comun atât pentru MI, cât şi pentru MC.

În acest context, putem conclude că dezvoltarea MI, în general, şi SIM, în particular, nu este independentă de MC, precum şi invers, managementul cunoştințelor nu poate fi eficient, dacă nu este coordonat cu managementul informațional. Problema în cauză e foarte complicată, multidimensională şi necesită investigații speciale.

În articolul de față se face o încercare de a argumenta că la dezvoltarea MI şi MC trebuie să existe o strategie comună şi că MC trebuie pus la temelia strategiei dezvoltării sistemului informatic managerial al organizației. O atenție anumită este orientată asupra cercetărilor modului, în care această orientare strategică trebuie să fie realizată. Pentru aceasta vor fi studiate mai detaliat interdependențele dintre aceste tipuri de management, care în calitate de factori de influență pot fi puse la temelia bazei conceptuale de dezvoltare a sistemului informatic managerial.

2. Concretizarea noțiunilor de bază

Din mulțimea de definiții diverse cunoscute în mediul de specialitate, vom accentua doar acele aspecte în definițiile existente, care le evidențiază specificul în compararea reciprocă şi care ar putea influența formele respective de management. În acest context, cele mai caracteristice aspecte ale noțiunilor de bază sunt următoarele: *datele* – cel mai inferior nivel al faptelor cunoscute (fapte crude, neinterpretate), care ca fapte discrete nu au valoarea (sensul) lor intern. *Informația* este rezultatul procesării *datelor*; când informația se îmbină cu contextul şi experiența, ea se transformă în *cunoştințe*. Noțiunea de „*cunoştințe*" este mai superioară decât informația şi documentele care o conțin. Cunoştințele presupun un nivel de implicare umană [7], ele sunt informația absorbită şi înțeleasă de persoană concretă. Sunt situații în care ceea ce pentru o persoană reprezintă o informație pentru alta, cu o altă capacitate sau un alt rol, constituie o cunoştință.

Diferența dintre *informație* şi *cunoştințe*, ne permite să diferențiem diferite niveluri de generalizare a informației cuprinse în diapazonul între *informație*, pur şi simplu, ca date procesate şi *informație, care corespunde tuturor cerințelor utilizatorului,* fiind absorbită şi înțeleasă de persoane concrete în conformitate cu necesitățile informaționale reale, în contextul experienței personale [8].

În articolul de față vom folosi una din cele mai cuprinzătoare definiții ale noțiunii de management informațional, care include, practic, toate tipurile de activitate informațională ce corespund întregului diapazon de interpretări cunoscute ale MI [9]: *„managementul informațional este planificarea, finanțarea, organizarea, încadrarea cu personal, managementul, instruirea în domeniu şi controlul informației. MI include managementul resurselor informaționale variate, cum ar fi:*

- *suporturile informaționale (documente sau medii electronice);*
- *departamente care oferă servicii informaționale;*
- *sisteme informaționale atât computerizate, cât şi tradiționale”.*

Managementul informațional poate fi uşor interpretat ca un termen „umbrelă”, ce include aşa domenii ca ştiința computațională (ce dezvoltă instrumentarul de realizare a funcțiilor), managementul dosarelor, arhivelor şi bibliotecilor, precum şi managementul resurselor informaționale. MI poate, de asemenea, să includă telecomunicațiile, managementul datelor, managementul documentelor şi informatica în general.

Managementul cunoştințelor este orice activitate structurată ce duce la sporirea capacității organizației de a dobândi, distribui şi utiliza cunoştințe pentru supraviețuirea şi succesul său. MC este definit ca „*administrarea profesionistă a sumei sau a domeniului a tot ce a fost perceput, descoperit sau studiat în întreprindere prin colectarea, integrarea, organizarea, analiza şi distribuirea cunoştințelor de afaceri în aşa mod ca să fie utilizate efectiv de către întreprindere pentru a efectua acțiuni efective şi a realiza scopurile sale”* [1].

În [9] este subliniat scopul şi terenul comun al tuturor tipurilor de management: al datelor, informației, cunoştințelor, înregistrărilor şi documentelor – ele toate au acelaşi obiectiv. În particular, ele tind să gestioneze informația într-un mod, care ar asigura integritatea ei şi utilizarea în conformitate cu varietatea scopurilor.

Ca proces managementul cunoştințelor este îndreptat la managementul nu al documentelor propriu-zise, ci al conținutului lor. În acest context, autorii [9] menționează că „managementul cunoştințelor înseamnă căpătarea (colectarea, procurarea, generarea), organizarea (clasificarea, indexarea, trasarea), recuperarea (căutarea, accesarea), distribuirea (împărțirea, mişcarea) şi menținerea (curățirea, creşterea, sporirea, îngrijirea) a conținutului depozitului de date”.

3. Analiza sistemică a managementul informațional şi a managementului cunoştințelor

3.1. Interdependențe dintre MI şi MC

Studierea interdependențelor dintre MI şi MC este foarte importantă pentru înțelegerea rolului fiecărui dintre tipurile de management în cauză față de celălalt şi utilizarea acestor cunoştințe în procesul de dezvoltare a lor. Generalizând rezultatele relevante (deşi reprezentând interdependențe unilaterale) din literatura de specialitate, pot fi evidențiate următoarele interdependențe dintre MI şi MC în cadrul aceluiaşi sistem de management al afacerilor:

1) Dependența MC de MI

Tot mai frecvent sunt cercetate unele aspecte care confirmă dependența managementului cunoaşterii de managementul informațional [8, 10, 11] şi de managementul resurselor informaționale [1], precum şi de unele subsisteme aparte ale MI [7]. În [11] managementul informațional integrat, realizat în baza principiilor sistemice de integrare a diferitelor tipuri de management specializat (*managementul datelor, managementul documentelor, managementul înregistrărilor, managementul resurselor informaționale etc.*) este prezentat ca o temelie pentru dezvoltarea MC. Succint putem prezenta această dependență a MC de MI în felul următor: **MC←MI**.

2) Dependența MI de MC

Pe de altă parte, având în vedere că cunoştințele sunt nişte informații cu proprietăți deosebit de importante pentru organizație, conştientizarea tipurilor de cunoştințe şi a rolului lor în organizație poate fi utilizată pentru concretizarea mai profundă a scopurilor şi formelor de realizare a managementului informațional şi a SIM, ca subsistem al MI. O astfel de abordare este o condiție necesară pentru eficientizarea activităților ce țin de MI. Adică, în **acest sens există şi o dependență inversă dintre MC şi MI (MI ← MC).**

Astfel, între MI şi MC există interdependențe reciproce (**MI ↔ MC**).

3.2. Rolul managementului calității TI şi a serviciilor informaționale în realizarea MI şi MC

În ultimul timp, în contextul managementului informațional şi al managementului cunoaşterii tot mai frecvent sunt studiate diferite aspecte ale managementului calității (**MQ**) tehnologiilor şi

serviciilor informaționale (**MQ SI**).

Obiectivele *managementului calității tehnologiilor informaționale şi a serviciilor informaționale* constau în identificarea, analiza şi interpretarea tuturor anomaliilor şi în definirea acțiunilor corective sau de orientare a calității în toate etapele de realizare a TI şi/sau de prestare a serviciilor informaționale. În baza generalizării rezultatelor publicate în literatura din domeniu, pot fi evidențiate următoarele variante de interdependență:

1) Interdependența reciprocă dinte MI şi MQ (MI ↔ MQ)

Există relații reciproce foarte intense între TI şi servicii informaționale, pe de o parte, şi managementul total al calității (MTQ), pe de altă parte. Aceste relații au fost cercetate nu numai teoretic, dar şi practic [12]. Managementul informațional este un factor foarte esențial de suport al implementării unui astfel de sistem ca MTQ, care necesită volume mari şi intense de informații. Deci, eficiența managementului calității depinde, în mare măsură, de nivelul de organizare a MI în organizația dată (**MQ ← MI**).

Pe de altă parte, implementarea MTQ în activitățile de bază ale unei organizații presupune răspândirea principiilor de MTQ asupra tuturor activităților, care suportă activitățile de bază, inclusiv şi asupra MI. Totodată, o activitate multidimensională ca MI poate fi eficient organizată doar în condiții de utilizare a elementelor de MQ, care poate fi un mecanism de îmbunătățire continuă a calității datelor, soft-ului şi informațiilor (**MI ← MQ**).

Din cele menționate vedem că există o **interdependență reciprocă dinte MI şi managementul calității tehnologiilor şi serviciilor informaționale (MI ↔ MQ)**.

2) Interdependența reciprocă dintre MQ şi MC (MQ ↔ MC)

De exemplu, în [2, 12] se menționează că odată ce strategia orientată la calitate depinde de capacitatea capitalului intelectual al organizațiilor de a menține competitivitatea produselor şi a serviciilor, iar angajații în astfel de organizații trebuie să efectueze multe activități bazate pe utilizarea cunoştințelor, managementul cunoaşterii devine un factor critic pentru succesul activității companiilor, care utilizează sistemul MQ. Deci, în acest context, MQ depinde, în mare măsură, de MC (**MQ ← MC**).

Pe de altă parte, sunt menționate şi dependențe inverse dintre MQ şi MC. De exemplu, în [10, 11, 13] este analizată influența pozitivă a utilizării mecanismelor de control al calității asupra proceselor de bază ale managementului cunoştințelor.

Pornind de la definiția noțiunii de cunoştințe (ca *informație, care corespunde tuturor cerințelor utilizatorului, fiind absorbită şi înțeleasă de persoane concrete în conformitate cu necesitățile informaționale reale, în contextul experienței personale*, adică acele informații, care corespund anumitor cerințe față de calitate), informațiile rezultative în sistemul informatic pot fi îmbunătățite permanent în baza unui *feedback* activ (conexiune inversă) susținut de sistemul de management al calității produselor şi serviciilor informaționale. Cu alte cuvinte, utilizarea principiilor de management al calității față de MI este o condiție necesară pentru generarea şi extragerea cunoştințelor din fluxurile de informații asigurate de MI.

Deci, MC poate fi, în mare măsură, asigurat de utilizarea MQ față de procesele de MI în firma dată, ceea ce înseamnă că MC depinde de MQ **(MC←MQ)**.

Astfel, pe de o parte, în organizația dată *managementul calității* produselor şi serviciilor de bază poate fi eficient doar pe baza cunoştințelor necesare din domeniu (obținute, ca rezultat al unui management al cunoaşterii). Pe de altă parte, *managementul cunoştințelor* poate fi mai efectiv, dacă este organizat pe baza utilizării principiilor de management al calității, folosite față de MI. Aceasta mărturiseşte despre interdependența reciprocă strânsă dintre aceste două tipuri de management. Deci, există o interdependență reciprocă **(MQ ↔ MC)**, care contribuie la viabilitatea fiecărei din aceste tipuri de management.

3.3. Interdependențe reciproce dintre MI, MC şi MQ

În baza generalizării celor menționate, putem conclude că există interdependențe **reciproce** între toate cele trei tipuri de management (MI, MQ şi MC). Relațiile dintre fiecare din aceste tipuri de management şi managementul general, al afacerilor (MA) reies din înseşi definițiile lor. Schema generală, care reprezintă interdependențele reciproce în cauză, este prezentată în figura 1.

Un rol deosebit în această interdependență îl joacă MQ, care serveşte în calitate de punte de trecere dintre MI şi MC. Folosirea managementului calității în procesele managementului informațional poate transforma MI în temelie sigură pentru managementul cunoştințelor.

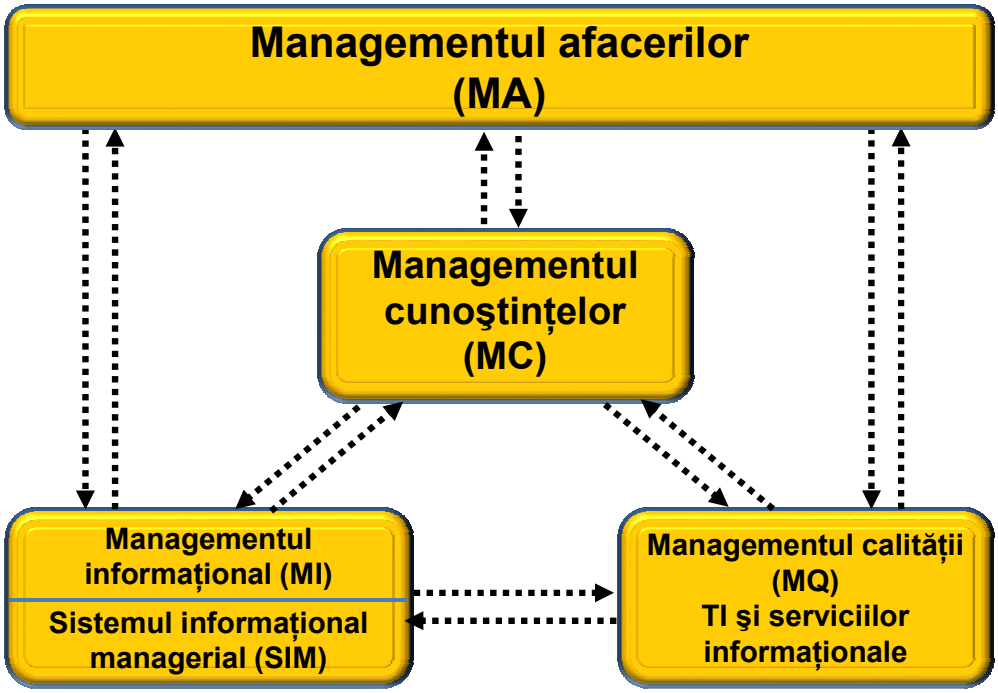


Figura 1. Schema interdependențelor dintre diferite forme de management: MA, MC, MI (SIM) şi MQ

4. Integrarea managementului cunoştinţelor în strategia dezvoltării sistemului informatic

Din cele menționate anterior reiese că teoretic, în baza unei abordări sistemice, cea mai eficientă variantă pentru managementul afacerilor ar fi realizarea şi implementarea managementului informațional, managementului cunoaşterii şi al calității în paralel, respectând o strategie comună, orientată la obținerea unui efect sinergetic cât mai semnificativ din interacțiunea acestor subsisteme. În practică, însă, e greu de închipuit o organizație, care şi-ar permite efectuarea unui proiect atât de complex şi costisitor cu toate componentele în paralel şi în scurt timp.

Având în vedere că MI (şi, în primul rând, SIM ca parte componentă) sunt lucrările care se efectuează, în primul rând, în orice organizație, ca necesitate primordială, înțeleasă de managerii organizației, e rațional de a organiza realizarea subsistemelor pe etape în aşa fel, ca, în final, să fie realizate toate trei subsisteme în varianta de interdependență descrisă. În acest context, vom examina unele aspecte ce țin de proiectarea SIM cu orientarea lui la interacțiunea cu MC. Despre rolul SIM în MC s-a discutat în lucrările lui King [14], unde a fost menționată extinderea rolului tradițional al SIM de procesare şi diseminare a datelor, în prezent devenind treptat o infrastructură pentru suportul MC. În altă lucrare [4], autorul formulează ideea de integrare a MC în strategia dezvoltării sistemului informatic.

Rolul tradițional al SIM este de a organiza, procesa datele, informațiile şi de a le oferi utilizatorului final în timp real. SIM asigură posibilități semnificative de a acumula, procesa volume enorme de date şi informații pentru organizațiile moderne, care activează într-un mediu tot mai complex, când e necesar să se ia în considerare un număr crescând de factori în condiții de globalizare.

Dar aceste capacități ale SIM au nu numai partea pozitivă, dar şi aspecte negative. Nu volumul de informații accesibile este esențial pentru organizație pentru a deveni competitivă, ci plenitudinea şi calitatea lor. Volumele nejustificat de mari de informații pot duce nu numai la cheltuieli suplimentare, dar şi pot contribui la dezorientarea utilizatorilor. Anume acele informații, care corespund tuturor cerințelor utilizatorului (fiind relevante, înțelese de persoane concrete în conformitate cu necesitățile informaționale reale şi experiența personală a managerilor) şi, practic, corespund definiției noțiunii de cunoştințe, pot avea un impact real şi pozitiv la activitățile de bază.

În acest context, în era societății informaționale şi a cunoaşterii, SIM pot şi trebuie să-şi modifice orientarea strategică înspre managementul cunoaşterii, cu atât mai mult că scopurile şi, mai ales, infrastructura, instrumentarul tehnologic au multe aspecte comune, în special pentru cunoştințele explicite.

Deşi până în prezent a fost acumulată o experiență bogată în informatizarea unităților social-economice (USE), eficiența sistemelor informatice rămâne o problemă actuală. În teoria şi practica dezvoltării SIM au fost evidențiate diferite cauze a acestei situații: lipsă de integritate a sistemului, de abordare sistemică, calitatea insuficientă în organizarea BD etc. Sistemele informatice şi SIM, în particular, au trecut mai multe etape de dezvoltare. În prezent coexistă mai multe direcții de dezvoltare a activităților informaționale, cum ar fi managementul informațional, managementul documentelor, al datelor, managementul cunoştințelor etc.

Chiar dacă se dezvoltă ca direcții diferite, aceste direcții se intersectează reciproc. În mai multe publicații ştiințifice sunt menționate diferite aspecte, care confirmă interdependența acestor direcții. O influență calitativă în dezvoltarea SIM îl are managementul cunoştințelor. Un impact deosebit al MC asupra SIM constă în aceea că sistemele informatice îşi vor extinde funcțiile tradiționale cu datele şi informațiile cu o entitate nouă – cunoştințele [14].

Integrarea KM în strategia dezvoltării SIM are 2 aspecte importante:

1) Sistemele informatice manageriale integrate sunt foarte importante pentru MC ca mediu infrastructural şi tehnologic pentru organizarea, procesarea şi diseminarea informațiilor şi a cunoştințelor explicite. Adică ele pot deveni temelia MC. În acest aspect, MC şi MI au multe puncte de intersecție;
2) Înseşi sistemele informatice manageriale, de asemenea, îşi pot spori esențial eficiența, fiind orientate la obținerea informațiilor şi cunoştințelor de cea mai înaltă calitate.

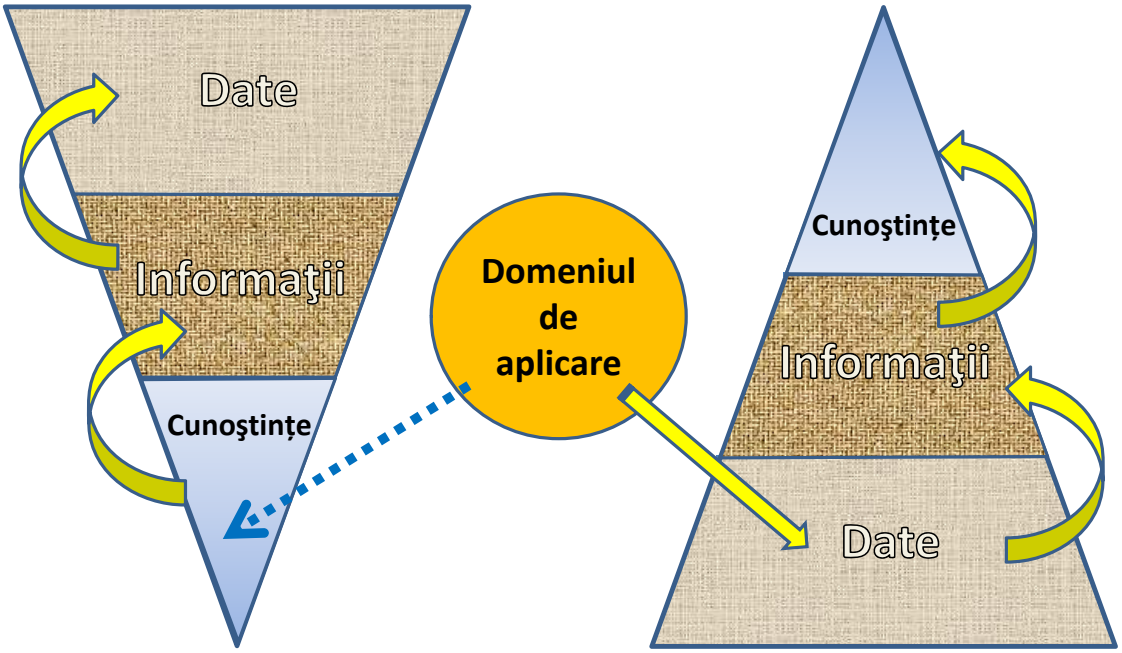
Ierarhia noțiunilor date, informații şi cunoştințe

Despre faptul că SIM şi MC sunt foarte interdependente, vorbeşte chiar şi ierarhia dintre noțiunile de bază: *date*, *informații* şi *cunoştințe*. Într-adevăr, pe de o parte, *cunoştințele* după importanța lor sunt pe cel mai înalt nivel de ierarhie față de *informații* şi *date*. Şi în acest context, SIM trebuie să fie orientate la generarea şi extragerea *cunoştințelor* din SIM. Pe de altă parte, în literatura specializată din domeniu [15] putem observa şi o ierarhie opusă celei menționate, conform căreia, în anumit sens, *cunoştințele* ar putea să preceadă *informația*, iar *informația*, la rândul ei, să preceadă *datele*. Anume cunoştințele existente permit de a atribui datelor o anumită semnificație (deşi datele, din definițiile cunoscute sunt fapte discrete despre mediu, care ele înseşi sunt lipsite de sens), iar informației îi atribuie şi mai multă semnificație, condiționându-i anumită structură şi formă de prezentare în conformitate cu aşteptările şi experiența utilizatorului. Cunoaşterea tipului de cunoştințe necesare pentru organizație permite determinarea mai concretă a informaților necesare pentru a obține cunoştințele, iar informațiile sunt o orientare pentru volumul şi conținutul datelor, procesarea cărora ar asigura obținerea acestor informații.

E foarte important de menționat că aceste două ierarhii ale noțiunilor sunt valabile în diferite contexte (figura 2):

a) la etapa exploatării sistemului informatic (din punct de vedere a valorii crescânde a noțiunilor) ierarhia este: *date*, *informații* şi *cunoştințe;*
b) la etapa proiectării (din punct de vedere cronologic al utilizării) ierarhia este inversă: *cunoştințe*, *informații* şi *date.*

Trebuie menționat că nu numai nominal ierarhiile dintre noțiuni sunt diferite pentru diferite etape ale ciclului de viață al SIM, dar şi conținutul lor, în principiu, e diferit. De exemplu, cunoştințele la etapa proiectării SIM pot fi prealabile, în ceea ce priveşte domeniul de aplicație, experiența managerilor şi a personalului, cerințele față de cunoştințele necesare pentru un management eficient etc. De fapt, acestea sunt cunoştințe despre cunoştințele necesare în procesul activității. Cunoştințele obținute în procesul exploatării SIM, sunt, deja, cunoştințele propriu-zise privind sistemul gestionat în conformitate cu experiența managerilor şi nivelul lor de profesionalism.



a) Ierarhia noțiunilor la proiectarea SI

b) Ierarhia noțiunilor la exploatarea SI

Figura 2. Ierarhia noțiunilor de date, informații şi cunoştințe la proiectarea şi exploatarea sistemului informatic

Sugestii similare pot fi adresate şi noțiunilor de *informații* şi *date*. Informația la etapa proiectării este mai mult informație despre informația necesară pentru extragerea cunoştințelor necesare pentru un management eficient. Datele la etapa proiectării sunt date despre datele necesare în procesul gestiunii pentru a obține informațiile relevante situațiilor decizionale. Anume acest fapt, că cunoştințele şi informațiile, în acest context, precedă datele, permite crearea unor structuri semantice şi sintactice, care permit atribuirea unor semnificații acestor date şi, respectiv de a obține informația necesară. Pe baza cunoştințelor prealabile (despre cunoştințe), de asemenea, se formează anumite structuri informaționale în formă de documente, diagrame, structuri de date sau sistem informațional, din care ar putea fi extrase cunoştințele relevante.

O astfel de abordare, când cunoştințele sunt puse la baza proiectării SIM şi, totodată, elemente de MC sunt integrate în strategia dezvoltării SIM, permite nu numai asigurarea calității sistemului informatic ca temelie infrastructurală pentru managementul cunoştințelor, dar şi eficientizarea proceselor colectării şi procesării datelor şi informațiilor în baza excluderii acumulării datelor şi informațiilor care nu pot fi rezultative în gestiunea organizației. Cu alte cuvinte, ar permite colectarea, organizarea şi procesarea doar a datelor şi informațiilor relevante, înțelese de utilizatorii finali în conformitate cu experiența şi competența lor şi care pot fi rezultative pentru organizație.

În baza generalizării celor menționate, în schemă (figura 3) este prezentat un model funcțional-structural al sistemului de management al afacerilor, în care,în calitate de subsisteme, sunt realizate tipurile de management discutate (cel informațional, al cunoaşterii, şi al calității produselor şi serviciilor informaționale). Aici diferite tipuri de management sunt evidențiate din punct de vedere funcțional, deşi, în realitate, nu există hotare structurale şi nici funcționale stricte între ele. De fapt, **implementarea managementului total al calității condiționează transformarea managementului afacerilor** în conformitate cu noile principii de management al calității, adică, în mare măsură, ele se contopesc la nivel structural.

Respectiv, aceasta se referă şi la evidențierea condițională în figura 3 a hotarelor dintre sistemul informatic şi tehnologiile informaționale care suportă managementul general, pe de o parte, şi sistemul informatic al MTQ, pe de altă parte.

Acelaşi lucru se poate de spus şi despre structurarea tipurilor de management, menite ca suport pentru managementul afacerilor (managementul informațional, al cunoaşterii, al calității tehnologiilor şi serviciilor informaționale).

5. Principiile de bază de realizare a SIM (aspecte ce țin de MC)

La temelia oricărui sistem informatic trebuie să fie elaborată o bază conceptuală unică şi fără contradicții. Baza conceptuală a TI constă în asigurarea anumitor cerințe şi respectarea unui şir de principii, care au fost pe larg discutate în literatura de specialitate: principiul de abordare sistemică, sistem integrat, principiul de corelare dintre nivelul de centralizare şi descentralizare, dezvoltare continuă, implicarea utilizatorului final în dezvoltarea sistemului etc. Deşi nominal cerințele şi principiile rămân aceleaşi ca în trecut, integrarea principiilor de management al cunoştințelor în strategia dezvoltării SIM implică unele modificări în metodele de realizare a lor. Aici vom examina unele aspecte mai importante în acest context.

Abordarea sistemică. Din cele menționate anterior referitor la faptul că fiecare din tipurile enumerate de management (MC, MI cu sistemul informatic în calitate de subsistem şi MQ) contribuie la eficientizarea celorlalte tipuri, şi că doar realizate împreună ar putea avea un efect sinergetic maximal la optimizarea managementului afacerilor, putem conclude că o astfel de abordare este sistemică. Aici, MC, MI şi MQ formează un sistem cu o structură internă bine determinată, cu interdependențe funcționale şi tehnologice între subsisteme, care se completează reciproc [16, 17]. Acest sistem, la rândul său, este un subsistem de suport al sistemului de management al afacerilor, orientat la asigurarea eficientă a organizației cu informații şi cunoştințe.

Principiul integrității, de asemenea, se realizează în cadrul abordării în cauză. Într-adevăr, din interacțiunea subsistemelor MC, MI (inclusiv SIM) şi MQ apar calități noi ale sistemului: pe de o parte, sporesc capacitățile funcționale ale fiecărui din subsisteme, pe de altă parte, apare un efect sinergetic sistemic comun, care contribuie la eficientizarea managementului afacerilor.

Condiția de bază pentru realizarea ***principiului dezvoltării continue*** (pe lângă tehnicile şi metodele respective de proiectare a SIM) îi asigură, în mare măsură, utilizarea mecanismelor de management al calității. În baza realizării conexiunii inverse (feedback) dintre utilizatorul final al informațiilor şi cunoştințelor pot fi permanent analizate neconformitățile şi cerințele noi ale utilizatorului față de informații şi cunoştințe, nivelul de satisfacție de serviciile informaționale, folosind aceste date pentru perfecționarea continuă a

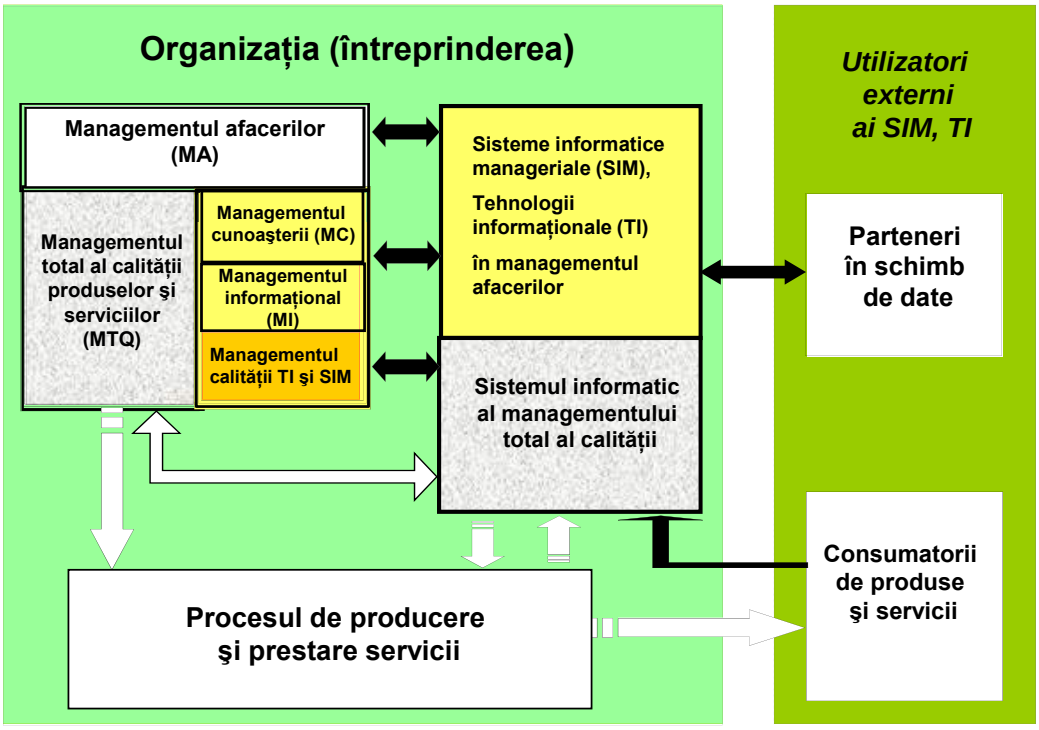


Figura 3. Model structural - funcțional al sistemului de management al afacerilor, în care în calitate de subsisteme sunt realizate MI, MC şi MQ

proceselor de prelucrare a datelor şi informațiilor, dar şi sporirea calității a înseşi rezultatelor informaționale. Astfel, se creează condiții pentru obținerea cunoştințelor (adică sporeşte calitatea informațiilor care corespunde cerințelor utilizatorului față de cunoştințe).

Principiul de sistem distribuit. Tehnica de calcul şi transport date contemporane au creat condiții tehnologice şi organizatorice pentru o descentralizare maximală a proceselor tehnologice de procesare a datelor. Dar aceste condiții sunt doar condiții tehnologice şi ele trebuie realizate numai atunci când mai sunt îndeplinite şi alte condiții suplimentare. După cum este argumentat în [18], distribuirea (descentralizarea) proceselor informaționale nu trebuie să fie în contradicție cu principiul de integritate a sistemului informatic.

O analiza sistemică a factorilor de influență la nivelul de centralizare a resurselor informaționale şi a proceselor de prelucrare a datelor relevă că problema este mult mai complicată. Într-adevăr, descentralizarea acestor procese duce la complicarea unui şir de caracteristici ale sistemelor informatice. În primul rând, acestea sunt caracteristicile ce țin de securitatea păstrării datelor, redundanța informației care se măreşte esențial odată cu distribuirea totală a proceselor de procesare etc.

În unele lucrări a fost atrasă atenția că descentralizarea proceselor informaționale complică, în mare măsură, realizarea principiului de asigurare a integrității sistemului informatic. Totodată, un factor important de influență este şi specificul sistemului de dirijare, pentru care se creează sistemul informatic, care poate influența esențial nivelul de centralizare.

În [18] este argumentată necesitatea păstrării unui minimum corespunzător de centralizare a informației, care ar asigura realizarea cerințelor față de integritatea SIM şi comoditatea pentru utilizatorii de diferite niveluri de ierarhie, chiar şi in condițiile când, din punct de vedere tehnologic, este posibilă distribuirea totală a datelor.

Aceşti factori şi alții, dictează necesitatea determinării corelației optime dintre nivelul de centralizare şi cel de distribuire a proceselor informaționale în fiecare caz concret şi adaptarea acestei corelații în funcție de dinamica schimbării situației, de toți factorii de influență. De fapt, soluția acestei probleme constă în realizarea variantei de compromis a principiului de sistem distribuit, prezentate în [18] ca ***principiul de corelare optimă între nivelurile de centralizare şi descentralizare a proceselor informaționale*** în organizație.

În special, această condiție, ce ține de asigurarea integrității SIM, este valabilă şi pentru cazul integrării elementelor de management al cunoştințelor în strategia dezvoltării SIM.

Principiul de implicare a top managerilor în procesul de dezvoltare a sistemului informatic. Fără participarea utilizatorului final în proiectarea şi dezvoltarea SIM apare un şir de riscuri, principalele dintre care sunt: lipsa unui nivel optimal de intrări (volume mari de date, cheltuieli nejustificate de resurse pentru organizarea BD, procesări suplimentare etc.), lipsă de relevanță a informațiilor la ieşire din SIM, din cauza lipsei de cunoaştere a cerințelor informaționale a utilizatorului final. Colaborarea cu utilizatorul final, însă, contribuie la studierea nivelului existent de cunoştințe, de experiență a utilizatorului final etc., în aşa fel, ca să facă informațiile finale ale SIM complementare față de cunoştințele şi experiența utilizatorului şi necesitățile procesului de luare a deciziilor, corespunzătoare cerințelor față de calitatea informației. Cu alte cuvinte, ar fi o bază bună pentru realizarea MC.

Extinderea rolului utilizatorului final şi a managementului de vârf este unul din principiile de bază în proiectarea SIM. Acest rol poate fi amplificat prin utilizarea MQ la toate etapele ciclului de viață al SIM, în mod continuu, începând cu etapa conceperii SIM şi continuând cu exploatarea şi dezvoltarea SIM.

Dacă strategia managementului cunoaşterii este pusă la baza creării SIM, e foarte important să fie organizat un mecanism de promovare a conceptului de MC la toate etapele de dezvoltare a SIM. Pentru aceasta (pe lângă departamentul de tehnologii informaționale) e necesar de a organiza un *grup de experți în MC*, care:

a) prin participarea continuă în examinarea situației actuale să se ocupe de evidențierea neconformităților şi concretizarea cerințelor crescânde față de calitatea informațiilor şi a cunoştințelor;
b) utilizând mecanismele de feedback ale MQ, care reflectă nivelul de satisfacție a utilizatorului final, să corecteze încontinuu practica achiziției, organizării şi diseminării informațiilor şi a cunoştințelor;
c) să se ocupe de evaluarea periodică şi de filtrare a cunoştințelor cu adevărat necesare

pentru dezvoltarea organizației, asigurând acumularea doar a cunoştinţelor relevante şi importante şi evitând supraîncărcarea nejustificată a sistemului.

În condiţiile utilizării elementelor şi principiilor de MQ, o astfel de grupă poate contribui în modul cel mai serios la dezvoltarea SIM în direcţia extinderii funcţiilor de MI şi de MC în organizaţia respectivă şi chiar la formarea treptată a culturii de management al cunoaşterii în organizaţie.

În general, după cum se menţionează în [14], impactul MC asupra SIM constă, pe de o parte, în faptul că SIM în condiţiile noi lucrează nu numai cu datele şi informaţiile, dar şi cu cunoştinţele. Pe de altă parte, în sistemele de MC se extinde rolul utilizatorilor. Dacă în SIM tradiţional rolul utilizatorilor se reduce la asigurarea intrării în sistem şi utilizarea rezultatelor la ieşire (procesele în SIM fiind prioritar automatizate), în sistemele de MC utilizatorul este implicat şi în procesele interne ale sistemului, cum ar fi evaluarea calităţii datelor la intrare, concretizarea tipurilor de cunoştinţe necesare şi a utilizatorilor finali etc.

În acest context, *grupul de experţi în MC,* poate deveni nucleul organizatoric care poate asigura folosirea mai eficientă a potenţialului utilizatorilor finali, contribuind totodată şi la dezvoltarea altor funcţii de management al cunoaşterii, cum ar fi: dezvoltarea schimbului de informaţii şi cunoştinţe în diferite forme între membrii colectivului, adică învăţarea organizaţională etc.

Concluzii

Prin integrarea managementului cunoaşterii în strategia dezvoltării sistemului informatic managerial şi a MI, în condiţiile utilizării mecanismelor de management al calităţii, poate fi obţinut un efect sinergetic foarte important, principalele caracteristici dintre care sunt următoarele:

pentru SIM:

a) realizarea posibilităţilor de optimizare a proceselor informaţionale, de colectare anume a acelor date, care sunt necesare pentru a obţine informaţiile necesare pentru extragerea cunoştinţelor importante în asigurarea competitivităţii organizaţiei. Aceasta, la rândul său, creează condiţii pentru reducerea cheltuielilor nejustificate;
b) sporirea statutului SIM în calitate de infrastructură fundamentală informaţională şi tehnologică pentru asigurarea suportului managementului cunoştinţelor;

pentru managementul cunoştinţelor:

c) asigurarea unui spaţiu informaţional integrat util şi suficient pentru generarea şi extragerea cunoştinţelor;
d) asigurarea procesului de colectare, organizare şi diseminare a cunoştinţelor explicite prezentate în formă de documente, înregistrări etc.

Proiectarea şi dezvoltarea sistemului informatic managerial (în caz general, MI), MC şi a MQ sunt procese complementare, ca părţi componente ale aceluiaşi proces de perfecţionare a sistemului de management al afacerilor (al organizaţiei). Efectul sinergetic esenţial poate fi atins doar dacă ele sunt realizate în paralel, fiind supuse unor scopuri comune în avantajul organizaţiei. Deci, e necesară crearea din start şi dezvoltarea continuă a unei infrastructuri integrate pentru perfecţionarea managementului afacerilor, care include MI (SIM, în particular), MC şi MQ cu funcţiile descrise anterior.

Aplicarea principiilor de management al cunoaşterii la practicile dezvoltării sistemelor informatice manageriale şi MI, în general, poate contribui la ameliorarea unui şir de performanţe extrem de importante pentru managementul afacerilor, cum ar fi: îmbunătăţirea proceselor de comunicare în colectiv, perfecţionarea continuă a proceselor informaţionale şi decizionale, asigurarea eficienţei activităţii organizaţiei întregi.

Referinţele bibliografice:

1. Hoven John van den et al. *Information Resource Management: Foundation for Knowledge Management. Information Systems Management*, Spring 2001, Vol. 18 Issue 2, p.80, 4 p.
2. Kwang K. Lim, Pervaiz K. *Ahmed and Mohamed Zairi. Managing for quality through knowledge management. Total Quality Management*, July 1999. p. S615.
3. Costaş Ilie. *Interdependenţa dintre diferite forme de management: cel informaţional, al cunoaşterii şi al calităţii. Conferinţa Ştiinţifică Internaţională „Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii”*, 24-25 septembrie 2010, vol.1, ASEM, Chişinău, 2011, p. 289-293.
4. King, William R. *Integrating Knowledge Management Into Is Strategy*. *Information Systems Management*, Fall99, Vol. 16 Issue 4, p.70, 3 p.

5. Bourdreau, Andre; Couillard, Guy. *Systems Integration and Knowledge Management*. *Information Systems Management*, Fall99, Vol. 16 Issue 4, p.24, 9 p., 3 diagrams.
6. Croasdell, David T. IT's Role in Organizational Memory and Learning. *Information Systems Management*, Winter 2001, Vol. 18 Issue 1, p.8, 4 p.
7. John T. Phillips. Will KM Alter Information Managers' Roles? *Information Management Journal*, July 2000, v.34, i.3, p.58.
8. Costaş Ilie. *Managementul informațional: unele tendințe ale dezvoltării. Trends and the Development of the Information and Communication Technologies in Education and Management*. International Conference. March 20-21,2003. Chisinau, ASEM, 2003, p. 14-24.
9. Myburgh Sue. *The Convergence of Information Technology & Information Management*. *Information Management Journal*, April 2000,v.34, i2, p.4.
10. Costaş Ilie. *Managementul informațional integrat – temelie pentru managementul cunoştinţelor. Simpozionul Internațional „Integrarea Europeană şi Competitivitatea Economică”*, 23-24 septembrie, ASEM, 2004.
11. Costas Ilie. *Integrated Information Management: Foundation for Knowledge Management. The 30th Annual Congress of the American Romanian Academy of Arts and Sciences (ARA), The Academy of Economic Studies of Moldova, Proceedings*. July 5-10, 2005, Central Publishing House, Chisinau, 2005, p.127-130.
12. Khalil Matta, Houn-Gee Chen and Joseph Tama. *The information requirements of total quality management. InfoTrac Web: Expanded Academic ASAP*. *Total Quality Management*, August 1998. v.9, i.6,p.445.
13. Johannsen Carl Gustav. *Total Quality Management in a Knowledge Management Perspective*. *Journal of Documentation.* Vol.1, January 2000, p.42-54.
14. King, William R. *Playing an Integral Role in Knowledge Management*. *Information Systems Management*, Fall2000, Vol. 17 Issue 4, p.59, 3p.
15. Mingers John . *Management knowledge and knowledge management: realism and forms of truth. Knowledge Management Research & Practice* (2008) 6, 62-76. doi:10.1057/palgrave.kmrp.8500161.
16. Costaş Ilie. *Integrated Information Management: Foundation for Knowledge Management. International Workshop on Intelligent Information Systems*, *Proceedings, Institute of Mathematics and Computer Science*, September 13-14, 2011, Chisinau.
17. Costaş Ilie. *Managementul calității – punte de trecere de la Managementul informațional la cel al cunoaşterii. Conferința Ştiințifică Internațională „Republica Moldova: 20 de ani de reforme economice”*, 23-24 septembrie 2011, Chişinău.
18. Costaş Ilie. *Tehnologii de procesare a informației economice*. ASEM. Chişinău, 2011, 284 p.

CREATIVITY IN INFORMATION, KNOWLEDGE BASED, AND CONSCIENCE SOCIETIES

Prof. Dr. Hab. Dumitru TODOROI, ASEM, todoroi@ase.md

Motto: The Future is the Past multiplied by the Present (Paul BRAN)

Conscience Society will be created in the period from 2019 to 2035. Such society will be based on the strong correlation between natural and artificial intelligences. Intelligences in Conscience Society to our opinion will possess the Piirto's inspiration, imagery, imagination, intuition, insights, improvisation, and incubation features which characterize highly creative people. Creativity top of intelligences in Conscience Society will be touched by acquiring knowledge, developing curiosity, becoming interested, and successive culminating with passion, dedication, and professionalism as highest level of activity. Correlation between intelligence's features and creativity levels of activity and its interactivity represent Creativity Kernel. Case studies illustrate that adaptable tools can represent engine to develop Creativity Kernel and it's dialects in Conscience Society.

Introduction.

Sustainable and Healthy societies of our days are the societies which successor is Conscience Society. Based on Social Progress Stage development scientists predicted that the Conscience Society will be created in period from 2019 to 2035 years.

The Future Conscience Society of Information Era as "figure of speech" represents Past Information Society multiplied by the Present Knowledge Based Society. Information Era, except Information and Knowledge based societies, comprises the evolution of society through other intermediate societies such as Internetworking, Creative, and Conscience societies.

Conscience is ability or a faculty that distinguishes whether one's actions are right or wrong. It can lead to feelings of remorse when a human does things that go against his/her moral values, and to feelings of rectitude or integrity when actions conform to such norms. Conscience represents individual spirit feelings, a set of conscientious actions of each individual member of society.

Conscience is a major concept in national and international law, is increasingly conceived of as applying to the world as a whole, is a motivation for numerous notable acts for the public good, is the subject of many prominent examples of literature, music and film.

Commonly used metaphors for conscience include the "voice within" and the "inner light". Conscience, as is detailed in sections below, is usually see as linked to a morality inherent in all humans, to a beneficent universe and/or to divinity, is increasingly conceived of as applying to the world as a whole and as a main feature of Conscience Society, has motivated its numerous models, characteristics and functions for creation the Societal Intelligent Adaptable Information Systems.

Our conscious and subconscious minds have an evolutionary development. The subconscious mind is one of the most powerful parts of the human psyche and it has a hand in controlling every aspect of your mind. It is one that is living within you logic processes, and while it is not there for you to see in plain sight, do not be mistaken.

Think of the subconscious mind as the storage room of everything that is currently not in your conscious mind; it stores all your previous life experiences, your belief system, your memories, your skills, all situations you've been through, and all images you've ever seen.

The Sum of Society's individual's conscientious actions forms Conscience Society of Information Age. This subject which help to materialize notions of Conscience, Conscience Society, Intelligent Systems, its Characteristics, Functions, its Adaptability in Information Era was discussed in "Conscience Society in Information Era" at the 34th Annual Congress of ARA, Presses Internationales Politechnique, Montreal, Quebec, Mai, 2010 [1] and in "Subconscious Mind evolution in Conscience Society" at the International HUMBOLDT-KOLLEG "Knowledge, Culture, Science – the Fundament of Quality of Life in Society", Timişoara, November 23-28, 2010 [2].

Creativity is a result of brain activity which differentiates individuals and could ensure an important competitive advantage for persons, for companies, and for society in general. Very innovative branches – like software industry, computer industry, car industry – consider creativity as the key of business success. Natural Intelligence' Creativity can develop basic creative activities, but Artificial Intelligence' Creativity, and, especially, Conscience Intelligence' Creativity should be developed and they could be enhanced over the level of Natural Intelligence. Providing only neurological research still does not offer a scientific basis for understanding creativity but thousand years of creative natural intelligence behavior observations offer some adaptable algorithms, models, methods, guidelines and procedures which could be used successfully in Conscience Society' Creativity.

Creativity investigations as well as evolution of notion of Creativity (what It Is, why It Is Important, where It Is Used), analysis of Creativity from basic point of view (Creativity as a Brain Activity; Mastering Daily Life; Creativity and Profession; Piirto's six Steps; When and where Creativity Occurs; How Creative People are looked upon), and also management of Individual Creativity and Company Goals (Individual Creativity; Teams, Creativity and Product Development; Company's Product Development Goals; Entrepreneur's and Small Companies' Product Development) were discussed in „ Informatics Systems of Conscience Society" [3] presented at the International Conference of AESM, September 24-25, 2009, Chişinău, in "Discovering and Managing Creativity in Product Development" [4] presented at the International Conference of AESM, September 24-25, 2010, Chişinău, and in "Creativity and Conscience Society" [5] presented at the International Conference in Economic Informatics, May 5-10, 2011, Bucharest. Some results were presented in "Information Era. Conscience Society. Creativity.", Economy Informatics, vol. 15, no. 3/2011.

Conscience can lead to feelings of remorse when a human does things that go against his/her moral values, and to feelings of rectitude or integrity when actions conform to such norms. The moral life is a vital part for the world to maintain a Conscience (civilized) Society, so always keep in mind to: accept differences in others; respond promptly to others; leave some "free" time; care about others as if they were you; treat everyone similarly; never engage in violent acts; have an inner sense of thankfulness; have a sense of commitment.

"The world has achieved brilliance without wisdom, power without conscience. We know more about war than we know about peace, more about killing than we know about living". (General Omar N. Bradley). This quote motivate to search for the answers to the question: How can we contribute to our society? This answer lies in the capacity and willingness of each heart to serve the common good. Can we take the possibility to built future society on the bases of conscience? What aspects does it have? All this issues are worth investigating.

Conscience is an aptitude, faculty, intuition, or judgment of the intellect that distinguishes right from wrong. Moral evaluations of this type may reference values or norms (principles and rules). In psychological terms conscience is often described as leading to feelings of remorse when a human does things that go against his/her moral values and rectitude or integrity when actions conform to such norms. Commonly used metaphors for conscience include the "voice within" and the "inner light".

There is a known a proverb "It is one thousand time better to be optimist and to make a mistake than to be pessimist and to be right". A little number of people thinks about the connection between business and conscience, but we are sure that everyone thinks about each question separately. Everyone is able to see the enormous changes in world's ecology, and its present situation, that the nature is destroyed day-by-day. Water, air, soil is polluted, many kinds of animals and birds continue to disappear, resources are continually come to the end, o-zone sphere became smaller, on the earth and even around the earth are accumulated more and more garbage…etc. This is just a part result of human activity!

Education in its broadest sense of Conscience Society is any act or experience that has a formative effect on the mind, character or physical ability of an individual. In its technical sense education is the process by which society deliberately transmits its accumulated knowledge, skills and values from one generation to another based on Social Progress and premises for creating Conscience Society. Discussions in the subject of present and of perspective education models and technologies help to materialize adaptive notions of Conscience, Subconscious, Unconscious, and its characteristics in Conscience Society. Attendees will learn about the research and development which will be effected by scientists in the branch of Conscience Society creation in next 3-4 decades of XXI century.

Discussions of research results in the branch of investigations as well as of evolution of notion of Education in Conscience Society were the subject of communications "Subconscious Mind and its Education in Conscience Society" at the International conference "Republic of Moldova: 20 years of economic development", September, 2011 [6], "Conscience Society creation premises. World Personalities and … the First 7 years at home" [7] and "Some guiding marks of ecological business in Conscience Society" at the International conference "Competition and innovations in knowledge economy", September, 2010[8], "Education in Conscience Society" at the International HUMBOLDT-KOLLEG "Knowledge, Culture, Science – the Fundament of Quality of Life in Society", Timişoara, November, 2010 [9].

Adaptable Processors as part of adaptable tools, are distributed into three levels of translation complexity. This communication contains research results, demonstrations and implementations of automatic obtaining of Adaptability Cube's Adaptable Processors. The first level is represented by Adaptable Processors of Time-Realization type of extensions: Pre-processors, Inter-processors and Post-processors. To the same first level belong Adaptable Processors of Model-Realization types of extensions: extensions realization of Level-Level, Level-Direct and Level-Level-Direct types. The third set of first level Adaptable Processors is constituted by Adaptable Processors of adaptable Type-Translation type: adaptable Compilation, adaptable Interpretation and adaptable Compilation-Interpretation of extensions.

The second level of Adaptable Processors is represented by processors of Time-Model-Realization, Type-Time-Realization and Type-Model-Realization type of extensions. They form the second level of translation complexity from the Adaptability Cube.

The third level of translation complexity adaptable processors –compilers are represented by adaptable pre-processors-compilers, adaptable inter-processors-compilers and adaptable post-processors-compilers. Theorems of automatic obtaining of the third level of translation complexity adaptable processors –compilers are demonstrated by means of E-T-M formalisms of adaptable processors interactions.

Some results are presented in communication "Evolution of Adaptable Systems in environment of Ms Office and Adaptive Hardware development" at the 33rd Annual Congress of ARA, Sibiu, Romania, Presses Internationales Politechnique, Montreal, Quebec, June, 2009 [10].

Adaptable tools are scientific base for a lot of research results and implementation of adaptable graphical systems [11]. Investigations in Conscience Society branch evidently comprise research of tools for future computer graphics. There are investigated memory recuirements for Human - Machine Graphical Interface: BI - dimensional computer graphics, 3D - computer graphics, and adaptable computer graphics. It is analyzed modern evolution of Computer graphics: Next Generation Graphics & Thunderbolt I/O Technology, NVIDIA Quadro® 400 graphics processing unit, Video Editing Requirements of Creative Professionals. In conclusion are presented computer classes and their enabling components. Discussion of this subject is presented by communication "Commputer Graphics in Information, Knowledge Based and Conscience societies" at the 35th Annual Congress of ARA"Science and Art in Information Era", Press International Politechnique, Montreal, Quebec, Timisoara , July, 2011[12, 13].

Detailed information about discussed subject is presented in the Book: "Creativity in Conscience Society. Creativity and Adaptability". This book is in press at the LAMBERT Academic Publishing, Saarbrucken, Germany, 2012.

Present research results evaluate from the Fulbright research project No. 22131 "Societal Information Systems' Adaptable Tools" performed in the University of Omaha at Nebraska, USA [14].

Book presentation.

1. Consciousness evolution. Information Society. Knowledge based Society. Conscience Society.

2. Conscience. Conscious competence. Conscious incompetence. The subconscious mind. The power of Subconscious. Conscious vs. Subconscious. Unconscious. Unconscious competence. Unconscious incompetence. Cognition. Consciousness and thought. Our Behaviour is Driven by our Subconscious Mind. Subconscious.

3. What is Subconscious Mind? The power of Subconscious Mind. What goes in our Subconscious Mind? Our behaviour is driven by our Subconscious Mind. How to discover the Subconscious? Subconscious Learning. Reprogramming your Subconscious Mind for success. . The incredible power of intent. Are Your beliefs holding You back? The Subconscious contains our unused potentials and our blockages. Dark shadow. Light Shadow. How to come into relationship with your subconscious? Dialogue with your subconscious.

4. Creativity in Conscience Society. Information, Knowledge Based, and Conscience Societies. New orientations in actual informatics. Ceativity in Conscience Society. What Creativity Is, why It Is Important, where It Is Used. Analyzing Creativity. Creativity is a Brain Activity. Mastering the Daily Life. Creativity and Profession. The Piirto's Six Steps. The Piirto's 7i. Creativity's Kernel. When and where Creativity Occurs. How Creative People are Looked upon. Managing Individual Creativity and Company Goals. Individual Creativity. Teams, Creativity and Product Development. Company's Product Development Goals. Entrepreneur's and Small Companies' Product Development.

5. Adaptable Support for Creativity. Difficulties in porting Office. Criticisms of Microsoft Office. Adaptive and Evolvable Hardware. Adaptable Software.First level Adaptable Processors.

The second level Adaptable Processors. The third level adaptable processors. Adaptable Tools' perspectives. Adaptable Software advantage.

6. Adaptable Human - Machine Interface. Memory requirements. Human - Machine Interface (HMI). BI - dimensional computer graphics. 3D - computer graphics. Adaptable computer graphics. Modern evolution of Computer graphics. Next Generation Graphics & Thunderbolt I/O Technology. NVIDIA Quadro® 400 graphics processing unit. Video Editing Requirements of Creative Professionals.

7. Creativity's Kernel Extensions-Dialects. The First Seven Years in Conscious Life. Millennium's Personalities for Conscience Society. Religion and social moralities in Conscience

Society. Religious views of conscience. Ecologic Business in Conscience Society. Ecologically pure production in Conscience Society. Beauty - a conscience's element. Conscience elements.

Conscience elements & Creativity's Kernel.

8. Education and research in Conscience Society. Educational components. Educational environment. Educational components. Educational Development. Conscience domains. The first 7 years of life. Primary education. Secondary school. Higher education. Bologna process. Education and research in current decade. The decade of change in European Higher Education. Sustainability through reform on a European scale. Increasing Responsiveness. Sustainability through more cooperation. Improving capacity to manage change. Next decade in the European education and research areas.

Sustainability.

Commonly used metaphors for conscience include the "voice within" and the "inner light". Conscience, as is detailed in sections above-mentioned, is usually see as linked to a morality inherent in all humans, to a beneficent universe and/or to divinity, is increasingly conceived of as applying to the world as a whole and as a main feature of conscience society, has motivated its numerous adaptable models, characteristics and functions for creation the societal intelligent adaptable information systems of Conscience Society.

Our conscience is more than a Great Teacher; it is a Great Treasure. For if we choose to follow the gentle urgings of this Great Gift from God, we will know happiness, have peace of mind, and experience a life rich with meaning. On the other hand, should we choose to ignore the prodding of this Great Friend, our constant companions will be stress, regret, worry, fear, anxiety, guilt, shame, grief, and despair. Those who wander on the path of life without the guidance of their conscience are a pitiful sight, for as St. Anthony of Padua writes, "Blind are they who see not their own conscience; lame are they who wander from the right way".

We face a challenge that is unprecedented in human history: creation of a conscience society grounded on the presence and acceptance of very different views.

The Golden Rule, is found worldwide throughout cultures, religions, secular philosophies, and indigenous traditions. It is regarded as the most concise and general principle of ethics. The Golden Rule can be the ethical cornerstone as the human family works together to build a peaceful, just , sustainable global society. The Golden Rule may be the best guide we have for bringing all the world's people *to live together in peace.*

Consciousness is awareness of all things while conscience is specialized awareness; it is the awareness of morality or the difference between right and wrong, as well as the awareness of perfection. The soft whispering of our conscience directs us to avoid wrongdoing and to carry out acts of goodness. It also inspires excellence, for it is an urge to become more godlike. Since God is Perfection, we have a natural inclination, when it is unimpeded, toward endless growth.

Subconscious Mind evolution in Conscience Society is executed through the question: How to come into relationship with our subconscious? How to come into relationship with our subconscious by desiring contact? How to educate the conscious mind to the existence of the subconscious's functions and potential through daily mediations? Until we are aware of its existence, and not just in an intellectual way, we cannot work with the subconscious effectively.

In dialogue with our subconscious it is necessary to praise it and let it know how appreciative we are of its power and ability to create and interact with the etheric web. By doing all of the above we will find that we will enter into "relationship" with our subconscious, and when we do, a whole new level of working with it reveals itself to us.

Academician Mihai Draganescu in topether with such researchers as Moravec, Kurzweil, Buttuzzo, Broderick, and other analyzed the possibility to create the Conscience Society in the period from 2019 to 2035 years. In his essay [6] have been underlined: "… it is not possible for any kind of **Artificial Intelligence** (AI: electronic or in the future nano-electronic) to possess Intuition, Creativity and Spirituality without to resort to other structural natural elements, which reality become more and more plausible. The equality of Artificial Intelligence with Structured Natural Intelligence (AI = NI Structured) will happened, after a set of opinions of Moravec, Kurzweil, Buttuzzo, Broderick and a., in the period of 2019-2035 years. Some of researchers believe that in the moment when will be obtained the equality AI = NI Structured automatically such electronic brain will possesses the phenomenological properties of Intuition, Creativity and Spirituality…".

Was discussed some steps of Information Era Societies' evolution and some adaptable features of Creativity in Conscience Society. In this evolution it is need to know that we always underestimate the power of the subconscious mind and this is something that we need to stop doing. It is far more powerful that we take it for and we need to start learning how to use this to our advantage.

By discovering and managing Creativity in product development to develop Creativity in Conscience Society some future steps are to be done such as: adaptable methods in Creative Activities (What Hinders Creativity? Whatever you think, think the opposite! Creativity of Innocence. Use the Former Experience! Analyzing the Market Structure. Ideation Techniques and a.) and adaptable methodology of Artificial Conscience' Creativity evolution (adaptable system, procedures, algorithms, models). It is important to investigate how Artificial Conscience' Creativity evolution as adaptable Computer Based Information System will be developed.

When the Creativity is working, the individuals, the team and the company hit success!

From the point of view of development of Education in Conscience Society word conscience is the universalist idea that with ready global communication, all people on earth will no longer be morally estranged from one another, whether it be culturally, ethnically, or geographically. Instead they will conceive ethics from the utopian point of view of the universe, eternity or infinity, rather than have their duties and obligations defined by forces arising solely within the restrictive boundaries of 'blood and territory.

Throughout generations, as people grow older, they remark that morals in society have degraded compared to when they were younger. Perhaps this is because as people grow older they view all the corrupt, thoughtless, and inhumane acts people commit. Or, perhaps this is true, that morals in society have indeed become worse. In this generation, it is often been heard that technology is to blame first TV, and more recently, the internet. However, becoming a responsible human being often begins in the home, where parents can impart key values to their children. This key value should be so central that any conflicting messages from external sources are blocked and filtered. Thus, technology may have a role in corrupting society; however, it is not totally to blame.

„To study and at times practice what one has learned, is that not a pleasure?" (Confucius)

To educate conscientious members of society it is necessary to develop research in the next very important directions:

- the hierarchy theory of conscience, its information and operation bases
- human conscience, individual and collective consciences, their interactivity
- belief, conviction, religion and conscience
- science, conscience, subconscious, unconscious
- humanity in Conscience Society

In concordance with developed research in direction of creation Conscience Society it is necessary to educate humanity how to improve their body, their education, intelligence and their ecological competence, to evaluate spiritually, to understand the role of individuals in the History, to develop ecologic economy, and to adopt and support pure environment in general.

"In the healthy body lives the healthy spirit" (Romanian popular saying)

China's great treasure Qigong is not the place of diagnosis, therapy, or treatment by the physician, but rather help you make better, informed choices about health and treatment options.

Looking to all facts and stages we had numbered above, it's clear that adaptable tools has a lot of the advantages.

Social and economic demand and supply for adaptable tools in the Information and Knowledge Based Societies is too important.

Methodology and technology in creation and application of adaptable tools will permit to develop research process in creation of adaptable computer based information systems of Conscience Society. It will be developed the process of adaptable computerized human-machine intelligent interaction (HMII).

Graphical HMII today are supported by Windows NT and its next variations, ArcNet, EtherNet, and INTERNET which support Software for all types of Personal Computers, Minicomputers, Active Ternimals, Mainframe computers, and Supercomputers.

Our experiments comprise YADRO, GRED-3D and SAGRED-3D adaptable graphical sistems. Their creation and implementation were developed in direction of procedural, algorithmical, fisical and mathematical aspects of graphical HMII, using adaptable programming tools. Such graphical

systems in combination with universal languages and systems were used to prepare adaptable software for Personal Computers, Minicomputers, Active Ternimals and, partly, for Supercomputers.

Computer graphics inteaction was based on developed adaptable rastral graphics, 3D-graphics, 3D-rastral graphics with texting, ilumination, omogen coordinates, Bezier surfaces, transformations and normal vectors procedures, models, modules and algorithms.

But the most important fact is that adaptable tools production won't affect negatively on the environment. It means that we will be able to do one more step towards the conscience society & to keep our planet for the future.

References

1. Todoroi Dumitru, Diana Micusa. Conscience Society in Information Era. // Proc. of The 34th Annual Congress of ARA, Bucharest, Romania, Presses Internationales Politechnique, Montreal, Quebec, Mai 18-23, 2010, p. 39-48
2. Todoroi Nicoleta, Todoroi Dumitru, Creanga Cătălin. Subconscious Mind evolution in Conscience Society. // Int. HUMBOLDT-KOLLEG "Knowledge, Culture, Science – the Fundament of Quality of Life in Society", Timişoara, November 23-28, 2010 (To be published)
3. Mihalcea Radu, Rosca Ion Gh, Todoroi Dumitru. Sisteme informatice in Societatea Conştiinței. // Analele ASEM, Editia a VIII-a, Editura ASEM, 2010, p. 341 – 360.
4. Mihalcea Radu, Rosca Ion Gh, Todoroi Dumitru. Discovering and managing Creativity in Conscience Society. // Analele ASEM, Editia a IX-a, Editura ASEM, Chişinău-2011, pp. 225 – 239.
5. Rosca Ion Gh, Todoroi Dumitru, CREATIVITY IN CONSCIENCE SOCIETY, In Amfiteatru Economic. Economic Interferences, Vol XIII, Bucharest-2011, pp. 599-619.
6. Todoroi Dumitru. Subconscious Mind and its Education in Conscience Society. // Proc. of International conf. "Republica Moldova: 20 de ani de reforme economice", Sept. 23-24, 2011, Editura ASEM, Vol. 1, 2011, pp.437-445: ISBN 978-9975-75-587-0
7. Todoroi Dumitru, Lobanov Elena, Obada Igor. Conscience Society creation premises. World Personalities and … the First 7 years at home. // Proc. of International conf. "Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii", Sept. 24-25, 2010, Editura ASEM, Vol. 1, 2011, p. 322 – 326: ISBN 978-9975-75-549-8
8. Dumitru Todoroi, Parlicova Tatiana, Stadnic Valentina. Some guiding marks of ecological business in Conscience Society. // Proc. of International conf. "Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii, Sept. 24-25, 2010, Editura ASEM, Vol. 1, 2011, p. 326 – 331: ISBN 978-9975-75-549-8
9. Todoroi Zinaida, Todoroi Dumitru, Lobanoff Helen. Education in Conscience Society. // Int. HUMBOLDT-KOLLEG "Knowledge, Culture, Science – the Fundament of Quality of Life in Society", Timişoara, November 23-28, 2010 (To be published)
10. Todoroi D., Micuşa D., Todoroi Z.. Evolution of Adaptable Systems in environment of Ms Office and Adaptive Hardware development. // Proc. of The 33rd Annual Congress of ARA, Sibiu, Romania, Presses Internationales Politechnique, Montreal, Quebec, June 2-7, 2009, p. 254-258.
11. Todoroi D., Micuşa D., Todoroi Z. Some problems of Ms Office, Adaptive Hardware and On-Off-line Adaptable Processor's Development. // Proceedings of the 9th Int. Conf. on Informatics in Economy "Education, Research & Business Technologies", May 7-8, 2009, Bucharest, ASE Printing House, pp. 615-621.
12. Todoroi Dumitru. Conscience Society. Stage development. // Proc. of the 35th Annual Congress of ARA "Science and Art in Information Era", Press International Politechnique, Montreal, Quebec, Timisoara , July 6-11, 2011, pp. 264-268.
13. pereteatcu Sergiu, Todoroi Dumitru. Computer Graphics in Information, Knowledge Based and Conscience societies. // Proc. of the 35th Annual Congress of ARA "Science and Art in Information Era", Press International Politechnique, Montreal, Quebec, Timisoara , July 6-11, 2011, pp. 188-195.
14. Todoroi D., Nazem S., Jucan T., Micusha D. Transition To A Full Information Society: Stage Development. // Working Paper No. 98-2, UNO, Omaha, USA, March 1998. - 38 p.

ELABORAREA MODELULUI ECONOMETRIC DE ESTIMARE A COMPORTAMENTULUI PREȚURILOR LA COMBUSTIBILI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Prof. univ. dr. Ion Pârțachi, ASEM
ipartachi@ase.md
Drd. Simion Mija, ASEM

To determine a factors which influencing the fuel prices in Moldova was developed an econometric model that is based on vector error correction. How and to what extent independent variables determine the behavior characterized each dependent variable is the objective econometric.

Cuvinte-cheie: *prețuri, combustibili, VECM, model econometric, prognoză.*

I. Introducere

Eficiența deciziilor guvernamentale, privitor la politica economică a statului, depinde, în mare măsură, de justificarea cantitativă a lor, precum şi a efectelor ce se va răsfrânge în viitor asupra economiei naționale. Actualmente, o economie de piață presupune intervenția guvernării, în vederea creării condițiilor favorabile pentru funcționalitatea legilor economiei de piață. Pentru realizarea acestor funcții, se impune elaborarea modelelor econometrice de estimare şi prognoză, care ar permite intervențiile şi planificările necesare.

Ca urmare a incertitudinilor actuale cu privire la evoluția prețurilor la combustibili se pune ca scop determinarea factorilor de influență asupra prețurilor la combustibili în Republica Moldova şi a intensității acestora pentru a determina tendința acestora. Din start se poate constata faptul că asupra prețurilor acționează pe parcursul timpului un număr de factori principali şi secundari, esențiali şi neesențiali, care se găsesc în legături reciproce şi formează interdependențe. Studierea concretă a acestor legături, exprimarea cantitativă şi măsurarea intensității cu care acestea se produc, poate fi efectuată prin intermediul modelelor economico-matematice. Aceste modele permit identificarea, selectarea şi ierarhizarea factorilor de influență asupra întregului ansamblu de fenomene şi relații economice.

În cadrul prezentului studiu rolul esențial e condiționat de determinarea comportamentului prețurilor la combustibili în Republica Moldova prin prisma factorilor ce pot determina evoluția acestor prețuri. Ținând cont de faptul că problema energetică a devenit una din problemele principale ale economiei mondiale contemporane, problema respectivă cu efectele sale asupra economiei este în vizorul multor studii economice, deoarece energetica are rolul decisiv în dezvoltarea sectoarelor economiei şi posibilitățile în resurse energetice clasice oferite sunt considerate resurse epuizabile. Din nevoile globale de energie, actualmente, cca 90% sunt acoperite prin arderea combustibilului fosil, din care petrol – 39%, cărbune – 27%, gaze naturale – 24%. Cantitatea tot mai mare de energie solicitată de dezvoltarea economică şi socială, din ultimele decenii, a condus la o intensificare a exploatării resurselor energetice şi, implicit, la creşterea producției de combustibil şi la creşterea prețurilor la produsele petroliere pe pieţele internaționale, ceea ce cauzează creşterea prețurilor la combustibili pe piața internă.

II. Baza metodologică şi revizuirea literaturii

Revizuirea literaturii

Studierea evoluției prețurilor la combustibili şi a tehnicilor de prognoză a fost mereu actuală, remarcabil, în acest sens, poate fi considerat Stratton, Andrew (1979) (Energy forecasting). El a creat modele econometrice prin care a studiat interacțiunea dintre nivelul de aprovizionare cu energie şi cererea de combustibili. Modelul creat încorporează atât politicile naționale şi internaționale, cât şi restricțiile de mediu şi de legislație. Lucrarea a marcat progrese remarcabile ale modelării econometrice, însă fără abordări economice.

Robert Engle şi Clive Granger (1987) au realizat o lucrare empirică impunătoare „Co-integration and error correction: Representation,estimation, and testing", care a stat la baza dezvoltării procesului de modelare în baza seriilor de cointegrare şi a vectorilor de corecție a erorilor.

Cu privire la analiza prețurilor la combustibili se remarcă lucrările lui Kevin Dhuyvetter, Erik

Dean şi Joseph Parcell (2003), conform cărora preţurile la combustibili pe piaţa locală sunt determinate de evoluţia preţurilor la petrol pe pieţele internaţionale, de politicile naţionale şi de legislaţie.

Generalizând întreaga literatură până la acest moment, rezultatele vorbesc că preţurile la combustibili sunt direct influenţate de evoluţia preţurilor la petrol pe pieţele internaţionale, de politicile naţionale şi evoluţia cursului de schimb al monedei naţionale faţă de dolarul american, care este valuta de cotaţie a barilului de petrol.

Baza metodologică

Forme de prezentare a modelului bazat pe vectorul de corecţie a erorilor, cunoscut sub abrevierea VECM (Vector Error Corection Model), descrierea formală a unui proces economic nu se poate realiza prin intermediul construirii ecuaţiei de cointegrare a variabilelor, dar şi prin determinarea interdependenţei dintre aceste variabile. Acest lucru a impus elaborarea modelului econometric, bazat pe ecuaţia de cointegrare, denumit şi model al vectorului de corecţie a erorilor. Un model econometric descrie complexitatea relaţiilor dintre variabilele economice cu ajutorul unui sistem de ecuaţii econometrice şi de identitate, care corespund balanţelor din economia naţională, instituţionale sau tehnologice.

Datele statistice, cu ajutorul cărora sunt determinate regresiile, sunt luate din cercetarea retrospectivă a mediului economic modelat, iar estimaţiile ecuaţiei de cointegrare sunt obţinute în urma prelucrării datelor cu metodele statistice corespunzătoare. Variabilele exogene şi variabilele endogene cu lag mai poartă denumirea de variabile predeterminate. Una din particularităţile sistemului de ecuaţii simultane este interdependenţa ecuaţiilor incluse în model, în care aceleaşi variabile (în diferite ecuaţii) pot juca rolul de variabile exogene şi variabile endogene.

Fie în model sunt incluse m variabile independente notate cu litera Y, iar numărul total de variabile predominante este p, notate cu litera X. Numărul de regresii şi identităţi incluse într-un model econometric cu ecuaţii simultane trebuie să coincidă cu numărul de variabile independente.

În acest caz, m_1 ecuaţii din sistem sunt stocastice, iar identităţi m_2: $m_1+m_2=m$. În aşa caz, vectorul variabilelor independente $Y_t=(y_{t1},y_{t2},...,y_{tm})^T$ este divizat în doi vectori: $Y^1{}_t=(y_{t1},y_{t2},...,y_{tm})^T$ şi $Y^2{}_t=(y_{t1},y_{t2},...,y_{tm})^T$. Atunci, forma generală a unui model econometric cu ecuaţii simultane poate fi prezentată astfel:

$$\begin{cases} B_1 Y_t^1 + B_2 Y_t^2 + C_1 Y_t = \Delta_t \\ B_3 Y_t^1 + B_4 Y_t^2 + C_2 Y_t = 0, t = 1,2,...,n \end{cases} \quad (1)$$

Pentru estimarea parametrilor necunoscuţi B_{ij} şi c_{ij} ai matricelor B_1 şi B_2 şi respectiv C_1 se consideră un eşantion din n observaţii pentru variabilele independente, care în forma matricială au următoarea reprezentare:

$$Y = \begin{Bmatrix} Y_1^T \\ ... \\ Y_n^T \end{Bmatrix} \text{ şi } X = \begin{Bmatrix} X_1^T \\ ... \\ X_n^T \end{Bmatrix} \quad (2)$$

Coeficienţii matricelor B_3, B_4 şi C_2 se consideră cunoscuţi. Având în vedere relaţia

$$YB^T + XC^T = \overline{\Delta}, \quad (3)$$

unde $$\overline{\Delta} = \begin{Bmatrix} \overline{\Delta}_1^T \\ ... \\ \overline{\Delta}_n^T \end{Bmatrix} \quad (4)$$

Sistemul de ecuaţii regresionale şi egalităţi menţionate mai sus prezintă forma structurală a unui model liniar de ecuaţii simultane. Se presupune că comportamentul preţurilor la combustibili este determinat de evoluţia preţurilor la petrol pe pieţele internaţionale, evoluţia cursului de schimb al

monedei naționale față de dolarul american, şi de caracterul politicii fiscale, determinat de accizele pentru carburanți. În cadrul studiului dat simultaneitatea ecuațiilor a fost condiționată şi de situația în care cercetătorul impune, pe de o parte, o abordare economică, care, de fapt, presupune încorporarea anumitor restricții asupra parametrilor matricelor *B* şi *C*, iar pe de altă parte, exclude momentele de contrazicere cu realitatea economică specifică mediului şi de estomparea sau chiar lipsa informației statistice. Din această cauză, procedura de setare a restricțiilor şi a numărului de lag-uri constă în nenumărate încercări de definire a specificației, ca în consecință, să se obțină un model consecvent şi identificat.

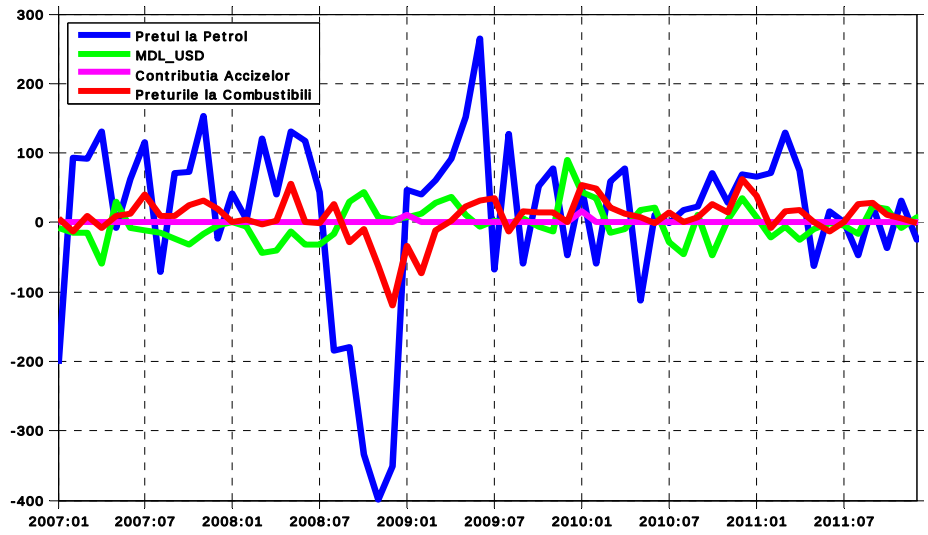
III. Analiza empirică

Baza de date

Seriile statistice au frecvență lunară şi cuprind perioada ianuarie 2005 – decembrie 2011. Datele cu privire la evoluția prețurilor la combustibili şi a cursului de schimb al monedei naționale, față de dolarul american, sunt obținute din statistica oficială a Republicii Moldova, dar pentru crearea seriei de timp cu privire la accizele impuse produselor din grupa combustibililor din cadrul IPC, a fost creată în baza datelor din CCTM cu baza 100 în ianuarie 2005. Datele efective, cu privire la evoluția prețurilor la petrol pe piețele internaționale au fost culese din statistica *Bloomberg*, de unde, în baza *contractelor-futures,* au fost culese şi datele cu privire la evoluția prețurilor la petrol pe piețele internaționale pentru perioada de prognoză.

Caracteristicile modelului

Seriile de date lunare sunt, în general, afectate de sezonalitate, de aceea, au fost ajustate sezonier cu ajutorul procedurii „X-12 ARIMA", utilizând aplicația de ajustare sezonieră DEMETRA+.



Graficul 1. Evoluția creşterilor lunare analizate, %

Sursa: *Elaborat de autori în baza datelor BNS, BNM, Bloomberg.*

În baza analizei comportamentale a seriilor de timp s-a constatat că seriile utilizate în cadrul studiului sunt cointegrate, ceea ce determină că între aceste variabile există o relație pe termen lung. La baza estimării coeficienților a fost utilizat vectorul auto-regresiv (graficul 1), care a determinat integrarea de ordinul 2 a seriilor de timp. Pentru a oferi o mai bună interpretare economică a modelului creat, în cadrul matricei cu coeficienții de regresie au fost introduse restricții bazate pe logica economică.

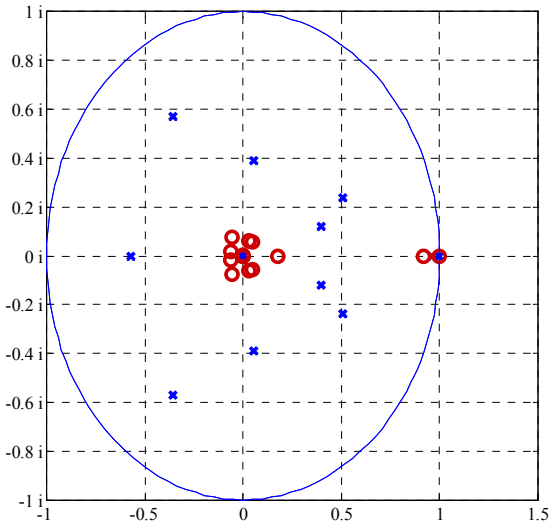
Tabelul 1

Coeficienții de regresie in modelele VAR şi BVAR

VAR				BVAR			
1.4428	0	0	0	1	0	0	0
0	1	0	0	0	1	0	0
-0.0491	3.0285	1.2405	-0.0829	-0.0281	0.0646	1	0.0268
0.1431	0.4749	0.319	0.9035	0.0699	0.0816	0.0741	1

Sursa: *Elaborat de autori.*

Aceste restricții sunt determinate de lipsa de influență a factorilor interni, cum ar fi mărimea accizelor şi cursul de schimb al monedei naționale asupra evoluției prețurilor la petrol pe piețele internaționale. Conform modelului BVAR, variabilele încorporate în cadrul modelului au o integrare de gradul 2 mai puternică ca urmare a estimarii coeficienților de regresie şi, prin urmare, a reziduurilor, se aplică testul de tip unit-root pentru detectarea nestaționarității reziduurilor prin detectarea rădăcinii unitate (graficul 2).



Graficul 2. Testul Unit-root (x-VAR, o-BVAR)

Sursa*: Elaborat de autori.*

Majoritatea ecuațiilor comportamentale conțin un „mecanism de corecție a erorii" bazat pe existența unei relații de cointegrare între variabile, care nu sunt staționare. Ecuația de cointegrare poate fi scrisă sub forma:

$$E^c = petrol + mdl\_usd + accize - combustibili \qquad (5)$$

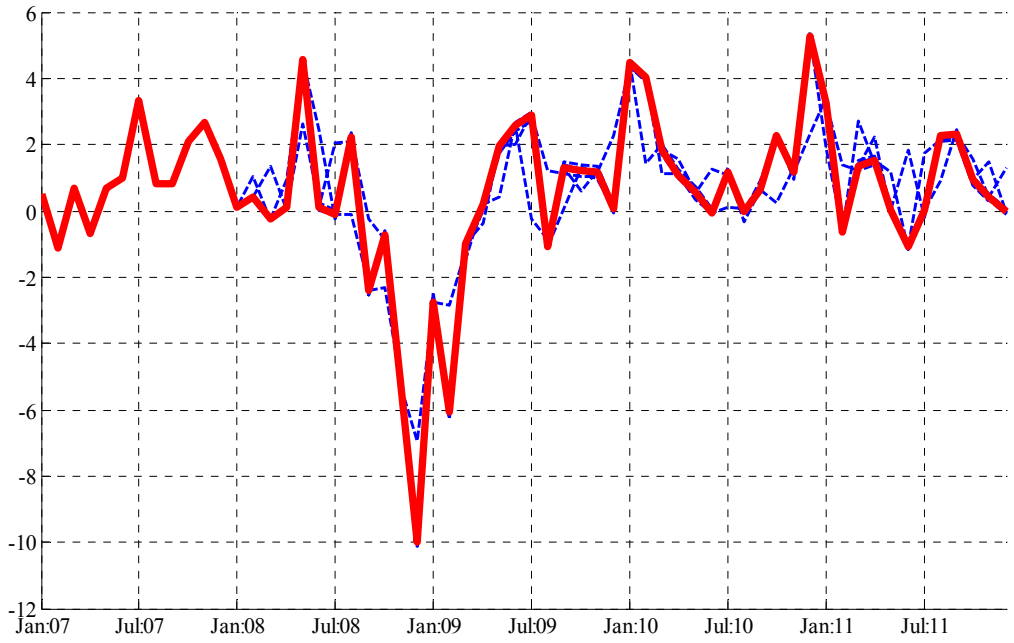
Seria co-integrată în baza ecuației 5 este reprezentată în graficul 3 şi este reprezentată de o serie de timp staționară, această serie păstrează echilibrul pe termen lung, pentru termenul scurt în cadrul seriei fiind încorporate doar şocuri aleatorii. Datorită relațiilor de echilibru, pe termen lung, dintre variabile modelul este destinat previziunii. Astfel, modelul este destinat pentru a genera proiecțiile pentru variabilele încorporate în model. Dacă se ignoră existența cointegrării şi se modelează diferențele de ordinul întâi ca şi variabilele staționare, atunci variabilele vor evolua independent fiecare după tendința sa stocastică.

Pentru a testa capacitatea de prognoză a modelului s-a efectuat prognoza prețurilor la combustibili cu eşantion de o lună pentru perioada efectivă, începând cu ianuarie 2008. Conform graficului 4, se poate observa că prognoza este efectuată pentru 6 perioade.

Graficul 3. Ecuația de cointegrare

Sursa: *Elaborat de autori în baza datelor BNS, BNM, Bloomberg.*

Astfel, pentru a calcula şi estima calitatea capacității de prognoză a modelului, s-a calculat pentru fiecare perioadă de prognoză principalii indicatori statistici, care sunt reprezentați în tabelul 2, respectiv conform evaluării date, media reziduurilor cea mai înaltă este înregistrată în prima perioadă de prognoză şi constituie 0.215 p.p., pentru celelalte perioade de prognoză media reziduurilor înregistrează abateri nesemnificative.



Graficul 4. Prognoza prețurilor la combustibili cu eşantion de o lună

Sursa: *Elaborat de autori în baza datelor BNS.*

Tabelul 2

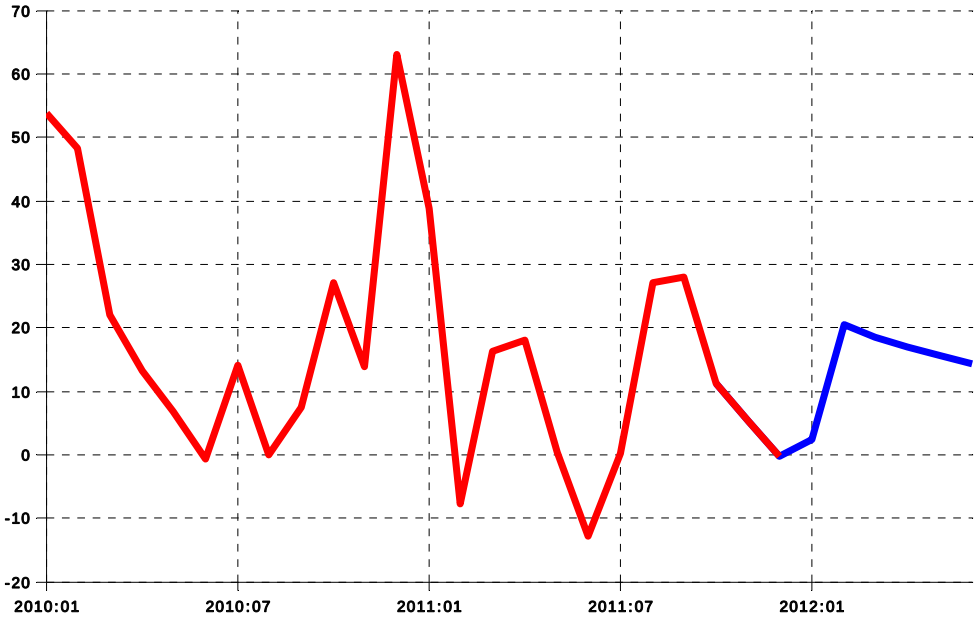
Indicatori statistici de evaluare a prognozei

1	2	3	4	5	6
Media reziduurilor					
0.215	-0.015	-0.015	-0.016	-0.013	-0.012
Eroarea standard a reziduurilor					
1.608	0.119	0.114	0.107	0.099	0.093
Media pătratică a erorilor					
2.63	0.014	0.013	0.012	0.01	0.009

***Sursa**: Elaborat de autori.*

În baza testului ANOVA, care ne arată că varianța totală este dată de varianța explicată a modelului, aceasta înseamnă că modelul este valid şi poate fi folosit în previziune. Această eroare constituie un criteriu de apreciere calitativă a şirului de măsurători luat individual. Asupra valorii erorii medii pătratice a erorilor acționează preponderent erorile întâmplătoare cu valoare absolută mare, tocmai cele care determină gradul de siguranță al măsurătorilor. Datorită faptului că această eroare este relativ stabilă, este, practic, suficient un număr relativ mic de determinări pentru a obține această eroare cu o precizie satisfăcătoare. Fiind un model simplist, nu poate menține şocurile variabilelor pe termen lung, astfel s-a considerat oportună utilizarea a 6 perioade de prognoză, care sunt suficiente pentru a fi utilizate şi exploatate în procesul de analiză şi luarea deciziilor.

În urma testelor aplicate pentru validarea modelului pentru prognozare, se poate determina şi elabora prognoza prețurilor la combustibili în Republica Moldova (graficul 5) care vor înregistra creşteri sporite pentru primele perioade de prognoză, adică lunile ianuarie-martie atât ca urmare a creşterii accizelor la motorină şi benzină, cât şi ca urmare a cererii sporite la gaz lichefiat şi la cărbune de pământ, datorită temperaturilor scăzute caracteristice acestei perioade a anului. Începând cu luna aprilie creşterile lunare la combustibili vor înregistra o tendință de diminuare.



Graficul 5. Prognoza prețurilor la combustibili

***Sursa**: Elaborat de autori în baza datelor BNS.*

IV. Concluzii

Conform cercetării efectuate referitor la modul de manifestare a procesului inflaționist al prețurilor la combustibili se poate spune că evoluția prețurilor la combustibili este expresia determinată de evoluția prețurilor la petrol pe piețele internaționale, a cursului de schimb a monedei naționale, față de dolarul american, şi de evoluția accizelor pentru produsele din cadrul grupului combustibili. Datorită tehnicilor econometrice utilizate şi în baza ecuației de cointegrare, prețurile la combustibili în Republica Moldova vor creşte atât ca urmare a creşterii accizelor la motorină şi benzină, cât şi ca urmare a creşterilor prețurilor la petrol pe piețele internaționale.

Bibliografie:

1. Enders, Walter. *Applied Econometric Time Series*, 2nd Edition, John Wiley & Sons 2003, ISBN 0-471-23065-0
2. Hamilton, James D. *Time Series Analysis*. Princeton University Press. 1995.
3. Lütkepohl, Helmut. *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*. Springer. 2005.
4. Zellner (1962) *An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias*. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 57, No. 298 (Jun., 1962), pp. 348-368.
5. Hacker, R. S. and Hatemi, J. A. (2008). *Optimal lag-length choice in stable and unstable VAR models under situations of homoscedasticity and ARCH* Journal of Applied Statistics, vol. 35(6), pages 601-615.
6. Hatemi, J. A. (2004). *Multivariate tests for autocorrelation in the stable and unstable VAR models*, Economic Modelling, Vol. 21(4), Pages 661-683.
7. Hatemi, J. A. & Hacker, R. S. (2009). *Can the LR test be helpful in choosing the optimal lag order in the VAR model when information criteria suggest different lag orders?*, Applied Economics, vol. 41(9), pages 1121-1125.

UTILIZAREA PAGINILOR WEB INTERACTIVE ÎN EDUCAȚIE

Conf. univ. dr. fiz-mat., dr. informatică Ilie Coandă, ASEM
ildirosv1@gmail.com

This paper is dedicated to an analysis of the most popular forms of implementation of ICT in education. It highlights the elements of their efficiency and inefficiency, are also mentioned outdated methods in relation to the situation of developing hardware and software components. Thus, is explained the efficiency of the Web pages, especially of interactive pages. In order to de be more explicit, what is an interactive WEB page, a simple example of such a page is described here. It is also mentioned the importance of active participation of high skilled teachers in the field and with a high skill in education to create algorithms, that assure a high efficiency to web pages with interactive functionality.

Keywords: *WEB pages, passive, interactive, education, efficiency, multimedia.*

Astăzi, în literatura de specialitate, referitoare la Tehnologii Informaționale şi de Comunicare (TIC) în educație tot mai frecvent întâlnim termenul „Metode interactive”, „Pagini WEB în educație”, „Pagini WEB interactive”, „Servicii WEB în învățământ” etc. Sensul acestor termeni au apărut acum câțiva ani şi acest lucru nu este întâmplător. Tehnologiile informaționale avansează foarte accentuat atât în domeniul HARD, cât şi SOFT. Au apărut noi posibilități pentru realizarea multor idei cu perspectivă în domeniul pedagogiei. Printre cele mai solicitate şi moderne forme de implementare a TIC în educație sunt aplicațiile cu caracter interactiv. Acestor probleme le sunt dedicate o mulțime de comunicări ştiințifice, sunt scrise manuale, sunt create diverse softuri [1,2,3]. Printre altele, în [3] sunt prezentate şi unele argumente în favoarea profesorilor de informatică, deoarece ei dispun atât de conținutul disciplinei, cât şi al domeniului TIC. Tot acolo, este exprimată opinia că una dintre cele mai importante forme de utilizare a TIC în educație, sunt paginile WEB, în special cele interactive (termenul „interactiv”, în acest context, însemnă acțiune reciprocă dintre utilizator şi resursele informaționale). În [4], unde, de fapt, este publicată o carte în forma electronică, putem analiza diverse opinii referitoare la TIC. Un paragraf special Aplicații WEB interactive („Интерактивные Web-

приложения") în care destul de convingător sunt explicate facilitățile potențiale ale paginilor WEB, în special foarte multă atenție este acordată problemelor de studii individuale şi a celor de la distanță. Tot acolo, în paragraful „Web-Тест Конструктор", sunt explicate modalitățile de creare a testelor în mod dinamic, care, de fapt, se reduce doar la modificarea ordinii întrebărilor şi răspunsurilor, ceea ce este o avansare față de cele statice, dar o avansare nu atât de semnificativă. În [3] se atrage atenția asupra instrumentelor Multimedia, destul de larg sunt descrise facilitățile pentru ambele părții: profesor – student (elev). Tot acolo, se menționează că, tradițional, instrumentele TIC cel mai frecvent sunt utilizate la predarea disciplinelor care se referă nemijlocit la TIC şi că aceasta poate fi explicată, cel puțin, prin două motive: (1) – cei care au elaborat sisteme automatizate de învățare sunt buni specialişti în informatică (TIC) şi (2) – limbajele formale de descriere algoritmică destul de bine reflectă noțiunile de bază ale disciplinei. Cu prima afirmație am putea fi parțial de acord, însă ceea ce ține de (2) – motivele descrise nu sunt convingătoare, deoarece un profesor iscusit cu cunoştințe respectabile în domeniu, întotdeauna va reuşi să formuleze noțiuni care uşor pot fi trecute pe suporturile TI.

Astăzi, una dintre cele mai productive şi cu perspectivă direcții de dezvoltare în domeniul utilizării TIC absolut în toate domeniile este **Internetul**: comunicare, căutare şi studiere a diverselor informații din diferite domenii, utilizarea şi elaborarea WEB – site-uri, inclusiv interactive. Apariția „smart-phone"-urilor încă mai accentuat punctează pe importanța utilizării paginilor şi serviciilor WEB, deoarece aceste tehnologii nu implică cerințe semnificative de performanță în domeniul efectuării operațiilor, dat fiind faptul că prelucrarea datelor se efectuează pe server şi doar vizualizarea se realizează la mobil. În acest context, menționăm că pe WWW putem găsi foarte multe aplicații din domeniul instruirii în educație, ba chiar şi lecții Video. Pe de altă parte, menționăm şi existența pe piață a unor softuri specializate pe domenii, precum ar fi, de exemplu, MATLAB, EVIEWS etc.

Şi acuma să revenim la utilizarea TIC în învățământ şi să atingem, cumva, şi elementele de eficiență. În acest scop, să ne imaginăm câteva situații (modalități de utilizare a TIC în predarea disciplinelor, cursurilor teoretice):

1. Utilizarea Power-Point (UPP). Fiecare pagină conține informație textuală destul de voluminoasă sau/şi formule matematice foarte complicate.
2. Demonstrarea directă a Video materialelor pe o durată relativ mare de timp (mai mult de 3-4 min.) cu intervenții din partea profesorului mai scurte în timp.
3. Demonstrarea fragmentară a mai multor materiale video, fiecare fragment pe o durată nu mare (mai mult de 2-3 min.), urmate de comentarii verbale din partea profesorului.
4. UPP. Fiecare pagină conține succinte comentarii referitoare la elementele, obiectele prezentate, care greu se pot descrie altfel, decât prin imagini.
5. Utilizarea unor softuri universale sau speciale (MATLAB, EVIEWS, EXCEL etc.), cu expunerea şi analiza rezultatelor pentru mai puțin de trei seturi de valori diferite ale parametrilor inițiali (calcule efectuate în prealabil până la expunerea materialului).
6. Pagini WEB pasive (modificări sunt permise în prealabil, şi doar din partea profesorului), utilizate, în fond, pentru prezentarea conținutului temelor, subiectelor de examinare, parțial, pentru evaluarea cunoştințelor prin probe de tipul „marcați răspunsul corect", de asemenea, şi de tipul „da", „nu", fără a asigura posibilitatea de formare a setului de întrebări la momentul evaluării).
7. UPP, sunt utilizate elemente de calcul în timpul expunerii, sunt realizate diverse situații (studii de caz), sunt evidențiate anumite soluții de pe diferite poziții de interes.
8. Utilizarea pachetelor (p.5), dar cu un număr suficient de mare de seturi de date inițiale dinamice şi calcule efectuate la momentul expunerii, cu explicații importante referitoare la rezultatele obținute (numărul de seturi de date inițiale trebuie să fie suficient pentru a formula anumite decizii, după caz, la disciplinele respective).
9. Pagini WEB active-interactive care pot fi utilizate pentru calcule în regim run-time, inclusiv generarea testelor, evaluarea răspunsului, rezolvarea unor variante de probleme de tipurile prezentate, modificate la momentul expunerii, inclusiv şi la propunerea utilizatorilor.
10. Instrumente expuse în punctul imediat precedent (p.9), dar în plus, utilizatorul, în caz de necesitate, dispune de instrumente pentru a urmări procesul de rezolvare a unei probleme de tipul dat, dar modificate de însăşi utilizator (logica prin care poate determina răspunsul corect).

11. Pagini WEB personale, prin intermediul cărora utilizatorul are posibilitatea să utilizeze instrumentele expuse în pp.9-10, inclusiv materiale video.

Lista poate fi continuată. Fără îndoială, în timpul când TIC avansează vertiginos, metodele, formele etc. de predare cu utilizarea tehnologiilor informaționale, ceea ce ieri a fost acceptabil, eficient, astăzi asemenea practici pot fi considerate ca depăşite totalmente sau parțial. În unele cazuri, nu numai că nu putem fi siguri în eficiență, dar poate fi manifestat şi impactul negativ.

Astfel, ca depăşite de timp pot fi considerate modalitățile de predare asemenea cu cele expuse în pp.1.-2. În aceste situații, studentul (elevul) destul de repede se va plictisi, ba mai mult, va încerca să propună profesorului să-i ofere posibilitate să obțină informația respectivă, în alte împrejurări, altele decât în sala de studii. Impactul negativ nu este doar în aceasta, ci, cel mai grav este că profesorul, odată ce iroseşte mijloacele TIC investite costisitoare, nu recuperează costul valorificat prin ridicarea nivelului de eficiență în timpul alocat expunerii temei.

Formele de predare expuse în pp. 3.-6, în opinia noastră, încă mai pot fi acceptate, însă asemenea metode nu pot fi considerate moderne, în comparație cu cele expuse în punctele următoare. Aceste metode utilizează reprezentarea datelor şi soluționarea problemelor în formă statică, fără a oferi posibilitatea de a face o analiză a rezultatelor prin implicarea studenților (elevilor) la propunerea unor date primare şi determinarea soluțiilor, astfel, ca studenții să deprindă măiestria de cercetare în domeniu. De acord, până mai ieri, nu erau disponibile mijloace suficiente corespunzătoare TIC, însă astăzi situația este alta.

Referitor la metodele de realizare a instrumentelor TIC prin prisma celor expuse în p.6, în opinia noastră, asemenea metode au un impact accentuat negativ, studentul (elevul) face tot posibilul să dispună de variantele cu răspunsuri, în loc să studieze materialul. Cel mai grav este că o parte dintre studenți pot pierde interesul, de regulă, dintre cei mai disciplinați studenți, care în perspectivă ar putea deveni specialişti-piloni de bază ai societății.

Utilizarea mijloacelor TIC în forma expusă în pp.7.-8, în opinia noastră, pot fi considerate ca moderne, deşi şi aici am putea avea rezerve. Un lucru, totuşi ar putea, cumva, să influențeze asupra părerii, precum că sunt necesare pachete costisitoare, comerciale. Anume de aceea, odată ce utilizăm asemenea mijloace, trebuie să le utilizăm la maximum pentru a recupera cheltuielile. În acest context, este cazul să menționăm creşterea substanțială a cerințelor față de profesor. Să nu ascundem capul în nisip ca struțul, dar să recunoaştem că doar un nivel înalt de competență în domeniu, la fel şi o măiestrie înaltă a profesorului, poate asigura pe deplin recuperarea costului instrumentelor TIC-utilite.

Implementarea mijloacelor TIC în modurile expuse în pp. 9.-10, pe bună dreptate, pot fi considerate moderne şi cu un grad înalt al eficienței, care este exprimată prin mai multe facilități şi avantaje, cum ar fi:

a) informația şi instrumentele respective pot fi accesate foarte uşor, de oriunde este acces la Internet şi permisiune de acces la pagina WEB respectivă;
b) oferă posibilități largi de studiu în regim independent, de la distanță;
c) asigură posibilități largi de evaluare obiectivă a cunoştințelor (în virtutea generării variantelor de teste şi răspunsuri în regim run-time);
d) contribuie semnificativ la ridicarea nivelului deprinderilor la soluționarea diverselor probleme de tipurile propuse, cu atât mai mult că oferă posibilități de modificare a unor parametri, ceea ce, de fapt, conduce spre alte probleme de tipul dat;
e) oferă posibilități de a urmări procesul de rezolvare a problemelor de tipul celor accesibile pe pagina respectivă, dar diferite ca conținut formulate de utilizator (menționăm că pe parcurs, administratorul paginii WEB, în comun acord cu autorul conținutului pot adăuga şi alte tipuri de probleme);
f) asemenea pagini pot fi utilizate nu doar de studenți (elevi), dar şi de alți utilizatori, care pot să acceseze şi să încerce să-şi redobândească cunoştințele în unele domenii necesare domeniului lor de activitate.

Paginile WEB personale utilizate în contextul celor expuse în p.11 de mai sus, au dreptul să fie considerate ca destul de moderne. La realizarea acestor metode pot fi mai multe situații, dintre care menționăm:

a. Administratorul serverului, autorul proiectului paginii, autorul conținutului este una şi aceeaşi persoană (fizică sau juridică). Avantajele unei asemenea situații este evidentă.
b. Autorul proiectului paginii WEB şi autorul conținutului este una şi aceeaşi persoană (fizică

sau juridică), însă diferită de persoana care administrează serverul. Avantajele şi mai puțin dezavantajele unei asemenea situații, de asemenea, este cunoscută (pot fi scăpate din vedere unele incomodități din partea administratorului, cauze diverse).

c. Administratorul serverului, autorul proiectului paginii WEB, autorul conținutului sunt trei persoane diferite (competențele lor nu au părți comune substanțiale).

Aici trebuie menționat că situația c. este şi încă poate fi, în continuare, mult timp ca cea mai frecvent întâlnită. Situația b. poate exista în măsura menținerii temporare a complexității de proiectare a paginilor WEB, până când vor apărea softuri de proiectare WEB automatizată în regim de dialog (apropo, asemenea cercetări şi realizări de soft sunt astăzi în curs de realizare).

Cel mai dificil moment este întreținerea, redactarea şi asigurarea conținutului paginii, care, de altfel, este şi cea mai importantă componentă funcțională în ceea ce priveşte eficiența şi utilitatea ei.

Din cauza lipsei de spațiu, fără a discuta despre alte situați cu sau fără avantaje şi dezavantaje, ne limităm doar la situația în care proiectantul paginii WEB este şi autorul conținutului. Asemenea situații, astăzi, presupunem că nu sunt atât de numeroase, dar cu timpul, la apariția softurilor de proiectare a paginilor WEB, pe primul plan vor trece doar competențele de domeniu şi măiestria pedagogului. Plasarea pe site va fi asigurată de un soft respectiv. În ceea ce priveşte competența în domeniu în comun cu măiestria pedagogică, acestea pot fi considerate ca determinante în procesul dezvoltării paginilor WEB cu caracteristici expuse în pp. 9.-10.

În continuare, prezentăm un exemplu foarte simplu de realizare a unei pagini WEB, care se pretinde a fi dintre cele interactive.

Funcționalitatea paginii se reduce la învățarea efectuării operațiilor aritmetice cu fracții ordinare simple. În figurile 1-4 sunt prezentate fragmente majorate de pe o pagină WEB Demo. În figura 1. sunt prezentate şase exemple de exerciții cu fracții. În cazul dat utilizatorul a efectuat calculele manual pe hârtie, apoi a introdus rezultatele, după cum vedeți, pentru 3 exemple (b1, b2, b6) după ce a apăsat unul dintre butoane (b1, b2, b6), nu contează care şi, ca rezultat, porțiunile negre pentru exemplele corect rezolvate au dispărut (b1 şi b2). Apoi a fost apăsat butonul b5 şi a fost efectuată adunarea pentru fracțiile exemplului b5. În figura 2 se precizează (Ex.nr=5 was selected) că a fost apăsat butonul b5, care corespunde exemplului cu numărul 5.

În figura 2 se analizează fiecare fracție şi se supune operației de simplificare, dacă este cazul. Tot acolo, fracțiile se modifică, dacă au numitori diferiți: se găseşte cel mai mic multiplu comun, se împarte la numitorul fiecărei fracții pentru a determina numărul la care trebuie înmulțit numărătorul şi numitorul fiecărei fracții pentru a obține fracțiile cu acelaşi numitor (proces de a aduce la acelaşi numitor). Pentru fracții cu acelaşi numitor se adună numărătorii şi se obține o fracție nouă.

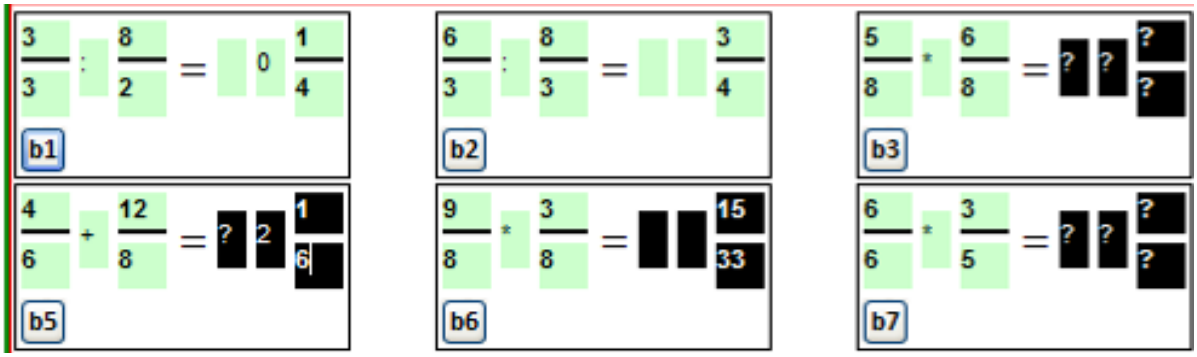


Figura 1. Variante de exerciții pentru rezolvare

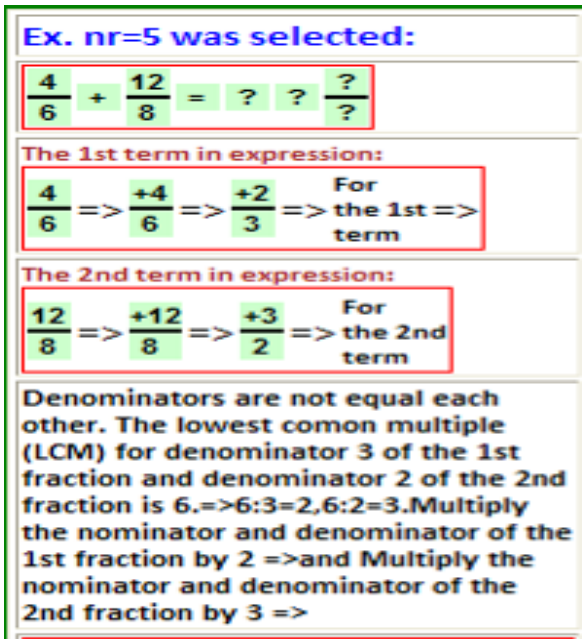


Figura 2. Simplificarea fracțiilor

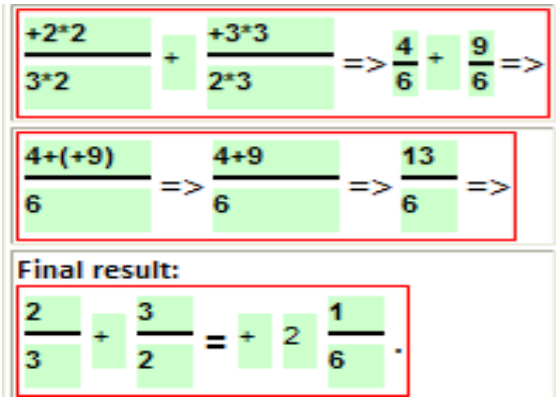


Figura 3 Operația asupra fracțiilor simplificate

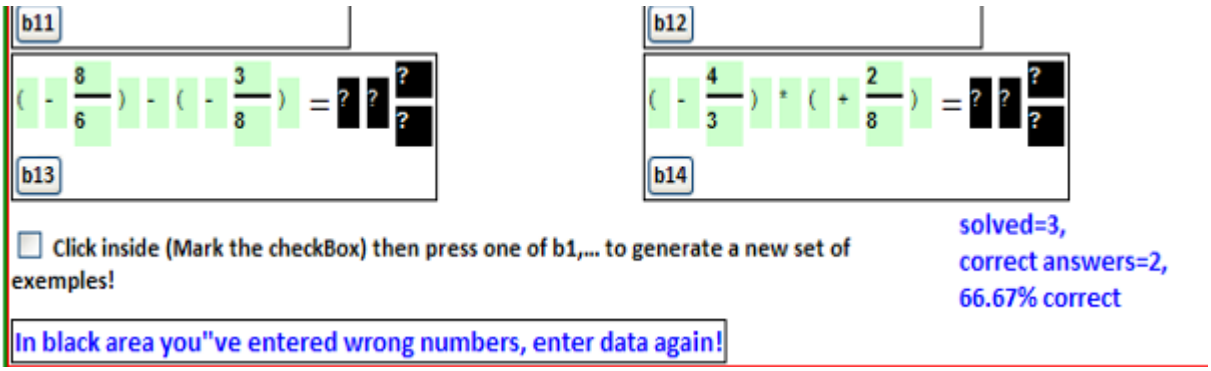


Figura 4. Rezultatul evaluării şi posibilitățile de generare a unui set nou de exemple

În continuare, în cadrul paginii WEB, în mod automatizat, se verifică dacă sunt posibile simplificări. În cazul prezentat nu este posibilă o simplificare (se calculează cel mai mare divizor comun pentru numărătorul 13 şi numitorul 6, divizor maxim care este 1, nu este posibilă o simplificare). Toate aceste operații se pot vedea în figura 3. Se obține valoarea 2 întregi şi 1/6. Utilizatorul a observat că răspunsul este 2 şi 1/6 şi a introdus această valoare în căsuțele cu fon negru pentru exemplul b5. Nu a apăsat butonul b5, deoarece rezultatul 2 şi 1/6 este corect şi căsuțele negre cu semnul „?” sugerează că acest exemplu încă nu a fost verificat. De altfel, atragem atenția la conținutul din figura 4, este prezentată informația despre: câte exemple au fost supuse rezolvării/verificării, câte răspunsuri corecte şi care este procentul reuşitei.

Dacă analizăm cu atenție comentariile (inscripțiile) din figura 4, partea de jos, atunci observăm ca avem posibilitatea de a repeta ori de câte ori verificarea rezultatelor.

Enumerăm câteva avantaje ale unei asemenea pagini WEB:

1. La deschiderea paginii, exemplele se generează în mod automatizat şi în mod aleatoriu.
2. Utilizatorul poate introduce variantele sale de răspuns pentru unu sau mai multe exemple, însă poate vedea procesul de rezolvare, doar pentru exemplul din căsuța cu butonul, care a fost apăsat.
3. Pentru a vedea rezolvările şi pentru alte exemple este necesar de apăsat butonul din căsuța respectivă.
4. La fiecare apăsare a oricărui buton se vor afişa datele despre reuşită.

5. Utilizatorul are posibilitatea de a modifica atât operațiile, cât şi valorile numărătorului sau/şi numitorului, astfel să opereze cu fracțiile propuse de el.
6. În caz de necesitate, utilizatorul activează Check-box (în partea stângă a cuvântului **Click**, colțul din stânga de jos, figura 4) pentru ca după apăsarea oricărui buton să fie generat un nou set de exemple.
7. O asemenea pagină WEB poate fi utilizată cu succes de către profesorii pentru a evalua cunoştințele elevilor la tema „Operații aritmetice cu fracții ordinare".
8. Nu permite de a afla, cumva, rezultatele corecte, deoarece totul se generează din nou la dorința utilizatorului (ar trebui să ne asigurăm că elevul nu are alte posibilități de a accesa aceeaşi pagină pentru a obține rezultatele corecte pentru fiecare exemplu).
9. Mulțimea instrumentelor oferite utilizatorului poate fi lărgită prin oferirea posibilităților de tip Multimedia (sunet, sunet + Video) etc.

   Fără îndoială că lista avantajelor poate fi uşor completată, lărgită.

   Remarcă: Comentariile din figura 2 corespund exact exemplului cercetat.

Lăsăm pe seama utilizatorilor să-şi dea seama cum a fost posibilă realizarea funcțională a acestei pagini.

Concluzii:

1. TIC evoluează rapid şi în permanență vor trebui revăzute formele de utilizare a instrumentelor respective.
2. Tot mai mulți profesori, în special cei de informatică, îşi vor realiza competențele în domeniul proiectării paginilor WEB interactive.
3. Va creşte simțitor importanța competenței profesorilor în domeniul programării, deoarece realizarea şi testarea codului paginii WEB necesită şi elemente de natură pedagogică.
4. Prognozăm apariția pe piață a unor softuri cu caracter universal, pachete care ar include posibilitățile analogice cu cele prezentate în exemplu-proiect descris mai sus. Asemenea pachete cu siguranță, dacă vor fi eficiente, vor fi foarte scumpe. Pe de altă parte, oricum, nu ne putem aştepta că măiestria pedagogică va putea fi modelată cu succes la nivel acceptabil, asemenea cum nu există manuale universale.
5. Ținând cont de cele expuse mai sus, în opinia noastră, aportul principal în acest domeniu va fi din partea profesorului în echipă cu un proiectant competent în domeniul WEB (ideal este ca una şi aceeaşi persoană să dispună de ambele calități).
6. Condițiile actuale insuficiente de asigurare a proprietății intelectuale au şi vor avea încă mult timp, în continuare, un impact negativ asupra creşterii intensității implementării rapide şi la un nivel înalt al paginilor WEB interactive în educație.

Bibliografie:

1.http://petersburgedu.ru/content/view/category/231/
2. http://vestnik.osu.ru/2010_5/5.pdf
3.http://edu-lider.ru/category/ikt-kompetentnyj-uchitel/multimedia-po-predmetam/
4.http://library20.info/book_212_glava_15_2.3.1.%D0%98%D0%BD%D1%82&.html

LINII GEODEZICE ALE SUPRAFEȚELOR HIPERBOLICE DE SIGNATURA (0,3)

Conf. univ. dr. Vladimir Balcan, ASEM
Vl_balkan@yahoo.com

In this work we study the geodesics and infinite simple geodesic rays on a hyperbolic pair of pants. We also allow the degenerate case in which one or more of the lengths geodesic boundary curves vanish.

Keywords: *hyperbolic pair of pants, simple complete geodesics, ortho- geodesic, thrice-punctured sphere.*

1. Introducere. Noțiuni de bază.

În această lucrare ne propunem să prezentăm studiul geodezicelor şi a razelor geodezicelor simple infinite ale pantalonilor hiperbolici. Obiectivul principal al comunicării este clasificarea geodezicelor ale suprafețelor hiperbolice de signatura $(0,3)$.

O suprafață se numeşte hiperbolică, când ea este netedă şi echipată cu o metrică rimaniană, a.î. orice punct al suprafeței posedă o vecinătate izometrică discului deschis al planului hiperbolic. Orice clasă de curbe homotopice pe suprafața hiperbolică conține unica geodezică reprezentată. O varietate 2-dimensională hiperbolică se numeşte varietatea 2-dimensională Riemann completă şi orientată de curbură constantă negativă. Pentru 2 – varietatea hiperbolică *M*, acoperirea ei universală se identifică cu planul hiperbolic *H*, în modelul semiplanului superior Poincare pentru *H*. Orice suprafață hiperbolică de curbură constantă negativă -1 apare ca factorizarea acoperirii sale (notată cu *H*) prin grupul Γ, anume (orbifold) $M = \Gamma / H$. În cazul dat, $H = \{z = x + i \cdot y \mid y > 0, x \in R\}$ şi Γ – careva subgrup discret liber cu torsiune pentru $\mathrm{Isom}^{+}(\mathrm{H})$, care se identifică cu $PSL(2, Z)$ (grupul Fuchs). O suprafață hiperbolică Riemann de signatura (g,k) se numeşte suprafața compactă orientată, echipată cu o metrică hiperbolică (de curbura constantă -1) de genul *g* şi *k* gauri (discuri), iar fiecare componentă frontieră constituie o geodezică închisă. Orice suprafață compactă (de genul 1) se descompune în succesiunea de suprafețe de signatura $(0,3)$, numiți pantaloni hiperbolici de arie 2π. Se cercetează geodezicele şi în cazul pantalonilor hiperbolici degenerați, (când una sau mai multe lungimi ale curbelor geodezice frontiere degenerează în casp) (cusp, $a_i \to 0$).

Linia geodezică a suprafețelor hiperbolice se numeşte un arc, care în harta de coordonate locale este imaginea a unui arc de geodezică al planului hiperbolic. Un arc de geodezică simplu pe o suprafață *M* se numeşte un segment geodezic, propriu inclus pe suprafață, astfel încât arcul nu posedă puncte de autointersecție, interiorul arcului este interiorul lui *M* şi capetele arcului sunt pe frontiera ∂M. O geodezică, simplă sau nu se numeşte completă, dacă ea poate fi parametrizată peste *R* de viteză unitară. De exemplu, geodezica simplă închisă este completă, dar segmentul geodezic nu este. Notăm că geodezica non-închisă simplă completă este natural izometrică cu *R*. Curba simplă închisă se numeşte non-trivială, dacă ea nu este liber homotopică cu curba frontieră sau ea nu mărgineşte un disc. Curba de lungime minimală se numeşte sistol (systole, SIS-t'-lee, cuvânt Greak-„to contract"). Pe o suprafață *M*, sistolul este o geodezică simplă închisă non-trivială de cea mai scurtă lungime (minimală). Notăm că după definiția curbei non-triviale sistolul este o curbă simplă închisă interioară non-homotopică frontierei. O geodezică închisă se numeşte o traectorie (path) închisă, care local minimizează distanța dintre două puncte pe geodezică, în orice punct al geodezicii. Geodezica închisă se mai defineşte şi ca circumferința S_1 închisă pe o varietate H^n / Γ, cu proprietatea caracteristică de minimizare a distanței. Orice curbă închisă a varietății hiperbolice închise compactă *X*, este homotopică unei geodezice închise pe *X*. Pe o suprafață hiperbolică, o clasă homotopică non-trivială de curbe închise posedă unica geodezică reprezentativă. Astfel de geodezice reprezentative posedă intersecții şi numere de autointersecții minimale. În particular, orice curbă simplă închisă este homotopică unei geodezice simple închise. O clasă homotopică liberă de curbe ale suprafeței de curbură negativă noncompactă completă posedă o geodezică reprezentativă şi reprezentarea dată este unică. Orice arc de geodezică, compact pe o suprafață simplă conexă completă de curbură non-negativă, este unicul, care minimizează distanța între capetele lui. Pe o suprafață completă non-simplă, conexă, precum pantalonii hiperbolici şi, dacă există un arc de geodezică, atunci el poate să nu fie curbă minimală între capetele arcului. O suprafață închisă, perforată, de arie finită posedă o mulțime numerabilă (countably many) de geodezice simple cu ambele capete pe casp (cusp).

2. Clasificarea geodezicelor ale pantalonilor hiperbolici.

Pantalonii hiperbolici, sau domeniul triplu conex este o suprafață homeomorfică sferei bidimensionale minus trei puncte (sfera 3-ori perforată). Aşa suprafață admite multe structuri hiperbolice convexe, dar numai o structură este completă şi de volum finit. Există numai un număr finit de geodezice simple pe pantaloni, descrise în termenii capetelor geodezicelor. Orice buclă (laț, loop) simplă a pantalonilor, care nu mărgineşte un disc, este homotopică frontierei. Pentru clasificarea felurilor de geodezice ale pantalonilor hiperbolici, avem că: mulțimea geodezicelor simple închise este finită şi există numai un număr finit de geodezice complete simple pe pantalonii P [2]. Între orice două elemente (componente), frontiere ale pantalonului b_i sau b_j, există unicul arc de geodezică simplu ortogonal $N_{ij} \subset P$. Dacă b_i este parabolic, atunci N_{ij} posedă o lungime infinită cu capătul infinit în punctul perforat parabolic; dacă b_i este eliptic, atunci N_{ij} posedă capetele în punctul orbifoldului eliptic; dacă b_i este hiperbolic, atunci N_{ij} este ortogonal componentei frontierei geodezice corespunzătoare. În cazul b_i – hiperbolic, cu frontiera geodezică L_i, două ortogonale comune la alte două elemente frontiere ale lui P înțeapă (intersectează) L_i în două puncte distincte, care aparțin lui L_i; aceste două puncte divid L_i în două arce de lungime egală. Deci, un fel de geodezice ale pantalonului sunt 3 arce geodezice simple şi disjuncte, de lungimi minimale, perpendiculare perechilor de frontiere geodezice închise. Un alt fel, sunt 3 linii geodezice simple închise, anume componentele frontiere.

Fie Y – pantalonul arbitrar cu geodezicele frontiere $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3$ şi perpendicularele a_1, a_2, a_3, care descompun Y în hexagonalele (cu toate unghiurile drepte la vârfuri) G, G'. Figura „geodezică-opt” $\delta = \delta_1 \cdot \delta_2$ (inițial de-a lungul δ_1, apoi de-a lungul δ_2), unde buclele (loops) δ_1 şi δ_2 sunt liber homotopice lui γ_1 şi γ_2, şi posedă punctul lor de intersecție P pe a_3. Există o isometrie pentru Y în sine, cu mulțimea de puncte fixe $a_1 \cup a_2 \cup a_3$. Geodezica $\delta = \delta_1 \cdot \delta_2$ intersectează ortogonal a_1 şi a_2. Acum, considerăm şirul de Y – piese, a.î. $l(\gamma_i) \to 0$, $i = \overline{1, 2, 3}$. Deci, lungimea $l(\delta) \to 2\operatorname{arccos} h\ 3 = 4\operatorname{arcsin} h 1$. Am stabilit că geodezica non-simplă anume „figura-opt” există pe pantalon. Pe o suprafață M geodezica minimală cu punctul transversal de autointersecție este imaginea „figurii-opt”, aplicând scufundarea isometrică corespunzătoare $Y \to M$. Pentru orice suprafață compactă M de curbură negativă, o geodezică închisă primitivă, care posedă exact un punct de autointersecție, se numeşte „figura-opt geodezică”. Geodezica „opt” întotdeauna se conține în Y – piesă (cu frontiere geodezice), interiorul căreia este pe suprafața M. Pantalonul P conține 5 geodezice complete simple convergente în linie spirală către frontierele γ_2, γ_3 şi ortogonale pe γ_1. Mai precis, 2 din astfel de geodezice bi- infinite înțeapă perpendicular γ_1 şi converg în linie spirală către γ_3, altele 2 înțeapă perpendicular γ_1 şi tind în linie spirală către γ_2 (figura 1). Mai există pe P o unică geodezică simplă comună, înțepând ortogonal γ_1 în 2 puncte. Astfel de geodezică, perpendiculară în capete pe frontiera ∂M, se numeşte ortogeodezică.

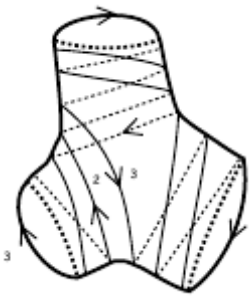


Figura 1. Pantalonii hiperbolici şi geodezicele lui

Se prezintă studiul geodezicelor bi-infinite ale pantalonilor degeneraţi (cu capetele în casp şi alt capăt în linie spirală, care tinde către componenta frontieră, figura 2).

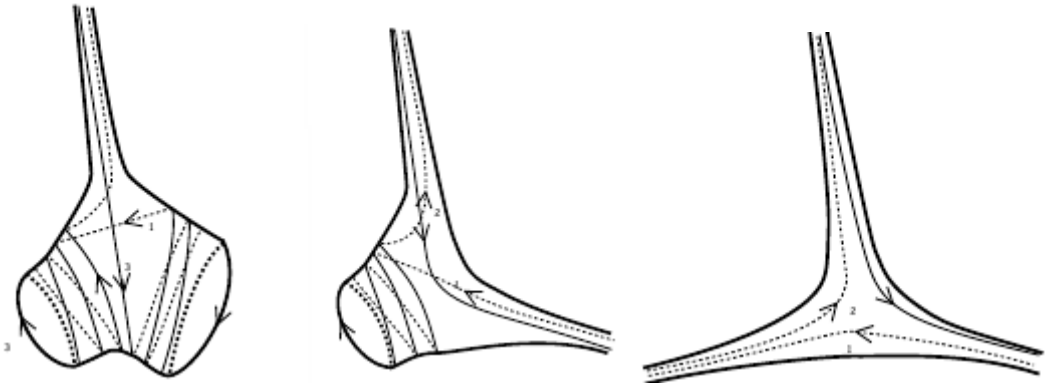


Figura 2. Pantalonii hiperbolici degeneraţi cu geodezicele.

3. ***Natura globală a geodezicii pe cornul parabolic.***

Pentru cercetarea comportamentului global al geodezicii pe sfera 2-dimensională cu trei caspuri (3-ori perforată), ne interesează problema naturii globale a geodezicii pe cornul infinit parabolic. Se numeşte corn parabolic, varietatea 2-dimensională obţinută din fâşia dintre două drepte paralele a planului hiperbolic, identificând dreptele frontiere prin rotaţii oriciclice (mişcarea de genul 1, care nu schimbă orientaţia). Este evident că cornul parabolic e o varietate necompletă cu metrica local Lobachevski (hiperbolică).

Teorema 1. Pentru cornul infinit parabolic este rezolvată problema comportamentului global al geodezicii. Se demonstrează pentru geodezicele pe cornul parabolic următoarele cazuri: 1) pe corn nu există geodezice simple şi non-simple închise; 2) pe geodezica infinită (completă) există numai un număr finit k de puncte duble de autointersecţii (adică o geodezică cu punctele de autointersecţii de multiplicitatea doi) şi ea nu se închide nici odată; 3) geodezică infinită completă posedă puncte de intersecţii nu mai mult de multiplicitatea 2.

4. ***Studiul comportamentului global al geodezicii pentru sfera 2-dimensională trei ori perforată.***

Fie construcţia $M = H / \Gamma(2)$ – sfera trei ori perforată, obţinută prin factorizarea planului hiperbolic *H,* prin subgrupul de congruenţă unimodular principal de gradul 2 şi indicele 6 $\Gamma(2)$ în $PSL(2, Z)$. Grupul $\Gamma(2)$ este liber cu torsiune, posedând domeniul fundamental-un patrulater ideal cu vârfurile $(-1, 0), (0, 0), (0, 1)$ şi ∞. Pentru studiul naturii globale a geodezicii pentru sfera 2-dimensională trei ori perforată *M*, aplicăm legătura dintre translaţiile acoperirii universale şi geodezicele închise pe suprafaţă [1]. Pentru orice geodezică închisă de lungimea l pe *M* îi corespunde o translaţie paralelă de lungimea *l* pe acoperirea universală, a.î. această translaţie aparţine grupului fundamental F_2 pentru suprafaţa M şi este minimală în direcţia dată. Invers, oricărei translaţii din grupul de translaţii F_2 îi corespunde unica geodezică închisă pentru care axa translaţiilor este acoperirea, iar lungimea ei este egală cu lungimea *l* a translaţiei minimale printre translaţiile, orientate în direcţia dată şi care aparţin grupului F_2. Fie un punct *A* pe suprafaţa *M* şi mulţimea geodezicelor închise, care trec prin el. Dacă A este centrul de inversie, atunci mulţimea dată este infinit numerabilă. Într-adevăr, fie un alt centru de inversie pe acoperirea universală. Produsul a două inversii este o translaţie, lungimea căreia este dublă, în raport cu distanţa dintre centrele de inversie şi axa ce este orientată de-a lungul dreptei, care uneşte centrele de inversii. Pentru că centrele de inversii în partiţia în pătrate ideale sunt o infinitate, atunci sunt şi o infinitate de axe ale translaţiilor, care trec prin centrul de inversie cercetat. Deci, există şi o infinitate de geodezice închise, care trec prin centrul de inversie. Orice punct, care este intersecţia proprie a două geodezice închise (nu necesar diferite) este un punct de intersecţie ale unei infinităţi de geodezice închise diferite.

Fie dat triunghiul geodezic special numit triunghi ideal (triunghi geodezic) cu 3 laturi geodezice infinite şi 3 vârfuri ideale (figura 3). Prin lipirea concomitentă de-a lungul laturilor a două triunghiuri ideale, aplicând translațiile parabolice (figura 4;5), se obține, topologic, sfera trei ori perforată (cu trei coarne infinit de lungi, numite caspuri).

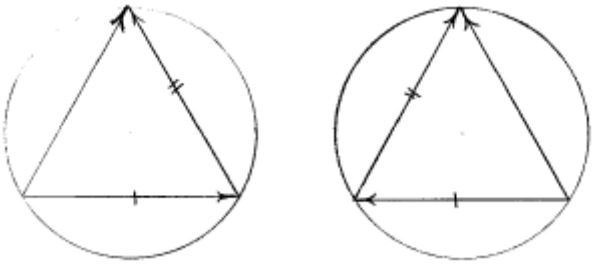


Figura 3. Structura hiperbolică obținută prin lipirea a două triunghiuri ideale (toate vârfurile pe cerc sunt infinit-îndepărtate).

Figura 4. Construirea sferei trei ori perforată

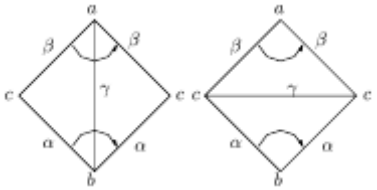


Figura 5. Două scheme de identificare

Patrulaterul ideal pe planul hiperbolic H^2 se defineşte ca reuniunea a două triunghiuri ideale lipite de-a lungul a două laturi. Planul hiperbolic *H* este acoperirea universală pentru sfera trei ori perforată *M,* şi fie o partiție regulată a planului *H* în pătrate ideale. Deci, se defineşte domeniul fundamental pentru suprafața *M* pe planul *H* şi se cercetează isometriile (translațiile paralele) pe *H*, care identifică laturile domeniului fundamental dat şi generează structura hiperbolică pe *M* ca factor-spațiu. Grupul fundamental al sferei cu trei caspuri generat de două translații parabolice (notat F_2) este liber şi de rangul 2, aşa că $\Gamma(2) \cong F_2$. Grupul $\Gamma(2)$ conține subgrupul Γ_∞ de translații paralele $z \to z+2$ în modelul Poincare (semiplan superior) al planului hiperbolic *H*. Aplicând legătura dintre translațiile acoperirii universale şi geodezicele închise pe sfera trei ori perforată, se studiază natura globală a geodezicii pe suprafața dată *M*. Subgrupul de translații paralele conține o infinitate de translații şi, deci, pe sfera cu trei capsuri sunt o infinitate de geodezice închise non-simple. Se demonstrează neexistența geodezicelor simple închise.

Geodezica pe suprafața *M* se numeşte completă, dacă ea strict nu se conține în orice altă geodezică, adică ea sau este închisă şi netedă, sau deschisă şi de lungime infinită în ambele direcții. În cazul sferei trei ori perforată (unica structură hiperbolică) se conține precis 6 geodezice simple complete. Se studiază pe *M* geodezicele infinite simple orientate. Pe sfera trei ori perforată există geodezice bi-infinite bicaspidale (bicuspidal) (ambele capete aparțin caspului). Invers, dacă numai un capăt a geodezicei aparține caspului, ea se numeşte unicaspidală (unicuspidal), care, de asemenea, există pe suprafața *M* menționată. Geodezica sau orice curbă se numeşte simplă dacă ea nu posedă

puncte de autointersecții. După Thurston se defineşte laminarea geodezică – orice totalitate de geodezice complete simple disjuncte şi care este închisă ca o mulțime de puncte. Se studiază laminarea ideală a sferei trei ori perforată, se clasifică geodezicele în trei clase.

Propoziție 1 (clasificarea geodezicelor). Orice geodezică completă simplă pe suprafața perforată *M* (sfera cu trei caspuri) se clasifică în următoarele trei clase: a) ea este o piesă în laminarea compactă; b) ea posedă un singur capăt, care tinde în linie spirală către laminarea compactă şi alt capăt al ei este pe casp; c) ambele capete ale geodezicei sunt pe casp.

Notăm că geodezica γ tinde în linie spirală către laminarea $\Omega(\gamma)$, dacă $\Omega(\gamma)$ este închiderea lui γ pe suprafața *M* şi geodezica posedă un capăt pe casp (capătul geodezicei se conține într-o regiune caspidală mică pe *M*). Geodezica se numeşte caspidală (a cusp geodezic), dacă ambele capete ale ei aparțin caspului. Pe o suprafață perforată închisă de arie finită (în cazul dat sfera hiperbolică *M*) se demonstrează că există doar o mulțime numerabilă de geodezice simple cu ambele capete ce aparțin caspului. De asemenea, se deduce că există doar o mulțime numerabilă de geodezice închise non-simple pe sfera trei ori perforată de arie finită. Pe sfera hiperbolică $M = H / \Gamma(2)$ geodezica închisă non-simplă minimală este prezentată de figura „opt".

Propoziție 2. Fie *M* – o suprafață hiperbolică de volum finit şi fie dată γ o curbă non-trivială simplă închisă, pentru care aplicația corespunzătoare a acoperirii Γ este hiperbolică. Ca urmare, există unica geodezică liberă homotopică curbei γ; geodezica dată este simplă.

Lema. Sfera bidimensională hiperbolică trei ori perforată nu posedă geodezice simple închise.

Demonstrație. Remarcăm că suprafața $H / \Gamma(2)$ este o suprafață hiperbolică de volum (arie) finit egal cu 2π, de genul 0 şi posedă 3 caspuri (cusps). Pe 2-sfera trei ori perforată $M = H / \Gamma(2)$ nu sunt geodezice simple separabile. Fie există pe suprafața *M* o geodezică simplă separabilă. Termenul geodezică, deseori, se aplică în locul curbei geodezice simple închise. Se numeşte curbă non-separabilă închisă o curbă închisă γ, aşa că mulțimea $M \setminus \gamma$ este conexă. Altfel, o curbă închisă se numeşte separabilă [3]. Se taie sfera în două componente M_1 şi M_2 şi presupunem că M_1 este componenta, care nu conține caspurile (punctele perforate). Dublăm M_1 de-a lungul frontierei şi obținem o suprafață compactă orientată hiperbolică $M = 2 \cdot M_1$. Aria pentru $M = 2 \cdot M_1$ este mai mică de 2π, şi, deci, aria componentei M_1 este mai mică de $\frac{2\pi}{2} = \pi$. Însă, aria sferei trei ori perforată întregi este fix 2π, şi, deci, γ nu poate fi separabilă, adică γ este o curbă non-separabilă. Prin urmare, pe sfera hiperbolică $M = H / \Gamma(2)$ nu sunt geodezice simple închise.

Bibliografie:

1. Макарова К. П. *О группах движений замкнутых ориентируемых поверхностей с локально Лобачевского метрикой.* Исследования по дискретной геометрии. Кишинэу: Штиинца, 1974, с.123-135.
2. McShane Greg. *Simple geodesics and a series constant over Teichmuller space.* Invent Math., 132(3): 607-632, 1998.
3. Parlier H. *On the geometry of simple closed geodesics.*Ph. D. Thesis, Ecole Polytechnique Federale de Lausanne, dec. 2003.

THE DISTANCE FROM THE STANDARD AS A MEASURE OF COMPETITIVENESS AND ECONOMIC CONVERGENCE

PhD Eugeniu Gârlă AESM
PhD candidate Awad Sami AESM, SWEDEN
e-mail: stiinta@ase.md

Based on the systematic approach, embodied in the unic concept of the evaluation of competitiveness and economic convergence, a new formula of calculation has been suggested, which covers, on one side, the parameters linked to convergence, expressed by means of distance of development parameters of the entity from the given standard, and their optimization, bringing together the characteristics of competitiveness.

Introduction

It is known that the prosperity of a nation is determined by productivity of its economy, a productivity measured by the value of goods and services per capita, the accumulated capital and the available natural resources. The productivity depends on the prices of these goods and services, wich dominate the internal (domestic) market, as well as on efficiency of production of these goods. In turn, these factors influence the exchange rate of national currency, the atractiveness of investment, the macroeconomic indicators and finally, the standard of living. At the same time all central and local institutions, the set of guvernmental economic policies, along with key factors determining the level of productivity named above define the national competitiveness. In this way, the productivity represents, on one hand a measure of competitiveness of a country, on the other hand, the key issue is the fact wich concept of competitiveness is being taken into account, wich is the chosen methodology and wich are the key factors, how close is this methodology to the real situation, how it fits the economic development, the competitive environment, the liberalism of business, the efficiency of authorized institutions and so on. So there is no one single point of view with regard to this issue, even if some models are accepted by well-known international financial structures (organisations), or the others are just expressed in scientific articles of specialized magazines. This is why competitiveness assessment models are still a hot subject to discussion. There are at least two reasons that explain this behavior: direct political and socio-economic interventions, as well as elaboration of concepts of future development of a state.

Talking about the economy of the Republic of Moldova, there is a need to elaborate a methodology for continuous evaluation and control of national competitiveness. From the unique concept of measurement described below springs the necessity to draft a methodology of evaluation of national competitiveness and of community convergence. From the existing methodologies we can point out those related to economics, which evaluate the value of an important indicator, often the price, and those which produce a synthetic criterion aggregated with the unit of measurement, the points, to shape in a subtle way the real situation of the entity. The elaborated strategy focuses on comparative studies, but the efficiency of suggested model increases, unlike the other studies, through the participation of the Republic of Moldova in a certain activity (a reform plan, transition economies, regional cooperation etc.). Taking into account pro-European orientation of the Republic of Moldova, its impeding integration in the European Union structures, a comparison with European parameters is performed in the first place through the methodology, as they are a standard to be achieved for economic and social development of the republic. The category **distance from the standard** is used as a criterion of measurement of national competitiveness and by default, of convergence/divergence to the community structures. Such an approach defines a new metric of competitiveness, takes part in the process of evaluation of economic convergence and joins in the set of common European values: the high quality of living, good social insurance, partnership, cohesion, communication, sustainable growth, appropriate environment etc. At the same time the elaborated methodology is the first reaction towards the concept of **sustainable competitiveness**. Nowadays, it is recognized that there is a strong relation between competitiveness and sustainability and that it is crucial, but it is still not well stipulated in specialized literature. Competitiveness is the set of institutions, politics and factors that determine the level of productivity of a country in the short run and medium time period, but not for the long run – which is already a characteristic of sustainability and of systemic approach of the development. In that sense, it is necessary to connect the above mentioned concepts. It is known that when resources become smaller, being always scarce, the economic agents adjust their consumption and production models, as a response to the change in social politics of the entity, as well as the

increase/decrease of prices. We could say even more: some resources are not sustainable – human capital, individual factors; other resources are quite vulnerable – markets, which are never durable because of prices, elements of the environment, but all these together measure the sustainable competitiveness (SC). In this way, unlike the national competitiveness described previously, sustainable competitiveness is defined as a set of institutions, politics and factors that determine the level of productivity of a country and ensures the capacity of next generations to satisfy their own needs.

Stages of methodology of evaluation of competitiveness and economic convergence.

In the majority of cases the most important stages in the process of evaluation of competitiveness and convergence are the following:

1. The calculation of economic indicatiors (in the chosen unit of measurement, respectively %, points, EURO, physical units) : according to the specially composed pillars, hierarchy, comprising from one case to another fees and taxes, the share of CDI in the state budget, the share of intensive factors in the economic development; the harmonization of territorial breakups and the empowerment of the principle of financial autonomy; indicative (index) prices with respect to the purchasing power of an average salary, etc.

2. The aggregation and weighting of indicators.
   - at the stage of calculation of aggregated indicators it is supposed that a priori the existence of a relation between these ones, which occurred in the process of adjustment of indicators by means of constants and of coefficients from the model to commensurable numeric values, more often because of the exchange rate or because of adjusting to a identical unit of measurement, this is why the model generates the appearance of additional parameters;
   - weighting of indicators means adjusting to a common unit of measurement- %, in the majority of cases bouncing between 1 and 100 and the passage to weighted values.

3. The estimation(the unit of measurement varies from one case to another) and weighting of unquantifiable indicators (%).
   - comparative advantages;
   - competitive advantages.

The estimation is performed step by step by highlighting of comparative advantages first, then by pointing out competitive advantages and, followed by comparison of similar economic indicators from the European Union (EU), or by compliance with universally recognized requirements of EU, by utilizing the measure distance from the standard and of comparative methodology in general- in first place, comprised in stages 1-3. Let's suppose that the calculation performed show that the share of research/development and innovation, of energetic intensity per unit produced and the Gross Domestic Product (GDP) per capita, which nowadays represent the characteristics of a well-performing economy, in the Republic of Moldova are far away from European standards. The final result of this chapter is the sum of squared deviations of optimal numeric values of domestic indicators and community indicators. The optimal numeric value will be considered the base of national competitiveness. An important role is played by indicative prices, calculated at the real exchange rate and PPC. Argumentation of the choice comes from the fact that first of all, in the market economy the prices always did and always will represent the main indicator of economic situation, secondly the unprecedented openness of the world economy generates phenomena of large migration, and in this way, huge transfers form abroad (remittances), which influence the level of prices on domestic market, distorting them to a maximum, and thirdly, the prices and tariffs are those crucial factors that determine the essential differences between the real exchange rate and PPC when calculating GDP per capita.

4. Mathematical formula. The following general formula is suggested for calculation of economic competitiveness and convergence. Other formulas are presented below.

Mathematical formula for (C):

$$C = \frac{\sum_{l=1}^{L} k_l * \left(\frac{x_l}{x_{10}} - 1\right)^2 * 100\%}{L},$$

Where L is the number of indicators considered in the calculation, k_l – the coefficients, the vector x – economic indicators, the vector x^0 – similar indicators given by the standard. According to this formula in comparative studies rezults that the lower is the C, the higher will the entity be placed in the rating.

5. Below are described the most pupular models in this domain (in the original notation), which are related to the methodology approached by this study. To be noted that almost all these models spring form

the inedited formula f_{OWA} proposed by R. Yager [9;10] at the end of 80's, based on weighted averages w_i of economic indicators x_i:

$$f_{OWA}(x_1, ...x_n) = \sum_{i=1}^{n} w_i * x_i, w_i \in (0,1], \sum_{i=1}^{n} w_i = 1,$$

Based on this formula J. Sachs introduces the notion of Growht Competitiveness Index, modified than into Global Competitiveness Index by X. Sala-i-Martin, New Global Competitiveness Index by M.E. Porter, Sustainable Competitiveness by Advisory Board on Sustainability and Competitiveness, etc.

The Sala-i-Martin Model. X. Sala-i-Martin [5] is the author of the Global Competitiveness Index (GCI). The GCI is the model which comprises the factors on both micro and macro levels of competitiveness. From 2005 the World Economic Forum uses GCI to measure national competitiveness in many countries of the world. GCI includes a variety of factors, grouped in 12 pillars of competitiveness, with weighted average components of respective indicators, each measuring a certain aspect of competitiveness. **Unit of measurement- the score.** The score is made separated by 3 groups of factors: essential, of efficiency and innovational factors. Each group is limited from above as a share in the stage of economic developement of the country, based on the productivity, efficiency of production or innovation. As an example, the Republic of Moldova, belonging to the group of poor countries, has the folloing importance of determinant factors of competitiveness given by coefficinets of limit:

$(w_1=60\%)_{production}\, w_2=35\%)_{efficiency} + (w_3=5\%)_{innovation}=100\%_{total}$.

The formula shows that

$GCI_{moldova} = 0.6*Basic_{moldova} + 0.35*Effciency_{moldova} + 0.05*Innovation_{moldova}$,

Basic, Efficiency, Innovation meaning the numeric value of weighted averages of groups of indicators of production, efficiency and innovation at the level of national economy, calculated on basis of statistic data, survey results or being derivatives of those above-mentioned sources. Deficiencies of the model: „the belts" that strongly influence the GCI, not just eachpillar,but also each indicator; the influence of subjective factors is too big, taking into account the political decisions involved; the micro/macro ratio seems to be disproportional and is in favor of pillars linked to the situation on macro-level; the forecasting can be done just for the short run. The Sustainable Competitiveness Index (SCI), suggested by The Advisory Board on Sustainability and Competitiveness comprises X as well. Sala-i-Martin comprises already a larger set of indicators, trying to cover the domain of susteinability as well. Namely:

Human capital:

Health and primary education; Higher education and training; Social cohesion.

Market conditions:

Labour market efficiency; Financial market development; Market size; Goods market efficiency.

Technology and innovation:

Technological readiness; Business sophistication; Innovation

Policy environment and enabling conditions:

Institutions; Infrastructure; Macroeconomic environment; Environmental policy

Physical environment:

Resource efficiency; Management of renewablere sources, Environmental degradation.

The Portal Model. M.E. Portal introduced the notion of New Global Competitiveness Index (New GCI) [7], aiming to create an integrated index, which will replace those of the previous model. The author hoped that in this way he would evaluate more appropriate the determinant parameters of productivity, emphasizing the role of economic clusters in the economic growth. **Unit of measurement- GDP per capita.** Porter included the following groups of indicators in the evaluation of economic competitiveness of a state:

a) Institutional policies: permittivity of legislative framework, governmental expenditures, disparities, transparency, informal economy, corruption, decentralization, property rights;
b) Macroeconomics policies: budget deficit, internal and external public debt, inflation, exchange rate;
c) Administrative infrastructure: custom procedures, intervention in the business sector;
d) Infrastructure of the capital: capital market, bank solvency, shareholders rights, rights to repatriation, crediting, insurances; Innovational infrastructure: research/development, trademarks, technologies, clusters;
e) Productive infrastructure: roads, railways, harbors, air transportation, electric energy, telephony,

computers, internet;

f) Social infrastructure: human potential, the quality of education, the quality and prices for healthcare, life expectancy;

g) Activity of the company: technology absorption and innovation, expenditures of research/development, export potential, domestic trading, management, international cooperation, local advantages.

These indicators are grouped in the following way: economic business performances at macro, medium and micro level, institutional policies, fiscal and monetary policies, infrastructures. The porter Model represents an option of summing above mentioned indicators for each country in particular:

$GCI_{moldova} = MICRO_{moldova}*(w_1=0,21) + SIPI_{moldova}*(w_2=0,49) + MP_{moldova}*(w_3=0,30)$,

where MICRO- micoeconomic competitiveness, SIPI – social infrastructure and political institutions, MP – macroeconomic policy, (0,21 + 0,49 + 0,30 = 1).

To be mentioned that whether the initial form of the model or the modified one, including a large set of indicators and being very popular lately, still has some deficiencies mentioned by the author himself. Porter admits that the synthetic indicator "GDP per capita" is not the most appropriate to be used in the process of evaluation of economy of a country; the score awarded to some chapters of economic reforms by some experts is very subjective; the ratio between the number of micro level indicators and the number of macro level is significantly in favour of the lasts, a fact that encourages the reform of state institutions than of the business, etc.

Krugman Model. Development by convergence. By definition, the economic performance of an entity can be characterized by a set of indicators, denoted by the vector x, this vector being determined by a certain structure that is not always the desired one. As a result of eventual implementations of governmental or regional economic policies, economic indicators of the entity change, this is how the vector y is formed. This vector has another structure often name standard, the target vector or the standard structure. In a logic way, the problem of quantitative evaluation of structural modifications of vector x occurs, in other words, the problem of how close the components of the vector are to those of the vector y. To assess the degree of resemblance/difference of the vectors x and y, the scalar product of these two vectors is used $x = (x_1,...,x_i,...x_n)$ and $y = (y_1,...,y_i,...y_n)$, definede by the relation

$$(x,y) = |x| * |y| * \cos(x,y),$$

Where cos(*x,y*) denotes the angle between x and y. The above mentioned relation is reflected in a most accomplished way by the proportions $x_i \Big/ \sqrt{\sum_{i=1}^{n} x_i^2}$, and $y_i \Big/ \sqrt{\sum_{i=1}^{n} y_i^2}$ respectively which are economic equivalents to the share of each indicator of the vectors that characterize the entity and is generated by their length written in the form:

$|x| = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} x_i^2}$, $|y| = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} y_i^2}$, respectively, and the scalar product will be given by the described vectorial components. Replacing in the equality above, it is easy to conclude that the greater cos(x,y), the claser the structures of current indicators are to the standard structures and vice versa. If the angle between the vectors is 0 than the structures are identical, but if the angle becomes equal to 90^0, than the structures are orthogonal. In practice, the similarity/difference of structures of *x* and *y* are evaluated in the basis of analisys of the pairs of respective indicators. Another measurement of deviations of current indicators from the standard indicators is the distance between these vectors, given by the expression

$$d_{xy} = |x| - |y|.$$

Generally, it is not clearly defined if the distance is greater (smaler) because of the total length of vectors or because of the deviations of just two similar economic indicators. This is why the distance defined above is frequently used in the form of normal vectors. In the same way expressed above, two vectors are orthogonal , if the distance between *x* and *y* is maximum; also the respective structures will be identical, if the distance between them is 0. In reality, the vectors *x* and *y* are neither orthogonal nor identical, and the analisys of numeric sequences generated by angles and distances can offer information just about the amount of deviation, without evaluating the direction of convergence of studied economic structures. The vector *x* can converge towards vector *y* and viceversa, these economic processes representing the consequences of policies and efforts undertaken. The standard being established, the main directions of structural modifications can be determined, in the case examined here

$$d_p = y - x,$$

and, respectively, the mode and the direction will be

$$d_p = | y - x | = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (y_i - x_i)^2} \quad .$$

The modifications of these values can be analized in time, so in the moment *t* the current vector will be

$$y_t - x.$$

In this way, from all the multitude of approaches in the case of detection of considerable discrepancies with the standard in the development of entities, the most important is the one that is related to economic convergence. The aspirations of the Republic of Moldova to join the EU and the big discrepancies regarding the economic development require the necessity of the future economic development of the republic through convergence to EU economy. European Union is mostly a perfect unit, from the economic and political point of view, the fact that is confirmed by its 50 years of existence and growing prosperity. The attractivity of EU consists in the fact that it inspired the member-states and the candidates with the courage to do economic reformes, as well as the chance to move and progress together. A candidate country has to take into account the challenges of the community it wishes to join. The closer the moment of becoming a member of the community, the more important the processes of convergence are. Convergence is a time demanding process, involving one or more entities that aim to realize objective established before. Economic integration in European Community (EC) means, among other things, a correlation by synchronization of national economies to that of EC, as well asstructural tendencies, compatible over time, reffering to: economic stability (the typology of development, economic growth, economic equilibrium, the balance of payments, sustainability); tariffs and taxes (fiscal policies, the tax base, custom tariffs and trade); the budget and financial liabilities (incomes, budget deficit), administrative control (corruption, underground economy, monitoring), legislation at micro level (companies legislation, business plan); custom union (agricultural agreements, technical obstacles, investment measures, preshipment inspections, rules of origin, licenses, maximum subsidies, compensation measures, safeguarding, trade of goods, trade od services); economic and monetary union (transportaion agreements, transit procedure, decisions in the domain of communications, exchange rate, single currency), etc. As a methodology, this is equivalent to the reduction in disparities in the onw real economy and the the proximity to the standards of the community. The Gross National Product per capita is considered as being the most synthetic indicator of convergence. But the recognition of nonlinearity in the rythm of convergence in the past years enables some states with low initial level of developmentand, by default, of the GDP, to aspire to European integration, a fact confirmed by the recent reports of EC, that certfie the future macroeconomic framework for these candidate countries. The evaluation of convergence of a process, a sector, of economic activity or of the economy as a whole is performed on the basis of an analysis or in more detail, of a comparative economic researches. Modern comparative analysis allows the conducting of detailed economic researches, very close to the real situation, and the comparative studies became really helpful for the anlayses and forecasts. In practice, the convergence is frequently compared with a standard, after which the uniformity, the degree of convergence/divirgence, etc. is estimated. A special issue in this kind of researches consists in selecting the criteria of convergence, a criteria that will allow the monitoring and permanent evaluation of the process of economic convergence. To be mentioned, with regard to this fact, the coexistence of classical methodologies of analysis and forecast, and modern concepts with more liberal approaches of the theory of convergence and the evaluation of the convergence. In this way, we can distiguish the models that have already become classical and others, more recent, based on the nonlinear optimization and priciples of modern approach of the problem of economic convergence. Generally, some methodological obstacles might occur, especially in performing calculations, that is why for practical implementaitons it is necessary the selection of the class of economic problems,which describes several particular cases, but in the same time covers a large part of that class. That is to say, another model on the degree of stuctural convergence, developed by Krugman [6] is calculated for a structure *j,* by summing the absolute values of of difenrences of the values x^{ji} and x^{0i}, $i = \overline{1,n}$, so called „*the sum of distance between parameters*" and by the formula

$$K_j = \sum_{i=1}^{n} | x^{ji} - x^{0i} |,$$

Where x^0 represents the target vector, and x^{0i}, $i = \overline{1,n}$ – standard targets as components of the target vector. Krugman used this model in multiple aplications, from the evaluation of differencies between the center and the peripheries up to the evaluation of demographic disparities worldwide between metropolises and disadvantaged areas of continents. Subsequently, this model was adopted to the evaluation of the degree of convergence of different European states integrated in the EC. In the process of decision making, K_j is often compared to a standard of the form „1" or 100%, according to which the structural uniformity is determined.

To denote that all the above mentioned models are carrying a single function, some of them being designed for competitiveness *(Sala-i-Martin, Porter)* for the composition of raitings, rankings of international financial structures, others for convergence (*Krugman*) required to elaborate the specifications and the roadmaps of economic integration.

Detailed description fo the new model

(A). General considerations

1. Considering the above cited issues, we suggest another model for practical applications. The elaborated model is quite liberal, it does not impose rigid conditions to an economy, in the samne time it uses the methodology of comparative analysis, moreover, the latteer meets all the requirements imposed by the new concept of measuring the competitiveness.The indicators are compared with a standard, according to which the unifomity or the distance from the target is estimated. In comparative analysis this is one of the most popular methods. To compare the parameters of development of a country, region, etc. in time and space framework, with respect to a specific date, the eobve mentioned method is virtually irreplaceable. The classical formula of comparative analysis used in the branch of medicine and healthcare in USA, is presented below, being modified and included in the new model.

$$\sum_{i=1}^{n} (a_i - \hat{a}_i)^2) / (\sum_{i=1}^{n} (a_i - \bar{a})^2$$

Here (in USD):

a_i = actual demand of the person *i*

$\hat{a}_i$ = forecasted demand of the person *i*

$\bar{a}$ = the average (standard).

On the basis of the given formula the "distance" from the standard (the average) for each patient is estimated, i.e. regional and country wide prices on healthcare.

2. The problem of minimizing the expenses (maximizing incomes) is the basis of the economic growth. On the other hand minimizing expenses/maximizing incomes is the premise of strengthening the financial autonomy and resides in finding an optimal ratio between them, one the one hand, the taxation system and the economic incentive, one the other hand- the taxation system and the standard of living. Furthermore, it is imperative to take into account, considering the above mentioned facts, the dynamics of the phenomenon, meaning the evolution of the economic parameters studied over time. Analogically, we can derive the causal connections of the fiscal pressure, such as: the share of underground economy, the correlation between the GDP and the incomes of the economic agents, average salary and the productivity of labour, purchasing power, budget deficit, inflation, exchange rate, etc. It is necessary to establish the **first** mandatory **condition** –to determine the interdependence between economic indicators of the development, which would link in the first place the tax rate and the tax base with increasing or decreasing standard of living of the population, a fact which has been ignored in above analysed models. In reality, taking into account the necessity to promote the export of domestic alcoholic drinks to the community market, this condition has been adopted to the fiscal policies of excises, aiming the increase of the volume of export and maintaining the budget incomes at the current level. Consequently, if the situation of the fiscal policy remains unchanged, then the share of excises in the GDP will still be exaggerated; the prices in the national economy will still be distorted; the legislative framework will not give any incentive to the branch; additional charges will slow down the accelerated development of the viticultural branch. It is recommended to approve a new scenario of development of fiscal policies, namely the passage to a new methodology of calculating excises for all the wines and other alcoholic drinks; conducting of economic reforms in the branch, and developing at least one wine and viticultural cluster.

3. As was mentioned above, the fact of almost complete lack of functional connections between indicators represents a disadvantage of a methodological nature. In this way, even the authors noted that innovation is impossible without education and professional retraining, as well as without sufficient financial resources. The methodological problem consists in the way these connections are treated. The

authors recognize that such situations were simulated just in alternative scenarios, as these models admitted these restrictions with difficulty, because of the formula of measuring indicators: the score of weighted average value for GCI and GDP per capita for the New GCI, as well as of the methodology used. In the Porter model the exogenous variable is linked to endogenous variables through the model of linear regression, creating in this way a too simple relationship between the indicators. But after all, the cardinal problems of economic laws, expressed by functional connections between the indicators, are suspended in the researched models, representing additional disadvantages. As an example, it is not clear if in the studied economies the increasing of salaries were little, if the long term deposit interest rate exceeded the inflation, if the GDP has risen at least exponentially, at an eventual linear growth of the share of the research/development and innovation in the budget, if especially the purchasing power of an average salary was higher or lower than the change in the Consumer Price Index (CPI), in other words if the level of standard of living has improved or has worsened in the considered period of time, etc. For the Republic of Moldova the answer to these questions is undoubtable, because a share of national GDP has permanently increased during the last years with no proportional increasing of the standard of living, as the increase of GDP is due to import/export operations, while the physical production has stagnated, as well as the budget share in GDP. On the other hand the national GDP does not take into account remittances, which dominate the domestic economic activities. Therefore, the **second condition** must be imposed, so as it will establish through an organic connection, the rate of salary incomes growth, at least equal to the rate of GDP growth, to ensure the maintaining, or better the increase in the purchasing power of the population, thus of the standard of living and of the quality of life in general – a condition that should embody the final purpose of any economic growth. For example, through prices and the consumer basket such a connection can be expressed easily. The indicative prices constitute the main barometer of the economy. The starting point when analysing and forecasting the standard of living of the population of a country is often to compare the average salary to the minimum consumption budget. At the same time the consumption standards related to a certain list of goods and services are approved at the national level by the means of a normative act. At the end the average salary is taken into account. On the other hand, the biological standards substantiated by the competent institutions do include the necessity of minimum consumption of goods, to ensure not just the caloric balance, but also the necessary medicines for different socio-demographic groups of population, conforming to age and gender, while deeper analysis can be performed if along with the above mentioned facts the de facto consumption related to the list of goods is analyzed. Taking into account the qualitative modifications in the international marketing under the condition of globalization, the peculiarities of foreign trade policies of countries on this stage, it is important to note that in the last years the specialized literature reconsiders the researches on the examined problem, as well as the collateral problems: the purchasing power of the average salary, the minimum consumption basket, etc. The prices, particularly the indicative ones, often best reflect the economic situation and at the same time, allow the performance of comparative researches. With the help of this methodology the indicative prices for several countries has been calculated.

4. The analysis of the evolution of global economy, under the condition of causes and consequences of the crisis denotes a number of deviations from the general principles, as well as the ignorance of some objective regularities inherent to the development, in the first place of the postulate from which springs every evolving economy, whether small or big: a maximum of incomes by means of minimum expenses at every stage, at any level. A greater profit is only achieved by lower costs at an entity, or increasing the incomes, and the maximum profit is only achieved by optimizing the expenses and the incomes. The permanent proportional increasing of expenses and incomes, often in advance and in larger volumes, have discredited the idea of profit and entrepreneurial spirit, the taxation system has become inefficient and unbearable, generating instability, stagnation and distrust. A first possible solution to the crisis to overpass the crisis and the created general economic environment would be the optimization of the development parameters at all levels and in all fields. The problem of minimizing expenses (maximizing incomes) is the basis of economic growth, particularly the minimization of expenses and maximization of incomes are the premise of strengthening complete financial autonomy and resides in finding an optimum ratio between taxation and economic incentive.

5. **The remittances** play a major role in the functioning of the republic, a process that is going to continue at the current stage of our national economy: based on the same factors of production, investment or future innovation. In the Republic of Moldova the remittances strongly influence the standard of living, savings, education, business, poverty line, macroeconomic stability, etc. Secondly, to be taken into account

the comparative advantage- the land. Nowadays, the climate resources and the land matter a lot, being the key factors of any agricultural system. From the economic point of view and sustainable development of agriculture prospective it is the land that represents the most valuable component of natural resources. The rich soil, favorable climate, and cheap labor force are the main comparative advantages of the agricultural sector of the Republic of Moldova.

(B). The steps that have to be taken for implementation of the model

Step 0. Establishing the standard (components of the vector x^0).

Step 1. Calculation of optimal solutions (the unit of measurement at choice).

1.1 Fees and taxes of the fiscal policy;

1.2 Indicative prices with respect to the buying power of an average salary;

1.3 A list of compared economic indicators;

Table 1

Economic indicators

Quantifiable indicators	RM	UE
Macroeconomy	1. GDP per capita 2. Indicative prices 3. Salaries 4. Minimum consumption basket 5. Exchange rate	1. CDP per capita 2. Indicative prices 3. Salaries 4. Minimum consumption basket
Unquantifiable indicators	RM	
Clusters	Opportunities to create	
Microeconomy	1. Comparative advantages 2. Competitive advantages	

At this stage will be used whether optimization, econometric, equilibrium or simulation models, depending on the case. From the above mentioned, the model [3] was used more often for the numeric calculation, with a criteria of extreme in the form $extr\, f(x) = \|x - x^0\|^2$. To be mentioned that a significant role in the model is played by indicative prices. The reason of chosing it comes in the first place from the fact that in a market economy the prices had and always will represent the main barometer of the economic situation, in the second place the unprecedented globalization of global economy creates large migration phenomena, thus huge transfers from outside the country (remittances), which influence the price level on the internal market, distorting it to a maximum, thirdly the prices and tariffs are the determinant factors of essential differences between the real exchange rate and PPC while computing a GDP per capita. In this context, really relevant are the recent studies initiated by the European Comission and Eurostat, which elaborated a pilot project concerning the investigation of the level of indicative prices of certain categories of goods and services. Based on these premises the eventual prices have been calculated and forecasts of price evolution for next years have been done.

Step 2. Aggregation and weighting of indicators.

2.1 Bringing to commensurable numeric values, most often because of the exchange rate or adjusting to an identical unit of measurement;

2.2 The share of indicators means bringing to a common measure – %, analysis of obustness.

Step 3. The estimation of unquantifiable indicators and their weighting (%).

3.1 Comparative advantages;

3.2 Competitive advantages;

3.3 Creation of clusters;

Step 4. The mathematical formula (C), example – the Republic of Moldova:

$$C_{moldova} = \frac{\sum_{l=1}^{L} k_l * (\frac{x_l}{x_{l0}} - 1)^2 * 100\%}{L},$$

Where L is the number of considered indicators, namely those from table 1.

Step 5. Generalizations.

The formula can be generalized aand directly used to calculate the competitiveness:

5.1 C calculated for the GDP of the Republic of Moldova, compared to EU (the maximum of the community-Luxemburg),

	Republic of Moldova	**$EU_{luxemburg}$**
GDP per capita, thousands USD	1,510	104,5
GDP to PPC, thousands USD	3	81

5.2 *C* calculated for the three determinant factors: production, efficiency and innovation respectively, for the Republic of Moldova and EU (the country placed the best in the calculations of the model-Sweden),

	Republic of Moldova	**EU_{sweden}**
Production factors	4,10	5,98
Efficiency	5,59	5,32
Innovation	2,89	5,67

5.3 *C* calculated for the average of those 12 pillars of GCI for the Republic of Moldova compared to EU (the country placed the best in the calculations-Sweden),

	Republic of Moldova	**EU_{sweden}**
1.Institutional system	3,43	6,12
2.Infrastructure	3,18	5,76
3.Macroeconomic stability	4,31	5,61
4.Healthcare and primary education	5,50	6,41
5.Higher education	3,95	5,90
6.Efficiency of the market of goods	3,83	5,30
7.Labor market	4,41	4,89
8.Financial Market	3,68	5,15
9.Degree of technological training	3,28	6,12
10. Size of the market	2,40	4,58
11.Business conditions	3,28	5,88
12.Innovation	2,49	5,45

5.4 *C* calculated for those 5 pillars of the sustainable competitiveness, respectively: Human capital; Market conditions; Technology and innovation; Policy environment and enabling conditions; Physical environment.

(C). The advantages of the model

The category *distance from the standard* used in the formula C for the measurement of competitiveness and convergence, covers a large domain of purposes at the regional, national and international level and does not depend directly on forecasting horizon; the elements of the elaborated model are different: list of indicators, score, GDP per capita; the conditions of application are quite flexible; the resultant – optimal parameters at micro, mezo and macro level; the advantages are: unic evaluation concept, unit of measurement – at choice, optimization, variety of solutions, minimum of the subjective factor. In the suggested formula C, the elements of formulas are easy to identify, as well as the calculation procedures and the organic connections between Krugman, Porter, Sala-i-Martin indicators: Krugman's indicators are „$x/x^o - 1$", and the set of Porter and Sala-i-Martin indicators are used in the process of optimization. To be highlighted here that the list of economic indicators x from the formula *C* can be represented by any of them, but a qualitative change has occured in the comparative method when at first Porter and then Sala-i-Martin suggested a set of well linked, structured, and ranked indicators, but especially with a description of their connections, the fact that pumped up the value of the method to a new level. That is why the suggested method emphasizes the use of this set of indicators. From the computing point of view the suggested formula avoids a set of difficulties, specific for the other methods, by incluging just the ratio x/x^o instead of their actual values, bringing the values to the same degree and homogenizing the numeric calculations. In conclusion, the value of *C* will be at the same time a measure of the distance from the standard and an indicator of the competitiveness, and the ranking will be performed on the basis of just one indicator – *C*.

Implementations.

1. Taking into account qualitative modifications in the international marketing under the condition of globalization, the pecularities of foreign trade policies of countries at the current stage, the specialized litterature of last years reconsiders the researches based on the study of quality of life, evaluated by the means of consumer basket and the consumer budget with respect to the average (minimum) salary on the one hand. On the other hand, it is compared with the fundamental standards of the consumption of food, balanced by the caloric content, proportion of proteins, fat, carbohydrates, salts, minerals, vitamins, and supplemented with the necessary drugs, sanitation, hygiene, optics, goods and services. Based on the methodology described in [2], eventual prices for Romania have been calculated, which should minimize the sum of deviations from the community maximums. According to the same scheme the forecasts of price evolution for coming years have been calculated (see additionally [1]). The numeric calculations have been performed on the basis of the data from [4], the list of good and services considered in the study being representative for the selected groups.

2. Below it is calculated the competitiveness of EU member states according to the formula above, suggested by the authors for years 2010-2011, based on the data from [5], Ind1, Ind2, Ind3 representing the three determinant factors: production, efficiency and innovation. The LOC WEF is taken from the same source. The maximum community value of those three indicators (Sweden), the state placed the best by the World Economic Forum.

Tabel 2

METHODOLOGY OF CACULATION OF COMPETITIVENESS AND CONVERGENCE
Years 2010-2011

THE CALCULATED PLACE	THE EU PLACE	COUNTRY	Ind.1	Ind.2	Ind.3	C	WEF PLACE
28		MOLDOVA	4,1	3,59	2,89		94
			1	1	1	14,83256	
26		ROMÂNIA	4,36	4,18	3,24		67
		coefficients	1	1	1	10,09934	
1	1	Sweden	5,98	5,32	5,67		2
		coefficients	1	1	1	0	
2	2	Germany	5,89	5,11	5,51		5
		coefficients	1	1	1	0,086032	
3	3	Finland	5,97	5,09	5,43		7
		coefficients	1	1	1	0,122119	
4	4	the Netherlands	5,82	5,24	5,16		8
		coefficients	1	1	1	0,301083	
5	5	Denmark	5,86	5,2	5,15		9
		coefficients	1	1	1	0,310744	
6	6	England	5,58	5,28	4,98		12
		coefficients	1	1	1	0,644666	
8	7	Norway	5,65	5,13	4,83		14
		coefficients	1	1	1	0,875622	
9	8	France	5,67	5,09	4,83		15
		coefficients	1	1	1	0,883477	
7	9	Austria	5,67	4,93	4,97		18

		coefficients	1	1	1	0,776767	
10	10	Belgium	5,45	5,01	4,91		19
		coefficients	1	1	1	0,973898	
11	11	Luxemburg	5,81	4,92	4,76		20
		coefficients	1	1	1	1,073989	
12	12	Ireland	5,18	4,68	4,55		29
		coefficients	1	1	1	2,379587	
14	13	Estonia	5,38	4,52	3,9		33
		coefficients	1	1	1	4,337653	
13	14	the Czech Republic	4,91	4,66	4,19		36
		coefficients	1	1	1	3,851325	
20	15	Poland	4,69	4,62	3,76		39
		coefficients	1	1	1	5,910761	
16	16	Spain	5,13	4,56	3,96		42
		coefficients	1	1	1	4,385566	
15	17	Slovenia	5,18	4,33	4,08		45
		coefficients	1	1	1	4,372123	
18	18	Portugal	5,01	4,36	3,98		46
		coefficients	1	1	1	4,923786	
21	19	Lithuania	4,77	4,28	3,79		47
		coefficients	1	1	1	6,303207	
17	20	Italy	4,84	4,33	4,11		48
		coefficients	1	1	1	4,888974	
19	21	Malta	5,08	4,31	3,88		50
		coefficients	1	1	1	5,2786	
22	22	Hungary	4,65	4,38	3,71		52
		coefficients	1	1	1	6,672643	
23	23	Slovakia	4,77	4,43	3,54		60
		coefficients	1	1	1	7,001681	
25	24	Latvia	4,6	4,08	3,37		70
		coefficients	1	1	1	9,070961	
27	25	Bulgaria	4,43	4,07	3,22		71
		coefficients	1	1	1	10,30333	
24	26	Grece	4,49	4,12	3,41		83
		coefficients	1	1	1	9,061165	

From the table 2 it is easy to observe that the majority of countries change their place in the competitiveness rating (the columns THE CALCULATED PLACE and EU PLACE), because the elaborated methodology takes into account not just the indicator of competitiveness, but also the convergence toward the community standard.

Conclusions

Based on the systematic approach, embodied in the unic concept of the evaluation of competitiveness and economic convergence, a new *C* formula of calculation has been suggested, which covers on one side the parameters linked to convergence ($x, x^0, 1$), which represent on one hand the distance from the given standard of development parameters, on the other hand – their optimization – the criteria of extrema, comprising already the characteristics of competitiveness. In this way, the suggested formula embodies the qualities of formulas from well-known methods mentioned above, individually designed for competitiveness (Sala-i-Martin, Porter) and convergence (Krugman), bringing them together into a unic formula of evaluation and calculation, generalizing them.

Bibliography:

1. Gârlă Eugeniu Metodologia de calcul a accizelor la vinuri şi la alte produse alcoolice în Republica Moldova şi Comunitatea Europeană, Analele ASEM, Ediția a VIII, 2010, pp. 128-135.
2. Awad Galam Sami Metodologia analizei comparative. Studii de caz, Analele ASEM, Ediția a IX, 2011, pp. 244-149.
3. Gârlă Eugeniu Modelul Krugman - Porter Combinat, Economica, Nr.3 (73), 2010, pp. 141-152.
4. An experimental analysis into the measurement of indicative price levels for consumer products. Consumer prices research**,** European Commission, Eurostat, 2009.
5. The Global Competitiveness Report 2010-2011, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010.
6. Krugman P. Geography and trade, MIT press, Cambridge, Massachusetts, 1991; http://web.mit.edu/krugman/www/.
7. Porter, M. E., M. Delgado, Ch. Ketels and S. Stern "Moving to a New Global Competitiveness Index." Chp.1.2 of Global Competitiveness Report 2008/2009, pp. 43-63, Geneva: World Economic Forum (WEF).
8. J. Blanke, R. Crotti, Margareta D. Hanouz,B. Fidanza, T. Geiger The Long-Term View: Developing a Framework for Assessing Sustainable Competitiveness**,** Geneva: World Economic Forum (WEF), 2011-2012
9. Yager, R. R. On Ordered Weighted Averaging Aggregation Operators in Multicriteria Decision making. *IEEE Trans Syst, Man,Cybern.* 18 (1), 1996, pp.183-190
10. Yager, R. R. Quantifier Guided Aggregating Using OWA Operators. *International Journal of Intelligent Systems.* 11 (1), 1994, pp. 49–73

EMINESCU: ECONOMIA POLITICĂ – ŞTIINȚA LIBERTĂȚII

Conf. univ. dr. hab. Ivan Ustian, ASEM

Omul are atâta libertate şi egalitate pe câtă avere are.
M. Eminescu
Omul varsă în pământ o viață, o destinațiune nemărginită.
M. Eminescu

Noțiuni preliminare

Fiind un adept fidel al teoriei liberalismului economic clasic, elaborat de către Adam Smith, Eminescu, aidoma lui Byron şi Puşkin, – poeți economişti, adepți militanți ai teoriei lui Smith, considera, la justa valoare, că economia politică este o ştiință a libertății economice. În cel mai important manuscris (2257) de economie politică – proiect al unui manual de economie politică, Eminescu avea să spună că: „***Omul are atâta libertate şi egalitate pe câtă avere are”.*** Manuscrisul dat conține ideea complexă de economie politică, în el e examinată istoria economiei politice, obiectul şi metodologia de analiză a acestei ştiințe. Economia politică e numită de Eminescu „ştiință a lumii averilor” sau, pur şi simplu, „ştiința

averilor". „Averea este libertatea", spune Eminescu după Smith. Însuşi conceptele – „lumea averilor" şi „ştiința averilor", ne amintesc de lucrarea epocală a lui A. Smith „Avuția națiunilor", apreciată de contemporani ca Biblia liberalismului economic, în care Smith mărturiseşte că scopul economiei politice constă în sporirea „înavuțirii… poporului…" în condițiile unei libertăți economice şi sociale. Manuscrisul porneşte de la dialogul lui Platon, ca mai apoi să se oprească la conceptele economice ale lui Aristotel, expuse în cele mai de vază lucrări ale sale: – „Politica", „Etica" şi „Etica nicomahică", la care face referiri Eminescu.

Conținutul manuscrisului 2257 e asemănător cu conținutul primelor capitole ale cărții lui Smith „Avuția națiunilor", precum şi cu cartea întâi a lui J.S. Mill „Principii de economie politică". În acest manuscris, Eminescu nu utilizează conceptul „economie politică", dar sinonimul acestui concept folosit frecvent de către Smith, – anume: „economie națională" cu două conotații: ***prima teoretică***, – economia politică şi a ***doua empirică***, – ea vizează economia reală a unui stat.

În acest manuscris, Eminescu menționa faptul că economia politică „e o ştiință nouă, deşi faptul la care se raportă e vechi ca lumea" (subl. de Eminescu – I.U.). Eminescu tratează economia politică din punct de vedere al procesului evoluționist, natural-istoric de dezvoltare a omului din cele mai străvechi timpuri, studiind etapele şi modurile istorice de organizare a producției şi a relațiilor de producție dintre oameni în timpul procesului de producere a averilor, necesare omului. Eminescu ajunge la concluzia că „lucrul şi organizarea oamenilor n-au fost totdeauna aceleaşi nici după cea mai dinăuntru ființă a lor". Şi el îşi anunță scopul studiului său: „pentru a vedea prima formă a lucrului omenesc vom lua în rând mai întâi Orientul, după aceea lumea veche greacă şi romană, după aceea lumea germană şi până în timpii noştri".

Eminescu relevă gânduri esențiale: „***spiritul istoriei economiei… este dezvoltarea libertății…"*** şi „***miezul intern al istoriei***" este acela „***de-a produce libertatea prin legile economiei…"*** E semnificativ faptul că Eminescu tratează economia politică drept ştiință capabilă să dea libertate celor trudiți şi asupriți, deoarece până la dezvoltarea industriei, care este „***miezul libertății civile***", domina „**sclavia definitivă**" – (subl. de Eminescu – I.U.) a „clasei de jos" a cărei nelibertate a sfărâmat şi „voința şi autonomia personalității în genere".

Astfel, după părerea lui Eminescu, economia politică e ştiința Libertății, capabilă să elibereze clasele asuprite şi oprimate de sub jugul exploatării de către clasele dominatoare prin intermediul procesului de producție, bazat pe proprietate privată. Acesta e un gând asemănător cu gândurile economice ale lui A. Smith, D. Ricardo şi J.S. Mill, care vedeau în economia politică o armă sigură de luptă contra proprietarilor funciari, ce împiedicau dezvoltarea modului nou de producție – celui capitalist în frunte cu tânăra burghezie, care pleda pentru libertatea economică, socială şi cea individuală a personalității umane. Din cele spuse, se întrevede că Eminescu pune semnul egalității între bogăție şi libertate. Analizând progresul dezvoltării istorice a societății umane Eminescu, pe bună dreptate, analizează calea de transformare a țăranului liber în țăran sărac, supus țăranului bogat, care avansează ca proprietar funciar, ceea ce duce mai departe la ruinarea țăranilor mici şi la transformarea lor în sclavi. Şi, dacă până acum lucrul se consideră prestigios, odată cu apariția sclavului, lucrul devine posesiunea sclavului, pe când de bunurile create de el se foloseşte proprietarul funciar – aristocratul. De aici începe, spune Eminescu, germenele descompunerii societății sclavagiste ca mod istorico-social de producție.

Pe parcursul istoriei, apare un moment, când sclavagismul devine o frână de dezvoltare a forțelor de producție, se neagă pe sine, piere şi, în locul lui, apare alt mod de producere – cel feudal, care, din punct de vedere istoric, e o etapă mai progresivă de dezvoltare a forțelor de producție şi o nouă etapă de sporire a productivității muncii, ce duce la ascensiunea economică a societății umane. Ideile eminesciene vin de la Aristotel, care începe de la omul singular, ridicându-se la omul organizat, mai târziu, în stat, care nu e altceva decât o formă de dezvoltare şi organizare a modului de producție a bunurilor materiale necesare pentru traiul oamenilor. Eminescu începe de la natura umană ca parte integrantă a naturii înconjurătoare, tot aşa ca şi Aristotel, care, printre altele, anticipează diviziunea muncii expusă de el însuşi şi observată mai târziu de către Smith, care îi va servi acestuia drept piatră unghiulară de edificare a teoriei diviziunii muncii.

Astfel Eminescu priveşte şi concepe relațiile juridice – „constituționale" ale statului antic sau instituționale, ca un produs al „chestiunilor de posesiune", adică cum am spune azi, a relațiilor de producție, care nu sunt altceva decât relații de posesiune a proprietății producătorilor şi care se realizează numai şi numai în procesul economic de reproducere: producție, repartiție, schimb (circulație) şi consum. Eminescu insistă aspra unui fapt cert: omul individual, organizat în stat nu

trebuie să distrugă natura pentru a-şi menține viața şi supraviețuirea prin urmaşi, dar e dator să producă „***o lume nouă***…" şi pe care s-o redea „***lumii naturei***", ***dăruindu-i acesteia şi „…nemărginirea sa***" (subl. de Eminescu – I.U.).

Deci, Omul e dator (trebuie) să înnobileze natura prin existența sa şi astfel să dea „existenței naturale o viață personală, o formă mai natală". Din momentul apariției sale, omul intră într-o luptă serioasă nu cu natura, ci cu forțele ei ostile omului nou-născut (aici a omului primitiv – I.U.) şi această „***luptă îl sileşte pe ăsta din urmă de-a fi altceva decât ceea ce este el, îi deschide un al doilea viitor, o a doua destinațiune, şi cu intrarea omului în viața naturii a intrat şi pe Pământ o epocă a doua".*** În manuscris, cuvântul „a doua" e scris deasupra, în locul cuvântului „nouă", ceea ce înseamnă că Eminescu cunoştea extrem de bine rolul omului în dezvoltarea evoluționistă a Naturii, precum şi rolul acestuia ca forță geologico-ecologică (conceptul marelui savant rus V.I. Vernadski) prin intermediul procesului de producție, luminat de făclia conştiinței umane.

Aspectul teoretico-economic al Libertății. Eminescu a fost preocupat, în permanență, de problema Libertății. El a împrumutat de la predecesorii săi, – Byron şi Puşkin – aprecierea economiei politice ca ştiință a Libertății: „***Economia politică este o ştiință a Libertății şi, de aceea, ea a capabilă „să creeze o lume liberă fără regi şi cerşetori".*** E bine cunoscut faptul că Byron, Puşkin şi Eminescu au împărtăşit idei similare:

1. S-au plasat integral pe poziția lui Charles-Louis Montesquieu, care afirma că „libertatea economică e mai importantă decât fertilitatea solului";

2. Au luat la înarmare creativă (fără rezerve) lozincile Marii Revoluții Franceze de la 1789: Libertate, Egalitate, Fraternitate;

3. Au corectat triada principiului eficienței economice a lui Smith: ***munca, economisirea, acumularea,*** creând propriile triade economice, bazate şi pe principiul echității sociale:

- ✓ triada lui Byron: ***Dragostea, libertatea şi economia politică;***
- ✓ triada lui Puşkin: ***Calculul, moderația şi dragostea de muncă;***
- ✓ triada lui Eminescu: ***Scopul, procesul de lucru, consumul***.

Prin intermediul acestor triade, Byron, Puşkin şi Eminescu au îmbogățit teoria liberalismului economic clasic cu valențe noi de ordin umanistic-altruist. De exemplu: componența triadei lui Byron – „Dragostea" include în sine conceptul larg al „Dragostei" față de oameni, echivalent cu sloganul din Sfânta Scriptură: „Iubeşte-ți aproapele tău ca pe tine însuți", înrudită cu noțiunea instituțonală, familiară şi cultural-literară. E de accentuat şi componența a treia a lui Byron, – „***economia politică"*** ca „***ştiință a libertății***" şi ca „***triumf al libertății".*** Aceasta este înrudită cu conceptul nr. 1 al triadei lui Puşkin „***calculul***", care a fost evitat de către Smith, dar care are şi el conotații al componentei lui Byron – „***Libertate***".

În triada lui Puşkin, şi-a făcut loc o componentă cu totul deosebită, – „***moderația***", care e o anticipare a conceptului economie, ***apărut cu 80 de ani mai târziu*** (în economia politică) sub denumirea de „***optimul economic***" al cercului reproductiv – de la cerere până la consum.

Urcându-se pe treptele triadelor economice ale lui Byron şi Puşkin, Eminescu şi-a creat propria triadă: „***Scopul – procesul de lucru şi consumul***". Prima componentă – „***Scopul***" – reiese din afirmația lui Eminescu „***Omul produce scopuri***" de tot felul, – nu numai economice, dar şi sociale, după care vine a doua componentă, – procesul de lucru. Apoi produsul apărut în urma acestui proces se consumă.

E de menționat faptul că componentele triadelor economice ale lui Eminescu sunt înrudite cu componentele triadelor economice ale lui Byron şi Puşkin de valența principiului echității sociale, a cărei menire e bunăstarea şi fericirea fiecărui om concret individual în parte.

Problemele libertății şi ale bunăstării sunt rezolvate de către Eminescu prin prisma Economiei politice ca Ştiință a Libertății, create în procesul de producție de către Omul-Personalitate, deoarece produsul finit este proprietatea producătorului, iar proprietatea este însăşi Libertatea.

De aceea, Eminescu, după exemplul lui Byron şi Puşkin, s-a plasat pe teoria economică, elaborată de către Smith, care sună astfel: „***Economia politică e ştiința despre aceea cum se produce… averea***", transpunând-o ceva mai redus: „***Economia politică este ştiința averilor".***

După o asimilare mai profundă a teoriei economice liberale a lui Smith şi Ricardo, Eminescu a ajuns la convingerea justă că „***Economia politică este forma în care spiritul lumii îşi aduce la conştiința de sine legile lui proprii".***

De la acestă formulă Eminescu ajunge la concluzia fermă că: „***miezul intern al istoriei…***" e acela „... ***de a produce libertatea prin legile economice***", iar „***spiritul istoriei economiei… este dezvoltarea libertății…***". Cercul s-a încheiat: „***Economia politică este ştiința Libertății".***

Eminescu scria: „***progresul, care zace în viața averilor, are o măsură obiectivă în proprietatea de pământ"***. Şi, dacă omenirea tinde spre „***un progres nemărginit***", apoi „*viața averilor ei nu poate să stea pe loc, căci prin persistarea asupra posesiunii de pământ se naşte o mărginire a istoriei şi nelibertatea oamenilor*" (subl. – I.U.).

Meritul lui Eminescu e acela că el a sesizat limitele progresului economic, care stagnează dezvoltarea libertății reale, acolo, unde există numai agricultură, bazată pe proprietatea privată mică. Agricultura e tratată de Eminescu ca prima şi primordială formă a posesiunii, iar industria – ca a doua formă – formă secundară a posesiunii. Forma industrială, după Eminescu, e nemărginită, şi ea se înmulțeşte odată cu „înmulțirea oamenilor". Eminescu, fără să vrea, descoperă independent de economistul italian al sec. XVIII, F. Galliani, faptul istorico-economic, care sună astfel: „***Omul e cea mai mare valoare şi avere a societății umane***", confirmând prin aceasta că progresul economic şi social e propulsat de către Omul-Personaitate. Eminescu a ajuns la o concluzie justă, care ne spune că numai acel om poate fi liber, care posedă proprietate şi care lucrează permanent pentru avansarea acestei proprietăți. Deci, Omul liber este Omul producător de scopuri, omul gospodar (producător), care îşi creează propria libertate prin intermediul procesului de lucru. Aşadar, după Eminescu, – „***industria este miezul libertății civile".***

Meritul lui Eminescu constă în faptul că el a observat următoarele: „*spiritul istoriei economiei…este dezvoltarea libertății prin posesiunea industrială", care e „miezul…intern al istoriei de a produce libertatea prin legile economiei" condensate în „literatura economiei" „…ca formă, în care spiritul lumii îşi aduce la conştiința de sine legile lui proprii"* (subl. – I.U.). Legile economice sunt o reflectare a fenomenelor real-materiale economice în procesul cărora se naşte posesiunea şi proprietatea ca fundament al libertății. Iar ştiința, ce studiază legile economice universale, e economia politică, care, pe bună dreptate, în interpretarea lui Eminescu, este ştiința libertății economice şi sociale. Progresul producției şi al averilor e şi progresul libertății Omului concret individual. Progresul procesului de producție, creator de averi-proprietate este şi progresul libertății umane. Deci, spune Eminescu : procesul de lucru este „***istoria libertății întrucât aceasta se bazează pe posesiune"***, … „***istoria este… introducerea proprie a economiei***..." (subl. – I.U.) just, foarte just. Aceste gânduri eminesciene au fost confirmate de istorie.

Eminescu se pronunță pentru înlocuirea sloganului smithian: „Omul-economic" parțial pentru economie" sau „Omul pentru Avuție" cu sloganul: „***Economia pentru Om***" sau „***Avuția pentru om***", de aceea, ***avuția este sinonimul „Libertății economice"*** cu cele două branşe: „***libertate socială***" şi „***libertate personală (individuală)***" a Omului-Personalitate ca subiect de producție, capabil să „producă scopuri", apoi procesul de lucru în cadrul căruia se produc produse finite bune de consum – condiție necesară pentru satisfacerea necesităților primordial-vitale ale Omului individual şi Omului-Societate, condiție, ce aduce cu sine şi fenomenul Libertății umane de forțele oarbe ale Naturii.

OMUL-PERSONALITATE – SUBIECT AL PROCESULUI DE PRODUCȚIE

Eminescu „nespecialistul", în manuscrisul 2257, a creat, fără să bănuiască, un concept economic nou – Omul-Personalitate, a cărei esență este „***personalitatea***" şi „***libertatea reală***". Să plonjăm în gândurile eminesciene. Erudiția intelectuală imensă i-a permis lui Eminescu să absoarbă şi să acumuleze tezaurul ştiințific al culturii şi civilizației universale.

E dificil de constatat că economia politică, din ştiință teoretică despre legile universale ale realizării şi perfecționării Omului-Personalitate în procesul de producție, s-a transformat în ştiință ideologică, care ignora prima parte a conceptului „economia" şi punea accent pe partea a doua – „politica" în defavoarea primei. Intuind acest lucru, Eminescu lasă la o parte conceptul, elogiat de Smith, Ricardo şi Mill – conceptul „Omului economic" parțial – ca atom al omului general economic al manufacturii şi fabricii capitaliste şi creează un nou concept economic, cum am spus, mult superioar Omului-economic: Omul-Personalitate. Conceptul Om-Personalitate îmbrățişează legile mai multor discipline: legile economice, legile ştiințelor naturale, legile filozofiei şi psihologiei sociale şi legile juridice. Conceptul Om-

Personalitate este un concept economic mixt, care uneşte „omul economic" al lui Smith cu „omul moral", „inteligibil" al lui I. Kant.

Anume Omul-Personalitate e capabil să creeze, cum zicea Eminescu, spre deosebire de Kant, „scopuri" (deoarece „scopurile" lui Kant existau ***a priori*** ca scopuri ale Naturii), sălăşluite în Om şi apoi, în conformitate cu ele, Omul poate să proiecteze şi să organizeze, în mod conştient, procesul de producție a bunurilor materiale şi spirituale pentru satisfacerea şi realizarea naturii sale, spre o dezvoltare complexă şi deplină perfecțiune în conformitate cu idealul, creat de „scopurile" lui. Problema Omului-Personalitate (de aici încolo conceptul „Omul-Personalitate" va fi scris fără ghilimele) e examinată de către Eminescu sub trei aspecte: 1) din punct de vedere al ştiinţelor naturale, 2) din punct de vedere al economiei politice, precum şi 3) din punct de vedere al procesului economic empiric, dar nu numai din punct de vedere filozofic, cum au procedat predecesorii lui Eminescu – Sismondi şi Say. Eminescu a anatomizat circuitul economic, ce se roteşte în jurul Omului-Personalitate, procesul de reproducere cu toate momentele sale: producția, repartiția, schimbul şi consumul. Conceptul Omului-Personaliatate e conceptul Omului-Universal eminescian, care şi-a conceput propriul său rol şi destin, precum şi, concomitent cu aceasta, destinul propriu pe planul istoriei universale. Numai un astfel de subiect al istoriei universale poate crea „scopuri" şi e capabil să le realizeze întocmai. Eminescu nu idealiza omul primitiv, cum o făcea J.J. Rousseau prin maxima sa: „***înapoi spre natură***", ci îl compătimeşte pe acesta, considerând just că omul primitiv nu a trăit în rai, deoarece era supus calamităților naturale. De aceea, poetul-economist pledează pentru eliberarea omului economic de condițiile de producție rigide pentru a-şi facilita acest proces în numele realizării „scopurilor" sale în deplină concordanță cu ecologia naturală, îndemnându-l, astfel, pe Omul-Personalitate „***înainte spre natură***". Eminescu demonstrează argumentat că omul primitiv, cum am mai spus, era strivit de condițiile rigide naturale, neadaptate de nimeni pentru alimentarea şi adăpostirea fiului nou-născut al Naturii. Poetul-economist menționa că există o mare deosebire între cantitatea de averi, pe care o posedă Omul „individual singular" contemporan al lui Eminescu, nemaivorbind de zilele noastre şi primele unelte primitive – unica avere pe care o posedau „*pescarii, vânătorii, nomazii de odinioară şi oamenii de azi*" (subl. – I.U.). Poetul-economist avea să spună că fapta cea mare şi prima pe care o observăm este aceea „că suma averilor din lume a crescut într-un mod uriaş cu fiecare…individ". Aceasta s-a manifestat prin evaluarea productivității muncii agricole, care a dat naştere industriei şi care, la rândul său, a dat şi imbold dezvoltării Omului-Personalitate – subiect creator de „scopuri" şi de valori de întrebuinţare mai calitative, precum şi de valoare intrinsecă mai avansată, care a facilitat dezvoltarea spirituală a Omului-Personalitate ca subiect al procesului de producție.

În conformitate cu cele menționate mai sus, e necesar să ne reîntoarcem la noțiunea lui Eminescu: „***omul produce scopuri***" (subl. de Eminescu – I.U.). Din punct de vedere al unor economişti dogmatici, s-ar părea că Eminescu nu are dreptate, când spune că „***omul produce scopuri***", un astfel de economist îndată l-ar contrazice şi ar afirma că Omul produce produse. Dar tocmai aici e şi enigma – de ce Eminescu a mai spus că Omul, în afara produselor, mai produce şi scopuri. Eminescu, tangențial, a afirmat o idee justă că: omul se deosebeşte de animal prin trei momente esențiale: 1. Prin posedarea conştiinței; 2. Prin posedarea limbii vorbite; şi 3. Prin facultatea de a munci conştient conform scopului chibzuit de rațiunea sa. Eminescu e pe deplin în albia filozofiei economiei Naturii, elaborată de oamenii celebri ai lumii: Socrate, Platon, Aristotel, Plutarh, Buffaun, Ch. Darwin, E. Haeckell, R. Virchow, Timireazev, Mendel…, precum şi ai economiei poetice, fondată de Smith,Ricardo, Mill, Say, Sismondi, Bentam, Ştorh, A. Toqueville etc. Eminescu apreciază la justa valoare facultatea conştiinței umane, exprimată prin limbaj, că anume omul e capabil să producă scopuri. Eminescu nu a comis nicio greşeală. El a confirmat un concept important al economiei politice clasice. Economiştii, ce respectă unele manuale de economie politică, roase de moliile vremii, țin morțiş una şi bună: omul posedă interese, iar scopul trebuie atribuit procesului de producție, chemat să transforme obiectele de muncă cu ajutorul mijloacelor de muncă (maşinilor şi uneltelor), adică scopul economic trebuie să fie realizat de factorul subiectiv (de om – I.U.) în joncțiune cu factorul obiectiv, mijloacele de producție prin acțiunea acestora asupra materiei prime naturale spre a produce bunuri materiale, menite să satisfacă necesitățile primordial-vitale ale omului-societate. În acest desiş de termeni economici conceptuali, economistul politic se rătăceşte sigur şi-l pierde din ochi pe Omul-Personalitate – creatorul scopurilor, iar mai târziu şi produsele acestuia pentru a satisface aceste scopuri.

Manipulând concepții economice serioase, care sunt, desigur, esența economiei politice, economistul „serios" uită că anume personalitatea umano-socială inițiază scopurile societății în fața procesului economic de reproducere: de producție, repartiție, schimb şi consum; anume personalitatea umană reflectă în sine şi altora relațiile sociale, care se găsesc în permanentă oscilare, pe de o parte, şi modificările din sistemul organizațional de producție conform dezvoltării vertiginoase a tehnicii şi tehnologiilor moderne.

Pe unii dascăli economişti îi frapează devierea lui Eminescu de la schema strictă a manualului de economie politică clasică, deoarece ei sunt orbiți de ordinea sclipitoare a definițiilor economiei politice, însă după o analiză mai profundă, ajungem la o concluzie fermă, că Eminescu-economistul a avut dreptate, când a spus că omul „produce *scopuri*" şi, după C. Noica, o spunem şi noi că „*e totuşi bine câteodată să ne ridicăm la dezordinea eminesciană*" (subl. – I.U.), mai ales că „dezordinea", despre care este vorba, e o ordine de valoare esențială. Conceptul lui Eminescu „***omul produce scopuri***", după cum am menționat, nu e o abstracție nebuloasă, ci o abstracție clară, urcată pe scară concretă, care ne relatează elocvent că orice om pentru un alt om trebuie să fie scop şi nicidecum mijloc de făurire a propriei fericiri şi desăvârşiri a personalității sale. Mai mult decât atât: omul pentru om trebuie să devină scop, aceasta o citim în partea istorică a manuscrisului 2257, unde Eminescu pledează pentru lichidarea orânduirii nedrepte sociale, în sânul căreia, la o anumită perioadă de dezvoltare istorică, omul a devenit nu scop, dar mijloc pentru alt om, mijloc de satisfacție a necesităților primordial-vitale, economice şi sociale ale altui om. Deci, se produsese o divizare; proprietarul mare devenise scop pentru sine şi numai pentru sine, iar proprietarul mic fusese transformat de primul într-un simplu ilot, sclav, adică, pur şi simplu, mijloc de creare a fericirii personale,- a marelui proprietar. Fericirea şi desăvârşirea spirituală a proprietarilor mari – sclavagiştilor, feudalilor, burghezilor era creată pe spatele altui om – sclavului, țăranului iobag şi proletarului. Eminescu, prin maxima sa „***omul produce scopuri***", a anticipat nu numai gândurile unor economişti de mai târziu, ci a desfăşurat gândurile lui Aristotel, care el însuşi a renunțat la sclavi – i-a eliberat din gospodăria sa individuală şi el, şi fiica lui au trăit restul vieții lor fără sclavi, aşa cum au trăit peste veacuri tot fără sclavi şi argați Quesnay, Smith, Marx şi însuşi Eminescu.

Astăzi, noi ştim că conceptul eminescian Omul e scop pentru Om, înseamnă dezvoltarea personalității, lărgirea cercului posibilităților, capabile să facă față tuturor facultăților, dexterităților şi necesităților genetice, economice şi sociale. Deci, dezvoltarea Omului-Personalitate, e scopul şi criteriul cardinal al economiei, adică al progresului economic şi social, ce înaintează sub semnul dezvoltării vertiginoase a ştiinței şi tehnicii moderne.

„***Omul produce scopuri***" înseamnă supunerea procesului de reproducție cu toate momentele sale – producție, repartiție, schimb şi consum numai şi numai satisfacției intereselor economice şi sociale. Această satisfacere are loc în numele dezvoltării, desăvârşirii şi perfecționării Omului-Personalitate până la armonia sa fizică şi spirituală, demnă de om ca ființă a naturii şi ca forță ecologică-economică-socială. Anume aici e „punctul omega" al academicianului Rusiei V.I. Vernadski şi al ucenicului acestuia, – al filosofului francez Pierre Tierrde Chardeun spre care tinde omul universal. Poate, într-o măsură oarecare, Eminescu, prin conceptul-maximă „***Omul produce scopuri***", a anticipat întrucâtva un alt concept, cel de dezvoltare şi desăvârşire deplină a omului-societate, ceea ce presupune armonia dezvoltării fizice şi spirituale prin satisfacerea în toată plinătatea nu numai a necesităților vitale, economice şi sociale, dar şi satisfacerea necesităților spirituale, sălăşluite în stare latentă în dexteritățile şi facultățile genetico-ereditare ale naturii umane – ale talentului spre ştiință, arte frumoase, poezie etc.…, adică libertate deplină pentru desfăşurarea anvergurii aripilor genialității personal-individuale ale omului concret individual, ca o consecință a libertății reale a ființei umane. Dar, pentru realizarea acestor aspirații economice şi sociale, e necesar, mai întâi, să se realizeze conceptul „***omul produce scopuri***" , expus de nespecialistul Eminescu, care, poate, va intra în economia politică ca un concept nou, „ ce exprimă adevărul"- relațiile de producție ale societății umane, tot aşa cum a intrat în economia politică conceptul „rentei funciare", descrisă cu mult înainte de Smith şi Ricardo de un alt nespecialist în materia economiei politice – agronomul american Anderson, ca mai apoi să fie sacralizată de Petty, Smith şi Ricardo. Tot ce e posibil. Nu e exclus că, pe viitor, scopul economiei reale să se înceapă cu Conceptul Om-Personalitate, cu sloganul: „***Omul e scopul suprem al producției***".

Miezul acestei categorii e relatat de însuşi Eminescu în manuscrisul economic 2257: „*cu intrarea omului în viața naturii a intrat şi pe Pământ o epocă a doua…, al doilea viitor…, o a doua destinațiune. Principiu a acestei destinațiuni (determinațiuni) a existenței personale este nemărginirea, infinitul, o naştere în veci nouă. Omul produce totdeauna ceva nou, o lume nouă, el redă lumii naturii nemărginirea sa*" Destinațiunea Omului-Personalitate poate fi concepută numai ca destinațiunea Omului concret individual, deoarece numai el şi posedă o „*destinațiune internă*" (subl. – I.U.), care se exprimă în

„facultatea, puterea, voința…" de a crea mereu şi „…de a produce prin sine însuşi o viață nouă", pentru că însuşi Omul concret individual e „*naşterea eternă*" (subl. – I.U.). Deci, destinațiunea de „*devenire eternă*" (subl. – I.U.) nu poate fi rezolvată de un singur Om concret individual, dar de un lanț întreg de generații succesive, perindându-se pe parcursul istoriei economice, deoarece Omul concret individual are o viață limitată în timp şi spațiu, concomitent cu aceasta, posedă şi o putere, de asemenea, mărginită, sau, cum scria Eminescu, „*numai mărginită*" (subl. – I.U.). „*Omul conține în el o contradicțiune adâncă*" (subl. – I.U.), deoarece posedă o „*destinațiune internă*" (subl. de Eminescu – I.U.) de „*devenire eternă*", pe când forța lui fizică e foarte limitată în timp.

Şi, atunci, Omului-Personalitate nu-i rămâne nimic altceva de făcut decât să se forțeze din răsputeri pentru a realiza „această contradicțiune a puterii mărginite şi-a determinațiunii nemărginite" printr-un proces de producție organizat riguros şi bine determinat conform cu legile universale naturale şi economice (dacă e posibil de perceput aceste legi – I.U.) spre a dezlega acest nod gordian al naturii contradictorii biosocial-umane prin activitatea sa creativă şi perpetuă, numită „*viața omenească*" (subl. de Eminescu – I.U.). Iar „viața e lupta prin care Omul traduce destinațiunea sa.

Eminescu spunea că lucrul omului individual, precum şi lucrul Omului general, e lucrul omenirii, iar „*lucrul omenirii e o etapă*" de „*eterna naştere – un etern progres*" şi aceasta e condiția fundamentală de a-l transforma pe Omul-economic într-un alt ins, cu alte calități, în Om-economic-social-ecologic cu numele de ***Om-Personalitate,*** la care apelează Eminescu, ca la Omul viitorului.

Omul-Personalitate e acel ins stigmatizat şi sublim, care uneşte într-o singură integritate necesitățile economice cu cele sociale şi cu cele ecologice şi care devin „scopurile" lui personal-individuale: materiale şi spirituale. În plus, Omul-Personalitate e acela, care poate crea „scopuri". Eminescu intuieşte şi insistă că: „Principiul lumei personale constă însă în aceea: că Omul „*produce scopuri*" (subl. de Eminescu – I.U.). Omul-Personalitate supune „***scopurile***" sale „***existenței naturale"*** (subl. de Eminescu – I.U.). Aşadar, în existența real-materială a Naturii „*personalitatea*" (subl. de Eminescu – I.U.) umană creează „*a doua viață a Pământului*", viața personală a Omului concret individual, care, după Eminescu, „*e o lume personală în cea naturală*" (subl. de Eminescu – I.U.).

Eminescu conexează conceptul „scopuri" cu alt concept – „lucru", – ambele cristalizate în produse finite, create în procesul de lucru conform „scopurilor", propuse de Omul-Personalitate în numele supraviețuirii sale.

Eminescu contra lui Kant. Aici e necesar un paragraf special pentru a elucida curajul ştiințific al lui Eminescu, care l-a contrazis pe Kant şi a creat propriul concept original şi valoros: „***Omul produce scopuri***". Acest concept a fost apreciat la justa valoare de către scriitorii Republicii Moldova, academicienii I. Druță şi A. Lupan, precum şi de către academicienii eminescologi ai Academiei Republicii Moldova – H. Corbu şi C. Popovici.

Repetăm faptul că, în operele scriitorilor Republicii Moldova, academicienilor I. Druță şi A. Lupan, precum şi în cercetările eminescologilor, academicienilor C. Popovici şi A. Corbu, e bine conturat conceptul lui Eminescu: „***Omul produce scopuri***" referitoare la opera genială poetică cu aspect social.

Academicienii I. Druță, A. Lupan, A. Corbu şi C. Popovici au apreciat la justa valoare conceptul lui Eminescu: „Om-Personalitate" cu ajutorul căruia el a îndrăznit să-l contrazică pe Kant în ceea ce priveşte conceptele jignitoare ale acestuia referitoare la aprecierea Omului drept „obiect al Naturii" sau numai în calitate de „maşină de lucru". Marele merit al academicienilor nominalizați – scriitori şi savanți-filologi, constă în faptul că ei au dovedit, cu prisosință, că însăşi opera genială, atât cea poetică, cât şi cea socio-economică a lui Eminescu a respins conceptele lui Kant, care vedea în Om numai „obiect al Naturii" şi numai „maşină de lucru".

Ei au ajuns la un comun acord ştiințific, cum că marele merit al lui Eminescu, ucenic fidel al lui Kant, e acela că el nu s-a jenat de autoritatea globală a acestuia şi, în manuscrisul de Economie politică 2257, spune, sus şi tare, că „*Omul produce scopuri*" (cursivul îi aparține lui Eminescu – I.U.). Deci, poetul-economist cunoştea prea bine, ce a spus în contradicție cu Kant şi şi-a asumat responsabilitatea deplină pentru ceea ce a afirmat. Spre regret, pe lângă acest gând, au trecut nu numai filozofii, dar şi economiştii. Păcat. Prin conceptul său: „***Omul produce scopuri***", Eminescu îl ridică pe Omul concret individual de la rolul pasiv de „obiect al Naturii" la rolul de Om-Personalitate, capabil să producă mai întâi scopuri şi, mai apoi, produse. Poetul-economist a dovedit că Omul nu lucrează instinctiv ca albina, dar conştient, ca subiect de producție: albina nu are nevoie de proiect pentru a face fagurele de miere, Omul însă înainte de a-şi dura o casă şi-o construieşte în memoria sa, apoi o aşterne pe hârtie sub formă de proiect, pe care îl perfecționează şi numai după aceasta îşi durează casa. Numai procedând astfel, Omul îşi asumă un rol mai

activ, mai ingenios față de Natură. Şi, de aceea, spune Eminescu, în mijlocul existenței naturale „…***stă omul cu ființa sa extraordinară***…", „…***care în această lume naturală, mai creează o a doua lume în existența naturală o a doua existență"***. Eminescu dovedeşte că nici puterea extraordinară a vieții organice a Pământului, nici ceea ce mişcă planetele în spațiul cosmic nu sunt capabile să inventeze hârtia, ața, masa de scris etc. Toate acestea le efectuează numai flacăra conştiinței Omului-Personalitate – subiect al procesului de producție grație libertății sale cugetătoare interne, care a sfidat Natura prin descoperirea legilor naturale şi a legilor socio-economice.

Eminescu lămureşte clar, ca un profesor studenților săi, faptul că „a doua existență", creată de Om, este expresiunea unor lucruri, care există numai în Om şi „…cari nu sunt în natură" (am citat ortografia lui Eminescu – I.U.) „c-un cuvânt ***personalitatea*** (cursivul îi aparține lui Eminescu – I.U.) e aceea, care creează „a doua lume". Şi mai departe poetul-economist accentuează: „***A doua viață a pământului e cea personală – e o lume personală în cea naturală".*** Deci, anume „*personalitatea*" e capabilă să „*producă scopuri*".

Şi această noțiune a lui Eminescu e originală. S-o comparăm cu noțiunile similare ale lui Kant. Atunci, când Kant vorbeşte despre Om, apoi el distinge două noțiuni aparte:

1. „*Person*", adică „*Persoană*"
2. „*Personlichkeit*", adică „*Personalitate*".

1. „*Persoana*", în opinia lui Kant, este Omul concret individual, dotat cu conştiință. După Kant, „persoana" contemplează Natura cu toate scopurile ei. Scopurile „persoanei" sunt scopurile Naturii.
2. „*Personalitatea*" este dotată cu autoconştiință, care-i permite să-şi capete libertatea internă față de Natură şi să facă un salt din lianele necesităților naturale. Libertatea, după Kant, este facultatea „personalității" de a inventa procesul de lucru (procesul de producție). Dar şi „*personalitatea*" nu e liberă de scopurile Naturii, – ea este copilul a două lumi:
    1. Lumea naturală, guvernată de legile naturale;
    2. Lumea socială „inteligibilă", guvernată tot de legi naturale.

Din acest punct de vedere, personalitatea îşi realizează libertatea sa în lucru „*Creând armonia existenței*", care, în permanență, tinde spre „*binefacere*" (exact ca la Smith – numai că aici personalitatea prin realizarea interesului egoist asigură realizarea interesului social – I.U.). E spus bine. Dar, totuşi, după Kant, „personalitatea" nu e capabilă să creeze scopuri, – scopurile ei rămân ca şi la „persoană" – scopurile Naturii. Chiar şi capodoperele, create de oameni geniali, după Kant, sunt create de Natură prin intermediul talentului – „dar al Naturii". Kant era convins că „*omul este o maşină pentru lucru*" (subl. – I.U.).

Cu totul altceva e „personalitatea" în viziunea lui Eminescu. El o ridică de la „obiect al naturii" la gradul de „subiect de producție" prin „principiul", creat de el. Citățm: „*Principiul lumii personale constă însă într-aceea:* ***că omul produce scopuri*** (cursivul îi aparține lui Eminescu – I.U.), *cărora el supune şi aserveşte existența naturală*" (subl. – I.U.). Aici avem următoarele concepte economice:

1. Personalitatea e ridicată la nivelul a ceea ce economiştii de marcă au numit: „Omul-Personalitate – subiect de producție". Aici e vorba de Marx, care a lansat această idee, pe care a preluat-o în mod firesc studentul Universității din Berlin – M. Eminescu în anii 1873-1874. Mai apoi, ideea lui Marx a fost poetizată de către Eminescu sub denumirea conceptului: „lumii personale".
2. Omul devine „Om-Personalitate", capabil de a „*produce scopuri*", abandonând determinismul kantian-smithian;
3. Omul-Personalitate devine „rege" al Naturii, deoarece, prin scopurile sale, „*supune*" „…existența naturală" şi exercită ceea „… *ce ea n-ar fi putut să devină niciodată*" (subl. – I.U.);
4. Concomitent cu cele relatate, „Omul-Personalitate" nu uită că este şi fiu al Naturii, deoarece prin scopurile sale „*aserveşte existența naturală*", Eminescu avea să spună că numai „Omul-Personalitate" este subiect de producție – *creator* al „economiei sociale" în sânul „*economiei Naturii*" (conceptul lui Darwin), proprietar şi gospodar al acesteia în numele realizării „*destinațiunii interne*" (cursivul lui Eminescu – I.U.) a Omului-Personalitate – „de a produce prin sine însuşi o viață nouă" pe nume „*viața omenească*" (cursivul lui Eminescu – I.U.), deoarece „*…omul e naşterea eternă*" (subl.de Eminescu – I.U.). Expresia-maximă Omul-Personalitate „produce scopuri" conține esența universală a Omului concret individual şi a Omului general (societății umane) ca „subiect de producție".

Conceptul economic „Omul-Personalitate – subiect al procesului de producție", prezintă o importanță enormă atât pe plan teoretic, cât şi pe plan practic.

Aspectul teoretic: Conceptual economic „Omul-Personalitate-subiect de producție" e mai valabil decât conceptul lui Smith şi Ricardo – „Omul-parțial", ca „obiect de producție" – şurub al fluxului manufacturial, iar mai apoi şi al bandei-rulante automatizate, decât cea a lui Marx, care l-a redus pe Om la simplul concept „forța de muncă", cea a lui Samuelson, care îl priveşte pe Om ca pe o simplă „marfă" şi decât cea a lui Becker, care l-a transformat pe Om într-un concept amorf – „capital uman".

Aspectul practic: Numai novatorul economiei de piață a sec. XX, Henry Ford, l-a avansat pe Om la gradul de „Om-Personalitate – subiect de producție", concept, preluat de el direct din opera imensă a lui Marx, apreciindu-l la justa valoare ca pe un „companion" egal al capitalistului, adică coproprietar şi subiect de producție. Şi, poate, de aceea, Ford a creat un imperiu economic uriaş cu un activ de circa 600 mlrd. de dolari SUA, iar el a devenit un fel de Papă Economic al Planetei.

Actualmente, toți economiştii de marcă din țările cu economie de piață dezvoltată, precum şi cei din fostele țări socialiste, scriu monografii economice cu titlul: „Omul, sau Omul-Personalitate – subiect de producție", cu trimitere directă la „Capitalul" lui Marx, deoarece, cum spunea Eminescu, Omul-Personalitate e acela, care „produce scopuri" în numele armoniei, cu maxima lui (Eminescu): „Totul e vis şi armonie" în poezie şi al armoniei intereselor economice contradictorii ale celor bogați cu interesele economice ale celor săraci, bazate pe principiul echității sociale. Acesta este „sâmburele" romantismului economic eminescian.

Redactori – Constantin Crăciun (Secţiile I, II, III); Maria Năstase (Secţiile IV, V);
Natalia Ivanov (l. rusă)
Rectificare computerizată – Tatiana Vais, Natalia Ivanov, Vera Chiruţă
Redactor tehnic – Feofan Belicov

Semnat pentru tipar 20.06.2012
Coli editoriale 41,0. Coli de tipar 44,0.
Format 60 × 84 1/8.
Tirajul 30 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
tel. 402-986